

Obchod s přidanou hodnotou mezi Čínou a USA*

Dominik Kohut ^a, Martina Jiránková ^a

a Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, Praha, Česká republika
E-mail: kohd02@vse.cz; jirankov@vse.cz

Abstract

Trade in Value Added Between the USA and China

The main topic of this article is the bilateral trade in value added between the USA and China. The goal is to look at this bilateral trade in the context of "the new wave of globalization". To fulfill this broadly specified goal the article tries to answer following questions: How much are the USA and China involved in global value chains (GVC)? What is the development of the classical bilateral trade using the balance of payments methodology? Where does the value added in exports come from (geographical structure)? Are there any differences between different industry sectors? One of the main findings is that domestic value added in trade between these two countries is relatively high (US almost 90%, China more than 80%). There was also a trend of stagnation in the United States and a volatility across most of the indicators in the case of China.

Keywords: Value added, USA, China, trade in value added, value chains, GVC

JEL Classification: F10, F60, F63

* Stať byla napsána v rámci Institucionální podpory na FMV, VŠE v Praze.

1. Úvod

Špecializácia jednotlivých štátov na konkrétne úrovne výroby je typickým znakom novodobého rozmiestnenia globálnych produkčných sietí či globálnych hodnotových reťazcov. Tento príspevok sa bude venovať vzájomným obchodným vzťahom medzi Čínou a USA. Cieľom tejto stati je zohľadniť kontext novej globalizácie v svetovej ekonomike a preskúmať vzájomný obchod s pridanou hodnotou medzi oboma krajinami, a to konkrétne: zistiť, v akej miere sa USA a Čína zapájajú do GVC (Global Value Chains), resp. aký je rozdiel obchodu s pridanou hodnotou oproti jeho klasickému zachytávaniu v platobnej bilancii, ďalej odkiaľ pochádza pridaná hodnota vo vzájomnom obchode (s dôrazom na domácu pridanú hodnotu) a či existujú rozdiely medzi jednotlivými odvetviami v nadväznosti na geografickú štruktúru pôvodu pridanej hodnoty.

Naprieč celým príspevkom sú využité štandardizované dáta z databázy TiVA (Trade in Value Added) od OECD v spolupráci s WTO, ktorá poskytuje všetky potrebné informácie pre sledované obdobie medzi rokmi 2005 a 2018. Tento zdroj nie je kombinovaný s inými predovšetkým z ohľadu na konzistentnosť dát naprieč celým príspevkom.

Článok je členený do viacerých častí, ktoré sa postupne snažia objasniť teoretický základ vývoja GVC, princíp „smiling curve“, spôsob merania pridanej hodnoty v medzinárodnom obchode spolu s príčinami nepresností a taktiež bližší pohľad na metodológiu a štatistické zdroje. V nasledujúcej časti je priestor venovaný vývoju vzájomného obchodu v klasickom vyjadrení a taktiež obchodu s pridanou hodnotou najskôr v smere z USA do Číny a následne z Číny do USA.

2. Prehľad teoretických konceptov a súvisiacej literatúry

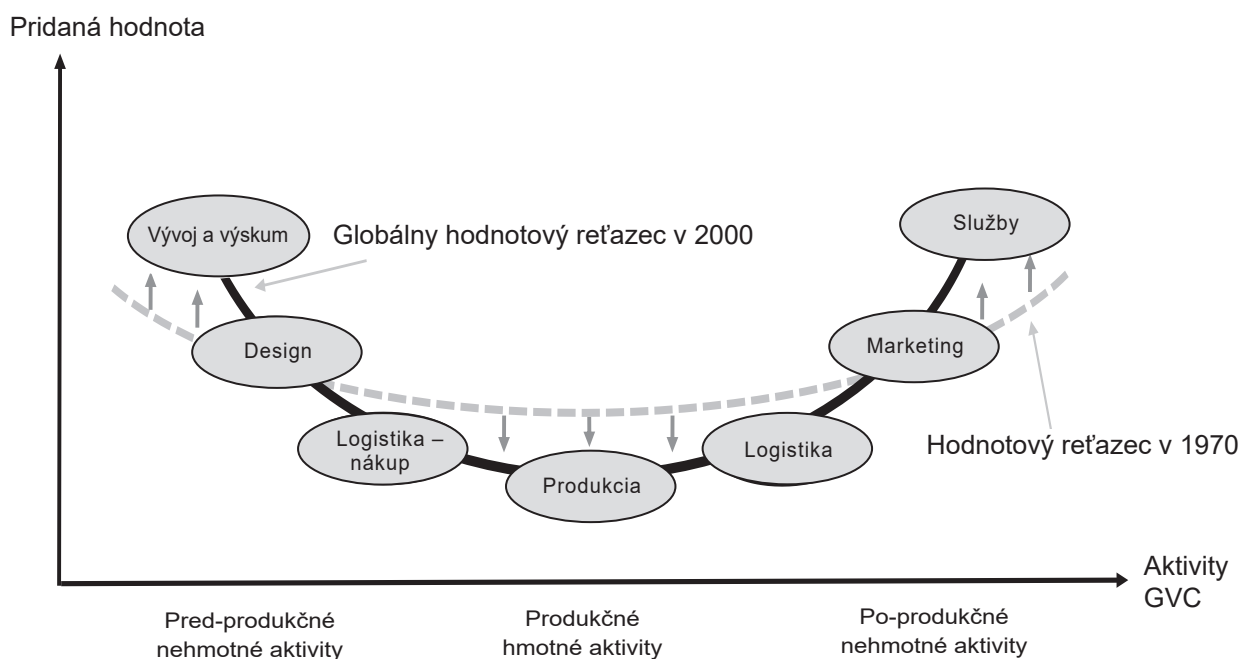
Podľa Dickena (2015) nastal zásadný zlom v charaktere medzinárodného obchodu v novej vlne globalizácie, kedy sa začalo viac statkov dennej potreby stávať súčasťou geograficky rozložených, navzájom prepojených a dovedy neobvykle zložitých procesov výroby, distribúcie a aj samotnej konzumácie. Tento trend sa veľmi rýchlo rozšíril a stal sa novým štandardom pre fungovanie procesov vo svetovej ekonomike.

Znakom novej globalizácie je zmena medzinárodnej konkurencieschopnosti. Komparatívne výhody vyspelých krajín ako technológie, management alebo marketing sa spájajú s komparatívnymi výhodami rozvíjajúcich sa krajín – lacná pracovná sila a pod. Podľa Baldwina a Venablesa (2010) tento mix zvyšuje kompetencie oboch partnerských štátov. Zapojenie sa do GVC môže otvoriť krajine príležitosti na rozvoj a zvýšiť jej konkurencieschopnosť na globálnom trhu (Daly, 2019). Napriek mnohým pozitívam sa musia GVC vysporiadať aj s komplikáciami ako napríklad realizácia výrobku pre rôzne trhy, čo prináša komplexitu do výrobného procesu.

GVC je všeobecné pomenovanie komplexnej problematiky, ktorá si prešla svojim vývojom počnúc globálnymi komoditnými reťazcami (GCC), cez globálne dodávateľské reťazce (GSC), až k terajším globálnym hodnotovým reťazcom (GVC) a najkomplexnejšiemu variantu globálnych produkčných sietí (GPN), (Gereffi and Korzeniewicz, 1994; Feenstra, 1998).

GPN sú svojou definíciou veľmi podobné GVC. Hlavnou odlišnosťou je upustenie od lineárnej štruktúry využívanej vo všetkých vyššie opísaných modeloch a prechod k popisu takzvanej siete navzájom prepojených procesov. Okrem firemných procesov taktiež zahŕňa širšie spektrum externých vplyvov ako napríklad štát, verejnosť, zamestnanci, spotrebitelia a iných faktorov, ktorým sa podrobne venujú Coe, Dicken, Hess (2008). Jednotlivé časti reťazca alebo siete sa svojim dielom podieľajú na finálnom statku a každá z jednotlivých častí prispieva rozdielnou výškou pridanej hodnoty (value added). Drupez (2013) sa vo svojom článku na príklade Belgicka zaoberá okrem iného aj výrazne vysokým podielom služieb na pridanej hodnote v celkovom pohľade, ale aj pri exporte priemyselných výrobkov, kde pridaná hodnota služieb dosahuje podielu okolo 50%. Jeho tvrdenie nie je až také prekvapivé pri pohľade na nižšie uvedený obrázok 1, ktorý znázorňuje výšku pridanej hodnoty jednotlivých častí bežného hodnotového reťazca. Autori Ye, Meng, Wei (2015) sa vo svojom diele venujú práve nižšie uvedenej „smiling curve“ a poukazujú na jej zmenu v čase. Prehlbenie tejto krivky potvrdzuje taktiež Dicken (2015).

Obrázok 1: „Smiling curve“ – prehľad jednotlivých úrovní hodnotového reťazca



Zdroj: vlastné spracovanie na základe OECD (2013)

Okrem pridanej hodnoty Hernández *et al.* (2014) vysvetľujú tri ukazovatele, ktoré sa pri nazeraní na GVC sledujú. Jedná sa o mieru zapojenia sa krajiny do GVC pomocou indexu zapojenia (participation index), vyjadreného ako percento z hrubého exportu krajiny. Indikuje podiel zahraničných vstupov (backward participation) a domácu produkciu využitú v exporte tretích krajín (forward participation). Keďže domáca produkcia využitá ako export v zahraničí môže obsahovať

už vstupy zo zahraničia, nedá sa vylúčiť dvojité započítanie. Z toho však vyplýva, že indikátor nie je založený na pridanej hodnote.

Druhým indikátorom je dĺžka hodnotového reťazca. Antràs (2012) vo svojej publikácii detailne opisuje, ako nám tento indikátor dokáže poskytnúť informácie o počte výrobných stupňov v konkrétnom hodnotovom reťazci. Na druhý indikátor nadväzuje priamo aj tretí, ktorý zachytáva vzdialenosť od finálneho dopytu (*distance to final demand*). Všetky tri indikátory dokopy vytvárajú prehľad o situácii konkrétnej krajiny či odvetvia v kontexte globálnych hodnotových reťazcov. V tomto článku bude avšak kvôli obmedzenému rozsahu venovaný priestor len prvému zo spomenutých troch indikátorov.

