

## Obchod se službami a vybrané teorie mezinárodního obchodu: úvodní analýza\*

---

### Abstrakt:

Z dosavadních studií plyne, že specifické vlastnosti služeb neznamenaají zásadní překážku pro aplikaci teorií mezinárodního obchodu. Zatím neexistuje propracovaný postup, který by potvrdil, že teorie vycházející z komparativních výhod či specializace v důsledku rostoucích výnosů u služeb použít nelze. Stejný závěr můžeme učinit rovněž s přihlédnutím k bariérám obchodu uvaleným státy na poskytování služeb různými způsoby. Zdůrazněme však, že většina teorií vypracovaných na zjednodušeném teoretickém základě nepokrývá poskytování služeb prostřednictvím založení obchodní přítomnosti v druhém státu. Tento stručný přehled představuje pouze úvodní úvahu k tématu a slouží k vyprovokování diskuse o možných limitech použitelnosti konvenčních teorií na obchod se službami.

### Klíčová slova:

Komparativní výhody, obchod se službami, bariéry obchodu se službami, aglomerační efekt, efekt tržního výklenku

---

**P**odobně jako ve všech vyspělých regionech taktěž v Evropské unii přispívá sektor služeb největší měrou k tvorbě hrubého domácího produktu (HDP). V roce 2008 se podíl služeb na tvorbě HDP sedmadvacítiky členských států vyšplhal přes hranici 71 %.<sup>1</sup> Pro srovnání uvedme, že ve Spojených státech amerických (USA) tento ukazatel ve stejném období činil přibližně 79 %.<sup>2</sup>

S ohledem na statistiky mezinárodního obchodu lze přitom při jisté míře zjednodušení vyslovit závěr, že drtivá většina služeb je zkonsumována přímo v zemi sídla poskytující firmy. Navzdory dominantnímu podílu služeb při tvorbě HDP vyspělých států byl světový objem obchodu se službami v porovnání se zbožím v roce 2007 zhruba čtvrtinový (24,2 %).<sup>3</sup> V případě Evropské unie byl ve stejném období ukazatel tržní integrace<sup>4</sup> u obchodu se službami v porovnání se zbožím třetinový.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> CIA, The World Factbook. Field Listing: GDP – Composition by Sector. Elektronická verze: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>.

<sup>2</sup> Tamtéž.

<sup>3</sup> Vlastní výpočet na základě údajů WTO: International Trade Statistics 2008. WTO: Geneva, 2008. P. 175-190. ISBN 978-92-870-3467-0.

<sup>4</sup> Průměrná hodnota exportu a importu služeb (zboží) vyjádřená jako procentní podíl HDP.

<sup>5</sup> Eurostat: Key figures on Europe, 2009 Edition. Luxembourg: Eurostat, 2009. P. 140-141. ISSN 1830-7892.

\* Článek byl vypracován v rámci grantu GA402/07/0521 Vnitřní trh mezi zeměmi Visegrádské čtyřky

**Tab. č. 1: Světový obchod se službami (mld. USD, běžné ceny)**

Exporty				
Země/region	2000	2005	2006	2007
Svět	1478,4	2473,4	2777,9	3291,5
Evropská unie (27)	642,3	1161,8	1294,8	1549,7
z toho Velká Británie	118,6	205,9	230,7	273
Německo	83,3	155,3	179,2	205,8
Francie	79,9	117,9	117,6	136,7
EU mimo intrakomunitární obchod	...	484,6	548,2	667,2
NAFTA	330,9	431,6	472	535,6
z toho USA	266,7	361,6	397,8	456,4
ASEAN	68	115,5	129,9	153,2

Pozn.: Statistiky Světové obchodní organizace zahrnují dopravu, cestovní ruch a skupinu tzv. ostatních služeb (telekomunikace, finanční služby, stavebnictví, IT služby, licence, kulturní a rekreační služby, audiovizuální služby apod.). Neobsahují služby poskytované vládou.

Pramen: WTO: International Trade Statistics 2008. Geneva: 2008. P. 180-190.

**Tab. č. 2: Světový obchod se službami (mld. USD, běžné ceny)**

Importy				
Země/region	2000	2005	2006	2007
Svět	1451,1	2350,8	2620,1	3085,9
Evropská unie (27)	615,7	1047,4	1149,5	1361
z toho Velká Británie	96,9	160,1	172,3	194,1
Německo	137,1	201,9	217,3	250,5
Francie	59,6	104,6	106,9	124,1
EU mimo intrakomunitární obchod	...	418,1	457,1	544,9
NAFTA	268,4	367,6	402,4	440,1
z toho USA	278,1	361,6	397,8	456,4
ASEAN	86,6	137,8	153,1	176,3

Pramen: WTO: International Trade Statistics 2008. Geneva: 2008. P. 180-190.

Evropská unie jako celek přitom zůstává největším světovým vývozcem a dovozcem služeb. Při zahrnutí interkomunitárního obchodu realizovaly unijní

subjekty v roce 2007 přibližně 47 % světového exportu.<sup>6</sup> Vysoký podíl si Unie drží dlouhodobě, pro srovnání v roce 2000 pocházelo z dnešní sedmadvacítky 43,5 % celkových vývozů.

Po vyloučení intrakomunitárního obchodu připadla na unijní produkci pětina světových exportů (20,3 %). V roce 2007 bylo tedy 57 % vývozů unijních služeb obchodováno mezi státy EU, 43 % poté mířilo do třetích zemí. Největšími vývozci ze sedmadvacítky jsou Velká Británie, Německo a Francie.

Ze Spojených států amerických pocházelo v roce 2007 necelých 14 % světových exportů ve srovnání s 18 % v roce 2000. Na pomyslném třetím místě žebříčku regionálních integračních uskupení se po EU a Severoamerické dohodě o volném obchodu (NAFTA) nachází Sdružení zemí jihovýchodní Asie (ASEAN) s podílem dlouhodobě pod hranicí 5 %.

