

CENY V OBCHODĚ ČESKÉ REPUBLIKY SE ZEMĚMI EVROPSKÉ UNIE¹⁾

Václav Nešvera, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

Výzvou pro výzkum cen v českém zahraničním obchodě se zeměmi Evropské unie byly znepokojivé výsledky porovnání cen docilovaných na trzích Evropské unie. Poznatky vyplývající z tohoto porovnání se staly aktuálním tématem empirického výzkumu v souvislosti s přípravou přijetí zemí střední a východní Evropy do Evropské unie. Jde o společný problém těchto zemí. Problém komparativní úrovně cen zůstává aktuální i dnes a pro budoucnost.

1. Teoretická východiska

Rozdílné ceny výrobků v mezinárodním obchodě odrážejí jejich rozdílnou kvalitu, cena je funkcí kvality. Vztah mezi kvalitou a cenou výrobků není proporcionální. Zvýšení (pokles) kvality vyvolává podstatně progresivnější zvýšení (pokles) cen. Kvalitativní rozdíly mají za následek ostrou diferenciaci cen výrobků (Kolanda, 1968, 1989, 2001). Kvalita je nepochybně rozhodujícím faktorem určujícím cenu. V tomto pojetí se cenami v mezinárodním obchodě zabývá dnes mnoho autorů (Greenaway, Hine, Milner 1994, Fontagné, Freudenberg 1997, Jansen, Landesmann 1999). Názory vyplývající z komparativní analýzy cen docilovaných jednotlivými zeměmi na trzích Evropské unie byly zobecněny až do teze, že dochází ke kvalitativní dělbě práce mezi západoevropskými zeměmi a zeměmi střední a východní Evropy, která se projevuje v cenách směňovaného zboží (Freudenberg, Lemoine, 1999).

Pojem „kvalita výrobku“ je nutno chápat komplexně. Nemůžeme chápat kvalitu jen ve smyslu užitných vlastností výrobku. Jde o širokou množinu vlastností, zahrnující obchodní podmínky, doprovodné služby, možná rizika (včetně rizik plynoucích z pohybu kursových relací), goodwill dodavatele, image výrobku. Cenové relace souvisí se systémovými a institucionálními rozdíly. **Zboží vyvážené zeměmi se systémově-institucionálním handicapem má tendenci být směňováno pod cenami světových trhů i v případě, že jde o zboží shodných technických kvalit** (Dietz, 1999). S rozdílnými cenami identického zboží se setkáváme zejména v případě obchodu mezi vyspělými a méně vyspělými, tedy i tranzitivními zeměmi.

Podstatná část mezinárodního obchodu s výrobky zpracovatelského průmyslu má povahu obousměrného obchodu – jde o simultánní vývoz a dovoz podobných výrobků. Jeho smyslem a obsahem bývá obohacení sortimentu (například směnou automobilů shodných technických parametrů a uživatelských kvalit). Při směně výrobků

1) Výzkum, jehož výsledky jsou zde prezentovány, byl podpořen projektem Grantové agentury ČR „Ceny v zahraničním obchodě“ (GAČR 402/03/1284).

lišících se detaily jsou si jejich jednotkové ceny blízké - hovoříme o „horizontální diferenciaci výrobků“. **Naprostou většinu obousměrného obchodu tvoří směna „vertikálně diferencovaných výrobků“ – výrobků, jejichž diferenciace je založena na rozdílné kvalitě a ceně.** Právě tato směna je hnací silou mezinárodního obchodu. Modely založené na vertikální diferenciaci výrobků předpokládají pozitivní korelaci mezi obousměrnou směnou vertikálně diferencovaných výrobků a úrovní příjmů na obyvatele (Falvey 1981; Falvey, Kierzowski 1985; Greenaway, Milner 1986; Flam, Helpmann 1987; Havlik, Landesmann, Urban, Wiesner 2003). Přístup založený na vertikální diferenciaci výrobků v obousměrné směně je relevantní pro vztahy mezi východní a západní Evropou (Aturupane, Djanov, Hoeckman 1999; Burgstaller, Landesmann 1999; Havlik, Landesmann, Stehrer 2001).

Počátkem 90. let země střední a východní Evropy vykazovaly v obchodě s vyspělými zeměmi specializaci na obory nízké technické a kvalifikační úrovně. **Model specializace se v posledních letech změnil, v mnoha případech rychle.** Tyto země dosáhly posunu výroby a exportu k oborům s vyšší technickou úrovní (Havlik 2001; Landesmann, Stehrer 2002; Wörz 2003; Dulleck, Foster, Stehrer, Wörz 2004). **Důležitými kanály strukturní přestavby jsou přímé zahraniční investice a aktivity nadnárodních společností** (Dowling, Cheang 2000; Havlik, Landesmann, Urban, Wiesner 2003; Huynh 2004).

2. Metodická východiska analýzy

Ceny výrobků zpracovatelského průmyslu jsou zjišťovány ze vztahu hodnoty k jednotkám množství. Pro analýzu cen v zahraničním obchodě lze použít alternativně jednotkové ceny vyplývající z poměru hodnoty výrobku k jeho množství (v měrných jednotkách) nebo kilogramové ceny vypočtené jako poměr hodnoty výrobku k jeho hmotnosti. Kilogramové ceny odrážejí významný kvalitativní parametr – měrnou hmotnost – významný zejména v případě výrobků kovozpracujícího průmyslu. Většina analytiků používá jen kilogramové ceny. I jednotkové ceny jsou většinou založeny na hmotnosti. Při analýze cen na výrobové úrovni je užitečné použít obě alternativní konstrukce cen a porovnat obraz, který poskytují. Při globální analýze cenových relací a cenového vývoje je vhodnější vycházet z jednotkových cen. Ale vzhledem k větší pracnosti výpočtu jednotkových cen, a zejména protože hmotnost bývá spolehlivější než jiné ukazatele množství, jsme často nuceni zvolit kilogramové ceny.