Pred analýzami a porovnaniami štátov je vhodné zmieniť užívateľov výhod z GVC a GPN. Podľa GVC Development Report (WTO, 2019) je celkových výhod viac ako nevýhod. Správa taktiež poukazuje na nevyrovnanú distribúciu finálnych výhod zo zapojenia sa do hodnotových reťazcov. Ľahko rozpoznateľní užívatelia výhod sú finálni zákazníci, ktorí nakupujú statky za lacnejšie ceny, a taktiež pracovníci v rozvojových krajinách, kam sa presúva výroba a zlepšuje situáciu na pracovnom trhu. Často sú tieto pozitívne efekty ale spojené s prehĺbovaním rozdielov medzi pracovnými skupinami a regiónmi naprieč rôznymi časťami reťazca.

Baldwin (2016) opisuje ako nová globalizácia zrýchlila zmeny dejúce sa nielen v súkromnom sektore, ale aj v tom štátnom. Nová globalizácia je rýchlejšia a málo predvídateľná. Príčina leží v rovnako nepredvídateľnom a rýchlom rozvoji ICT (*Information & Communication Technology*). Na tieto zmeny musia adekvátne reagovať aj štátne inštitúcie a medzinárodné organizácie, ktoré vytvárajú pravidlá a bariéry riadiace medzinárodný obchod. Attalla (2020) poukazuje na to, že v posledných rokoch sú USA a Čína dve najväčšie svetové veľmoci, ktoré sa svojimi reguláciami nesnažia len reagovať na rýchlo dejúce sa zmeny vo svetovej ekonomike, ale aj zlepšiť svoju strategickú pozíciu.

2.1 Meranie pridanej hodnoty a vznik nepresností

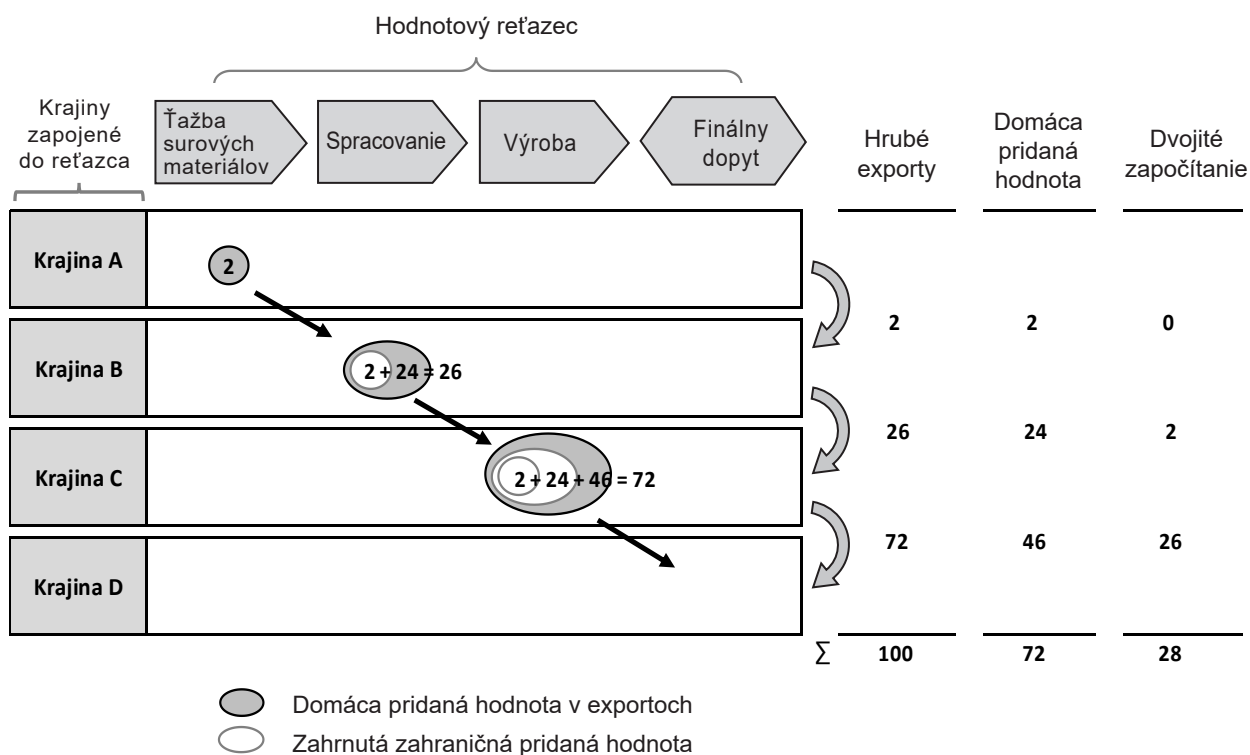
Platobná bilancia zachytáva všetky ekonomické transakcie medzi rezidentmi domácej krajiny a jej nerezidentmi v určitom období. Pri exporte z Číny do USA sa transakcia zachytí v čínskej platobnej bilancii ako export a v platobnej bilancii Spojených štátov ako import. Tento spôsob zachytávania hodnoty je historicky zaužívaný (IMF, 2009).

Meranie GPN je náročnou úlohou. Štatistiky medzinárodného obchodu nerozlišujú obchod medzivstupov, ktoré tvoria viac ako polovicu svetového obchodu. Medzivstupy sú tovary a služby vstupujúce do procesu výroby v rôznych úrovniach hodnotového reťazca pred finálnou spotrebou. Medzivstupy môžu niekoľkokrát prekročiť hranice a zároveň budú vždy započítané do štatistík exportu a importu. Vďaka opakovanému započítaniu vzniká problém nadhodnotených hodnôt medzinárodného obchodu v porovnaní s pridanou hodnotou (UNCTAD, 2013).

Podľa odhadov UNCTAD (2013) predstavovala zahraničná pridaná hodnota v hrubej hodnote exportov podiel 28 %. Zvyšok hodnoty exportov bola domáca pridaná hodnota. Zahraničná pridaná hodnota už bola avšak v inej krajine započítaná ako „domáca“, čo znamená minimálne dvojité započítanie v štatistikách svetového obchodu. Tento podiel sa líši medzi jednotlivými krajinami. Očistenie hrubých exportov o jav viacnásobného započítania by ozrejmiло taktiež pohľad na význam medzinárodného obchodu.

Schéma uvedená nižšie na obrázku 2 zobrazuje chybu viacnásobného zachytenia hodnoty v medzinárodnom obchode. Je jasne viditeľné, ako sa pridaná hodnota krajiny A započítava správne len pri prechode medzi krajinami A–B. Medzi B–C a následne C–D sa zachytáva opätovne. Rovnako sa to deje aj s pridanou hodnotou krajiny B, ale samozrejme až v prechode medzi C–D. Práve v tejto poslednej fáze vidíme, akú veľkú časť tvorí duplicitne započítaná pridaná hodnota predošlých úrovní hodnotového reťazca. Z hodnoty 72 bolo len 46 vytvorených v krajine C a zvyšných 26 je pridaná hodnota predošlých článkov reťazca – krajín A a B. V celkovom vyjadrení sa jedná o viac ako jednu štvrtinu (UNCTAD, 2013).

Obrázok 2: Ukážka dvojitého započítania pridanej hodnoty v GVC



Zdroj: vlastné spracovanie na základe UNCTAD (2013)

2.2 Metodológia a štatistické zdroje

Za účelom zachytávania pridanej hodnoty stoja sofistikované štatistické metódy. Najspoľahlivejšou a zároveň veľmi rozšírenou sa javí metóda založená na kalkulácii medzinárodných vstupov a výstupov. Tabuľky tohto typu začal publikovať Wasilly Leontief. Tabuľkový model zachytáva nadväznosti medzi sektormi v domácej ekonomike a zároveň aj medzi odvetviami v zahraničí. Na základe týchto informácií je následne možné sledovať ako výstupy jedného odvetvia, slúžia ako vstupy v odvetví inom (The Library of Economics and Liberty, 2019; Stehrer, 2012).

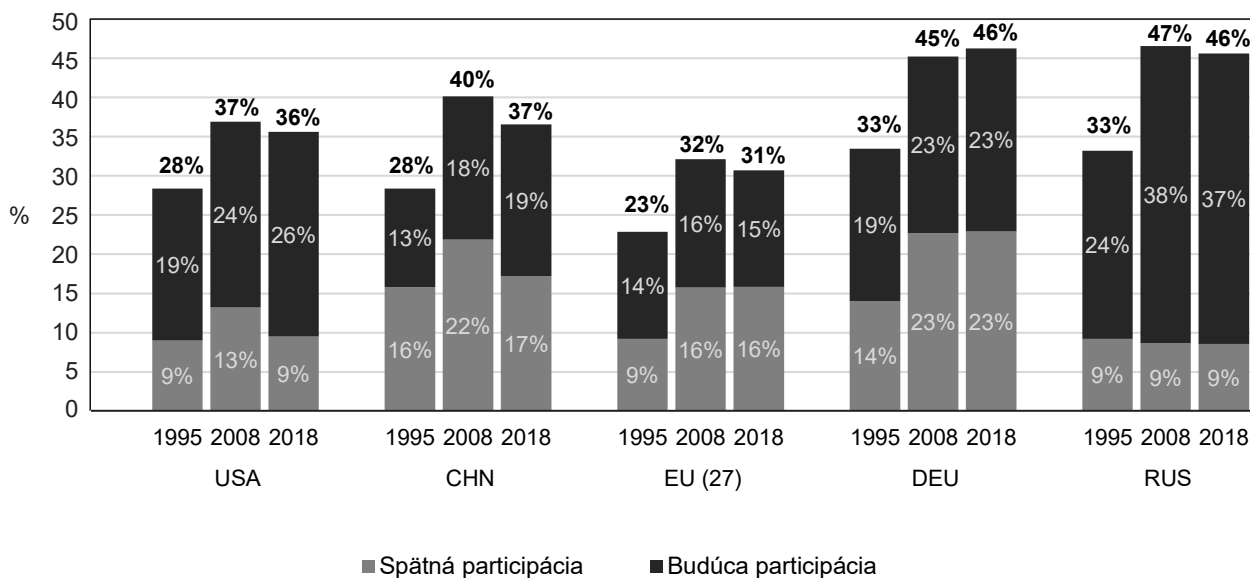
Tento prístup je použitý aj v databáze TiVA (Trade in Value Added). Databáza vznikla ako výsledok spolupráce OECD a WTO, pričom využíva spomínanú metodológiu „input-output“. TiVA vo svojom poslednom vydaní (december 2021) obsahuje dáta 66 krajín medzi rokmi 1995–2018. Okrem geografického členenia je tu aj členenie do 45 odvetví výroby tovarov a služieb. Databáza TiVA obsahuje ďalšie podstatné indikátory v oblasti mapovania GPN: miera zapojenia do GVC v oboch možnostiach nazerania (backward/forward linkages), pôvod pridanej hodnoty vo finálnom dopyte, atď. (European University Institute, 2021; OECD, 2021).