K obdobným výsledkům dojdeme při srovnání objemů importů. Nejvíce dovozů směřuje do Evropské unie – v roce 2007 přibližně 44 %, při vyloučení intrakomunitárního obchodu 17,7 %. Zajímavé je zjištění, že EU (bez intrakomunitárního obchodu) a USA si po roce 2000 vyměnily pozice. Spojené státy v roce 2007 dovezly 14,8 % služeb oproti 19,2 % v roce 2000.

## 1. Regionální a multilaterální liberalizace obchodu se službami: EU a WTO

Důvody nerovnováhy mezi podílem služeb na tvorbě HDP a světovém obchodu je nutné hledat jednak v samotné povaze služeb, jednak v přetrvávajících překážkách zahraničních transakcí.<sup>7</sup> Produkce řady služeb totiž vyžaduje přímou (často fyzickou) součinnost poskytovatele a příjemce. S ohledem na nutnost bezprostřední „konzumace“ služeb nebo jejich nehmotnou povahu či tvorbu „na míru“ se řada služeb dá přenášet jen stěží.

Bariéry bránící poskytování služeb přes hranice můžeme rozdělit do následujících skupin:

1. Licenze a kvalifikační požadavky
2. Kvóty
3. Cenové mechanismy a cenová regulace
4. Diskriminační přístup (u síťových odvětví)<sup>8</sup>

Odstranit přetrvávající překážky si do různé míry kladou za cíl regionální integrační uskupení v čele s EU. Na multilaterální rovině se o liberalizaci obcho-

<sup>6</sup> Všechny procentuální údaje v této sekci pochází z vlastních výpočtů na základě dat WTO. WTO: International Trade Statistics 2008. WTO: Geneva, 2008. P. 175-190. ISBN 978-92-870-3467-0.

<sup>7</sup> Za pozornost stojí rovněž fakt, že služby jsou často jen obtížně statisticky zachytitelné, a tudíž mohou být statistiky obchodu se službami podhodnocené.

<sup>8</sup> Více například: Hoekman, B.; Braga, Prima C. Protection and Trade in Services: A Survey. Policy Research Working Paper 1747, The World Bank: Washington, 1997. P. 42.

du se službami snaží Světová obchodní organizace, na jejíž půdě byla podepsána Všeobecná dohoda o obchodu se službami (GATS), která vstoupila v platnost v roce 1995. Signatáři dohody se zavázali dodržovat u obchodu se službami doložku nejvyšších výhod a princip národního zacházení individuálně sjednaný pro různé sektory. Každá ze stran poté vydává zvláštní seznam závazků, které učiní při přístupu zahraničních poskytovatelů na vlastní trh a při národním zacházení. Evropská unie je jedním ze signatářů, jenž se vůči zahraničním producentům otevřely nejvíce. GATS rovněž v článku V vymezují pravidla pro regionální integrační dohody – ty mají mít dostatečné sektorové pokrytí, nesmí a priori vylučovat žádný ze způsobů poskytování služeb a musí vést k eliminaci opatření porušujících princip národního zacházení v sektorech, kde státy formulovaly své závazky.<sup>9</sup> V srpnu 2009 bylo u Světové obchodní organizace notifikováno v souladu s tímto článkem již 68 smluv,<sup>10</sup> mezi nimi také Smlouva o založení Evropského společenství, bilaterální smlouvy mezi Evropským společenstvím a Chile, Mexikem či Smlouva o založení Evropského hospodářského prostoru.

Na regionální úrovni postoupila v liberalizaci obchodu se službami zatím nejdále Evropská unie. Principy uvolnění poskytování služeb mezi členskými státy byly v primárním právu jako jedna ze čtyř hlavních svobod pohybu zakotveny již od počátku existence Evropského hospodářského společenství (dnešní články 49-55 Smlouvy o založení Evropského společenství). Je však důležité si uvědomit, že výše uvedené články představují pouze částečný rámec pro poskytování služeb v EU. Na rozdíl od GATS nezahrnují založení podnikání v jiném členském státě, toto problematika je upravena v člancích 43-47 Smlouvy v kapitole Svoboda usazování. Zvláštní úpravu v patřičných hlavách Smlouvy si rovněž vyžádaly dopravní nebo finanční služby.

Detailní ustanovení pro jednotlivé sektory a způsoby poskytování služeb vymezují právní normy sekundárního práva a rozsudky Soudního dvora ES. Přesto byl sektor služeb opakovaně identifikován jako oblast, kde je vnitřní trh rozdrobený a kde existuje velké množství překážek (více například Kokova zpráva<sup>11</sup>), což brzdí realizaci cílů Lisabonské strategie. Z tohoto pohledu se jako vel-

<sup>9</sup> Hoekman, B. E.; Kostecki M. M. *The Political Economy of the World Trading System: the WTO and beyond*. Second Edition. Oxford: Oxford University Press, 2003. P. 140-141, ISBN 0-19-829434-4.

<sup>10</sup> WTO: Regional Trade Agreements Gateway. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm).

<sup>11</sup> Více například: Kok, W. *Facing the challenge: the Lisbon strategy for growth and employment*. Brussels: European Commission, 2004. P. 54. Elektronická verze: [http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_en.pdf).  
Bureau of European Economic Advisers, DG for Economic and Financial Affairs, Enlargement, two years after: an economic evaluation. Brussels: DG Economic and Financial Affairs, 2006. P. 127. Elektronická verze: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication7548\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication7548_en.pdf)  
DG for Economic and Financial Affairs, Five Years of an Enlarged EU. Economic Achievements and Challenges. Brussels: DG Economic and Financial Affairs, 2009. P. 222. Elektronická verze: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication\\_summary14081\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary14081_en.htm).

mi slibná především pro založení podniku v jiném členském státu jeví Směrnice 2006/123/ES o službách na vnitřním trhu. Lhůta pro její transpozici vyprší na konci roku 2009.