Spolehlivou vypovídací schopnost mají jen jednotkové ceny homogenních položek zahraničního obchodu. Za homogenní skupinu výrobků můžeme s přijatelným rizikem považovat položky nejpodrobnější nomenklatury, obsahující popis výrobku. Výchozí údaje české statistiky i údaje EUROSTAT pro výpočet jednotkových cen jsou založeny na osmimístné klasifikaci datové báze **COMEXT** (kombinovaná nomenklatura - CN-8), která obsahuje přes 15 000 položek, z toho více než 9000 položek jsou výrobky zpracovatelského průmyslu.

Hlavním předmětem následující analýzy jsou **výrobky zpracovatelského průmyslu**. Do souboru výrobků zpracovatelského průmyslu nebyly zahrnuty produkty prvotního zpracování zemědělských surovin (např. mlýnské výrobky) a prvotního zpracování nerostů a paliv (např. vápno, cement, koks, produkty destilace). Vyloučeny byly pro-

dukty polygrafického průmyslu, výrobky z drahých kovů a bižuterie, umělecké a sběratelské předměty.

Definice cen je v české statistice upravena tak, že na obou stranách jsou považovány za ceny FOB (free-on-board – hodnota zboží na hranici vyvážející země). Jinak je tomu při práci s údaji EUROSTAT a mezinárodních institucí. Na straně vývozu jde o ceny FOB, na straně dovozu CIF (cost, insurance, freight – včetně výloh, pojistného a dopravného). Na obou stranách ceny neobsahují clo, daň z přidané hodnoty ani spotřební daň.

Z povahy jednotkových cen plyne, že smysl má sledovat **komparativní ceny**, resp. cenové relace vyplývající z porovnání cen docilovaných na daném trhu jednotlivými zeměmi. Analýza cen se většinou opírá o agregované hodnoty podle komoditních skupin. Při porovnávání průměrných cen agregovaných skupin výrobků a při analýze jejich vývoje je respektována zásada shodné struktury porovnávaných výrobních souborů, vliv rozdílné výrobní struktury na cenové relace je vyloučen.

Vývoj cen je obvykle sledován cenovými indexy Laspeyresova typu (na bázi struktury vývozu, resp. dovozu ve výchozím roce). V podmínkách radikálních strukturálních změn, jakými prochází český zahraniční obchod (zejména na straně vývozu), mají lepší vypovídací schopnost indexy Paascheho typu (vypočtené na bázi struktury vývozu, resp. dovozu v posledním roce). Česká statistika poskytuje tzv. výběrové indexy cen v zahraničním obchodě. Liší se od indexů založených na jednotkových cenách svou konstrukcí i funkcí. Výběrové indexy sledují inflační pohyb cen, jsou proto založeny na reprezentantech, jejichž výběr vylučuje nejen změny struktury, ale i změny kvality. Naproti tomu indexy jednotkových cen, ze kterých vychází následující analýza, změny kvality předpokládají.

Zvláštní pozornost si zaslouží porovnání vývozních a dovozních cen v obousměrném obchodě (v simultánním vývozu a dovozu výrobků), které jsou podle klasifikace identické. Indikátorem pro **vymezení obousměrného obchodu** je Grubel-Lloydův koeficient, založený na poměru mezi saldem a obratem obchodu (Grubel, Lloyd, 1975). Vyšší hodnota koeficientu signalizuje vyšší podíl obousměrného obchodu; dosahuje-li koeficient hodnoty 0, jde o výhradně jednosměrný obchod, hodnota 1 odpovídá situaci, kdy je hodnota vývozu rovna hodnotě dovozu. Jako hranice vymezující obousměrný obchod je v základní verzi následující analýzy zvolena hodnota $GLI = 0,18$, odpovídající předpokladu, že jedna strana bilance obchodu s daným výrobkem (třeba vývozu) dosahuje minimálně 10 procent hodnoty druhé strany (dovozu).

3. Ceny v obchodě zemí EU(15) s ČR²

Hlavním zdrojem analýzy cen je „zrcadlová statistika“ EUROSTAT, která vychází z údajů členských států o jejich obchodě s Českou republikou; poskytuje informace umožňující mezinárodní porovnání.

2) Pramen dat: Intra- and extra-trade, DVD, Supplement 2 2004, EUROSTAT, 2004

3.1. Ceny při dovozu Evropské unie z České republiky

Na bázi jednotkových cen (v EUR) byly v roce 2003 dovozní ceny českého zboží oproti dovozním cenám ve vzájemném obchodě členských států EU vyšší o šest procent. V roce 1993 byly o 12 procent nižší. Podle čísel vykazovaných statistikou Evropské unie se zvýšily jednotkové ceny výrobků zpracovatelského průmyslu dovezených z České republiky v roce 2003 oproti roku 1993 o 86 procent (na bázi struktury dovozu v roce 2003). Ve shodném výrobním sortimentu se v tomto období zvýšila úroveň dovozních jednotkových cen ve vzájemném obchodě členských států jen o 22 procent. Tato čísla dokumentují pozitivní vývoj konkurenčního postavení České republiky na trzích Evropské unie. Aktuálnější data procházejí revizí.