Databáza TiVA nepoužíva totožnú klasifikáciu ako klasifikácia využitá v platobnej bilancii pracujúca s hierarchiou SITC (Standard International Trade Classification). V prípade OECD a databázy TiVA je využitá klasifikácia ISIC (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities). Vzhľadom na využívanie rozdielnych klasifikácií bohužiaľ nie je možné porovnať údaje z platobnej bilancie pre obchod v klasickom vyjadrení s údajmi o pridanej hodnote. Pre konzistentnosť bude v tomto článku využitá klasifikácia ISIC prítomná v databázach TiVA. Pre lepšiu prehľadnosť a vyššiu výpovednú hodnotu analýz nasledujúcej časti sú špecifické odvetvia zoskupené do skupín a sektorov.

Databáza TiVA má svoje nedostatky. Prvým z nich je závislosť na kvalite údajov, ktoré štatistické úrady jednotlivých krajín zachytávajú a následne zdieľajú so zvyšnými krajinami. Ako prekážku možno vnímať taktiež časovú náročnosť na spracovanie dát, ktoré sú zvyčajne publikované so štvorročným oneskorením. Ďalej výpočty obsahujú dva predpoklady. Produkčný predpoklad, ktorý tvrdí, že všetky firmy v danom odvetví používajú rovnaké vstupy na výrobu rovnakých výstupov. Druhým je predpoklad proporčnosti využitia medzivstupov na domácu spotrebu a na nasledovný vývoz. Firmy vykazujú značné rozdiely a je nesprávne ich takto generalizovať. Ďalším nedostatkom je štatistická hĺbka údajov o sektoroch v oblasti služieb. Tie sa však, ako aj vyššie zmienené nedostatky, snažia tvorcovia odstrániť (Vlčková, 2020). Najnovšie údaje v databáze TiVA sú z roku 2018. Ako prípadné náhrady by mohli slúžiť databázy: GTAP 8 Data Base využívaná predovšetkým na environmentálne analýzy, databáza WIOD alebo odhady UNCTAD. V tomto príspevku bude napriek niektorým nedostatkom použitá databáza TiVA, kvôli svojej hodnovernosti a hĺbke štatistických údajov.

2.3 Miera zapojenia sa do GVC

Obrázok 3: Miera zapojenia sa do globálnych hodnotových reťazcov



Zdroj: vlastné výpočty autorov na základe databázy TiVA (OECD)

Na určenie stupňa integrácie jednotlivých krajín vo svetovom obchode sa čoraz viac využíva miera zapojenia sa do GVC. Tá je meraná formou spätného a budúceho zapojenia, ktoré v súčte vytvárajú celkovú mieru zapojenia sa do globálnych hodnotových reťazcov. Prvým z nich je **budúca účasť na GVC** (forward participation) zobrazuje domácu pridanú hodnotu v exportoch zahraničných krajín ako podiel exportu brutto domácej krajiny. USA v tejto oblasti dosahujú na začiatku sledovaného obdobia hodnotu 19 % a na konci 26 %. Čína pri analýze rovnakej premennej dosahuje vo všeobecnosti nižšie hodnoty. V roku 2018 hodnota budúcej participácie dosiahla 19 %, čo je rovnaká výška, akú zaznamenali USA v roku 1995. V priebehu 24 rokov je možné pozorovať rastúci trend tohto ukazovateľa rovnako v USA aj v Číne, pričom rast USA je stabilnejší ako v prípade Číny. Jedinou výnimkou je rok 2009, kedy sa hodnota budúcej participácie v USA prepadla o dva percentuálne body v oboch krajinách.

Druhou zložkou celkovej participácie je **spätná účasť na GVC** (backward participation). Tá vyjadruje podiel zahraničnej pridanej hodnoty na exportoch krajiny. Na prvý pohľad je jasné, že spätná účasť je v prípade USA výrazne nižšia ako tá budúca, čo potvrdzuje fakt, že sa Spojené štáty často nachádzajú na začiatku reťazca ako tvorcovia alebo majitelia nehmotných aktív a nie v strede reťazca, ktorý sa vyznačuje predovšetkým spájaním jednotlivých častí do finálnych produktov. Najviac vstupov zo zahraničia sa nachádza v chemickom priemysle, elektronike a dopravných prostriedkoch. Tie sú spolu s väčšinou služieb najviac zapojené do GVC (Blinder, 2006). Spätná účasť na GVC v prípade Číny je veľmi premenlivá. V roku 1995 dosahuje hodnotu 16 %.

O tri roky neskôr dosahuje minimum (14 %) a následne rýchlo rastie na maximum počas sledovaného obdobia v roku 2004 (24 %). Od tohto bodu začína hodnota klesať až do roku 2018 s hodnotou 17 %. Vidíme, že v priebehu celého sledovaného obdobia hodnota vzrástla zo 16 % na 24 % a následne klesla naspäť na pôvodné hodnoty, pričom najväčší skok zaznamenala v roku 2009 o celých päť p. b. Výška spätného zapojenia sa do GVC zobrazuje podiel zahraničnej pridanej hodnoty čínskych exportoch. Klesajúci trend v posledných rokoch naznačuje, že čínska ekonomika dokáže vytvárať čoraz väčšiu časť pridanej hodnoty sama a presúva predošlé úrovne GVC zo zahraničia do domáceho prostredia. Malé alebo menej rozvinuté krajiny v tomto ukazovateli dosahujú oveľa vyššie hodnoty (Česko 42 %, Vietnam 51 % – obe hodnoty z roku 2018). Dôvodom je predovšetkým neschopnosť domáceho hospodárstva pokryť väčšiu časť reťazca. Vysoký podiel zahraničnej pridanej hodnoty dosahujú čínske exporty predovšetkým v odvetviach elektroniky a strojárskych výrobkov (OECD, 2020).

Celková participácia je v roku 1995 rovnaká pre USA aj Čínu. Takmer rovnaké hodnoty nadobúdajú aj na konci sledovaného obdobia a maximum zhodne dosahujú v roku 2008, po ktorom nasleduje prepád, ktorý sa dá pripísať za vinu celosvetovej finančnej krízy. Po prepade nasleduje rastúci trend, ktorý postupne vracia mieru zapojenia sa do GVC na predkrízové hodnoty. Pri analýze tohto typu je nutné spomenúť, že malé krajiny majú mieru zapojenia sa do GVC oveľa vyššiu (Luxembursko 78 % v roku 2018) ako veľké ekonomiky typu USA. V obrázku 3 sú pre porovnanie zobrazené krajiny Rusko a Nemecko, ktoré obe vykazujú vyššiu mieru zapojenia sa do GVC. Proporčné rozloženie dvoch čiastkových ukazovateľov sa avšak výrazne líši. Na opačnej strane ekonomicko-politické zoskupenie EU dosahuje počas celého obdobia nižšie hodnoty. Vysvetliť sa to dá z časti tým, že členské štáty EÚ obchodujú oveľa viac s inými členskými štátmi v porovnaní s krajinami mimo tohto zoskupenia. Preto ako celok vykazuje EÚ nižšie zapojenie sa do GVC. Pri porovnaní s inými krajinami v geografickom regióne (USA – Severná Amerika, Čína – Juhovýchodná Ázia) vykazujú dve pozorované krajiny nižšie hodnoty zapojenia sa do GVC. Spôsobené to môže byť ich veľkosťou v porovnaní so zvyšnými krajinami v oboch regiónoch.

Rozdiel medzi Čínou a USA má mnohé dôvody. Medzi ne sa radí aj pozícia krajín na „smiling curve“. Vo väčšine odvetví sa Čína historicky pohybuje v nízko položenej časti, čo indikuje, že sa zvyčajne podieľa na výrobe, alebo prípadne montáži výrobkov. Tieto činnosti sú často náročné na ľudský kapitál a nevyžadujú špecifické know-how či znalosti. V GVC sú tieto pozície umiestnené približne v strednej časti reťazca. Dlhodobu sa však Čína snaží dostať do štádia, kedy sa bude sústreďovať skôr na tie úrovne GVC, nachádzajúce sa na začiatku a konci „smiling curve“, keďže tie zvyčajne prispievajú najväčším dielom k celkovej pridanej hodnote finálneho statku (Degain, Meng, Wang, 2017). Spojené štáty si túto pozíciu na okrajoch krivky snažia udržať.

Podiel pridanej hodnoty v exportoch brutto (klasické zachytávanie zahraničného obchodu) je v prípade čínskej ekonomiky odlišný ako pri Spojených štátoch. Podiel zahraničnej pridanej hodnoty je výrazne vyšší. V roku 2008 tento podiel dosahuje takmer jednu štvrtinu celkovej hodnoty (22 % – v obrázku 3 reprezentované ako spätná účasť). Na konci obdobia v roku 2018 je to už len 17 %. Tento klesajúci trend reflektuje klesajúcu výšku spätnej účasti Číny na GVC.

