

Zahraniční obchod zbožím zemí střední a východní Evropy v kontextu světové ekonomické krize

Abstrakt:

Zahraniční obchod zbožím je pro země střední a východní Evropy podstatným faktorem hospodářského růstu. Růst exportu i importu byl v zemích tohoto regionu (SVE – EU 10) velmi silný již před východním rozšířením a tento trend se udržel i po roce 2004. Dynamika obchodu zbožím většiny zemí regionu EU 10 převyšovala dynamiku obchodu zbožím zemí EU 15. Navíc si udržela vzestupný trend i v počátečním krizovém období, tedy do roku 2008. Přesto samozřejmě nelze říci, že zbožový obchod zmíněného regionu nebyl celosvětovou krizí ovlivněn. Krizové dopady na export zboží ukázaly reálné problémy v jeho teritoriální a komoditní struktuře stejně jako nedostatky v produktivitě samotné výroby zboží. Tyto skutečnosti jsou jistě významnou informací pro řešení exportních problémů i v konjunkturálně příznivých obdobích. Cílem předloženého článku je naznačené jevy a souvislosti systematicky popsat.

Klíčová slova:

Evropská unie, zahraniční obchod zbožím, ekonomická krize

Nástup krizového období v roce 2007 v USA a posléze i v západní Evropě představoval od samého počátku potenciální nebezpečí i pro nové členské země EU v regionu střední a východní Evropy (SVE – EU 10). Bylo tomu tak přesto, že zmíněné země byly v této době v mimořádně dobré ekonomické kondici. V roce 2006 se přírůstek HDP pohyboval v intervalu od 4,1 procenta (v případě Maďarska) do 12,2 procenta (v případě Lotyšska). V roce 2007 byl ještě ekonomický výkon (s výjimkou stagnující maďarské ekonomiky) neméně příznivý. Přírůstek HDP se pohyboval v intervalu od 6,0 procenta (v případě České republiky) do 10,4 procenta (v případě Slovenska).

Je pravda, že s inflačními tlaky se v této situaci dokázaly uspokojivěji vypořádat jen Polsko, Česká republika, a posléze Slovensko, ale na druhé straně se s výjimkou Maďarska zprvu evidentně snižovalo krátkodobé i dlouhodobé veřejné zadlužení. Podstatně se také snižovala míra nezaměstnanosti – v zemích EU 10 dokonce pod průměr zemí EU 15. Vnější ekonomická rovnováha zemí EU 10 byla ovšem nadále výrazně nepříznivá. Ne vždy to však byl důsledek horšící se zbožové obchodní bilance a kromě toho – při nejmenším v České republice, v Maďarsku a na Slovensku – bylo v tomto směru zlepšení nesporné.

Pro ekonomiky zemí střední a východní Evropy byla příznačná značná ekonomická otevřenost. Podíl exportu zboží na HDP se v průměru blížil 50 procentům; jen výjimečně klesal pod 40 procent a naopak často přesahoval 60 procent. Podíl exportu zboží zemí EU 12 na celosvětovém zboží exportu se v roce 2007 blížil 4 procentům, což znamenalo, že se proti roku 1999 prakticky zdvojnásobil.

Lze zároveň říci, že ekonomický výkon zemí EU 10 je od poloviny 90. let podstatně závislý na zboží exportu do vyspělých tržních ekonomik a jmenovitě do zemí EU 15. V několika letech před a po východním rozšíření EU hrál významnou dynamizující roli i příliv přímých zahraničních investic, avšak jeho vzestup se s výjimkou České republiky začal zastavovat již v roce 2006. Ostatní faktory domácí poptávky; veřejná i soukromá spotřeba, měly pro hospodářský růst menší význam a jejich dynamika byla nevyvážená. Ve zmíněném kontextu tak samozřejmě vyvstala jednoduchá, ale krajně znepokojivá otázka: jaký bude v krizovém období vývoj zahraničního zboží obchodu a jaké budou jeho případné dopady na celou ekonomiku. Následující text je potud věnován popisu reálného vývoje zboží zahraničního obchodu zemí střední a východní Evropy v počátcích krize a vymezení souvisejících problémů.

1. Obchod zbožím v období nástupu světové ekonomické krize

1.1 Dynamika a teritoriální proporce

V době prvních vážných signálů světové hospodářské krize (v roce 2007), ale i v období, kdy se krize již rozvinula (v roce 2008), byl růst exportu a importu zboží zemí střední a východní Evropy (EU 10) ještě přesvědčivý (jak v komparaci i s rokem 2006 dokládá tabulka č. 1). V České republice, v Maďarsku, na Slovensku a částečně v zemích Pobaltí se zároveň zlepšovaly i zboží obchodní bilance (viz tabulka č. 2). Česká republika nadále vykazovala bilance přebytkové.

Pro průnik krizových jevů do ekonomik zemí střední a východní Evropy (EU 10) byly nicméně celkem jasné předpoklady vzhledem k naznačené teritoriální struktuře zboží zahraničního obchodu. Tato struktura se vyznačovala výrazně jednostrannou orientací na země EU, a v tomto rámci zejména na Německo, na Francii, Itálii, Velkou Británii, Nizozemsko a Rakousko. V jednotlivých případech byla významná obchodní výměna také mezi členskými geograficky sousedícími zeměmi.¹ Bylo tedy jen otázkou času, kdy se začnou řetězit dopady snížené poptávky a související krizové jevy v samotném regionu EU 10.

¹ Viz UNCTAD: Handbook of Statistics 2007, 2008. New York: UNCTAD, 2007, 2008, EUROSTAT: Europe in Figures. Brussels: Eurostat Yearbook, 2008.

Tab. č. 1: Export a import zboží zemí SVE (EU 10) v letech 2006 až 2008 (v mld. EUR)

Země	Export			Import		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Bulharsko	11,6	13,5	15,3	15,4	21,9	25,3
Česká republika	75,6	89,4	99,4	74,2	86,2	96,2
Estonsko	7,7	8,0	8,4	10,7	11,4	10,9
Litva	11,3	12,5	16,0	15,4	17,8	21,2
Lotyšsko	4,9	6,0	6,9	9,2	11,2	10,9
Maďarsko	59,9	69,6	73,2	62,3	69,7	73,4
Polsko	88,2	102,3	114,3	101,1	120,9	138,9
Rumunsko	25,9	29,5	33,6	40,8	51,3	56,2
Slovensko	33,3	42,5	48,2	35,7	43,9	49,8
Slovinsko	18,5	22,0	23,2	19,2	23,0	25,1

Pramen: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=tet00002>.

Tab. č. 2: Obchodní bilance v zemích SVE (EU 10) v letech 2006 až 2008 (v mld. EUR)

Země	2006	2007	2008
Bulharsko	-3,68	-8,35	-10,06
Česká republika	1,38	3,16	3,24
Estonsko	-2,99	-3,39	-2,48
Litva	-4,17	-5,30	-4,96
Lotyšsko	-4,29	-5,12	-4,04
Maďarsko	-2,39	-0,12	-0,14
Polsko	-12,91	-18,65	-24,64
Rumunsko	-14,90	-21,76	-22,66
Slovensko	-2,37	-1,49	-1,57
Slovinsko	-0,73	-1,06	-1,95

Pramen: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=tet00002>.