Tabulka 1

Jednotkové ceny výrobků zpracovatelského průmyslu při dovozu EU(15) z ČR (na bázi ECU, EUR)

	Dovoz EU z ČR (mil. ECU, EUR)		Komparativní úroveň cen ^{a/}	
	1993	2003	1993	2003
Výrobky zpracovatelského prům. celkem	4215	28130	0,88	1,06
výrobky potravinářského průmyslu	68	303	1,01	0,84
výrobky chemického průmyslu	499	2407	0,92	0,94
výrobky lehkého průmyslu	1297	3971	0,98	1,13
výrobky metalurgie	699	2730	0,76	0,90
kovodělné výrobky	53	527	0,91	0,96
výrobky kovozpracujícího průmyslu	1283	16673	0,86	1,09
- výr. mechanického strojírenství	345	4361	0,97	1,10
- informační technika	47	1806	^{b/}	^{b/}
- elektrotechnika	363	4850	0,86	1,41
- prostředky silniční dopravy	398	4863	0,75	0,97
ostatní výrobky zpracovatelského prům.	316	1518	0,72	1,16

^{a/} dovozní ceny ve vzájemném obchodě členských zemí EU (EU-intra) = 1

^{b/} jednotkové ceny v této skupině nelze s přijatelným rizikem definovat

Příznivý vývoj cen zredukoval cenový gap zděděný po komunistickém režimu.

V roce 1989 se Československá socialistická republika podílela na dovozu Evropské unie jen 0,35 procenta (na dovozu výrobků kovozpracujícího průmyslu dokonce jen 0,10 procenta), kilogramové ceny při dovozu československých výrobků zpracovatelského průmyslu zeměmi Evropského hospodářského společenství byly oproti dovozním cenám ve vzájemném obchodě členských států o 22 procent nižší. V roce 1993 dosáhl podíl českého zboží 0,5 procenta a jeho komparativní ceny vzrostly na 88 procent úrovně cen ve vzájemném obchodě členských států. Do roku 2003 se podíl ČR na dovozu výrobků zpracovatelského průmyslu zeměmi Evropské unie zvýšil na 1,4 procenta a komparativní úroveň cen byla (v daném sortimentu) o 6 procent vyšší než ve vzájemném obchodě členských států.

V jednotlivých komoditních skupinách byla komparativní úroveň cen velmi rozdílná, rozdílný byl i její vývoj. Určující byl vývoj postavení výrobků kovozpracujícího průmyslu. Podíl těchto výrobků na dovozu z České republiky se zvýšil ze 30 procent v roce 1993 na 59 procent v roce 2003. Úroveň cen se zvýšila z 86 procent v roce 1993 na 109 procent úrovně cen ve vzájemném obchodě členských států. Domi-

nantními výrobky byly přitom výrobky elektrotechniky a automobilového průmyslu. Elektrotechnika české provenience zvýšila své ceny z 86 procent úrovně dovozních cen ve vzájemném obchodě zemí Evropské unie na 141 procent. Stejně významnou úlohu sehrály výrobky automobilového průmyslu. Nositeli pozitivního vývoje jsou spíše části, součásti a příslušenství než finální výrobky.

Ilustrace k analýze vývoje dovozních cen výrobků české provenience jsou uvedeny v grafech A.

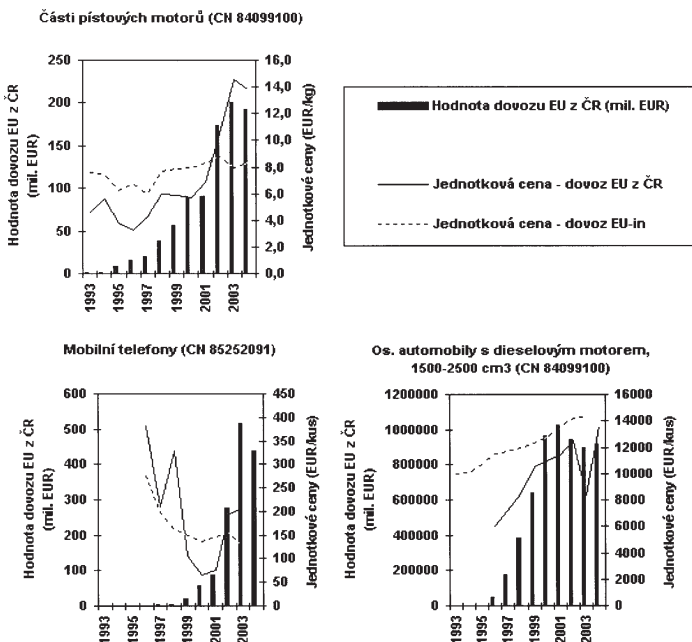
Části pístových zážehových motorů se staly v krátké době jednou z nejvýznamnějších položek vývozu výrobků mechanického strojírenství. V roce 2004 byly vyvezeny v hodnotě 192 mil. EUR při velmi příznivých cenových relacích. Jsou příkladem k tezi, že nositeli příznivého vývoje cen a konkurenční schopnosti strojírenských výrobků jsou spíše části, součásti a příslušenství než finální výrobky. Dokládají, že významná část vývozu výrobků automobilového průmyslu je evidována v jiných kapitolách klasifikace CN než v CN 87 – silniční dopravní prostředky; nacházíme je zejména v kapitolách 84 – výrobky mechanického strojírenství a 85 – elektrotechnické výrobky.