Príčinu môžeme hľadať v presune predošlých stupňov GVC zo zahraničia (zvyčajne z iných nízko nákladových ázijských krajín) do domácej ekonomiky. Domáce čínske podniky sa v posledných rokoch čoraz viac nepriamo zapájajú do GVC bez toho, aby reálne exportovali akékoľvek produkty či služby. Mnohé z nich tvoria dodávateľskú sieť pre veľké technologické čínske spoločnosti, ktoré sú na konci domáceho reťazca firiem (Degain, Meng, Wang, 2017). USA vykazujú hodnoty 9 % na začiatku a rovnako aj na konci sledovaného obdobia. Vo zvyšných rokoch hodnoty oscilujú okolo týchto hodnôt a je vidno ustálený trend domácej pridanej hodnoty vo výške okolo 88–90 %.

2.4 Vývoj obchodných vzťahov medzi USA a Čínou

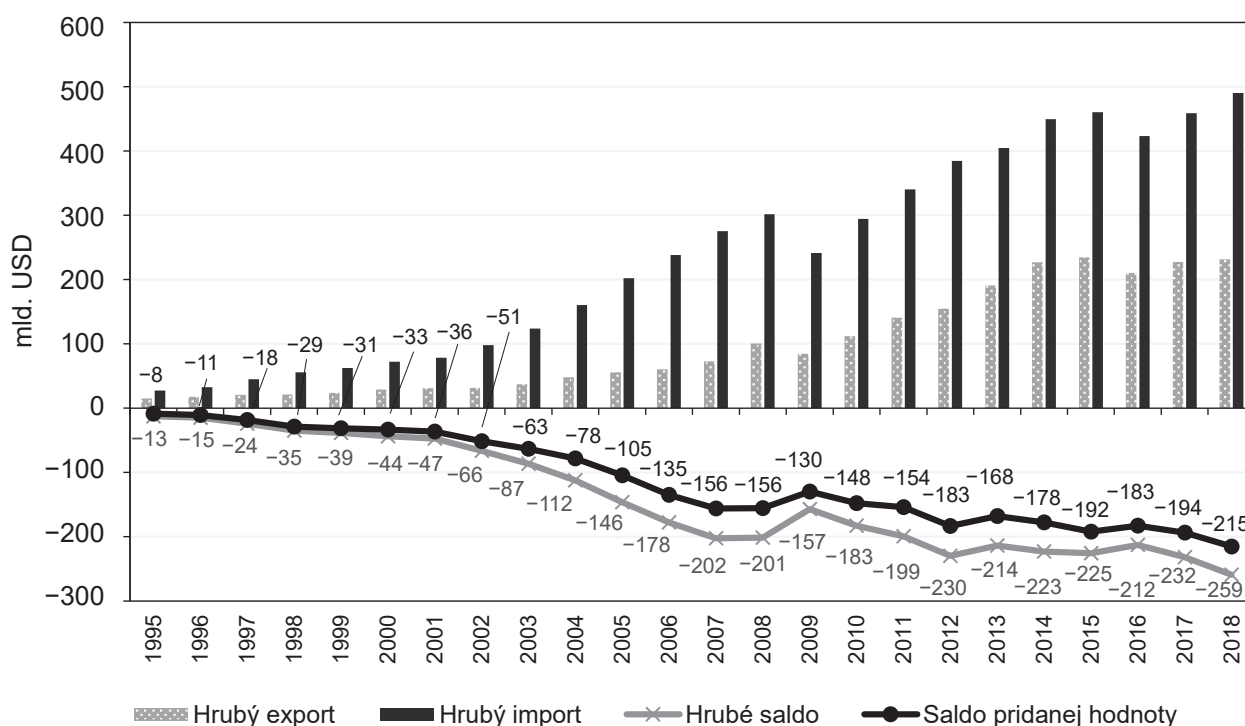
O intenzite vzájomných obchodných vzťahov svedčí, že USA sú destináciou pre približne jednu pätinu čínskych vývozov a zároveň najväčším zdrojom pre dovozy zo zahraničia (10 % v roku 2018). V prípade USA je situácia veľmi podobná. Výnimku tvorí len Kanada a Mexiko, ktoré predbehli Čínu na pozícii najčastejšej destinácie amerických vývozov. Ekonomiky oboch štátov sú previazané vo viacerých aspektoch, medzi ktoré patria aj globálne hodnotové reťazce. USA pri obchode s Čínou vykazujú dlhodobý deficit obchodnej bilancie, ktorý je prítomný počas celého sledovaného obdobia 1995–2018. Začiatok môžeme hľadať už v roku 1985, pretrvávajúc do roku 2020 (United States Census Bureau, 2022). Počas takmer 40 rokov sa rozdiel medzi exportom a importom neustále zväčšuje a deficit sa prehľbuje. V nižšie uvedenom grafe (obrázok 4) je badať nielen to, ako veľký je rozdiel medzi tokom z USA do Číny a opačne, ale aj ich vzájomný pomer. V roku 2005 tok z USA do Číny dosahoval približne jednu štvrtinu toku tovarov a služieb v smere z Číny do Spojených štátov amerických. Absolútna hodnota amerického deficitu v priebehu 14 rokov vzrástla, avšak pomer tokov amerických a čínskych exportov sa z pohľadu USA zlepšil z 28 % na 47 %. Inými slovami USA dováža z Číny „už“ len približne raz toľko, ako do nej vyváža, oproti takmer štvornásobku v roku 2005. Pri opise deficitu je vhodné taktiež zmieniť, že USA majú oveľa menej netarifných prekážok a zároveň nižšie clá v porovnaní s Čínou, čo z časti prispieva k deficitu vo vzájomnom obchode (Lighthizer, 2020; WTO, 2022).

Počas celého sledovaného obdobia má najväčší vplyv na vývoj deficitu jednoznačne priemysel. Poľnohospodárstvo si udržiava relatívne stabilné hodnoty a deficit mierne znižuje. Služby naopak začínajú na nízkych hodnotách, v roku 2010 predbiehajú svojim príspevkom poľnohospodársky sektor a do konca sledovaného obdobia vykazujú rastúci trend. V poslednom roku dosiahli pozitívne saldo v hodnote 44 mld. USD, čo spolu s kladným príspevkom poľnohospodárskeho sektora v hodnote 8 mld. USD znižuje deficit 312 mld. USD vytvorený priemyslom, na výslednú hodnotu celkového deficitu 259 mld. USD.

Priemysel si ako najväčší tvorca obchodného deficitu zaslúži väčšiu pozornosť. Najväčšia časť obchodnej výmeny je sústredená v oblasti elektroniky a počítačov. Deficit v hodnote 158 mld. USD tvorí viac ako polovicu celkovej hodnoty salda priemyselného sektora. Zaujímavým priemyselným odvetvím je taktiež textil a obuv, kde je možné vidieť nezvyčajnú situáciu, kedy je tok z Číny do USA druhý najväčší v porovnaní s ostatnými odvetviami a zároveň tok

z USA do Číny takmer neexistuje. Jediné odvetvia, v ktorých majú Spojené štáty prevahu, sú dopravné prostriedky a ťažba. Ich prevaha ale nič nemení na celkovej dominancii Číny v exporte priemyselných výrobkov.

Obrázok 4: Vývoj vzájomného obchodu medzi USA a Čínou v klasickom vyjadrení (z pohľadu USA)



Zdroj: vlastné výpočty autorov na základe databázy TiVA

Pre ešte hlbší detail je možné sa pozrieť na vývoj obchodného salda v jednotlivých odvetviach. Najzákladnejším trendom je, že v prípade takmer všetkých odvetví je prítomné prehlbovanie situácie v priebehu sledovaných 24 rokov. Odvetvia, ktoré vykazovali deficit v 90. rokoch, ho dosahujú aj v roku 2018. Ich nárast počas tohto obdobia je vysoký. Vyššie spomenutý základný kameň čínskych exportov, odvetvie počítačov a elektroniky, prehĺbilo obchodné saldo z deficitu dvoch mld. USD v roku 1995 na deficit 13 mld. USD v roku 2000. Od tohto bodu to už prehlbovanie deficitu nabralo oveľa rýchlejší spád a prehlbovalo sa až do konca sledovaného obdobia v roku 2018 (-158 mld. USD). Zvyšné odvetvia sa vyvíjali veľmi podobne.

Rovnaká situácia je zároveň aj v druhej časti spektra bilaterálnej obchodnej výmeny medzi Čínou a USA. Odvetvia, v ktorých vykazujú USA v 90. rokoch prebytok, ho vykazujú aj v roku 2018. V celkovom ponímaní prebytok z pohľadu USA vykazujú predovšetkým služby. Medzi najvýraznejšie patria služby spojené so vzdelávaním a taktiež široká kategória zahŕňajúca veľkoobchod a maloobchod, gastro, hotelierstvo a transportné služby. Vo všeobecnosti sa dá konštatovať, že hodnoty v sektore služieb oproti priemyslu viac fluktuujú.