Ve vztahu ke třetím zemím prosazuje EU prvky liberalizace obchodu se službami do dohod sjednaných v rámci společné obchodní politiky (článek 133 Smlouvy o založení ES) a do asociačních smluv (podle článku 310 Smlouvy o založení ES). Nejvyšší stupeň liberalizace vykazují smlouvy o založení Evropského hospodářského prostoru nebo bilaterální smlouvy se Švýcarskem. Vysokou míru otevřenosti garantují také dohody s Chile či Mexikem.<sup>12</sup>

## 2. Povaha služeb a způsoby poskytování služeb

Mezi typické vlastnosti služeb zpravidla řadíme jejich nehmotnou povahu, nedotknutelnost, neviditelnost, rychlou pomíjivost a produkci spojenou se současnou spotřebou.

Zboží je na druhou stranu hmotné, viditelné či skladovatelné, a tak zpravidla nevyžaduje přímou spolupráci výrobce a spotřebitele. Pro úplnost dodejme, že z těchto obecných charakteristik najdeme řadu výjimek. Notoricky známý je příklad softwarového programu dodaného na disketě či CD-Romu (dnes by se tento příklad dal aplikovat například na USB zařízení) či návrhu designu načrtnutého na papíře. Taková služba je skladovatelná a nevyžaduje ani současnou spotřebu.

Rozmanitost služeb komplikuje také jejich definici. Často se setkáváme s negativním vymezením, k němuž ostatně sáhli i tvůrci Smlouvy o založení Evropských společenství. Podle článku 50 Smlouvy se za služby považují úkony poskytované zpravidla za úplatu, které nejsou upraveny ustanoveními o volném pohybu osob, zboží či kapitálu. Pro potřeby Smlouvy o založení ES zahrnují služby především řemeslné, průmyslové a obchodní činnosti.

Autoři Všeobecné dohody o obchodu se službami (General Agreement on Trade in Services – GATS) se přesnou definicí služeb nezabývali vůbec. Omezili se na tvrzení, že dohoda se týká poskytování služeb s mezinárodním prvkem a že opatření dohody se vztahují i na služby poskytované vládou (článek 1).<sup>13</sup>

Pro další výklad je klíčové, že autoři GATS vymezili kategorie poskytování služeb s mezinárodním prvkem.

---

<sup>12</sup> Více například Joklová, K. Movement of Natural Persons under GATS and EU Law: A Comparative Study. In: Němec, J. Global and Regional Governance – Europe and Beyond, 6th CEEISA Convention: Selected Papers. Prague: Oeconomica, 2007. P. 176-200 of 215. ISBN 978-80-245-1214-3.

<sup>13</sup> WTO. Introduction to GATS. Geneva: WTO, 2004. P. 3 of 22. Elektronická verze: [www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gsintr\\_e.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.doc).

První způsob (mód) zahrnuje poskytování služeb bez přesunu poskytovatele či spotřebitele (přeshraniční poskytování).

Způsob druhý pokrývá spotřebu v zahraničí, čili poskytnutí služeb za současného přesunu spotřebitele.

Třetí způsob se týká zahraničních investic, neboli obchodní přítomnosti v zahraničí. Pod tímto módem se skrývá založení pobočky či jiného druhu podnikání na území druhé země. Poskytovatel se tedy de facto usadí v zemi, kde dochází ke spotřebě služby.

Způsobem čtvrtým rozumíme dočasné přesuny poskytovatele služeb, který se v zemi určení neusazuje, pouze zde poskytne službu a poté se vrátí do země původu.

Výše uvedený výčet lze považovat za značně zjednodušený. V praxi dochází často ke kombinacím. Nadnárodní korporace vysílají zaměstnance krátkodobě do poboček po celém světě, během zájezdů se spolu se spotřebiteli přesouvají rovněž zaměstnanci cestovních kanceláří jako poskytovatelů služeb apod.

### 3. Teorie mezinárodního obchodu a služby

Služby jsou velmi komplexní a těžko uchopitelnou kategorií. Již jsme zdůraznili, že jejich povaha se liší od zboží, jejich poskytování často vyžaduje přímou interakci mezi kupujícím a producentem. Řada ekonomů si v souvislosti s tím klade otázku, zda specifické vlastnosti služeb nebrání – či aspoň nekomplikují – použití teorií mezinárodního obchodu vypracovaných a priori na pohyb zboží.

Nejnovejší do diskuse zasáhl hlavní ekonom Světové banky Aaditya Mattoo, který v roce 2008 vydal monografii *A Handbook of International Trade in Services*. Tato publikace podle názoru autorky obsahuje zatím nejdetailnější rozbor problematiky, tudíž z ní bude v tomto článku hojně citováno. Z dřívějších prací jmenujme především studii *Comparative Advantage and Trade in Services* B. Hindleye a A. Smithe (1984), dále potom článek *Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services* od A. V. Deardorffa (1985), publikaci *Services Trade* A. Sapira a C. Wintera (1994) či publikaci *Benefits and Costs of Trade and Investment Liberalisation in Services* od B. R. Copelanda (2002).

V souvislosti s uvedenou typologií poskytování služeb s mezinárodním prvkem si podobně jako u zboží můžeme položit otázku, proč spolu subjekty z různých států obchodují.

Mezinárodní obchod lze vysvětlit na základě (více například Mattoo, 2008):

- a) komparativních výhod,
- b) přínosu ze specializace plynoucího z rostoucích výnosů z rozsahu nebo aglomeračního efektu.

## 4. Teorie komparativních výhod

### 4.1 Obecný přístup

Princip komparativní výhody spočívá v předpokladu, že každý stát se soustředí na výrobu statků, jenž produkuje s nižšími náklady než jiné státy. Dovážet poté bude takové statky, jejichž produkce je v jejím případě relativně nákladnější než jinde.