Bulharský zbožový obchod se zeměmi EU byl sice i v době blížící se krize proporčně komparativně slabší; přesto v roce 2007 přesahoval 58 procent bulharského zbožového zahraničního obchodu. Zbožový obchod České republiky se zeměmi EU dosahoval zhruba 78 procent českého zbožového zahraničního obchodu. Estonský zbožový obchod se zeměmi EU byl proporčně též mimořádně významný; dosahoval téměř 79 procent estonského zbožového zahraničního obchodu. Zbožový unijní obchod Litvy byl relativně slabší; tvořil necelý 66procentní podíl litevského zbožového zahraničního obchodu. Podíl zemí EU na zbožovém zahraničním obchodu Lotyšska dosahoval 77 procent tohoto obchodu.

Na maďarském zbožovém zahraničním obchodu se země EU podílely 76 procenty. Polský zbožový obchod se zeměmi EU tvořil necelých 70 procent polského zbožového zahraničního obchodu. Rumunský zbožový obchod s EU byl proporčně obdobný; tvořil kolem 70 procent rumunského zbožového zahraničního obchodu. Slovenský unijní zbožový obchod byl proporčně značně významný; blížil se 77 procentům slovenského zbožového zahraničního obchodu. Podobně slovinský zbožový obchod se zeměmi EU tvořil prakticky 75 procent slovinského zbožového zahraničního obchodu.

Dlouhodobý trend mírně rostoucího podílu zbožového intra obchodu v rámci samotného regionu EU 10 (respektive EU 12), a zároveň stopového poklesu podílu zbožového intra obchodu se zeměmi EU 15 na celkovém zbožovém zahraničním obchodu zemí EU 12 (viz – pokud jde o export – tabulka č. 3) nemohl v dané situaci umožňovat dostatečný „únik“ z krizového prostředí. Ostatně i prohlubující se obchodní vazby se třetími zeměmi (s Ruskem, Čínou a se zeměmi Latinské Ameriky) byly vazbami s částečně krizí postiženými regiony.

Tab. č. 3: Podíl zbožového exportu zemí EU 12 na jejich celkovém zbožovém exportu dle hlavních unijních teritoriálních destinací v letech 1999 až 2007 (v %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU 15	68,6	67,3	67,7	67,3	67,1	63,4	62,3	60,7	59,7
EU 12	13,2	13,3	13,8	13,6	14,1	15,3	16,9	18,3	19,5

Prameny: Vlastní úprava autorky dle EUROSTAT: Comext Database. Brussels: EUROSTAT, 2008.
Poznámka: Vzhledem k odlišnosti pramenů proporční údaje o exportu nekorespondují plně s dříve uvedenými údaji o celkovém obchodu.

Na výše naznačeném trendu zmenšující se proporce zbožového exportu nových členských zemí do starých členských zemí EU se významně podílelo Německo. Zatímco v roce 1999 směřovala do Německa ještě 33,1 procenta zbožového exportu z EU 12, snížil se postupně do roku 2007 tento podíl na 24,3 pro-

centa. Proporčně byla uvedená změna kompenzována zmíněným nárůstem intra exportu v rámci zemí EU 12, a dále také většími objemy exportu směřujícími do Ruska a do celého Společenství nezávislých států (v roce 2007 tento export tvořil dokonce 7,2 procenta celkového zbožového exportu zemí EU 12). Nadále sílil také export zemí EU 12 do Číny a zemí Latinské Ameriky.²

1.2 Komoditní struktura

Hlavní charakteristiky komoditní struktury (dle SITC – Standard International Trade Classification) zahraničního obchodu Bulharska byly v rámci regionu zčásti specifické. Na velmi silně rostoucím bulharském zbožovém exportu se stroje a přepravní zařízení podílely pouze zhruba 14 procenty³, což byl v rámci zemí EU 10 nejmenší podíl. Tato pro region atypická proporce byla důsledkem masivního zastoupení nezařazených položek (tedy průmyslového spotřebního zboží, polotovarů a materiálů) v bulharském zbožovém exportu; jejich podíl dosahoval 50 procent tohoto exportu. Navíc se na bulharském zbožovém exportu významně podílela paliva a maziva (zhruba 13 procenty). Ve zbožovém importu Bulharska však stroje a přepravní zařízení dominovaly; přesahovaly třetinu zbožového importu, zatímco import nezařazených položek se tomuto podílu jen blížil. Na značně se prohlubujícím schodku bulharské zbožové obchodní bilance se podílela jak obchodní bilance s Ruskem a Čínou tak s dalšími asijskými a evropskými zeměmi.

V komoditní struktuře exportu České republiky samozřejmě dominovaly stroje, přepravní zařízení a nezařazené položky.⁴ Podíl strojů a přepravních zařízení soustavně převyšoval 50 procent českého zbožového exportu, a byl potud nadprůměrně silný v rámci celého regionu EU 10. (Vyšší podíl vykazovalo jen Maďarsko.) Import strojů a přepravních zařízení vykazoval obdobné proporční charakteristiky. Export nezařazených položek tvořil stále více než třetinu českého zbožového exportu; byl tedy rovněž v rámci regionu nadprůměrný. (Větší proporce dosahovalo v této položce pouze Bulharsko.) Také český import nezařazených položek byl v rámci regionu výrazně nadprůměrný – podílel se na zbožovém importu téměř 30 procenty. (Nepatrně větší proporce v tomto směru vykazovaly pouze Bulharsko, Slovinsko a Rumunsko.) Zbožová obchodní bilance České republiky (jako jediné země regionu) se v letech 2005 až 2008 dostala do přebytku. Významnější schodek obchodní bilance vykazoval český zbožový obchod pou-

² EUROPEAN COMMISSION: Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy – Occasional Papers. Brussels: European Commission, 2009, str. 58.

³ UNCTAD: Handbook of Statistics 2007, 2008. New York: UNCTAD, 2007, 2008, EUROSTAT: Europe in Figures. Brussels: Eurostat Yearbook, 2008.

⁴ Tamtéž.

ze s Čínou, Ruskem, Japonskem, Tchaj-wanem a dočasně s dalšími vybranými, zejména asijskými zeměmi.

V estonském zbožíovém exportu byly sice stroje a přepravní zařízení rozhodující položkou⁵, přesto však tvořily pouze zhruba jeho třetinu, tedy proporcí v kontextu zemí EU 10 podprůměrnou. V importu se naopak podíl strojů a přepravních zařízení blížil 39 procentům estonského zbožíového importu; v regionálním kontextu byl tedy průměrný. Export nezařazených položek dosahoval necelé třetiny estonského zbožíového exportu, import těchto komodit pokrýval něco přes čtvrtinu estonského zbožíového importu. Estonský export i import nezařazených položek byl tak v rámci zemí EU 10 proporčně průměrný. Hluboký schodek estonské zbožíové obchodní bilance plynul z obchodu Estonska s Ruskou federací, skandinávskými zeměmi, Německem i řadou dalších evropských zemí.