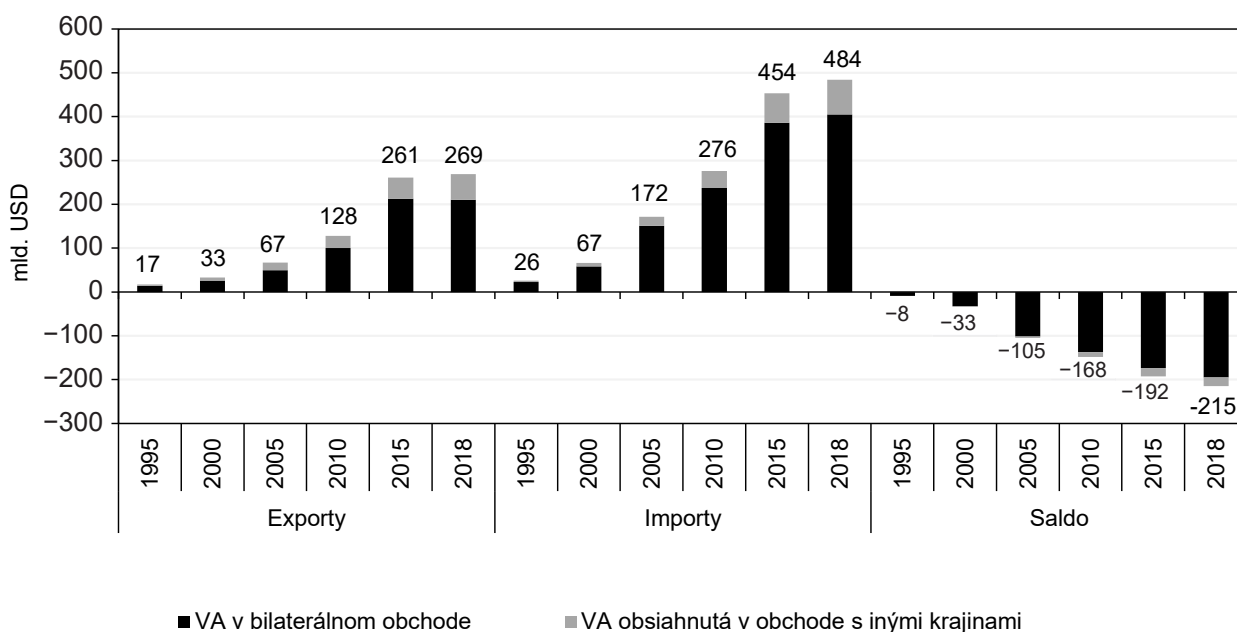
Zaujímavé je pozrieť sa taktiež na predikcie z roku 2000, kedy vtedajší americký prezident Bill Clinton podporoval vstup Číny do WTO. Odhady vtedy jasne tvrdili, že už vtedy prítomný americký obchodný deficit začne klesať. Vstupom Číny do WTO sa mal zjednodušiť obchod medzi oboma štátmi a predovšetkým Čína predstavovala pre USA nové odbytie s množstvom potenciálnych spotrebiteľov. Na to malo nadväzovať zvýšenie produkcie amerických firiem a súčasne vytvorenie nových pracovných miest v Spojených štátoch (New York Times, 2000; Scott, 2000).

Tieto odhady sa k realite príliš nepriblížili a americký deficit začal, práve naopak, prudko stúpať. Niektorí odborníci to prisudzujú neférovým obchodným praktikám Číny v podobe manipulácie s menovým kurzom a obmedzenia kúpyschopnosti domáceho obyvateľstva pomocou nízkych platov. Iní prisudzujú váhu vysokému sklonu k úsporám čínskeho obyvateľstva a taktiež presunu výrobných tovární z iných štátov Juhovýchodnej Ázie do Číny, vďaka čomu sa zvýšil čínsky vývoz v celkových hodnotách (Trachtman, 2011).

3. Pridaná hodnota vo vzájomnom obchode

Pri pohľade na medzinárodný obchod je vhodné sa pozrieť nielen na jeho klasické vyjadrenie, ale aj na pridanú hodnotu v ňom obsiahnutú. V grafe (obrázok 5) je okrem hrubého obchodného salda uvedené aj saldo pridanej hodnoty. To dosahuje rovnako deficit z pohľadu USA, avšak mierne nižší ako pri pohľade na hrubé saldo bilaterálneho obchodu.

Obrázok 5: Vývoj vzájomného toku pridanej hodnoty (VA) medzi USA a Čínou (z pohľadu USA)



Zdroj: vlastné výpočty autorov na základe databázy TiVA

V priemere je deficit pridanej hodnoty o 20 % nižší v porovnaní so saldom obchodnej bilancie. Táto hodnota avšak dlhodobo klesá. V 90. rokoch bol deficit pridanej hodnoty nižší niekedy až o 30 %. Naopak na konci sledovaného obdobia je nižší len o 17 %. Saldo VA (value added) sa vypočíta rovnako ako hrubé obchodné saldo, avšak namiesto hrubých exportov a importov sa berie do úvahy len pridaná hodnota. Tá môže prúdiť priamo z USA do Číny aj cez iné krajiny zapojené do GVC. Pre hlbšie porozumenie slúži uvedený graf (obrázok 5). Pridaná hodnota v priamom toku medzi USA a Čínou tvorí väčšinu celkového toku pridanej hodnoty. V exportoch tvorí v priemere 75 %. V importoch z Číny prichádza priamo väčší podiel pridanej hodnoty – približne 85–90 %. Saldo VA je tvorené z viac ako 90 % saldom, konkrétne deficitom vo vzájomnom toku medzi USA a Čínou. Zvyšná časť je tvorená pridanou hodnotou, ktorá je zahrnutá v exportoch a importoch tretích krajín; napr. medziprodukty z USA exportované do Mexika, odkiaľ boli exportované do Číny – medziprodukty sú pridaná hodnota USA smerujúca do Číny cez tretiu krajinu.

Pri hlbšej analýze sa dá okrem iných detailov zistiť pôvod pridanej hodnoty v exportoch pre jednotlivé krajiny. Vzhľadom na vyššie zmienený podiel nasledujúca analýza sa zaoberá len pridanou hodnotou v priamom bilaterálnom toku medzi USA a Čínou. Vzájomný obchod je ďalej rozdelený na dve časti podľa smeru obchodu. Prvým z nich je tok tovarov a služieb zo Spojených štátov do Číny.

3.1 Exporty z USA do Číny

Smer obchodu zo Spojených štátov do Číny je rovnako ako aj v zvyšku stati vnímaný ako smer obchodu tovarov a služieb. Na základe databázy TiVA je možné zistiť, odkiaľ pochádza pridaná hodnota v exportoch Spojených štátov smerujúcich do Číny. Pre porovnanie slúžia najlepšie hraničné roky sledovaného obdobia 1995 a 2018. Rok 2008 dopĺňa kontext o stred časového rozhrania, ku ktorému sa taktiež viaže začiatok celosvetovej finančnej krízy a mnohé ukazovatele dosahujú v tomto roku svoje hraničné hodnoty. V prípade exportov z USA do Číny je najdôležitejším zistením, že podiel domácej pridanej hodnoty (DVA – Domestic Value Added) v tomto toku dosahuje počas celého sledovaného obdobia veľmi stabilné hodnoty okolo 90 %. Pri rozdelení exportu na služby a priemysel je možné badať prvé rozdiely. Podiel DVA je v službách výrazne vyšší (v priemere 96 %) ako v priemysle, kde priemerná hodnota dosahuje 85,4 %. Hoci podiel domácej pridanej hodnoty sa v službách a priemysle výrazne líši, obe kategórie vykazujú veľmi stabilný trend vývoja. Jedinou výnimkou je pri priemysle krízové obdobie, kedy v roku 2008 dosahuje podiel DVA v exportoch len 81,9 % (minimum za sledované obdobie) a následne v roku 2009 dosahuje 86,5 %. Následne sa hodnoty dostávajú naspäť k priemeru.

Zvyšných 10 % pridanej hodnoty v exportoch tvorí zahraničná pridaná hodnota (FVA – Foreign Value Added), ktorej hodnoty sú v celkovom ponímaní rovnako ako u DVA stabilné. Pri hlbšej analýze FVA je avšak možné zistiť viaceré zaujímavosti o podieloch konkrétnych krajín. Na začiatku sledovaného obdobia bolo krajinou s najväčším podielom Japonsko (1,8 %),

nasledované Kanadou (1,2 %). Podiel Kanady dosiahol maximum v roku 2008 (1,9%) a následne sa vrátil do pôvodných hodnôt. Podiel Japonska v priebehu celých 24 rokov postupne klesal, až dosiahol minima 0,5 %. Úplne opačný vývoj zaznamenala Čína, ktorá sa z 0,2 % v roku 1995 vypracovala na 1,4 % v roku 2018. Okrem spomenutých krajín je ešte vhodné zmieniť Nemecko, ktoré si stabilne drží podiel 0,5–0,6 % a Mexiko s pomaly rastúcim podielom z 0,6 % na 0,8 % v priebehu sledovaného obdobia. Vzhľadom na nie zanedbateľné podiely iných európskych štátov je vhodné zmieniť podiel EÚ (EU-27). Ten sa pomalým trendom znížil z 1,8 % na 1,6 % v priebehu sledovaného obdobia.

V nižšie uvedenej tabuľke sú vybrané niektoré konkrétne odvetvia, pre ktoré je v troch vybraných rokoch možné vidieť pôvod pridanej hodnoty v exportoch z USA do Číny a zároveň podiel odvetvia na celkových exportoch. V prípade priemyselných odvetví vidíme pokles zo 60 % na 48 %. Naopak pri službách nárast podielu na exportoch z 35 % na taktiež 48 % zvyšné 4 % tvorí poľnohospodárstvo. Prvým z vybraných odvetví sú počítače a elektronické komponenty. Podiel tohto odvetvia na exportoch z USA do Číny sa prepadol počas sledovaného obdobia z 18 % na 8 %. Domáca pridaná hodnota zároveň výrazne rastie, pričom najvýraznejší nárast je medzi rokmi 2008 a 2009 (85,6–89,7 %). Zaujímavé sú zároveň podiely zahraničných partnerov. Čína na konci obdobia dosahuje podiel 2,2 %, čo je viac ako jedna štvrtina zo zahraničnej pridanej hodnoty. Nasleduje EU-27 (1,1 %). Zaujímavým vývojom prešlo Japonsko, ktorého podiel sa zo 4,3 % v 1995 prepadol na 0,45 % na konci obdobia

Chemický priemysel zaznamenal taktiež zníženie podielu na celkových exportoch z USA do Číny. Vývoj podielu DVA je relatívne nestabilný. Z hodnoty v roku 1995 (89%) klesá až na 78 % v roku 2008. Následne stúpa na hodnoty takmer 86 % v 2018. Z FVA je vhodné zmieniť predovšetkým Kanadu, ktorej podiel síce fluktuuje, ale napriek tomu môžeme konštatovať rastúci trend zavŕšený hodnotou 2,3 % v roku 2018. EU-27 dosahuje podiel 2,8 %. Neobvyklým obchodným partnerom, ktorý v chemickom priemysle tvorí v priemere 1 % pridanej hodnoty, je Saudská Arábia, ktorej export je tvorený z veľkej časti surovými organickými a neorganickými chemikáliami a samozrejme ropou (CIA, 2021).