Zatímco standardní Riccardiánský model předpokládá pouze jeden výrobní faktor – práci – a odvozuje produkční možnosti od alokace práce mezi jednotlivými sektory, propracovanější Heckscher-Ohlinův model (HOS) vychází z existence více výrobních faktorů (práce, kapitál).<sup>14</sup> Heckscher-Ohlinův teorém říká, že státy více vybavené kapitálem než pracovní silou se specializují na kapitálově-intenzivní produkty, zatímco země s relativně větší zásobou pracovní síly než kapitálu se zaměří na produkty náročné na práci.<sup>15</sup>

Mezinárodní obchod se může rozvíjet i tehdy, pokud má jeden stát absolutní výhodu při produkci obou či všech poměřovaných statků. Výhody z obchodu budou plynout ze specializace na relativně levnější statky. Výsledkem bude globálně vyšší produkce a spotřeba statků než před specializací, z pohledu globální ekonomiky bude tedy specializace výhodná.

Klasické příklady pamatují na výměnu vína za látku nebo absolutní výhodu při obchodu s kukuřicí. Při nejjednodušších modelových případech se přitom vzdalujeme od reality a abstrahujeme od přepravních nákladů – čili od služeb doprovázejících často dodávku zboží.

Bude však teorie komparativních výhod fungovat i u výměny zboží za služby? V modelovém světě nenacházíme důvod, proč by tomu tak nemělo být.<sup>16</sup>

Příklad v oblasti výměny služeb za zboží poskytuje opět Mattoo.<sup>17</sup> Model lze upravit a analogicky k jeho příkladu země dovážející softwarové služby a vyvážející textil vytvořit teoretický příklad státu X, který dováží zdravotnické služby a vyváží dopravní prostředky.

Předpokládejme pro zjednodušení, že se jedná o jediné dva statky. Import jednotky zdravotnické služby do státu X stojí 1000 eur. Dokud byla služba produ-

<sup>14</sup> Krugman, P. R.; Obstfeld, M. *International Economics, Theory and Policy*. Seventh Edition. Boston: Pearson Education, 2007. p. 84, ISBN 0-321-31154-X.

<sup>15</sup> Další rozpracování teorie vedlo k formulaci Rybczynského teoremu a Stolper-Samuelsonova teoremu. Více: Leader, E. E. *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*. Princeton: Princeton University, 1995. P. 60. Elektronická verze: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/9228>.

<sup>16</sup> Nebereme v potaz přepravní náklady, jazykové rozdíly, bariéry obchodu v podobě různých standardů apod.

<sup>17</sup> Mattoo, A. et al. *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford: Oxford University Press, 2008. P. 89 of 650. ISBN 978-0-19-923522-3.

kována na území státu X, stála 1200 eur. V konkurenčním prostředí představuje částka 1200 eur náklady příležitosti pro stát X, který by produkoval zdravotnické služby sám.

Jinými slovy, pokud by stát X místo jednotky dopravního prostředku měl vyprodukovat jednotku zdravotních služeb, musel by v konkurenčním prostředí přesunout pracovní sílu na produkci zdravotních služeb a oželeť produkci dopravního prostředku v hodnotě 1200 eur. Jestliže však stát X ukončí výrobu zdravotních služeb a bude je dovážet, přijde jej získání jedné jednotky sofistikovaných zdravotních služeb jen na 1000 eur. Pracovní síla přesunutá na výrobu dopravních prostředků poté zvýší celkovou produkci dopravních prostředků. Import zdravotních služeb státu přinese větší užitek tak, že stát může spotřebovat více zdravotních služeb i a dopravních prostředků se stejnými zdroji.

Analogicky můžeme odvodit také příklady mezinárodního obchodu se dvěma službami. Na první letmý pohled jsme nenašli žádný zádrhel. Po prostudování způsobů poskytování služeb s přeshraničním prvkem je evidentní, že k vytvoření služby je daleko častěji třeba pohyb faktorů produkce, pracovní síly (poskytovatelů) a kapitálu (zahraničních investic) nebo produktu, k jehož výrobě se služby vztahují. Tato skutečnost opět plyne z nutnosti okamžité spotřeby služby, dále například z větší závislosti poskytování služeb na regulačním prostředí.

#### 4.2 Teorie komparativních výhod a obchod se službami: přístup Hindleyho a Smithe

Nejčastěji citovanou úvahu, jak nahlížet na použitelnost teorie komparativních výhod u obchodu se službami, nastínili ekonomové Brian Hindley a Alasdair Smith ve článku Komparativní výhoda a obchod se službami (Comparative Advantage and Trade in Services).<sup>18</sup> Ten obsahuje rozsáhlý a srozumitelný seznam argumentů.

Autoři se pokusili polemizovat s názorem, že aplikace teorie komparativních výhod na služby je problematická už jen z toho důvodu, že služby jsou kategorií velmi rozmanitou. Upozorňují, že variabilita je typická rovněž pro zboží. Na stranu druhou ale přiznávají, že jestliže se teorie obchodu se zbožím potýkají s problémem, jak vysvětlit empirická data týkající se mezinárodního obchodu, je při vysvětlení mezinárodního obchodu se službami situace ještě složitější. Zde totiž často statistická data chybějí.

Prvotní odpověď na otázku, zda lze teorii komparativních výhod použít u obchodu se službami, je podle Hindleyho a Smithe kladná. Teorie se považuje za obecně platnou, vztahuje se jak na klasický příklad vína a oblečení, tak napří-

---

<sup>18</sup> Hindley B.; Smith, A. Comparative advantage and trade in services. In: *The World Economy* London, Vol. 7, No. 4, December 1984, p. 369-389.



klad na víno a pojišťovací služby. Standardně používaný pojem „zboží“ při modelování případů komparativní výhody by neměl být chápán jako vylučující služby.