Také ve zbožíovém exportu Litvy hrály stroje a přepravní zařízení menší roli⁶; jejich podíl jen málo překračoval třetinu litevského zbožíového exportu. Import těchto komodit rovněž nebyl v kontextu regionu masivní, nicméně osciloval kolem 30 procent litevského zbožíového importu. Export nezařazených položek slabě přesahoval čtvrtinu litevského zbožíového exportu; v tomto případě se tedy jednalo ve skupině zemí EU 10 o podprůměr – stejně jako v případě importu nezařazených položek, protože ten jen mírně převyšoval pětinu litevského zbožíového importu. Zmíněné, pro region atypické proporce, souvisely s tím, že Litva byla mimořádně silným exportérem i importérem paliv a maziv (zhruba 23 procent zbožíového exportu i importu). Hluboký schodek litevské zbožíové obchodní bilance vyplýval jak z obchodu s Ruskem tak s většinou evropských zemí.

V lotyšském zbožíovém exportu měly stroje a přepravní zařízení proporčně ještě menší význam než v případě Litvy⁷; jejich podíl dosahoval zhruba 15 procent lotyšského zbožíového exportu. Tato atypická proporce souvisela se silným zastoupením exportu nezařazených položek – viz dále, ale také s masivním exportem surovin, které tvořily téměř pětinu lotyšského zbožíového exportu. Import strojů a přepravních zařízení naproti tomu pokrýval téměř třetinu zbožíového importu Lotyšska. Export nezařazených položek z Lotyšska byl masivní nadstandardně; překračoval 40 procent lotyšského zbožíového exportu. Import těchto komodit nepřekračoval třetinu lotyšského zbožíového importu. Krajně nepříznivá zbožíová obchodní bilance Lotyšska byla důsledkem jak jeho obchodu s Ruskem tak se zeměmi EU (pobaltské země nevyjímaje).

V dynamickém maďarském zbožíovém exportu hrály klíčovou roli stroje a přepravní zařízení⁸, které tvořily mimořádných více než 60 procent maďarské-

⁵ Tamtéž.

⁶ Tamtéž.

⁷ Tamtéž.

⁸ Tamtéž.

ho zbožového exportu. Také v importu zmíněných komodit si Maďarsko drželo v rámci regionu proporční prioritu; import strojů a přepravních zařízení se na maďarském zbožovém importu podílel více než 50 procenty. Maďarský export nezařazených položek byl potud nepřekvapivě proporcčně méně významný, respektive byl dokonce nejnižší v regionu EU 10, protože osciloval kolem 18 procent maďarského zbožového exportu. Import nezařazených položek se sice blížil 23 procentům maďarského zbožového importu, přesto se i v tomto případě jednalo o komparativně velmi malý podíl importu zmíněných komodit na zbožovém importu země v rámci EU 10. Vzdor zlepšení zbožové obchodní bilance Maďarska zůstával problémem této bilance schodek v obchodu s Ruskem a asijskými zeměmi (zejména s Čínou a Japonskem).

Polský export strojů a přepravních zařízení byl v rámci zemí Visegrádské čtyřky i celého regionu EU 10 proporcčně mírně podprůměrný⁹, protože se podílel na polském zbožovém exportu zhruba 40 procenty. Stejně lze charakterizovat polský import strojů a přepravních zařízení, protože jeho podíl na zbožovém importu Polska osciloval kolem 35 procent. Na druhé straně polský export nezařazených položek proporcčně průměr zemí regionu přesahoval; pohyboval se kolem 35 procent polského zbožového exportu. Podíl importu zmíněných komodit byl spíše průměrný, protože tvořil zhruba 28 procent polského zbožového importu. K prohlubujícímu se schodku zbožové obchodní bilance Polska významně přispívala jeho bilance s Německem, Ruskem a Čínou.

Rumunský zbožový obchod se o export strojů a přepravních zařízení opíral až druhotně¹⁰; tyto komodity tvořily pouze více než čtvrtinu rumunského zbožového exportu – jakkoli byly (obdobně jako v Bulharsku) rozhodujícími položkami importními. Rovněž v rumunském zbožovém exportu totiž dominovaly nezařazené položky – jejich podíl se blížil 50 procentům rumunského zbožového exportu. Podíl importu strojů a přepravních zařízení byl ovšem nepřekvapivě masivní; dosahoval více než třetiny rumunského zbožového importu a objem importu nezařazených položek tak poněkud přesahoval. Na velmi problematické zbožové obchodní bilanci Rumunska se na rozdíl od ostatních zemí regionu mimořádně podílel jeho silný obchod s Německem, Itálií, Francií a Velkou Británií.

Silící zbožový export Slovenska se opíral o stroje a přepravní zařízení, nicméně dosahoval v těchto komoditách maximálně 48 procent slovenského zbožového exportu.¹¹ Jednalo se tak v rámci regionu jen o mírný nadprůměr. Import strojů a přepravních zařízení se proporcčně pohyboval na průměru regionu; tvořil téměř 39 procent slovenského zbožového importu. Rovněž slovenský export nezařazených položek byl proporcčně v regionálním kontextu průměrný, protože osciloval

⁹ Tamtéž.

¹⁰ Tamtéž.

¹¹ Tamtéž.

kolem 33 procent slovenského zbožívého exportu. Podobně podíl importu těchto komodit byl v rámci regionu spíše průměrný; představoval zhruba 28 procent zbožívého importu Slovenska. Schodek slovenské zbožívé obchodní bilance byl v regionálním kontextu zpravidla průměrný a plynul především z obchodní bilance s Ruskem a se zeměmi Asie.

Slovinský zbožívý obchod představoval z hlediska komoditní struktury v rámci zemí střední a východní Evropy jakousi střední cestu.¹² Ve slovinském zbožívé exportu hrály proporcčně obdobnou roli jak stroje a přepravní zařízení tak nezařazené položky – obě komoditní skupiny pokrývaly přibližně po 40 procentech slovinského zbožívého exportu. V importu byla tato vyváženost obdobná – import strojů a přepravních zařízení i import nezařazených položek pokrývaly po třetině slovinského zbožívého importu. Dočasně významnější schodkové trendy slovinské zbožívé obchodní bilance byly poplatné obchodu s Ruskem, Německem a Itálií.