Odvetvie dopravných prostriedkov je jedno z mála priemyselných odvetví, ktorého podiel na exportoch smerujúcich zo Spojených štátov do Číny vzrástol. Podiel DVA je nižší ako priemer v priemyselnom sektore a je možné počas 24 sledovaných rokov pozorovať klesajúci trend z 85,2 % na 81,6 %. Ani toto odvetvie sa ale nevyhlo fluktuáciám, a to predovšetkým v období krízy. Kedy sa podiel DVA medziročne menil až o takmer 4 percentuálne body. Pri pohľade na FVA, je možné pozorovať dôležitých partnerov. EU-27 s podielom oscilujúcim okolo priemeru 4 %, z ktorých 1,4 % patrí Nemecku – poprednému štátu v odvetví automotive. Za zmienku taktiež stojí Čína, ktorej podiel sa počas sledovaného obdobia dostal z 0,3 % (1995) na 3,4 % v roku 2018. Menej strmý ale taktiež rastúci trend je možné pozorovať aj v prípade Mexika z 0,6 % na 2,1 %. Okrem krajín viditeľných v tabuľke č. 1 je vhodné zmieniť Kóreu, ktorej podiel vzrástol počas sledovaného obdobia z 0,5 % na 0,8 %.

Posledné z vybraných odvetví sú veľkoobchodné a maloobchodné služby spojené v kategórii s hotelierstvom, gastróm, transportom a inými rekreačnými službami. Služby ako celok dlhodobo znižujú americký obchodný deficit s Čínou, tvorený predovšetkým priemyselnými odvetviami. Ako je u služieb zvykom, aj v tomto konkrétnom odvetví v priemere 95,3 % pridanej hodnoty pochádza z USA. Podiel DVA je u služieb vo všeobecnosti vyšší, pretože neobsahuje toľko úrovni reťazca ako obchod s tovarmi. Z toho vyplýva aj menší počet medziproduktov.

Tabuľka 1: Pôvod pridanej hodnoty v exporte z USA do Číny pre vybrané odvetvia

Odvetvie	*	Rok	USA	CHN	CAN	MEX	JPN	DEU	Ostatné
Počítače, elektrické a optické zariadenia	18 %	1995	85,7 %	0,4 %	1,3 %	0,7 %	4,3 %	0,7 %	6,9 %
	14 %	2008	85,6 %	3,1 %	1,3 %	1,1 %	1,4 %	0,7 %	6,8 %
	8 %	2018	92,4 %	2,2 %	0,5 %	0,7 %	0,5 %	0,4 %	3,4 %
Chemické produkty	13 %	1995	88,5 %	0,2 %	1,7 %	0,6 %	1,4 %	0,9 %	6,6 %
	13 %	2008	78,3 %	1,2 %	3,8 %	1,5 %	0,8 %	0,8 %	13,6 %
	10 %	2018	85,7 %	1,5 %	2,3 %	0,9 %	0,5 %	0,7 %	8,3 %
Dopravné prostriedky	7 %	1995	85,2 %	0,3 %	2,1 %	0,6 %	3,1 %	1,2 %	7,5 %
	9 %	2008	79,8 %	2,3 %	2,7 %	1,5 %	2,4 %	1,5 %	9,9 %
	11 %	2018	81,6 %	3,4 %	1,7 %	2,1 %	1,7 %	1,3 %	8,3 %
Obchod, preprava, ubytovacie a stravovacie služby	21 %	1995	96,5 %	0,1 %	0,6 %	0,2 %	0,5 %	0,2 %	1,9 %
	21 %	2008	93,4 %	0,4 %	1,0 %	0,4 %	0,3 %	0,2 %	4,2 %
	26 %	2018	95,4 %	0,6 %	0,6 %	0,3 %	0,2 %	0,2 %	2,7 %
Priemysel	60 %	1995	87,4 %	0,3 %	1,7 %	0,6 %	2,6 %	0,8 %	6,5 %
	53 %	2008	81,9 %	2,1 %	2,6 %	1,3 %	1,4 %	0,9 %	9,8 %
	48 %	2018	86,0 %	2,3 %	1,7 %	1,3 %	0,9 %	0,8 %	7,1 %
Služby	35 %	1995	97,0 %	0,1 %	0,5 %	0,2 %	0,4 %	0,2 %	1,7 %
	37 %	2008	94,4 %	0,4 %	0,8 %	0,3 %	0,3 %	0,2 %	3,5 %
	48 %	2018	96,0 %	0,5 %	0,5 %	0,3 %	0,2 %	0,2 %	2,4 %
Všetky odvetvia	100 %	1995	91,0 %	1,2 %	0,2 %	0,4 %	1,8 %	0,6 %	4,7 %
	100 %	2008	87,2 %	1,9 %	1,3 %	0,9 %	0,9 %	0,6 %	7,2 %
	100 %	2018	91,0 %	1,1 %	1,4 %	0,8 %	0,5 %	0,5 %	4,7 %

* podiel odvetvia na celkovom exporte

Zdroj: vlastné výpočty autorov na základe databázy TiVA (OECD)

3.2 Exporty z Číny do USA

Nasledujúca časť sa zaoberá tokom tovarom a služieb v opačnom smere bilaterálneho obchodu v porovnaní s predošlou analýzou. Rovnako ako v časti exportov z USA do Číny aj tu sa opierame predovšetkým o tabuľku 2, spracovanej na základe dát z TiVA databázy. Prvým základným ukazovateľom pri analýze pôvodu pridanej hodnoty v exportoch je podiel DVA a FVA. Podiel domácej pridanej hodnoty je v porovnaní s USA oveľa menej stabilný. Hoci podiel DVA začína v roku 1995 na 82,5 % a končí v roku 2018 s hodnotou 82,7 %, počas sledovaných 24 rokov klesol až k hodnotám 74,7 % (2005). Po dosiahnutí svojho minima sa postupne začal vracat späť k pôvodným hodnotám ako v 90. rokoch. Pri rozdelení exportov na priemysel a služby, môžeme pozorovať podobné javy ako v prípade obchodného toku v opačnom smere. Služby dosahujú vyšší podiel DVA ako priemysel. Taktiež pri službách nájdeme menej výrazné medziročné fluktuácie. Priemerná hodnota podielu DVA je 91,7 %. Naopak v priemysle priemerná hodnota 78,7 % nereprezentuje celé obdobie vzhľadom na maximum 82,8 % (1998) a minimum 72,8 % (2005). Podstatným rozdielom je taktiež podiel služieb a priemyslu na hodnote exportu. Oproti toku v opačnom smere, kde sú tieto podiely vyrovnané, v exportoch z Číny do USA jasne dominuje priemysel nad 80 %.

Pri pohľade na zahraničnú pridanú hodnotu v exportoch na začiatku sledovaného obdobia bolo najvýraznejším partnerom Japonsko s podielom 4,4 % ktorý dosiahol v roku 2004 maximum (5,3 %) a následne klesal až do konca sledovaného obdobia na hodnotu 1,7 %. Zvyšné krajiny zaznamenali relatívne stabilný vývoj svojho podielu pridanej hodnoty. Za zmienku stojí taktiež priemerná hodnota EU-27 (2,5 %). Po bližšej analýze a rozdelení exportov na služby a priemysel je viditeľné, že v službách majú relatívne vysoký podiel FVA EU-27 (1,2 %) a USA (1,0 %). Naopak v oblasti priemyslu je na konci obdobia krajina s najvyšším podielom FVA Kórea 2,7 % v roku 2018, a priemerom 2,4 % za sledované obdobie.

Situácia v konkrétnych odvetviach sa výrazne líši. Počítače a elektronické súčiastky tvoria viac ako jednu tretinu čínskych exportov do USA. Podiel DVA je vzhľadom na komplexnosť tohto odvetvia pochopiteľne nižší ako priemer. V prvom roku sledovaného obdobia (1995) dosahuje tento podiel 75,9 %, avšak od roku 1999 strmo klesá až k hodnote 62,5 % (2004). Z tohto minima sa postupne vracia k pôvodným hodnotám, čomu nasvedčuje aj situácia v roku 2018 s hodnotou 74,7 %. Zahraničná zložka pridanej hodnoty v exportoch nám ponúka zaujímavý pohľad na úpadok Japonska a vzostup Kórey. Japonsko, ako už bolo zmienené, bolo nevýznamnejším podielnikom na FVA spomedzi všetkých zahraničných štátov. Hodnota 7,9 % v roku 1995 je toho dôkazom. V roku 2004 dokonca dosahuje maximum 9,1 %. Od tohto bodu avšak podiel Japonska strmo padá až do konca sledovaného obdobia kedy dosahuje už len 2,9 %. Opačný priebeh má vývoj podielu Južnej Kórey, ktorá v 90 % rokoch dosahovala podiel pod 2 %. S výnimkou krízového obdobia tento podiel avšak stabilne rastie a v roku 2018 dosahuje 4,9 %. EU-27 si drží relatívne stabilný podiel v priemere 3,5 %, ktorý v poslednom desaťročí mierne klesá. Z európskych krajín je vhodné spomenúť Nemecko, ktoré si stabilne drží hodnoty okolo 1,2 %.