Na prvním místě mezi výrobky elektrotechnického průmyslu dovezenými zeměmi EU z ČR jsou **mobilní telefony**. V roce 2003 byly dovezeny v hodnotě 515 mil. EUR za ceny, které výsoce převýšily úroveň cen ve vzájemném obchodě členských států. Jde současně o příklad rostoucí konkurenční schopnosti a rostoucího vlivu podniků se zahraniční účastí na exportní výkonnost ČR.

Významnou položkou v rámci dovozu výrobků automobilového průmyslu z ČR jsou **osobní automobily** s dieselovým motorem, obsah válců 1500-2500 cm³. Podle statistik členských států EU překročil v roce 2001 jejich dovoz z České republiky 90 tisíc vozů v hodnotě 1026 mil. EUR. V roce 2003 bylo dovezeno 108 tisíc vozů v hodnotě necelých 900 mil. EUR. Průměrná cena vozu vzrostla ze 7200 ECU v roce 1997 na 12 500 EUR v roce 2002 a na 13 500 v roce 2004 (pokles v roce 2003 je důsledkem statistické chyby, což dokládá vývoj kilogramové ceny).

Grafy A

Vývoj cen při dovozu výrobků z ČR zeměmi EU



3.2. Ceny při vývozu zemí Evropské unie do České republiky

Zatímco komparativní úroveň dovozních cen v obchodě zemí Evropské unie s Českou republikou výrazně vzrostla, komparativní jednotkové ceny při vývozu do České republiky zaznamenaly pokles. Nicméně v roce 2003 byly ještě o 22 procent nad úrovní shodného sortimentu ve vzájemném obchodě členských států (v roce 1993 byly vyšší o 36 procent).

Příčinou těchto deformací nemůže být podstatně vyšší kvalita výrobků vyvážených do České republiky oproti vývozu do členských států. Je tak zpochybněna výchozí premisa „nové“ teorie mezinárodního obchodu. Nepochybně významnou roli mají systémové problémy a jejich postupné řešení transformací české ekonomiky. Rozhodně by si komparativní ceny na straně vývozu do České republiky zasloužily více výzkumu.

Tabulka 2

Jednotkové ceny výrobků zpracovatelského průmyslu při vývozu EU(15) do ČR (na bázi ECU, EUR)

	vývoz EU do ČR (mil. ECU, EUR)		Komparativní úroveň cen ^{a/}	
	1993	2003	1993	2003
Výrobky zpracovatelského prům. celkem	5450	27494	1,36	1,22
výrobky potravinářského průmyslu	206	736	1,00	0,99
výrobky chemického průmyslu	783	4556	1,37	1,13
výrobky lehkého průmyslu	791	3550	1,22	1,30
výrobky metalurgie	379	2519	1,37	1,22
kovodělné výrobky	96	577	1,58	1,17
výrobky kovozpracujícího průmyslu	3003	14971	1,43	1,24
- výr. mechanického strojírenství	1261	4514	1,56	1,10
- informační technika	324	1094	x	x
- elektrotechnika	714	4514	1,51	1,51
- prostředky silniční dopravy	518	3705	1,22	1,08
ostatní výrobky zpracovatelského prům.	193	584	1,03	0,94

^{a/} vývozní ceny ve vzájemném obchodě členských zemí EU = 1

^{b/} jednotkové ceny v této skupině nelze s přijatelným rizikem definovat

Podle čísel vykazovaných statistikou Evropské unie se zvýšily jednotkové ceny výrobků zpracovatelského průmyslu dovezených z České republiky v roce 2003 oproti roku 1993 o 86 procent, ceny výrobků vyvezených zeměmi Evropské unie do České republiky vzrostly jen o 21 procent (na bázi struktury obchodu v roce 2003).

Cenové deformace byly za minulého režimu na straně vývozu zemí Unie do Československa ještě větší než na straně dovozu. Kilogramové ceny výrobků zpracovatelského průmyslu vyvážených do Československa byly v roce 1989 o 80 procent vyšší než ceny stejného sortimentu výrobků vyvážených v rámci vzájemného obchodu členských států ES. Diskrepance byly významně zmírněny již v prvních letech transformace (před rozpadem federace). V roce 1992 dosahovaly v průměru 28 procent. V roce 1993 byly kilogramové ceny při vývozu do České republiky vyšší o 24 procent, do roku 2003 se tento rozdíl snížil na 15 procent. U výrobků kovozpracujícího průmyslu byly vývozní kilogramové ceny v obchodě s Československem více než dvojnásobné oproti cenám ve

vzájemném obchodě členských států; do roku 1993 se tato diskrepance snížila na 13 procent.

I na straně vývozních cen jsou cenové relace v rámci komoditních skupin rozdílné, ale rozdíly nejsou tak velké jako v případě dovozních cen.

3.3. Porovnání cen v obousměrném obchodě

Růst obchodu zemí Evropské unie s Českou republikou byl založen především na rozvoji obousměrného obchodu výrobků zpracovatelského průmyslu. Podíl obousměrného obchodu se zvýšil v roce 2003 oproti roku 1993 na straně vývozu zemí Evropské unie do České republiky z necelých 43 procent na více než 68 procent, na straně jejich dovozu dokonce z 55 procent téměř na 82 procent.