Nadějná dynamika zbožívého exportu a do určité míry i lepší obchodně bilanční výsledky byly v zemích střední a východní Evropy (EU 10) již v předkrizovém období evidentním důsledkem nejen konjunkturální situace, ale i specifické komoditní struktury exportu. Pozitivní objemové i bilanční trendy zbožívého exportu souvisely s vysokým, více než třetinovým podílem strojů a přepravních zařízení na zbožívé exportu, a dále s vysokými objemy exportu některých vybraných nezařazených položek. Tedy nejen samotného spotřebního zboží, které dle klasifikace SITC do skupiny nezařazených položek náleží, ale i polotovarů a materiálů. Z těchto skutečností je zároveň zřejmé, že objemy exportů dalších položek – především chemikálií a příbuzného zboží, paliv a maziv, potravin, tabákových výrobků a surovin nemohly být z pohledu zemí střední a východní Evropy (EU 10) proporcčně podstatné a významněji ovlivňovaly zbožívé obchodní bilance jen dvou až třech zemí tohoto regionu.¹³

2. Dlouhodobé a aktuální problémy

Problémy zbožívého zahraničního obchodu zemí střední a východní Evropy plynou především ze dvou základních příčin: z relativně nedostatečné konkurenceschopnosti exportu na světových trzích a z probíhající světové ekonomické krize – v návaznosti na značnou otevřenost ekonomik regionu. V období před ekonomickou krizí a ještě na jejím počátku bylo možno spojovat velmi příznivou dynamiku zbožívého obchodu unijních zemí střední a východní Evropy (a v některých případech i podstatná zlepšení jejich obchodních bilancí) jak s konjunk-

¹² Tamtéž.

¹³ Tamtéž.

turální situaci tak s komoditní strukturou exportu. Celková makroekonomická situace umožňovala velmi uspokojivý odbyt proporcčně rozhodujících exportních položek, tedy strojů a přepravních zařízení, a dále pak nezařazených položek. Jak plyne z dříve uvedených údajů, byl ovšem vysoký (v průměru třetinový) podíl nezařazených položek na zbožovém exportu zemí regionu dán i tím, že se v rámci dané komoditní skupiny běžně vykazuje i export polotovarů a materiálů. Tato skutečnost je zejména v případě méně rozvinutých ekonomik regionu statisticky významná, fakticky ovšem z ekonomického hlediska problematická. Oba zmíněné faktory, tedy celková příznivá konjunkturální situace a určité výhody komoditní struktury exportu však v průběhu roku 2008 začaly zanikat.

Makroekonomický vývoj ve vyspělých tržních ekonomikách začal být v roce 2008 zcela evidentně natolik problematický, že odhady perspektiv růstu zbožového zahraničního obchodu nemohly být již z tohoto důvodu příliš optimistické.¹⁴ Vzhledem k teritoriální a komoditní struktuře zahraničního obchodu zemí střední a východní Evropy (EU 10), respektive s ohledem na otevřenost ekonomik zmíněných zemí, bylo nevyhnutelné zpomalení ekonomického růstu rovněž v tomto regionu. Tuto novou „nezaviněnou“ nepříznivou situaci nadále utvrzoval silný směnný kurz EUR a celkově nízká konkurenceschopnost zemí EU 10. Vzdor určitým posunům rostla totiž komparativně pomalu jak produktivita práce tak produktivita faktorová, respektive docházelo k rychlému růstu jednotkových nákladů v kontextu celosvětového srovnání.¹⁵ Cenovou konkurenceschopnost bylo v tomto směru nutné chápat jako spíše dočasnou.

Nevýhody komoditní struktury zahraničního obchodu zemí EU 10 jsou ostatně zřejmé a prokazatelné již delší dobu. Z velké části jde typově o zboží, které musí čelit importu obdobné produkce s nízkými náklady ze zejména asijských zemí. Skutečnost, že zbožové obchodní bilance mají v některých zemích EU 10 aspoň uspokojivý trend, nemůže být dostatečným protiargumentem. Jde o efekty z exportu středně technologicky náročných výrobků, a tento typ produkce je a bude možno vývozně zhodnocovat v budoucnosti jen se stále většími obtížemi. Problémy s konkurenceschopností exportu nepřímo potvrzují dílčí, ale dost dramaticky nevýhodné změny v jeho komoditní struktuře již po východním rozšíření EU. Konec konců již v předkrizovém období, tj. od roku 2005, totiž nepřiměřeně rostl vývoz komodit s nízkou přidanou hodnotou z pobaltských zemí (export paliv, maziv, polotovarů a materiálů a v případě Lotyšska také surovin) i z Bulharska (export polotovarů a materiálů).

Naznačené problémy mají zřejmě specifické i globální historické kořeny a jejich řešení prostě musí být nesnadné. V transformujících se zemích střední

¹⁴ SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Analýza aktuální konjunkturální situace v mezinárodním obchodě a prognóza jejího vývoje v letech 2008-2009. Studie zpracovaná v rámci výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, březen 2008, str. 27 až 43.

¹⁵ Tamtéž, str. 29.

a východní Evropy se strojírenské středně technologicky náročné výroby mimořádně rychle rozvíjely v periodách masivních přílivů přímých zahraničních investic. Strojírenská výrobní základna byla pro nový rozvoj dobře připravena materiálně i co do faktoru živé práce. Většina přímých zahraničních investic však v těchto souvislostech směřovala do subdodavatelských výrobní vazeb na finalisty, kteří působili v jiných zemích, nežádka v zemi mateřské investující společnosti.¹⁶

Předností naznačené situace byl samozřejmě určitý předem daný výrobně technologický program a zdůvodněný předpoklad jistých odběratelských vztahů. Znevažovat a opomíjet tuto skutečnou výhodu samozřejmě nelze ani dnes. Nevýhnutelnou nevýhodou však zároveň byla a zůstává nejen jednoznačná závislost na konjunkturální úspěšnosti finalistů, ale i trvalé riziko, že finalisté, respektive mateřská společnost snadno najdou a zvolí novou, nákladově výhodnější alternativu - a svou subdodavatelskou výrobu přesunou do jiných teritorií.

Běžné a stále rozšířenější přesuny strojírenských výrobní do dalších teritorií ukázaly a nadále znamenají, že v perspektivě zůstanou technologicky středně a nízko náročné strojírenské výroby doménou rozvojových zemí, zatímco v ostatních zemích budou z ekonomických důvodů patrně neudržitelné.¹⁷ Přesto se v současnosti podílejí na zbožíovém exportu zemí střední a východní Evropy významně, respektive ve statistickém smyslu masově právě ty druhy výrobků, které jsou středně nebo až nízko technologicky náročné. A to vzdor tomu, že jejich konkurenceschopnost již velkým problémům čelí a především z hlediska produktivity výroby není komparativně relevantní.¹⁸

Například v případě České republiky se jedná o masivní export kancelářských strojů a přístrojů na zpracování dat v proporci srovnatelné v EU jen s Velkou Británií či Maďarskem (více než 10 procent zbožíového exportu). V případě Maďarska jde o extrémně velkou proporcii exportu telekomunikačních přístrojů zvukové techniky; srovnatelnou v EU pouze s Finskem (více než 20 procent zbožíového exportu). Nepřekvapivě velký a problémy přinášející je v zemích střední východní Evropy objem vývozu oděvů, textilních vláken, sportovního vybavení, hraček apod. Například v Polsku se tyto druhy výrobků podílejí na zbožíovém exportu 8 procenty, v Maďarsku a České republice po 7 procentech. (Masivnější proporcii exportu zmíněných druhů výrobků vykazuje v EU pouze Itálie.)