Vzhľadom k významnosti čínskeho elektronického priemyslu je vhodné vysvetliť určité trendy, ktoré sa v tejto oblasti dajú dlhodobu pozorovať. Pri účasti na globálnych hodnotových reťazcoch je dôležité vedieť, či sa krajina podieľa na výrobe produktov s nízkou alebo vysokou pridanou hodnotou. Práve v tomto ukazovateli si Čína od roku 2000 veľmi zlepšila svoju pozíciu. V roku 2005 produkty s vysokou pridanou hodnotou netvorili ani 30 % čínskych exportov v rámci odvetvia elektroniky. Naopak prevládali predovšetkým produkty s nízkou pridanou hodnotou s podielom takmer 70 %. V roku 2015 je situácia výrazne iná a produktov s vysokou pridanou hodnotou je viac ako polovica. Zásľuhu na tom majú hlavne domáce firmy, vďaka ktorým Čína už nie je len súčasťou dodávateľských reťazcov zahraničných firiem ako Apple či Samsung. Domáce firmy ako Huawei, Oppo alebo Xiaomi dosiahli v roku 2017 rovnaký podiel na trhu ako Apple a Samsung dokopy (Tieying, 2018).

Druhým najvýznamnejším odvetvím je textilný priemysel. Ten v roku 2018 predstavuje „len“ 13 % z celkovej hodnoty exportu z Číny do USA. V roku 1995 táto hodnota dosahovala dvojnásobok. Hoci význam textilného priemyslu postupne klesá, stále je to druhý najväčší, tesne pred chemickým a strojárnským priemyslom. Pri pohľade na vývoj podielu DVA a FVA je zjavné, že sa textilný priemysel vymyká priemeru. DVA na rozdiel od iných odvetví a celkového priemeru v exportoch sa vyvíja stabilne a počas celého obdobia môžeme konštatovať stabilný trend. Výška podielu DVA je na priemyselné odvetvie taktiež nadpriemerne vysoká. V roku 1995 dosahovala 79,2 % a na konci sledovaného obdobia sa približuje k 90 %. Pri pohľade na FVA vidíme pokles takmer všetkých zahraničných partnerov, čo dáva vzhľadom na rastúci podiel DVA zmysel. Medzi krajiny, ktoré nezaznamenali prepád svojho podielu, patrí predovšetkým Nemecko a vo všeobecnosti EU-27. Za zmienku taktiež stojí trend vyrovnávania podielu pridanej hodnoty medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami. V tomto prípade sa jedná o nárast podielu v Brazílii (0,1–0,6 %) a Indii (0,1–0,5 %). Textilný a obuvnícky priemysel sa vyznačuje náročnosťou na vysoký počet nízkokvalifikovaného ľudského kapitálu. Vo všeobecnosti sa Čína aj v tomto smere profilovala ako výrobca tovarov s nízkou pridanou hodnotou. Zhankg, Kong, Ramu (2015) opisujú, ako sa Čína tento fakt snaží zmeniť podporovaním čínskych firiem a rozvojom centier pre design či výskum a vývoj v tomto odvetví. Napriek snahám a podpore od čínskej vlády majú stále čínske značky problém presadiť sa na svetovom trhu v konkurenčnom boji s už etablovanými značkami z vyspelých krajín.

Zvyšné odvetvia sa vyvíjajú veľmi podobne ako vyššie opísaný priemer priemyselných odvetví. Vo všeobecnosti je možné pozorovať v porovnaní s opačným smerom bilaterálneho toku vyššiu medzročnú fluktuáciu podielu DVA a zároveň prešli výraznejšími zmenami aj podiely jednotlivých zahraničných krajín na FVA. Z nich najväčší prepád zaznamenalo určite Japonsko a naopak vzostup Južná Kórea.

Tabuľka 2: Pôvod pridanej hodnoty v exporte z Číny do USA pre vybrané odvetvia

Odvetvie	*	Rok	CHN	JPN	KOR	USA	TWN	DEU	Ostatné
Počítače, elektrické a optické zariadenia	17 %	1995	75,9 %	7,9 %	1,5 %	3,5 %	2,0 %	1,1 %	8,1 %
	36 %	2008	66,6 %	6,2 %	4,0 %	3,9 %	3,7 %	1,5 %	14,0 %
	36 %	2018	74,7 %	2,9 %	4,9 %	2,5 %	2,7 %	1,2 %	11,0 %
Textil a obuv	26 %	1995	79,2 %	4,9 %	2,6 %	1,9 %	3,0 %	0,6 %	7,7 %
	15 %	2008	86,7 %	2,0 %	0,9 %	1,5 %	0,8 %	0,6 %	7,5 %
	13 %	2018	87,0 %	0,9 %	0,8 %	1,2 %	0,5 %	0,5 %	9,0 %
Chemické produkty	10 %	1995	83,9 %	3,3 %	1,2 %	2,2 %	1,5 %	0,7 %	7,2 %
	9 %	2008	78,6 %	2,5 %	1,2 %	1,9 %	0,9 %	1,0 %	13,8 %
	10 %	2018	82,8 %	1,1 %	1,1 %	1,6 %	0,4 %	0,7 %	12,3 %
Stroje a zariadenia	15 %	1995	80,8 %	4,2 %	1,9 %	2,1 %	2,3 %	0,7 %	7,9 %
	11 %	2008	81,9 %	2,4 %	1,1 %	1,9 %	0,8 %	0,9 %	10,9 %
	10 %	2018	86,8 %	0,9 %	0,8 %	1,4 %	0,4 %	0,6 %	9,0 %
Priemysel	80 %	1995	79,9 %	5,0 %	1,8 %	2,4 %	2,2 %	0,8 %	7,8 %
	87 %	2008	75,6 %	4,1 %	2,3 %	2,6 %	2,0 %	1,2 %	12,3 %
	86 %	2018	81,0 %	1,9 %	2,6 %	1,9 %	1,4 %	0,9 %	10,4 %
Služby	19 %	1995	91,7 %	2,1 %	0,5 %	1,2 %	0,6 %	0,4 %	3,4 %
	12 %	2008	90,1 %	1,3 %	0,6 %	1,0 %	0,4 %	0,5 %	6,0 %
	14 %	2018	93,2 %	0,5 %	0,5 %	0,7 %	0,2 %	0,3 %	4,5 %
Všetky odvetvia	100 %	1995	82,4 %	4,4 %	1,6 %	2,1 %	1,9 %	0,7 %	6,9 %
	100 %	2008	77,5 %	3,7 %	2,0 %	2,4 %	1,8 %	1,1 %	11,5 %
	100 %	2018	82,7 %	1,7 %	2,3 %	1,7 %	1,3 %	0,8 %	9,6 %

* podiel odvetvia na celkovom exporte.

Zdroj: vlastné výpočty autorov na základe databázy TiVA (OECD)

4. Závery a diskusia

Kontext novej globalizácie ovplyvňuje vývoj svetovej ekonomiky ako celku a rovnako aj medzinárodný obchod jednotlivých krajín. Tento kontext môže byť charakterizovaný predovšetkým rozmachom globálnych hodnotových reťazcov. Vzhľadom k neustálemu vývoju svetovej ekonomiky mal by sa taktiež vyvíjať aj spôsob nazerania na ňu. Tento príspevok sa snaží tak robiť na príklade vzájomného obchodu medzi USA a Čínou, pričom základným ukazovateľom je miera zapojenia sa do GVC oboch krajín a pôvod pridanej hodnoty v exportoch.

Mieru zapojenia do GVC má Čína v roku 2018 (37 %) len o trochu vyššiu ako Spojené štáty (36 %). Tieto hodnoty sú vzhľadom na veľkosť oboch štátov dostatočne vysoké a nie je vhodné ich zrovnávať s malými otvorenými ekonomikami, ktorých miera zapojenia sa dokáže vyšplhať až na dvojnásobok týchto hodnôt. Naopak politicko-ekonomické zoskupenia ako EÚ majú účasť na GVC nižšiu ako dve pozorované krajiny.

Odhliadnuc od pridanej hodnoty, je možné konštatovať, že vzájomný obchod Číny a Spojených štátov je charakteristický predovšetkým výrazným obchodným deficitom zo strany USA. Ten sa v priebehu sledovaného obdobia neustále prehľbuje. Tvorený je predovšetkým priemyselným sektorom a mierne vyvažovaný sektorom služieb a poľnohospodárstva. Saldo pridanej hodnoty sa taktiež nachádza v deficite z pohľadu USA, avšak v priemere o 20 % nižšom ako v klasickom poňatí medzinárodného obchodu.

Domáca pridaná hodnota v amerických vývozočoch do Číny sa medzi rokmi 1995 a 2018 nachádzala okolo priemeru 90 %. Medzi rôznymi odvetviami nájdeme viditeľné rozdiely v tomto ukazovateli. Napriek rozdielom je možné konštatovať, že domáca pridaná hodnota v exportoch z USA do Číny je nadpriemerne vysoká a ustálená, bez náznaku rastúceho alebo klesajúceho trendu. Najviac domácej pridanej hodnoty v exportoch sa jednoznačne nachádza v sektore služieb, kde táto hodnota v priemere 96 %. Naopak nižšie hodnoty nájdeme v priemyselných odvetviach, kde je účasť zahraničnej pridanej hodnoty vyššia. Napriek vysokému podielu zahraničnej hodnoty v priemyselných odvetviach je domáca pridaná hodnota Spojených štátov stále v priemere 85 %. To dokazuje silnú pozíciu USA vo svetovom obchode a ich umiestnenie na „smiling curve“. Spojené štáty sa očividne zameriavajú na procesy umiestnené na začiatku alebo na konci tejto krivky zobrazujúcej množstvo pridanej hodnoty v rôznych častiach výrobného procesu. Na začiatku sa jedná o výskum a vývoj či design a na konci o marketing, distribúciu a predaj konečným spotrebiteľom.