Tabulka 3

Porovnání kilogramových cen v obousměrném obchodě s výrobky zpracovatelského průmyslu EU s ČR

	Poměr vývozních cen k dovozním (%)		Koefficienty komparativních cen ^{a/}		Struktura obousměrného obchodu (%)		Podíl obousměrného obchodu (%)	
	EU:ČR	EU-in	vývoz	dovoz	vývoz	dovoz	vývoz	dovoz
1993								
Výrobky zpracovatelského prům.	2,49	1,22	1,30	0,83	100,0	100,0	42,6	55,1
výrobky potravinářského průmyslu	1,10	0,97	1,01	1,82	0,6	0,4	7,1	13,3
výrobky chemického průmyslu	2,21	1,10	1,31	0,93	9,8	9,9	28,9	45,9
výrobky lehkého průmyslu	1,72	1,12	1,17	0,86	19,8	29,1	58,1	52,1
výrobky metalurgie	2,52	1,31	1,44	0,74	10,0	13,2	61,2	44,0
kovodělné výrobky	2,74	1,26	1,60	0,98	3,4	1,9	82,1	84,2
výrobky kovozpracujícího prům.	3,07	1,26	1,34	0,81	50,5	36,2	39,0	65,6
- výr. mechanického strojírenství	4,02	1,35	1,45	0,79	21,3	12,5	39,2	84,4
- informační technika	3,26	1,06	0,49	0,43	3,5	1,8	35,0	89,6
- elektrotechnika	x	x	x	x	15,0	13,6	48,9	86,9
- prostředky silniční dopravy	2,47	1,26	1,41	0,85	6,7	5,7	29,9	33,3
ostatní výr. zpracovatelského prům.	2,22	1,38	1,03	0,75	5,9	9,3	71,2	68,2
2003								
Výrobky zpracovatelského prům.	1,49	1,15	1,17	1,05	100,0	100,0	68,2	81,8
výrobky potravinářského průmyslu	0,98	1,07	0,89	1,05	0,9	0,7	23,6	50,0
výrobky chemického průmyslu	1,61	1,05	1,21	0,89	11,5	8,1	47,5	77,3
výrobky lehkého průmyslu	1,43	1,15	1,32	1,20	13,6	12,5	71,7	72,6
výrobky metalurgie	1,48	1,11	1,26	0,91	8,2	8,1	60,9	68,0
kovodělné výrobky	1,54	1,05	1,12	0,82	2,8	2,2	90,0	94,5
výrobky kovozpracujícího prům.	1,52	1,19	1,14	1,05	60,1	62,2	75,3	85,8
- výr. mechanického strojírenství	1,58	1,31	1,04	1,15	19,1	17,3	79,2	91,4
- informační technika	x	x	x	x	4,4	4,7	76,1	59,8
- elektrotechnika	1,46	1,28	1,22	1,19	18,4	17,0	76,9	80,8
- prostředky silniční dopravy	1,26	0,99	1,11	0,96	13,5	20,7	68,4	97,8
ostatní výr. zpracovatelského prům.	1,17	1,05	0,93	1,17	3,0	6,3	94,9	95,0

^{a/} poměr cen v obchodě zemí EU s ČR k cenám ve vzájemném obchodě zemí EU

V průměru byly v roce 2003 ceny zemí Evropské unie při vývozu do České republiky v rámci obousměrného obchodu s výrobky zpracovatelského průmyslu

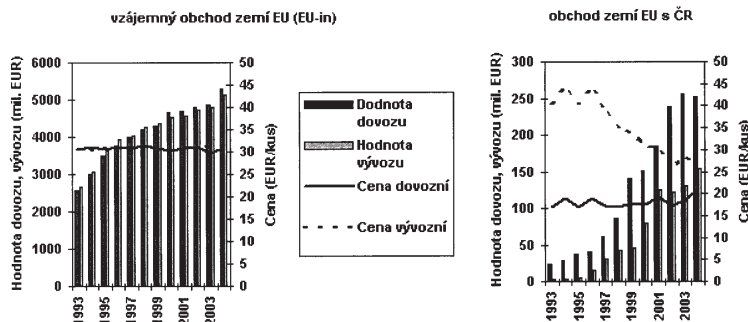
o 49 procent vyšší než při dovozu. Ve vzájemném obchodě členských států byly vyšší jen o 15 procent. Rozdíl mezi vývozními a dovozními cenami v rámci obousměrného obchodu můžeme vysvětlit koncentrací vývozu dané země na výrobky, pro jejichž výrobu a vývoz má komparativní výhody; může být způsoben také rozdílem mezi cenou FOB na straně vývozu a cenou CIF na straně dovozu. Strukturní bázi výpočtu těchto relací je obrat obchodu s Českou republikou. Není tím však vyloučen vliv rozdílné struktury vývozu a dovozu. Podle koeficientů komparativních cen byly v rámci obousměrného obchodu vývozní ceny v obchodě s Českou republikou o 17 procent, dovozní o 5 procent vyšší než při vzájemném obchodě členských států. S významnější diskrepancí se setkáváme v sortimentu výrobků chemického, metalurgického a kovodělného průmyslu, relativně příznivá je relace v obchodě s výrobky lehkého průmyslu, mechanického strojírenství a „ostatních výrobků zpracovatelského průmyslu“. **Porovnání s výchozím stavem v roce 1993 nasvědčuje tomu, že právě v oblasti obousměrné směny dochází ke konsolidaci cenových relací.** Náročná komparativní analýza cenových relací v obousměrném obchodě vychází z kilogramových cen.