K problematice přistupují z hlediska pozitivní a normativní teorie. Obhajují tezi, že nesnadné určení příčin vzniku komparativní výhody ještě nemusí zcela zabránit aplikaci teorie komparativních nákladů.

**Box č. 1: Ekonomie jako pozitivní a normativní věda**

Positivní teorie se snaží vysvětlit, proč produkce určitého zboží (služby) je levnější v jedné ekonomice než v druhé a proč je tedy některé zboží (služby) exportováno z dané ekonomiky a jiné do ní naopak importováno. Soustředí se na popis jevů.

Normativní teorie si klade otázku, jestli jsou vzory produkce a specializace plynoucí z mezinárodních rozdílů v nákladech efektivní a sociálně žádoucí a jaký je optimální přístup dané vlády k mezinárodnímu obchodu. Obsahuje tedy doporučení pro hospodářskou politiku.

Pramen: Durlauf, S. The New Palgrave Dictionary of Economics. New York: 2008, Palgrave Macmillan. Elektronická verze: <http://www.dictionaryofeconomics.com/dictionary>.

Závěry z pozitivní teorie jsou podle nich příliš specifické, než aby byly obecně použitelné, a zároveň jsou moc obecné na to, aby definovaly jednotlivá opatření (například rozhodnutí o stavbě továrny na výrobu daného produktu ve vybrané lokalitě). Hindley a Smith domnívají, že použitelnost pozitivní teorie je v praxi poměrně omezená, a to především v sektoru služeb poznamenaném řadou bariér.

Jak pohyb faktorů ovlivní použití teorie komparativních výhod?

Hindley a Smith odmítají tvrzení, že jestliže mohou být u některých typů služeb obchod a přímé zahraniční investice (pohyb pracovní síly) substituty, brání to aplikaci teorií mezinárodního obchodu vytvořených a priori pro zboží.

Připouštějí, že z hlediska pozitivní teorie může být určení zdrojů komparativní výhody obtížné. Zpravidla nebývá zřejmé, zda se komparativní výhoda projeví v podobě toku služby jako takové nebo jako zahraniční investice, či jako tok poskytovatelů služeb.

Z hlediska normativní teorie však již velké zádrhele nespatřují – je důležité, že pokud jsou transakce poskytovány za výhodnějších podmínek než na domácím trhu, bude stát z transakcí profitovat, ať už se například projeví jako dočasný přesun poskytovatelů či jako import služeb bez přesunu. Považujeme-li tři způsoby poskytování služeb za substituty, budou mít stejný nebo velice podobný dopad na blahobyt dané ekonomiky.

U aplikovatelnosti normativní teorie komparativních nákladů jmenují Hindley a Smith tři druhy okruhů, které musí být dále prodiskutovány:

1. Regulace a licence
2. Dopady zahraničních investic
3. Případ nezralého odvětví

### Regulace a licence

Řada především strategických sektorů služeb se stává cílem vládních intervencí a regulace. Ta přitom může nabýt následujících podob: kontrola cen, přidělování licencí, státní vlastnictví (například telekomunikační firmy), detailní dozor nad transakcemi, kontrola různých způsobů přepravy.<sup>19</sup> Dalším příkladem může být regulace činností prostřednictvím kvalifikačních požadavků, v EU zjednodušená systémem uznávání kvalifikací podle směrnice 2005/36/ES.

Hindley a Smith vybírají dvě témata, která je třeba dále analyzovat. Prvním je nebezpečí „destruktivní konkurence“ a z toho plynoucí potřeba ochrany (zpravidla státního) poskytovatele. Tento argument se objevuje často u odvětví s vysokými fixními náklady, jakým je doprava. Pokud je v odvětví více firem, dochází často k cenovým válkám či kartelovým dohodám. Častý je zde také efekt „lízání smetany“, kdy se dominantní firmy soustřeďují na nejvýnosnější trhy a destinace.

Druhým argumentem pro regulaci bývá nedokonalá informovanost kupujících. Shánění informací o poskytovatelích může být pro spotřebitele náročné časově a ani náklady nemusejí být zanedbatelné. V praxi by se jedná například o zveřejnění informací o bezpečnosti dopravních prostředků. Kdyby pasažér věděl, že dopravní prostředek dané společnosti nespĺňuje předepsané bezpečnostní normy, pravděpodobně by si vybral konkurenčního dopravce. Stát jako regulátor může vyžadovat, aby všechny firmy působící v oboru zveřejňovaly pravidelně dané údaje. Podobné případy však nalezneme také u zboží, které musí splňovat technické normy.

U regulace vstupu do odvětví (například v bankovníctví) můžeme rovněž narazit na následující problém: pokud by některé subjekty vstoupily do odvětví za přísné regulace a zaplatily za vstup do regulovaného odvětví určitou částkou, budou se cítit podvedeny v okamžiku, kdy se začne uvažovat o zmírnění regulace. Náklady na vstup do regulovaného odvětví totiž mohou být chápány jako náklady na působení na chráněném trhu.

Brání však snaha o regulaci odvětví použitelnosti teorií? Zpravidla tomu tak není. Jestliže je ochrana spotřebitelů vyžadována například z důvodu ochrany zdraví, bude žádoucí jak při národních, tak mezinárodních transakcích. Podobně tomu bude u ochrany před nesolventními firmami nebo nekalými praktikami. Hindley a Smith vyvozují, že případná potřeba regulace neznamena významnou překážku aplikace teorie komparativních nákladů na obchod se službami. V praxi je však poměrně obtížné zamezit případům diskriminace zahraničních poskytovatelů. Cestou k překonání tohoto problému může být vytvoření společných

---

<sup>19</sup> Detailní vymezení je k dispozici ve stati: Hoekman, B.; Braga, Prima C. Protection and Trade in Services: A Survey, Policy Research Working Paper 1747, The World Bank: Washington, 1997. P. 42. Elektronická verze: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000009265\\_3971110141258/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000009265_3971110141258/Rendered/PDF/multi_page.pdf).

mezinárodních standardů v odvětví. Taková cesta je ale trnitá. Státy se často při tvorbě standardů snaží chránit domácí poskytovatele.