Na druhé straně se zdá být všeobecně zřejmé, že realizovat nové varianty teritoriálních přesunů průmyslových výrobní je svým způsobem stále obtížnější,

¹⁶ SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Zvrat v dlouhodobých trendech prosazujících se ve světové ekonomice a příznaky vzniku nové geografie světového obchodu. Studie zpracovaná v rámci výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, říjen 2008, str. 65.

¹⁷ Tamtéž, str. 68.

¹⁸ EUROPEAN COMMISSION: Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy – Occasional Papers. Brussels: European Commission, 2009, str. 63.

a že perspektivy nejsou v tomto smyslu neomezené a navždy otevřené, a to i v případě kvalitních dlouhodobých strategií, dostatku prostředků a flexibility. Někteří autoři¹⁹ poukazují na to, že možnosti tzv. klasických přesunů průmyslových výrobních do prostředí s nejpříznivějšími nákladovými a odbytovými podmínkami byly v zásadě do počátku 90. let 20. století více méně vyčerpány. Ovšem ani tato skutečnost situaci méně konkurenceschopným firmám samozřejmě neusnadňuje.

Pro celý region EU 10 nebo alespoň pro země Visegrádské čtyřky se jako bezprostřední výhledová alternativa jeví výroba a export sofistikovanějšího zboží. Dále pak přichází v úvahu export zboží z maximálně technologicky (i ekologicky) modernizovaných tradičních zpracovatelských výrobníků anebo finalizace (a distribuce) výrobků importovaných z rozvojových zemí. V žádném z těchto směrů však doposud v zemích střední a východní Evropy nenastal výrazný posun.

Rizika exportních problémů jsou nesrovnatelně větší u středních a malých podniků, protože snižování (respektive nezvyšování) nákladů je pro ně mnohem obtížnější než v případě velkých firem a firem, které jsou součástí mezinárodních korporací. Především z tohoto důvodu analytici doporučují, aby malé a střední firmy v regionu střední a východní Evropy nepřetržitě a systematicky usilovaly v rámci svých konkrétních výrobních programů o předstih v technologické náročnosti produkce před konkurujícími výrobci z rozvojových či relativně méně rozvinutých zemí.²⁰

Exportní obtíže a problémy s cenovou konkurenceschopností jsou konec konců již delší dobu příznačné pro malé a střední firmy dokonce i v nejvyspělejších ekonomikách světa včetně USA a Japonska; nejde tedy v žádném případě o dočasné jevy spojené s někdejšími transformačními kroky v regionu střední a východní Evropy. Navíc s alternativou celkové sektorové restrukturalizace ekonomik – ve smyslu významného snížení podílu průmyslové výroby na HDP – nelze v tomto regionu počítat; taková změna není reálná a nebyla by ani ekonomicky a sociálně ekonomicky únosná.

Pokud jde o samotnou „inovační způsobilost“ zemí EU 10, je přesto zřejmě vhodné opustit šablonovitá hodnocení. Určitou, patrně dost směrodatnou výpovědní hodnotu, má v tomto směru posuzování členských zemí EU Evropskou komisí dle Souhrnného inovačního indexu.²¹ Jde o klasifikaci podle indika-

¹⁹ Zejména J. H. DUNNING, a to například v publikacích *The determinants of international production*, Oxford: Oxford Economic Papers 25/3, Transnational Corporations, 1973, anebo *The competitive advantages of countries and the activities of transnational corporations*, Oxford: Transnational Corporations, 1992.

²⁰ SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Zvrat v dlouhodobých trendech prosazujících se ve světové ekonomice a příznaky vzniku nové geografie světového obchodu. Studie zpracovaná v rámci výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, říjen 2008, str. 77.

²¹ ABRHÁM, Josef. Komparativní ekonomika EU (trendy, souvislosti a implikace pro ekonomickou

torů hnací síly inovací (tj. de facto vzdělanosti), tvorby znalostí (de facto výdajů na vědu a výzkum), inovací a podnikání (de facto inovační výkonnosti malých a středních podniků), užití inovací (de facto zaměstnanosti v high-tech oborech) a rozsahu duševního vlastnictví (de facto patentů, ochranných známek).

Podle zmíněného indexu jsou v rámci EU 27 nepřekvapivě nelépe hodnoceny severské členské země (Švédsko, Finsko a Dánsko) a dále Německo. (Tyto země zároveň v uvedeném směru předstihují Japonsko i USA). V rámci EU 27 mají alespoň nadprůměrný souhrnný inovační index ještě Velká Británie, Island, Francie, Nizozemsko, Belgie, Rakousko a Irsko. Právě této skupině zemí se však vybrané země střední a východní Evropy svým souhrnným inovačním indexem blíží. Ačkoliv totiž vykazují v rámci EU 27 index podprůměrný, tak od roku 2004 rychle postupují na vyšší příčky hodnotící stupnice. Týká se to především České republiky, Maďarska, Polska, Estonska, Litvy, Lotyšska a Bulharska, u nichž se jedná o zlepšení o jednu až tři příčky.²² Celkově ze zemí střední a východní Evropy vykazují nejprůběžnější souhrnný inovační index Slovinsko (17. v pořadí), Estonsko (18. až 19. v pořadí) a Česká republika (zhruba 20. v pořadí). Jakkoli jsou tyto země co do svého inovačního potenciálu v rámci EU podprůměrné, jsou hodnoceny lépe než například Španělsko, Malta, Kypr, Portugalsko a Řecko.

Nelze jistě říci, že problémy zbožíového exportu jsou ve všech zemích EU 10 zcela obdobné, a že je bude možno řešit stejnými postupy. Ostatně i v zemích EU 15 jsou v konkurenceschopnosti exportu obrovské rozdíly a související konkrétní problémy vyžadují diferencovaná řešení. Ale i tak nutno připustit a odvozovat závěry z toho, že silnější exportní tempa a příznivé obchodně bilanční výsledky alespoň doposud vykazovaly v rámci EU 15 především ekonomiky se znalostními rysy a zároveň ty země, které byly s to flexibilně a dynamicky dislokovat výzkum, vývoj a výrobu v mezinárodním měřítku (například Švédsko, Finsko, Německo, Nizozemsko).

Rovněž samotný průběh extrémně nepříznivé cyklické periody – ekonomické krize – potvrdil od roku 2008 zmíněné skutečnosti, byť z bezprostředně jiných důvodů. Stagnace přecházející v recesi v souvislostech krize finančního sektoru zprvu jednoznačně postihla řadu zemí EU 15, ale také Estonsko, Lotyšsko a Maďarsko. Přitom se ale i v tomto směru zprvu komparativně méně postižené členské země EU 15 (Belgie, Nizozemsko, Rakousko, Řecko a Španělsko) a zbývajících většina zemí EU 12 rychle ocitly v nepříznivé hospodářské kondici. Ve vzájemných vnitřních souvislostech se na tom podílel nepříznivý vývoj exportu zboží i služeb, domácí poptávky ve všech jejích složkách, bilance veřejných rozpočtů a míry nezaměstnanosti. Startovacím impulzem zásadních ekonomických problémů ve většině zemí regionu EU 12, a zemí Visegrádské čtyřky zejména, nebyla

governance). Praha: MAC s.r.o, 2008, str. 190 až 191.