Konsolidaci cenových relací v obchodě mezi zeměmi Evropské unie a Českou republikou dokládá vývoj koeficientů komparativních cen. Zatímco v roce 1993 byly ceny při vývozu členských zemí do České republiky o 30 procent vyšší a při dovozu o 17 procent nižší než ve vzájemném obchodě členských států, do roku 2003 se tato diskrepance snížila na +17 procent ku +5 procentům. Strukturní bázi je přitom výrobová struktura českého dovozu, resp vývozu v daném roce. Touto metodou zjišťujeme přetrvávající cenové rozdíly v obchodě s výrobky chemického a metalurgického průmyslu, příznivý obrat v cenových relacích při obousměrném obchodě s výrobky mechanického strojírenství a s „ostatními výrobky zpracovatelského průmyslu“ (jde převážně o nábytek).

Pro uvedené tendence je charakteristický příklad cen při obchodě s pneumatikami pro osobní automobily. Ve vzájemném obchodě se vývozní i dovozní jednotkové ceny pohybovaly kolem 30 ECU, resp. EUR za kus. Při rostoucím dovozu z České republiky se průměrná cena zvýšila ze 17 ECU v roce 1993 na 21 EUR za kus v roce 2003, naproti tomu vývozní cena klesla ze 41 ECU na 27 EUR.

Graf B

Vývoj cen v obousměrném obchodě s pneumatikami pro osobní automobily (CN 40111000)



Regresní analýzou zjišťujeme, že v obchodě mezi zeměmi Evropské unie a Českou republikou se odchylka cen při dovozu od cen při vývozu téže produkce zvyšuje se složitostí výrobků (měřenou zhodnocením hmoty – kilogramovými cenami). V případě jednoduchých výrobků s vývozní kilogramovou cenou kolem 1 EUR/kg byla v roce 2003 dovozní cena 0,9 EUR/kg, v případě složitých výrobků, u kterých průměrná vývozní kilogramová cena dosahovala 100 EUR/kg, je průměrná dovozní kilogramová cena na úrovni 58 procent. Oproti roku 1993 se tyto rozdíly výrazně zmenšily (tehdy dosahovaly u jednoduchých výrobků 70 procent a u složitých 40 procent). Zčásti je tato odchylka způsobena rozdílným pojetím dovozních cen (CIF) od vývozních (FCO). I ve vzájemném obchodě mezi členskými státy EU byly dovozní ceny složitějších výrobků (v ceně kolem 100 EUR/kg) v roce 2003 o 28 procent nižší než vývozní.

3.4. Mezinárodní porovnání cen v obchodě se zeměmi Evropské unie³

Česká republika je se svými komparativními cenami výrobků zpracovatelského průmyslu mezi významnými dovozci Evropské unie stále ještě na jednom z posledních míst. Nejvyšší jsou kilogramové ceny dosahované Švýcarskem a Spojenými státy, na posledních místech mezi významnými dovozci jsou Česká republika, Polsko a Čína.

Tabulka 4

Komparativní postavení zemí na trzích EU (země jsou řazeny podle komparativní úrovně dovozních kilogramových cen v roce 2002)

Země původu zboží	Dovoz EU		Podíl na dovozu EU (%)		Komparativní úroveň dovozních cen	
	1993	2002	1993	2002	1993	2002
	mld. ECU, EUR		%		EU-intra = 1	
Dovoz EU	867,5	1995	100,0	100,0		
- intra	516,4	1277,5	59,5	64	100	100
- extra	351,2	717,4	40,5	36	117	115
Švýcarsko	27,1	49,1	3,1	2,5	237	240
Irsko	13,0	50,2	1,5	2,5	172	222
USA	69,1	147,5	8,0	7,4	176	213
Japonsko	46,5	66,6	5,4	3,3	161	176
Švédsko	21,3	43,9	2,5	2,2	163	148
Dánsko	9,1	23,0	1,1	1,2	143	145
Finsko	9,6	22,3	1,1	1,1	143	141
V. Británie	56,7	128,7	6,5	6,5	120	135
Rakousko	20,5	39,6	2,4	2,0	162	129
Belgie+Luc.	56,2	127,3	6,5	6,4	115	124
Nizozemsko	56,8	136,8	6,5	6,9	120	123
J. Korea	7,5	21,8	0,9	1,1	109	115
Maďarsko	3,2	23,7	0,4	1,2	105	114
Německo	136,5	317,3	15,7	15,9	119	113
Francie	85,3	171,7	9,8	8,6	116	112

3) Prameny dat: Purchasing Power Parities for Eastern Europe, OECD, 1996, Intra- and extra-EU trade, EUROSTAT, 2003, UNCTAD Handbook of Statistics, CD, 2003, Nešvera, V., Vývoj měnového kurzu a komparativní cenové hladiny, ČSÚ, 1998, <http://www.oecd.org/dataoecd/61/56/1876133>, OECD, 2005

Itálie	62,5	115,7	7,2	5,8	110	110
Portugalsko	8,6	21,2	1,0	1,1	107	110
Slovensko	1,0	9,2	0,1	0,5	84	110
Thai-wan	10,0	20,8	1,2	1,0	89	105
ČR	4,2	26	0,5	1,3	88	102
Španělsko	26,2	73	3,0	3,7	103	101
Polsko	6,0	25,1	0,7	1,3	83	90
Čína	18,3	77,8	2,1	3,9	71	70

^{a)} vážený průměr cen docilovaných danou zemí v poměru k průměrným dovozním cenám EU (EU = 1, vahou je struktura dovozu příslušné země)

V podmínkách konsolidované tržní ekonomiky země vyváží zboží, pro které má komparativní výhody. Je proto normální, když dosahuje ve svém vývozním sortimentu nadprůměrnou komparativní úroveň cen na daném trhu. Zlepšování komparativní úrovně docilovaných cen, vykazované většinou zemí, signalizuje prohlubování mezinárodní dělby práce na bázi komparativních výhod.