#### Zahraniční investice a sektor služeb

U řady služeb nelze mezinárodní transakce oddělit od pohybů kapitálu (bankovníctví, pojišťovnictví).

Při sledování investičních toků si Hindley a Smith kladou otázku, zda se ne zcela optimální vládní politika vedoucí v tržní distorze promítne do dalších opatření. Může se stát, že při tvorbě následných politik bude muset být vzniklá distorze trhu brána v potaz. Klasickým případem je dovoz zboží, na něž jsou uvalena vysoká cla. Firma se je může snažit obejít právě založením výroby v daném státě. Díky existenci vysokého celního zatížení importu dochází sice ke zvýhodňování domácích producentů služby, avšak na úkor spotřebitelů. Náklady pro hostitelskou ekonomiku tak mohou překročit výnosy.

Služby zpravidla clům nepodléhají, bývají však předmětem kvót nebo licencí. Pro vstup na trh může být nutné založení obchodní přítomnosti v daném státu a s ním spojené investice. Tento způsob je například alternativou pro české firmy, které chtějí proniknout na trhy v zemích EU, kde existují bariéry pro poskytování služeb přes hranice formou vysílání pracovníků, či pro podniky, které mají v jiném státu dlouhodobou zakázku, již přes hranice příležitostně realizovat nelze.

Podobně jako u zboží může při přímých zahraničních investicích do služeb dojít k pozitivním externalitám v podobě předání znalostí.

Hindley a Smith vyslovují závěr, že na rozdíl od obecného přesvědčení přímé zahraniční investice do služeb přináší hostitelské zemi užitek s větší pravděpodobností než přímé zahraniční investice do produkce zboží. Neoddělitelnost řady služeb od pohybu kapitálu sama o sobě neznamená nemožnost použití teorie komparativních nákladů na služby.

Teorie komparativních výhod nicméně nepostihuje transakce prostřednictvím založení obchodní přítomnosti (způsob 3 podle GATS).

#### Ochrana nezralého odvětví

Příčiny ochrany nezralého odvětví jsou stejné u zboží i služeb. Nastupuje v situaci, kdy země může mít komparativní výhodu pro produkci určitého statku, ale případná domácí výroba tohoto statku naráží na importy zavedených firem ze zahraničí. Stát tedy přistoupí k ochranným opatřením umožňujícím vývoj domácího nezralého odvětví. To se vyvíjí pod státní ochranou až do okamžiku, kdy jsou domácí producenti schopni konkurovat zahraniční produkci. Protekcionismus je ospravedlnitelný, pokud výnos převyší prvotní náklady na ochranu odvětví a dále za předpokladu, že bez ochrany by domácí subjekty do odvětví vůbec nevstoupily, protože sektor vnímají jako velmi rizikový. Zdůrazněme, že ochrana nezralého odvětví neznamená automaticky restriktce dovozu daného statku.

Články obsahující možnost ochrany nezralého odvětví obsahuje například prozatímní dohody o hospodářském partnerství (Interim EPA) s Namibií.<sup>20</sup> V prostřední vnitřního trhu je kvůli přísným pravidlům hospodářské soutěže uplatnění ochrany nezralého odvětví problematické.

Hindley a Smith se domnívají, že u služeb nebude mít postoj k riziku takový význam jako u zpracovatelského průmyslu. Vlády budou jen stěží informovány o potenciálu firem v sektoru služeb lépe než samotné firmy zajímající se o vstup do odvětví. Nenacházejí ani příklady značných nevýhod pro firmy, které vstoupí do daného sektoru jako první. To vše zpochybňuje vznik podmínek pro ospravedlnitelnou ochranu nezralého odvětví u služeb.

Při zvážení všech výše uvedených okruhů nenalezli Hindley a Smith důvod, proč použití teorie komparativních výhod na obchod se službami odmítat. Po zdůraznění výhrad, které mají k pozitivní teorii, formulovali následující závěr: „... žádný z nastíněných problémů při využití normativní teorie komparativních nákladů na obchod a investice do sektoru služeb netvoří důvod k nepoužití teorie. Jinými slovy, teorie komparativních nákladů poskytuje užitečný rámec pro analýzu problémů v sektoru služeb.“<sup>21</sup>

## **5. Specializace na základě rostoucích výnosů z rozsahu, efekt tržního výklenku a aglomerační efekt**

Rozdíly ve vybavenosti faktory dobře vysvětlují především obchod mezi státy s odlišnou úrovní příjmů. Většina světového obchodu se službami je však realizována mezi vyspělými státy s podobnou úrovní příjmů. Praxe tedy dokazuje, že obdobná úroveň příjmů nebývá obchodu se službami na překážku. Mattoo (2008) dokonce zmiňuje, že některé studie dochází právě k opačnému výsledku: čím více je mezi státy podobností, tím významnější je vzájemný obchod se službami. Kupříkladu kanadští inženýři pracují v USA a američtí zase v Kanadě, výměnu přitom umožňují jejich úzká specializace.

### **Market-niche efekt**

Vysvětlení výše uvedeného může poskytnout tzv. market-niche efekt, neboli z marketingu známý efekt tržního výklenku. Ten ozřejmuje situaci, kdy stát dováží a vyrábí stejný druh služeb, neboť firmy se zaměřují na určitý úzce specializovaný segment v rámci daného typu služeb. Větší trh může absorbovat větší

---

<sup>20</sup> Goosen, L. Step by step removal of obstacles to EPA. Namibia Economist, 20 March 2009. Elektronická verze: [http://www.economist.com.na/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=540%3Aspeak-your-mind&id=11081%3Astep-by-step-removal-of-obstacles-to-epa&Itemid=61](http://www.economist.com.na/index.php?option=com_content&view=article&catid=540%3Aspeak-your-mind&id=11081%3Astep-by-step-removal-of-obstacles-to-epa&Itemid=61).