²² Tamtéž, str. 192 a vlastní výpočty.

– na rozdíl od řady ostatních ekonomik – krize bankovního a finančního sektoru jako taková, ale byly to právě masivní exportní potíže, následně spojené s propadem průmyslové výroby.

V tomto kontextu se v zemích střední na východní Evropy potvrdila nevýhoda obrovské závislosti na obchodu s Německem a na poměrně jednostranné teritoriální orientaci zbožového exportu vůbec. Jako průběžný korespondující a přímo obtíže podmiňující problém se také ukázala právě dříve komentovaná komoditní struktura, ať už vývozci byli subdodavatelé nebo finalisté. Rozhodující podíl středně technologicky náročných strojírenských výrobků a přepravních zařízení a některých dalších skupin zpracovatelských výrobků (případně i chemických výrobků) na zbožovém exportu zemí regionu EU 10 se potvrdil jako velmi rizikový.

Navíc i bez ohledu na krizový vývoj lze považovat přílišnou subdodavatelskou provázanost na (zejména strojírenské a potravinářské) firmy v zemích EU 15 za nedostatečně perspektivní či z některých hledisek málo přínosnou. Při nejmenším proto, že velmi často determinuje cenově nevýhodný a zbytečně objemově masivní import zemí EU 10. Zároveň mohou zmíněné vazby blokovat výrobní kapacity, které by umožnily rychlejší pronikání zbožového exportu zemí střední a východní Evropy na trhy Asie, Latinské Ameriky a Afriky.

3. Shrnutí v kontextu současné makroekonomické situace

V rámci základní charakteristiky zbožového zahraničního obchodu zemí střední a východní Evropy v předkrizovém a počátečním krizovém období je namísto shrnout nejnovější trendy tohoto obchodu z komparativního celosvětového pohledu. Tyto trendy totiž signalizují určité klíčové změny – které mohou být interpretovány pozitivně i negativně; například jako odezva nedostatečné míry konkurenceschopnosti, ale také jako úspěšné nalézání nové obchodní politiky.

Nadprůměrná dynamika zbožového zahraničního obchodu zemí EU 10 (respektive i EU 12) po východním rozšíření Evropské unie pokračovala. V letech 2004 až 2007 dosáhl průměrný roční přírůstek zbožového zahraničního obchodu zemí EU 12²³ více než 12,8 procenta, zatímco v EU 15 to bylo pouze 6,0 procenta a celosvětový průměr růstu zbožového zahraničního obchodu činil 8,7 procenta.²⁴ Dále významně rostl i podíl EU 12 na celosvětovém zbožovém exportu. V roce 2008 již tento podíl atakoval čtyřprocentní hranici, čímž se celosvětová

²³ S ohledem na směrodatné prameny jsou v dalším textu uváděny údaje za celý region EU 12, tedy včetně Kypru a Maltý.

²⁴ EUROPEAN COMMISSION: Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy – Occasional Papers. Brussels: European Commission, 2009, str. 53.

exportní proporční pozice nových unijních zemí přiblížila například tak silnému exportnímu centru, jakým je Japonsko.²⁵

Silící dynamika zbožíového exportu nových členských zemí nebyla provázena prohloubením jeho teritoriální orientace na region zemí EU 15. Do roku 2007 se zvětšovala proporce intra exportu zboží zemí samotného regionu EU 12 (dosáhla 19,5 procenta celkového zbožíového exportu zemí EU 12), ale podíl exportu do zemí EU 15 postupně klesal. Od roku 2005 se také snižoval podíl zbožíového exportu zemí EU 12 (na jejich celkovém zbožíovém exportu) do dalších vyspělých center. V roce 2007 tvořil export do USA jen 2,1 procenta a do Japonska pouhých 0,3 procenta zbožíového exportu zemí EU 12.²⁶ Zmíněné změny pravděpodobně svědčí o určitých dosažených limitech prohlubování intra exportní integrace zemí EU 12 do zemí EU 15. Dokládají též příznivou flexibilitu exportu unijních zemí střední a východní Evropy v rámci jejich vlastního regionu a v některých, zejména rozvojových regionech mimo EU. Zároveň tyto změny ale patrně též prokazují trvalé problémy s konkurenceschopností na vyspělých odbytištích.

V roce 2008 se již v souvislosti s celosvětovou ekonomickou krizí makroekonomická situace v některých zemích střední a východní Evropy zhoršila. Zatímco v roce 2006 byl ekonomický výkon zemí EU 10 vynikající a v roce 2007 byl slabý hospodářský růst záležitostí pouze Maďarska, v roce 2008 se výrazně zpomalil rovněž růst ekonomiky litevské, a především upadly do hlubokých recesí ekonomiky Estonska a Lotyšska (viz tab. č. 4). Zároveň přitom ještě dozníval silný růst indexu spotřebitelských cen; inflace se výrazně zvýšila ve všech zemích EU 10 natolik, že i nejnižší roční přírůstek (který vykázalo Slovensko), byl podle kritérií nominální konvergence jednoznačně nadlimitní. Zároveň tento přírůstek přesahoval i skutečnou vysokou průměrnou míru inflace zemí eurozóny (činila 3,3 procenta). Míra nezaměstnanosti se však v zemích EU 10 ještě nijak zlomově nezvyšovala a celkem korespondovala s průměrnou nezaměstnaností ostatních unijních zemí (7,5 procenta). Kromě toho nezaměstnanost zprvu rostla jen v pobaltských zemích a Maďarsku.

Trend pozvolného snižování krátkodobé i dlouhodobé veřejné zadluženosti z let 2006 až 2007 se podle očekávání začal měnit (viz tab. č. 5). Schodek veřejných financí se v roce 2008 ve většině zemí významně meziročně prohloubil a nominální konvergenční limit plnily mezi zeměmi EU 10 jen Bulharsko, Česká republika, Slovensko a Slovinsko. Zvláště zřejmě bylo zhoršení vnitřní ekonomické rovnováhy pobaltských zemí, protože jejich ekonomiky neměly až do roku 2007 v tomto směru problém. V řadě zemí regionu se také zvýšil nahromaděný veřejný dluh; přesto skutečně vážná byla nadále situace pouze v případě Maďarska.

²⁵ Tamtéž, str. 57.

²⁶ Tamtéž, str. 58.