Průměrné ceny výrobků zpracovatelského průmyslu dovezených v roce 2002 z České republiky se pohybují v rozmezí 84 procent (výrobky potravinářského průmyslu) až 120 procent (elektrotechnika) cen docilovaných v obchodě mezi členskými státy. U zboží čínské provenience je toto rozmezí 46 procent (prostředky silniční dopravy) až 104 procent (přístroje), u zboží švýcarské provenience 170 procent (potraviny, výrobky metalurgie) až 440 procent (přístroje). Na prvních místech výrobního sortimentu dovozu EU ze Švýcarska jsou léky a srdeční stimulatory; tyto švýcarské výrobky dominují na trhu a odlišují se od výrobků dodávaných členskými státy vysokými cenami. Irsko dosahuje obdobného postavení svými léky a informační technikou upravenou pro nevidomé.

Pozornost si zaslouží zejména porovnání cen docilovaných Českou republikou s cenami docilovanými Maďarskem, Polskem a Slovenskem. Relativně příznivý vývoj cen znamenal pro všechny porovnávané země jen částečné narovnání historicky podmíněných deformací. V roce 1989 byly ceny výrobků zpracovatelského průmyslu dovezených z Československa v průměru o 22 procent nižší než by odpovídalo (v daném sortimentu) hladině cen ve vzájemném obchodě mezi zeměmi Evropského hospodářského společenství. Ceny maďarského zboží byly nižší v průměru o 20 procent, ceny polského o 28 procent. Zlepšení cenových relací bylo doprovázeno převratnými změnami ve struktuře obchodu. Určujícím rysem bylo zvýšení podílu výrobků kovozpracujícího průmyslu. Z porovnání cen docilovaných Českou republikou, Maďarskem, Polskem a Slovenskem na trzích členských států Evropské unie jsou zřejmé společné rysy:

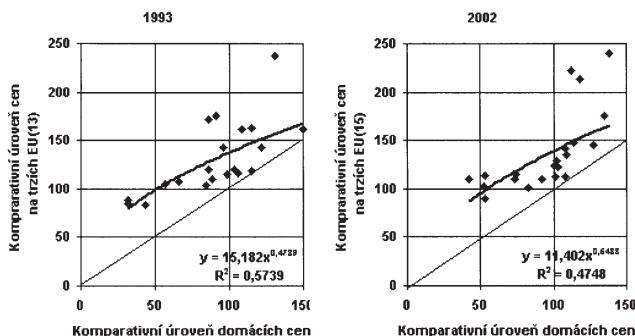
- rozhodující roli hrají ceny výrobků kovozpracujícího průmyslu,
- docilované ceny metalurgické produkce, kovodělné výrobky a produkce mechanického strojírenství jsou stále ještě poznamenány problematickými preferencemi předchozího režimu (a orientací odbytu na málo náročné, „měkké“ trhy); na trzích Evropské unie se prosazují nižšími cenami; metalurgie je nejtěživější břemeno zděděné po komunistickém režimu,
- při dovozu výrobků lehkého průmyslu dosahují všechny porovnávané země podstatně vyšší ceny než ostatní třetí země (mezi nimi jsou významně zastoupeny v tomto případě rozvojové země), ale podstatně nižší ceny než jsou běžné ve vzájemném obchodě členských států.

V obchodě s produkcí zpracovatelského průmyslu dosahují vyspělé země na západoevropských trzích vyšší ceny než země méně vyspělé. Ceny zboží docilované jednotlivými zeměmi na trzích Evropské unie korespondují s komparativní úrovní jejich domácích cen.

I když konstrukce koeficientu komparativní úrovně domácích cen a koeficientu komparativních dovozních cen (cen docilovaných danou zemí na trzích EU) nejsou souřadné, jejich korelace je významná a připouští následující interpretaci: Česká republika vykazovala v roce 1993 domácí ceny na 32 procentech úrovně cen zemí Evropské unie a jednotkové ceny jejích výrobků byly v průměru na 88 procentech úrovně dovozních cen docilovaných ve vzájemném obchodě členských států Unie. Regresní vztah mezi těmito dvěma komparativními úrovněmi cen charakterizuje Dánsko, které vykazovalo uvedené cenové relace v poměru 122 procent ku 143 procentům. V posledních letech se dovozní ceny českých výrobků dostaly nad úroveň cen shodného sortimentu výrobků v obchodě členských států a rozdíl proti úrovni domácích cen se ještě zvětšil.

Graf C

Korelace úrovně domácích cen a cen v docilovaných na trzích EU



Body v grafu představují hodnoty zemí, které jsou významnými dovozci na trzích EU. Síla vztahu mezi hladinou domácích cen a hladinou dovozních cen docilovaných na trzích Evropské unie je oslabena extrémními relacemi Irska, které na zahraničních trzích docilovaly ceny podstatně vyšší než by odpovídalo úrovni domácích cen.