<sup>21</sup> Hindley B.; Smith, A., Comparative advantage and trade in services. In: The World Economy London, Vol. 7, No. 4, December 1984, p. 386.

množství specifických produktů například v rámci filmového průmyslu, cestovního ruchu či služeb architektů.

Obchod založený na efektech tzv. tržního výklenku přináší tři druhy výhod:

- díky mezinárodnímu obchodu se rozšíří paleta produktů dostupných spotřebitelům,
- individuální výrobce získává přístup k většímu trhu, což mu umožní rozšířit výrobu a snížit průměrné náklady na jednotku produkce,
- poskytování určitých služeb, které se jeví jako nerentabilní na malém trhu, se může stát rentabilním na trhu velkém, to vše v důsledku expanze po umožnění mezinárodního obchodu.

Konkurence ze zahraničí však může v závislosti na měnících se preferencích spotřebitelů vytěsnit specializované místní služby. Mattoo (2008) se rovněž domnívá, že dopady na distribuci příjmů jsou v tomto případě menší než u obchodu stimulovaného rozdíly mezi státy.

Ani efekt tržního výklenku nevysvětluje detaily obchodu se službami za současného budování obchodní přítomnosti na cílovém trhu, přičemž řada služeb je díky specifickým netarifním překážkám obchodu na tento způsob poskytování služeb přímo odkázána.

Pokud firma zakládá pobočky v jiných státech, předpokládáme dva druhy fixních nákladů: náklady spojené s činností firmy jako celku a náklady vázané na založení a provoz pobočky. Jestliže však firma vlastní specifická nehmotná aktiva (know-how), bude je zpravidla šířit jednodušeji prostřednictvím poboček na cílovém trhu, a to i za současné existence překážek vstupu na trh při poskytování služeb jinými způsoby. To vede k ziskům z přímých zahraničních investic. Fixní náklady na úrovni firmy jako celku jsou hrazeny pouze jednou, bez ohledu na počet poboček. Spotřebitelé v hostitelském státu navíc opět získávají z přístupu k většímu množství různých služeb.

Aglomerační efekty jako stimul mezinárodního obchodu se službami

Rostoucí výnosy z rozsahu mohou nejen v podmínkách mezinárodního obchodu vést k aglomeračnímu efektu, neboli ke kumulaci vývoje a výroby produktů na jedno místo. U služeb je například typická kumulace služeb cestovního ruchu do turisticky zajímavých oblastí či bankovních služeb do velkých měst (London City).

Hromadění ekonomické aktivity na určitá místa vede ke vzniku tzv. center a periferií. Z pohledu této teorie se příčiny vzniku aglomeračního efektu u zboží a služeb příliš neliší. V obou případech může hrát velkou roli tzv. efekt přelévání znalostí či úspora nákladů při koncentraci firem na menší území s lépe vybudovanou infrastrukturou. Tyto příčiny nicméně velmi závisí na druhu poskytnuté služby. Úspora nákladů se bude především u poskytování služeb prostřednictvím pobočky odvíjet od překonání bariér vstupu na trh apod.

Při posuzování výhod vzniknuvších za přítomnosti aglomeračního efektu je nutné přihlédnout k rozdílné situaci v centrech a periferiích. Zatímco spotřebitelé služeb v centrech profitují z větší nabídky a větší konkurence mezi poskytovateli, u spotřebitelů v periferiích tomu bývá kvůli odlivu poskytovatelů do center naopak.

Zda převáží výhody či nevýhody, závisí na velikosti nákladů spojených s obchodem, jak ilustruje například model obchodu mezi dvěma státy od Paula Krugmana a Anthonyho Venablese (1995). Krugman a Venables<sup>22</sup> došli k závěru, že při poklesu nákladů obchodu na určitou hranici dojde k situaci, kdy se z jednoho státu stane jádro a z druhého periferie. Tato situace je charakteristická náklady dostatečně nízkými, aby umožňovaly obchod s finálními produkty, ale zároveň dostatečně vysokými, aby se dodavatelé sdružovali v dosahu výroby finální produkce.

Při dalším poklesu nákladů však mohou nízké náklady na výrobu v periferii přilákat nové výrobce a výhoda se částečně přelije i na stranu periferie.

A konečně, jsou-li náklady na obchod teoreticky nulové, ztrácí vzdálenost na relevanci a s ní rovněž dělení na centrum a periferii. Z toho vyvozuje Matteo spolu s předchůdci závěr, že centrum nemusí mít zájem na eliminaci bariér obchodu. Aglomerační efekty se u služeb vyskytují stejně jako u zboží a poskytují vysvětlení kumulace služeb v určitých oblastech.

---

<sup>22</sup> Krugman, P. R.; Venables, A. J. Globalization and the Inequality of Nations. In: Quarterly Journal of Economics 1995/110(14): p. 857-880.