Čína sa v porovnaní s USA nachádza vo výrazne inej pozícii na začiatku a na konci sledovaného obdobia 1995–2018. Oproti USA nie je v Číne výška domácej pridanej hodnoty v exportoch do USA stabilná a počas sledovaných 24 rokov zvyčajne najskôr klesá a následne v druhej polovici stúpa na pôvodné hodnoty. V celkovom ponímaní DVA podiel dosahoval v roku 1995 hodnotu 82 %. Následne klesal a v roku 2005 dosiahol minima 75 %, po ktorom sa začal vracieť k pôvodným hodnotám (83 % v roku 2018). Rovnako ako v prípade Spojených štátov sa medzi jednot-

livými odvetviami nájdú badateľné rozdiely. Sektor služieb taktiež dosahuje najvyšších hodnôt domácej pridanej hodnoty v takmer rovnakej výške ako v prípade USA. Naopak v priemyselných odvetviach je účasť zahraničnej pridanej hodnoty oproti USA výrazne vyššia.

Rastúci trend ukazovateľa domácej pridanej hodnoty v čínskych vývozoch do Spojených štátov v posledných 15 rokoch dokazuje, ako rýchlo Čína napreduje a dobieha dlhodobo najsilnejšiu ekonomiku sveta USA. Čínske hospodárstvo ukazuje, ako rýchlo sa dokáže vyvíjať a presúvať svoje aktivity od výroby a vývozu produktov s nízkou pridanou hodnotou k výrobkom s vysokou pridanou hodnotou. Rovnako tak je možné pozorovať snahu Číny zmeniť svoju pozíciu na „smiling curve“ a zameriavať sa čoraz viac na úrovne hodnotového reťazca umiestnené na začiatku alebo konci tejto krivky v porovnaní s nevýhodným stredom, kde sa nachádzala v minulosti.

Čínske hospodárstvo sa v posledných dvoch dekádach nevyvíjalo rýchlo len v ukazovateľoch podielu domácej pridanej hodnoty, ale v takmer v každom makroekonomickom aspekte. Ekonomika dokázala niekoľkokrát znásobiť svoj výstup a dostať sa z pozície chudobnej ázijskej krajiny v strede väčšiny globálnych hodnotových reťazcov na v súčasnosti najväčšieho konkurenta Spojených štátov amerických. USA si naopak neustále udržiujú svoje postavenie a vedúcu pozíciu v rôznych oblastiach, avšak náskok pred zvyškom sveta nie je taký výrazný ako kedysi. Rýchly rozvoj čínskej ekonomiky môže byť z časti odôvodnený tým, že neustále dobiehala už rozvinuté krajiny a implementovala teda už časom preverené a osvedčené riešenia.

Zaujímavá je taktiež otázka, aký dopad majú na skúmanú problematiku udalosti spojené s obchodnou vojnou medzi oboma krajinami a ešte aktuálnejší celosvetový problém – pandémie covid-19. Ani k jednej z udalostí ešte neexistujú zdroje a dáta, z ktorých by bolo možné konštatovať jednoznačné závery. Napriek tomu je možné na základe skúmania obdobia v rokoch 1995–2018 tvrdiť, že globálne hodnotové reťazce sa vo všeobecnosti nemenia zo dňa na deň. Ich premena zvyčajne trvá dlhší čas, a preto pozorujeme predovšetkým trendy bez výrazných fluktuácií. Jedinou výnimkou sú krízové roky (2008–2010), kedy sa objavili krátkodobé výkyvy. Hodnoty sa avšak veľmi rýchlo vrátili na pôvodné hodnoty a pokračovali v stabilnom trende vývoja. Podobný scenár je možné očakávať aj pri aktuálnych udalostiach. Rýchlejšie reagujúce ukazovatele klasického zachytávania obchodu budú pravdepodobne ovplyvnené pandemiou covid-19 výraznejšie ako ukazovatele pôvodu pridanej hodnoty v exportoch.

Na záver je nutné podotknúť, že analýza miery zapojenia sa do GVC a obchodu s pridanou hodnotou medzi oboma ekonomikami je len jedným z uhl'ov pohľadu na vzájomnú obchodnú výmenu. Najväčšiu výpovednú hodnotu naberá pri kombinácii s klasickým sledovaním obchodu využitým v platobnej bilancii. Okrem toho je nutné sa pozrieť aj na vývoj a kontext základných makroekonomických ukazovateľov, ako sú hrubý domáci produkt v absolútnej hodnote alebo na obyvateľa, prípadne vývoj menových kurzov a iných faktorov. Zaujímavé je taktiež doplnenie o index inovatívnosti či index ekonomickej komplexnosti, ktoré dokážu do problematiky vniesť často nové svetlo.

Literatúra

- Antràs, P., Chor, D., Fally, T., et al. (2012). Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows. *American Economic Review*, 102(3), 412–416. <https://doi.org/10.1257/aer.102.3.412>
- Atalla, G. (2020). How globalization is being redefined for a new generation. *EY.com* [online]. Dostupné na: https://www.ey.com/en_jp/government-public-sector/how-globalization-is-being-redefined-for-a-new-generation
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence*. London: Harvard University Press. ISBN 978-0-674-66048-9.
- Baldwin, R., Venables, A. J. (2010). Spider and Snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics*, 90(2), 245–254, <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.02.005>
- Blinder, A. S. (2006). Offshoring: The Next Industrial Revolution? *Foreign Affairs*, 85(2), 113–128, <https://doi.org/10.2307/20031915>
- CIA (2021). The World Factbook: Saudi Arabia. *CIA.gov* [online]. Dostupné na: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/saudi-arabia/#economy>
- Coe, N. M., Dicken, P., Hess, M. (2008). Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 271–295, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn002>
- Daly, P. (2019). *International Supply Chain Relationships: Creating Competitive Advantage in a Globalized Economy*. London: Kogan Page. ISBN 978-0749480035.
- Degain, C., Meng, B., Wang, Z. (2017). *Recent trends in global trade and global value chains*. Genève: WTO. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017_chapter2.pdf
- Dicken, P. (2015). *Global Shift*. 7th ed. New York: The Guilford Press. ISBN 9781462519552.
- Duprez, C., Dresse, L. (2013). The Belgian economy in global value chains. An exploratory analysis. *Economic Review*, 10(2), 7–21.
- European University Institute (2021). Trade in Value-Added (OECD-WTO). *EUI.eu* [online]. Dostupné na: <https://www.eui.eu/Research/Library/ResearchGuides/Economics/Statistics/DataPortal/TiVA>
- Feenstra, R. C. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31–50, <https://doi.org/10.1257/jep.12.4.31>
- Gereffi, G., Korzeniewicz, M. (1994). *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger Publishers. ISBN 0-275-94573-1.
- Hernández, R. A., Martínez-Piva, J. M., Mulder, N. (2014). *Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America*. Santiago: United Nations – ECLAC. ISBN 978-92-1-221124-4.

- IATP (2000). Full Text of Clinton's Speech on China Trade Bill. *IATP.org* [online]. Dostupné na: https://www.iatp.org/sites/default/files/Full_Text_of_Clinton's_Speech_on_China_Trade_Bi.htm
- IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. 6th ed. Washington, D.C.: International Monetary Fund. ISBN 978-1-58906-812-4.
- Lighthizer, R. E. (2020). *2020 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*. Washington, D.C.: The Office of the United States Trade Representative. Dostupné na: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/china-trade-barriers>
- OECD (2020). *GLOBAL VALUE CHAINS (GVCs): CHINA*. Paris: OECD. Dostupné na: <http://www.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20CHINA.pdf>
- OECD (2021). Trade in Value Added. *OECD.org* [online]. Dostupné na: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>
- Scott, R. E. (2000). The High Cost of the China-WTO Deal. *EPI.org* [online]. Dostupné na: https://www.epi.org/publication/issuebriefs_ib137/
- Stehrer, R. (2012). *Trade in Value Added and the Valued Added in Trade*. WIIW Working Papers No. 81/2012, 1–19. Dostupné na: <https://www.wiiw.ac.at/trade-in-value-added-and-the-valued-added-in-trade-dlp-2620.pdf>
- Stehrer, R., Stöllinger, R. (2013). *Positioning Austria in the Global Economy: Value Added Trade, International Production Sharing and Global Linkages*. FIW – Research Reports No. 2013/14-02. Dostupné na: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/121230/1/fiw-rp_2013-14-02.pdf
- Stehrer, R., Stöllinger, R. (2015). *The Central European Manufacturing Core: What is Driving Regional Production Sharing?* FIW – Research Reports No. 2014/15-02. Dostupné na: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/121234/1/fiw-rp_2014-15-02.pdf
- The Library of Economics and Liberty (2019). Wassily Leontief. *Econlib.org* [online]. Dostupné na: <https://www.econlib.org/library/Enc/bios/Leontief.html>
- Tieying, M. (2018). *Understanding China: Electronics wave; the old and the new*. Singapore: DBS Bank. Dostupné na: <https://www.dbs.com/insights/uploads/report-1-china-bri-automation-and-the-evolving-supply-chain.pdf>
- Trachtman, S. (2011). Understanding China's Trade Surplus: Going Beyond Currency Manipulation. *China Currents*, 10(2). Dostupné na: https://www.chinacenter.net/2011/china_currents/10-2/understanding-chinas-trade-surplus-going-beyond-currency-manipulation/
- UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013*. New York and Genève: United Nations. Dostupné na: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf
- United States Census Bureau (2022). Trade in Goods with China. *Census.gov* [online]. Dostupné na: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
- Vlčková, J. (2020). *Global Production Networks in Central European Countries: The Case of The Visegrad Group*. Praha: Oeconomica. ISBN 978-80-245-2356-9.

WTO (2019). *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. Genève: World Trade Organization.
ISBN 978-92-870-4968-1.

WTO (2022). Tariff profiles. *WTO.org* [online]. Dostupné na: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tariff_profiles_list_e.htm

Ye, M., Meng, B., Wei, S.-J. (2015). *Measuring Smile Curves in Global Value Chains*. IDE Discussion Paper No. 530, <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2117.3364>

Zhang, M., Kong, X. X., Ramu, S. C. (2015). *The Transformation of the Clothing Industry in China*. ERIA Discussion Paper Series No. 12/2015.