Kupní síla měn méně vyspělých zemí je na domácím trhu zpravidla vyšší, než by odpovídalo nominálnímu kursu. Naproti tomu na zahraničních trzích docilují méně vyspělé země za své výrobky relativně nižší ceny. Vzájemná podmíněnost komparativní úrovně domácích cen a komparativní úrovně cen v zahraničním obchodě ovlivňuje odchylky nominálního kursu od jeho parity. **Příznivý vývoj cen v zahraničním obchodě České republiky je významnou příčinou reálného i nominálního zhodnocování české koruny, je významnou podmínkou postupné konvergence české cenové úrovně a struktury na úroveň vyspělých zemí.**

Literatura

- Aturupane, C., Djanov S., Hoeckman B.** (1999): Horizontal and Vertical Intra-industry Trade between Eastern Europe and the European Union, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135, No. 1
- Dietz, R.** (1999): Exchange Rates and Relative Prices in Central and Eastern European Countries: a Systems and Transactions Cost Approach, *WIIW Research Reports* 254
- Dowling, M., Cheang, C.T.** (2000): Shifting Comparative Advantage in Asia: New Tests of the „Flying Geese Model“, *Journal of Asian Economics*, 11
- Dulleck, U.** (2002). Trade and Transition – Is there a Low-quality Trap University of Vienna
- Dulleck, U., Foster N., Stehrer R., Wörz J.** (2004). Dimensions of Quality Upgrading in CEECs *WIIW Working Papers* 29, WIIW
- Falvey, R.** (1981). Commercial Policy and Intra-Industry Trade, *Journal of international Economics*, Vol. 11
- Falvey, R., Kierzowski, H.** (1985). Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition, in: Kierzowski, H. (ed.), *Protection and Competition in International Trade*, Blackwell, Oxford
- Flam, Helpmann, E.** (1987). Vertical Product Differentiation and North-South Trade, *American Economic Review*, Vol. 77
- Fontagné, L., Freudenberg, M.** (1997). Intra-Industry Trade: methodological issues reconsidered, *Document de Travail, CEPII*, Paris
- Freudenberg, M., Lemoine F.** (1999): Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe, *CEPII*
- Greenaway, D., Milner, C.** (1986): The economics of intra-industry trade, Blackwell, New York
- Greenaway, D., Hine, R., Milner, C.** (1994): Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130
- Grubel, H.G., Lloyd, P.J.** (1975): Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Product, *McMillan*, London
- Havlik, P.** (2001): Competitiveness of CEECs' Industry, *Proceedings of the International Conference on the 10-Year Review of Transitional Economies and Challenges in the Next Decade*, Final Report, UNIDO, Vienna
- Havlik, P., Landesmann M., Urban W., Wiesner R.** (2003): EU Enlargement and Industrial Competitiveness, *WIIW*, Vienna
- Hunya, G.** (2004): FDI in Small Countries: the Baltic States, *WIIW Research Reports* 307, *WIIW*, Vienna
- Jansen, M., Landesmann, M.** (1999): European Competitiveness of Manufacturing Industry in Central and Eastern Europe, in *Landesmann (ed.) WIIW Structural Report. Structural Developments in Central and Eastern Europe*, *WIIW*, Vienna
- Kolanda, M.** (1968): Průměrné kilogramové ceny strojírenských výrobků v obchodě zemí Evropského hospodářského společenství v letech 1960, 1963, 1965, 1966, *VÚZO*, Praha
- Kolanda, M.** (1989): Ke strategii rozvoje čs. strojírenství v letech 1990-2010, *Prognostický ústav ČSAV*, Praha
- Kolanda, M.** (2001): K problematice průměrných kilogramových cen v mezinárodním obchodě, *IČRE*
- Landesmann, M., Stehrer R.** (2002): The CEECs in Enlarged Europe: Convergence Patterns, Specialization and Labour Market Implications, *WIIW Research Reports*, No. 286, Vienna
- Nešvera, V.** (1986): Cyklický vývoj kapitalistické ekonomiky – analýza, prognóza a důsledky pro čs. zahraniční obchod, *VÚVEV*, Praha
- Nešvera V.** (2002): Ceny v zahraničním obchodě, *Politická ekonomie* 2002, č. 5
- Nešvera V.** (2003): Ceny v zahraničním obchodě s produkcí zpracovatelského průmyslu, in: *Nešvera V. (ed.), Vnější ekonomické vztahy České republiky, Grafické závody Hronov*
- Nešvera, V.** (2005): Ceny v obchodě zemí EU s Českou republikou, *Statistika* 2005, č. 2

PRICES IN TRADE OF THE CZECH REPUBLIC WITH MEMBER COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Václav Nešvera, Institute of Integration of the Czech Republic into European and World Economy, University of Economics, nám. W. Churchilla 4, CZ – 130 67 Praha 3 (e-mail: vaclav.nesvera@volny.cz).

Abstract

Empirical research on the differences between unit values in the EU's trade with the Czech Republic and the intra-EU average has shown a significant changes. The comparative level of manufacturing products imported from the Czech republic has increased, the comparative level of products exported to the Czech republic has decreased. The price-gaps, inherited from the communist regime have been substantially reduced. Most remarkable changes of the comparative prices took place in trade with products of metalworking industries. The favourable development of price relations in the Czech foreign trade has been an important element underlying balance of payments performance, it has contributed to the nominal and real improvements of Czech crown and should play an important role in the process of convergence. The analysis is based on Eurostat Comext Database.

Keywords

international trade, prices in international trade, unit values, integration, competitiveness, convergence, terms of trade, comparative price level

JEL Classification

E30, F10, F14, F15, F19, F21, L6, O10, O14, O57, P52