Tab. č. 4: Ekonomický výkon, inflace a míra nezaměstnanosti v zemích SVE (EU 10) v letech 2006 až 2008

Země	HDP (přírůstek v %)			Inflace (přírůstek v %)			Nezaměstnanost (v %)		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Bulharsko	6,3	6,2	6,0	7,4	7,6	12,0	9,0	6,9	5,6
Česká republika	6,8	6,0	3,2	2,1	3,0	6,3	7,1	5,3	4,4
Estonsko	10,4	6,3	-3,6	4,4	6,7	10,6	5,9	4,6	5,5
Litva	7,8	8,9	3,0	3,8	5,8	11,1	5,6	4,3	6,0
Lotyšsko	12,2	10,0	-4,6	6,6	10,1	15,3	6,8	6,0	7,5
Maďarsko	4,1	1,1	0,5	4,0	7,9	6,0	7,4	7,4	7,8
Polsko	6,2	6,7	4,8	1,3	2,6	4,2	13,9	9,6	7,2
Rumunsko	7,9	6,2	7,1	6,6	4,9	7,9	7,3	6,4	5,8
Slovensko	8,5	10,4	6,4	4,3	1,9	3,9	13,4	11,2	9,6
Slovinsko	5,9	6,8	3,5	2,5	3,8	5,5	6,0	4,9	4,4

Pramen: <http://www.ecb.europa.eu> a vlastní úprava autorky.**Tab. č. 5: Balance veřejných rozpočtů a veřejné dluhy v zemích SVE (EU 10) v letech 2006 až 2008**

Země	Balance veřejných rozpočtů (v % HDP)			Veřejný dluh (v % HDP)		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Bulharsko	3,0	0,1	1,5	22,7	18,2	14,1
Česká republika	-2,6	-0,6	-1,5	29,6	28,9	29,8
Estonsko	2,9	2,7	-3,0	4,3	3,5	4,8
Litva	-0,4	-1,0	-3,2	18,0	17,0	15,6
Lotyšsko	-0,5	-0,4	-4,0	10,7	9,0	19,5
Maďarsko	-9,2	-4,9	-3,4	65,6	65,8	73,0
Polsko	-3,9	-1,9	-3,9	47,7	44,9	47,1
Rumunsko	-2,2	-2,5	-5,4	12,4	12,7	13,6
Slovensko	-3,5	-1,9	-2,2	30,4	29,4	27,6
Slovinsko	-1,3	0,5	-0,9	26,7	23,4	22,8

Pramen: <http://www.ecb.europa.eu> a vlastní úprava autorky.

Dříve zmíněné zboží obchodní bilance se samozřejmě promítaly i do celkové vnější ekonomické rovnováhy zemí EU 10. Země s příznačně hlubokými schodky zboží obchodní bilance vykazovaly i varovné schodky běžného účtu platební bilance. V případě Rumunska a pobaltských zemí se tento schodek pohyboval intervalu 11 až 14 procent HDP, v případě Bulharska to v roce 2008 bylo dokonce 18 procent HDP. Ale ani země Visegrádské čtyřky a Slovinsko nevyvíkaly příznivou vnější ekonomickou rovnováhou; schodek běžného účtu platební bilance tvořil s výjimkou České republiky 5 až 6 procent jejich HDP. V České republice nedosahoval schodek běžného účtu platební bilance, právě především díky příznivější zboží obchodní bilanci, ani 3 procent HDP.

V podstatě pro region zemí EU 10 typicky nepříznivý vývoj zboží obchodních bilancí a potažmo běžných účtů platebních bilancí se před krizí nejevil jako zásadní problém celkové vnější ekonomické rovnováhy v tom smyslu, že do jednotlivých zemí proudily před i po východním rozšíření EU velké objemy přímých zahraničních investic. Tento vliv příznivé konstelace finančního účtu však není a nemůže být trvalý, respektive je při nejmenším zřejmé, že od roku 2007 je zřetelně oslaben. Zboží obchodní bilance (a jistě i bilance služeb) budou potud pro výslednou podobu platebních bilancí jednotlivých zemí patrně stále zásadnější.

Extrémní (značně 100 procent HDP převyšující) a zhoršující se zahraniční zadluženost vykazovaly Bulharsko, Estonsko, Lotyšsko a Slovinsko. Navíc Maďarsko se rychle 100procentní hranici přibližovalo a litevský zahraniční dluh se blížil hranici 90procentní. Přijatelnou úroveň zahraničního dluhu (mezi 45 až 65 procenty HDP) tak vykazovaly pouze Česká republika, Polsko, Rumunsko a Slovensko.

Vzhledem k teritoriální a komoditní struktuře obchodu zemí střední a východní Evropy a při otevřenosti ekonomik těchto zemí bylo utlumení ekonomického růstu v průběhu světové ekonomické krize v regionu nevyhnutelné, jakkoli se dostavovalo postupně a s časovým skluzem. Ekonomický výkon byl významně oslaben i poklesem přílivu přímých zahraničních investic, které byly mnoho let (do roku 2006) významným růstovým faktorem. Ve zhoršené makroekonomické situaci také v řadě zemí regionu slábly další faktory domácí poptávky, které podmiňují hospodářský růst – soukromá i veřejná spotřeba.

Je nicméně možno říci, že ještě i v obtížném roce 2008 si zboží export ze zemí EU 10 uchoval jednoznačně vzestupnou dynamiku, i když byla ve řadě zemí nižší než v předchozích letech. Jasnou výhodou zřejmě byla aktuální cenová konkurenceschopnost vyvážené produkce, což na krizi postižených odbytištích hrálo ještě významnější roli než na trzích v období konjunktury; ať už se jednalo o exporty subdodavatelské nebo finální.

Přesto, že se krizové projevy dostavily v ekonomikách zemí EU 10 ve většině případů až s časovým skluzem, způsobila posléze ekonomická provázanost zemí

celého regionu v roce 2009 přece jen souběžné exportní a importní problémy. Zlomové bylo zřejmě v tomto smyslu období posledního čtvrtletí roku 2008, kdy došlo celkově v EU k mezikvartálnímu poklesu exportu zboží a služeb o 6,1 procenta a import zboží a služeb se snížil o 5,0 procenta.²⁷ Ostatně soukromá spotřeba klesla v této souvislosti mezikvartálně o nezvyklé 0,4 procenta. Celoroční ale – spoň mírný růst exportu i importu zboží a služeb ještě EU za rok 2008 vykazala – v nemalé míře s ohledem na dříve zmíněné výkony zemí EU 10, ale za rok 2009 již prognózy signalizují celkový extrémní útlum jak exportu, tak importu zboží a služeb. Jde o změnu z dlouhodobějšího pohledu mimořádnou (viz tabulka č. 6).

Tab. č. 6: Meziroční přírůstek exportu a importu zboží a služeb zemí EU v letech 2003 až 2009 (v %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (odhad)
Export	1,9	7,5	5,9	9,2	5,0	1,6	-12,6
Import	3,4	7,6	6,2	9,2	5,2	1,5	-11,0

Pramen: EUROPEAN COMMISSION: Economic Forecast (External trade shock at the heart of the steep fall in activity). Brussels: European Commission, 2009, str. 24 a vlastní úprava autorky, dostupné z http://ec.europa.eu/financial-crisis/index_en.htm.