## Literatura:

- 1) Alajääskö, P. Export of business services. *Statistics in Focus* 74/2007, Luxembourg: Eurostat, 2007. P. 8. Elektronická verze: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_details/publication?p\\_product\\_code=KS-SF-07-074](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-SF-07-074).
- 2) Bhagwati, J. N. On the Equivalence of Tariffs and Quotas in R. E. Baldwin et al. *Trade, Growth and the Balance of Payments – Essays in Honor of Gottfried Haberler*. Chicago: Rand-McNally, 1965.
- 3) Bureau of European Economic Advisers, DG for Economic and Financial Affairs. *Enlargement, two years after: an economic evaluation*. Brussels: DG Economic and Financial Affairs, 2006. P. 127. Elektronická verze: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication7548\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication7548_en.pdf).
- 4) Copeland, B. R. Benefits and Costs of Trade in Investment Liberalization in Services. In: J. M. Curtis and D. Ciuriak. *Trade Policy Research 2002*. Government of Canada. Pp. 107-218.
- 5) Deardorff, A. V. *Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services* in R. M. Stern: *Trade and Investment in Services: Canada/US Perspectives*, Toronto: Ontario Economic Council, 1985.
- 6) DG for Economic and Financial Affairs, *Five Years of an Enlarged EU, Economic Achievements and Challenges*. Brussels: DG Economic and Financial Affairs, 2009. P. 222. Elektronická verze: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication\\_summary14081\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary14081_en.htm).
- 7) Eurostat. *Key figures on Europe, 2009 Edition*. Luxembourg: Eurostat, 2009. P. 236. ISSN 1830-7892.
- 8) Goosen, L. Step by step removal of obstacles to EPA. *Namibia Economist*, 20 March 2009. Elektronická verze: [http://www.economist.com.na/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=540%3Aspeak-your-mind&id=11081%3Astep-by-step-removal-of-obstacles-to-epa&Itemid=61](http://www.economist.com.na/index.php?option=com_content&view=article&catid=540%3Aspeak-your-mind&id=11081%3Astep-by-step-removal-of-obstacles-to-epa&Itemid=61).
- 9) Hindley B.; Smith, A. Comparative advantage and trade in services. In: *The World Economy London*, Vol. 7, No. 4, December 1984, p. 369-389.
- 10) Hoekman, B. E.; Kostecki M. M. *The Political Economy of the World Trading System: the WTO and beyond*. Second Edition. Oxford: Oxford University Press, 2003. P. 498, ISBN 0-19-829434-4.
- 11) Hoekman, B.; Braga, Prima C. *Protection and Trade in Services: A Survey*. Policy Research Working Paper 1747, Washington: The World Bank, 1997. P. 42. Elektronická verze: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDS-ContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000009265\\_3971110141258/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDS-ContentServer/WDSP/IB/2000/02/24/000009265_3971110141258/Rendered/PDF/multi_page.pdf).

- 12) Joklová, K. Movement of Natural Persons under GATS and EU Law: A Comparative Study. In: Němec, J. Global and Regional Governance – Europe and Beyond. 6th CEEISA Convention: Selected Papers. Prague: Oeconomica, 2007. P. 176-200 of 215. ISBN 978-80-245-1214-3.
- 13) Kok, W. Facing the challenge, the Lisbon strategy for growth and employment. Brussels: European Commission, 2004. P. 54. Elektronická verze: [http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_en.pdf).
- 14) Krugman, P. R.; Obstfeld, M. International Economics, Theory and Policy, Seventh Edition. Boston: Pearson Education, 2007. P. 656, ISBN 0-321-31154-X.
- 15) Krugman, P. R.; Venables, A. J. Globalization and the Inequality of Nations. In: Quarterly Journal of Economics 1995/110(14). P. 857-880.
- 16) Leader, E. E. The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice. Princeton: Princeton University, 1995. P. 60. Elektronická verze: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/9228>.
- 17) Mattoo, A. et al. A Handbook of International Trade in Services. Oxford: Oxford University Press, 2008. P. 650. ISBN 978-0-19-923522-3.
- 18) Mattoo, A.; Carsten, F. Regional Agreements and Trade in Services, WB: Washington, 2002. Annex 2. P. 29.
- 19) Mundell, R. International Trade and Factor Mobility. In: American Economic Review 1957/67, p. 321-35.
- 20) Sapir, A.; Winter, C. Services Trade. In: Greenaway, D.; Winters, L. A. Surveys in International Trade. Oxford: Basil Blackwell, 1994.
- 21) WTO. International Trade Statistics 2008. WTO: Geneva, 2008. P. 255. ISBN 978-92-870-3467-0.
- 22) WTO. Introduction to GATS. WTO: Geneva, 2004. P. 3 of 22. Elektronická verze: [www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gsintr\\_e.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.doc).

#### Webové stránky

(Všechny internetové odkazy jsou uvedeny ve stavu ke dni 20. května 2009. Všechny elektronické odkazy jsou platné k 5. srpnu 2009.)

- 23) DG Internal Market and Services. Internal Market for Services: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/top\\_layer/index\\_19\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/index_19_en.htm).
- 24) DG Internal Market and Services. Services Directive: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/services/services-dir/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/services/services-dir/index_en.htm).
- 25) DG Trade. Trade in Services: [http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/services/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/services/index_en.htm).
- 26) WTO. Regional Trade Agreements Gateway: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm).



- 27) WTO. Services Gateway: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/serv\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm).
- 28) Smlouva o založení Evropského společenství: <http://www.euroskop.cz/gallery/5/1749-8ca9577b53a4deb6f8c87820d1ea31b7.pdf>.

**Summary:**

**Trade in Services and Selected Theories of International Trade: Opening Analysis**

Based on studies we have at disposal we can conclude that specific features of services do not prevent us from the application of international trade theories to services.

Consideration of barriers to trade in services implied by states both outside and inside the European Union does not provide for changes in this conclusion either.

This means that trade in services may be explained by different level of production costs and costs of provision or by gains from specialization arising from increasing returns of scale or agglomeration effects.

This brief overview should be regarded as the very introduction into the topic and is intended to provoke a discussion about possible limitations of applicability of international trade theories to trade in services. The whole range of issues related to services trade and corresponding theory is in our opinion covered in the most complex way in A Handbook of International Trade in Services by Aaditya Mattoo, Lead Economist in the Development Research Group of the World Bank.

**Keywords:**

Comparative Advantage, Trade in Services, Barriers to Trade in Services, Agglomeration Effect, Market-niche Effect