Zneklidňující je do budoucnosti skutečnost, že od konce roku 2008 byly v samotných zemích EU 10 zasaženy citelným úbytkem zakázek právě ty výrobní obory, o než se export zboží většiny zemí EU 10 přímo či nepřímo opírá. Česká republika byla v tomto směru v prvním a částečně i ve druhém čtvrtletí 2009 reprezentativním příkladem²⁸; výroba kovů s hutnictvím zaznamenaly meziročně téměř 50procentní úbytek zakázek a pozemní stavitelství úbytek více než 40procentní. Zakázky ve výrobě přepravních prostředků klesly o téměř 36 procent a zakázky ve výrobě strojů a přepravních zařízení se snížily o 28 procent – stejně jako v ostatním průmyslu. (Přitom výroba samotných motorových vozidel se vykazuje samostatně mimo zmíněný rámec – ta čelila poklesu zakázek o více než 8 procent.) Téměř stejně byla postižena výroba kovových výrobků a dále pak výroba elektrických zařízení. Mnohem méně, jen stopově v řádu kolem 3 procent byly úbytkem zakázek zasaženy výroba papíru a výroba oděvů. Ve výrobě textilií a výrobě počítačů počet zakázek dokonce mírně rostl. Naproti tomu

²⁷ EUROPEAN COMMISSION: Economic Forecast (External trade shock at the heart of the steep fall in activity). Brussels: European Commission, 2009, str. 24 dostupné z http://ec.europa.eu/financial-crisis/index_en.htm.

²⁸ Český statistický úřad – Vybrané statistické informace, červenec 2009, dostupné z <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo060809.doc>.

s dramatickým poklesem zakázek se musel vypořádávat farmaceutický průmysl, jehož zakázky zaznamenaly meziročně 43procentní pokles.

Závěr

Růst zbožového zahraničního obchodu zemí střední a východní Evropy (EU 10) a jeho bilanční efekty byly v roce 2008 ovlivněny světovou ekonomickou krizí, objektivně a komparativně však byly přesto přijatelné. Výraznější potíže se dostavily až v roce 2009. Problémy, které se v tomto období projevíly nicméně krizové příčiny přesahují a je vhodné je chápat v širších souvislostech. Je zřejmé, že určité změny vyžaduje komoditní i teritoriální struktura zbožového exportu. V samotné výrobě pak zůstává otevřený problém vysokých nákladů všech typů. Vzdor problémům, které zbožový zahraniční obchod zemí EU 10 zasahují v krizovém a případně i v konjunkturálním období, nelze zapomínat na přínosy; tedy na silnou dynamiku zbožového zahraničního obchodu před i po východním rozšíření EU, na její vliv na celkový ekonomický výkon a na zaměstnanost. Neboť především obchod mezi zeměmi EU 12 a EU 15 vzrostl v od roku 1999 trojnásobně. A je možno říci, že právě především na této argumentaci staví Komise EU svá kladná hodnocení východního rozšíření.²⁹

²⁹ REHN, Olli. Učíme se za pochodu. Praha: článek komisaře EU pro deník MFDnes, otištěno dne 27. 4. 2009, str. A12.

Literatura:

1. ABRHÁM, Josef. Komparativní ekonomika EU (trendy, souvislosti a implikace pro ekonomickou governance). Praha: MAC s.r.o, 2008. ISBN 978-80-86783-34-5.
2. BALDWIN, Richard, WYPLOSZ, Charles. Ekonomie evropské integrace. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-1807-1.
3. BIS: Economic Indicators for Eastern Europe. Basel: Bank for International Settlements, 2006, 2007, 2008.
4. Český statistický úřad – Vybrané statistické informace, dostupné z <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo060809.doc>.
5. DUNNING, J.H. The competitive advantages of countries and the activities of transnational corporations. Oxford: Transnational Corporations, 1992.
6. DUNNING, J.H. The determinants of international productions. Oxford: Oxford Economic Papers 25/3. Transnational Corporations, 1973.
7. EUROPEAN CENTRAL BANK – Statistics. Frankfurt a/M: ECB, 2009. ISSN 1725-552X, dostupné z <http://www.ecb.europa.eu>.
8. EUROPEAN COMMISSION: Economic Forecast (External trade shock at the heart of the steep fall in activity). Brussels: European Commission, 2009, dostupné z http://ec.europa.eu/financial-crisis/index_en.htm.
9. EUROPEAN COMMISSION: Enlargement, two years after: an economic evaluation. European Economy – Occasional Papers. Brussels: European Commission, 2006.
10. EUROPEAN COMMISSION: Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy – Occasional Papers. Brussels: European Commission, 2009.
11. EUROSTAT: Comext Database. Brussels: EUROSTAT, 2008.
12. EUROSTAT: Europe in Figures. Brussels: Eurostat Yearbook, 2008.
13. INTERNATIONAL MONETARY FUND: International Financial Statistics Yearbook. Volume LXI. Washington: International Monetary Fund, 2006. ISSN 0250-7463.
14. OECD: OECD Economic Outlook. Paris: OECD, 2005, 2006, 2007, 2008.
15. OECD: OECD Economic Survey: European Union. Paris: OECD, 2007.
16. REHN, Olli. Učíme se za pochodu. Praha: článek komisaře EU pro deník MFDnes, otištěno dne 27. 4. 2009.
17. SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Determinanty vývoje konjunkturní situace v Evropské unii ve střednědobém horizontu a její prognóza. Studie zpracovaná v rámci výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, listopad 2007. ISBN 978-80-254-0533-8.
18. SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Zvrat ve vývoji globální konjunktury a prognóza vývoje konjunkturní situace v Evropě. Studie zpracovaná v rámci

- výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, listopad 2007. ISBN 978-80-254-2278-6.
19. SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Analýza aktuální konjunkturální situace v mezinárodním obchodě a prognóza jejího vývoje v letech 2008-2009. Studie zpracovaná v rámci výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, březen 2008. ISBN 978-80-254-1415-6.
 20. SEREGHYOVÁ, Jana a kol. Zvrat v dlouhodobých trendech prosazujících se ve světové ekonomice a příznaky vzniku nové geografie světového obchodu. Studie zpracovaná v rámci výzkumného projektu GAČR č. 402/06/1049. Praha, říjen 2008. ISBN 978-80-254-3090-1.

Výroční zprávy centrálních bank jednotlivých zemí a internetové stránky těchto bank.

21. UNCTAD: Handbook of Statistics 2007. New York: UNCTAD, 2007.
22. UNCTAD: Handbook of Statistics 2008. New York: UNCTAD, 2008.
23. UNCTAD: Handbook of Statistics 2009. New York: UNCTAD, 2009.
24. WTO: Trade Policy Review. European Communities. Geneve: WTO, 2007, 2008 dostupné z <http://www.wto.org/>.

Summary:

Foreign Trade on Goods in Central and East European Countries in Context of Economic Crises

Foreign trade on goods is a very important indicator for the GDP growth of the Central and East European countries. In the region (EU10) the dynamism of exports and imports has become very strong before the Eastern enlargement and the trend has gone on after the year 2004 too. The growth of trade of the EU 10 countries had over headed the trade dynamism of EU 15 countries. More over such a trend has kept on even during the period of crises in 2008. However it is to say that the trade on goods in the Central and East European countries was even so influenced from the crises seriously. Many problems of territorial and commodity structure of exports as well as the low productivity in manufacturing industry have shown themselves. These trends bring certainly important information for solving future concepts of exports – even in post crises periods. The mentioned text should comment some of these facts.

Keywords:

European Union, Foreign Trade on Goods, Economic Crises