



WORKING PAPER č. 16/2007

**Komparace zahraničního
obchodu Maďarska a Polska
(1990–2006)**

Monika Jandová

Srpen 2007



Řada studií Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky je vydávána s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.



KOMPARACE ZAHRANIČNÍHO OBCHODU MAĎARSKA A POLSKA (1990–2006)

Abstract:

The main goal of this working paper is to compare the development of foreign trade in Hungary and Poland in the years 1990–2006 with reference to economic growth. The development is reviewed on the basis of current performance indicators and on territorial, commodity and institutional aspects of both countries' foreign trade.

Abstrakt:

Cílem tohoto working paperu je srovnat vývoj zahraničního obchodu Maďarska a Polska v letech 1990–2006 s ohledem na jeho vliv na ekonomický růst. Vývoj zahraničního obchodu je zhodnocen na základě indikátorů obchodního výkonu ekonomiky a údajů týkajících se teritoriální, komoditní a institucionální stránky zahraničního obchodu obou zemí.

Recenzoval:

Ing. Zdeněk Tomeš, Ph.D.

ÚVOD

Přínosy zahraničního obchodu pro ekonomický růst země se projevují prostřednictvím těchto faktorů, které mají vliv na produktivitu:¹

- odstranění zkreslení cen;
- zintenzivnění konkurenčního boje;
- příliv nových technologií;
- specializace ekonomiky;
- realizace úspor z rozsahu.

První dva faktory souvisejí se samotnou liberalizací zahraničního obchodu (a cen), příliv nových technologií je spjat zejména s importem komoditní třídy SITC 7 (stroje a dopravní prostředky), zatímco specializace ekonomiky se odráží ve změnách komoditní struktury zahraničního obchodu. Kvalitativní struktura exportu vypovídá o technologické úrovni produkce s tím, že platí: čím vyšší technologická úroveň exportu, tím vyšší HDP na hlavu (Gertler, 2006).

Role státu v zahraničním obchodě je vedle výše uvedených faktorů dalším determinantem, který má svým způsobem nadřazené postavení. Stát může povahou realizované obchodní politiky přínosy zahraničního obchodu pro ekonomický růst země potlačit, deformovat nebo zmenšit. Nástroje obchodní politiky mohou působit jako bariéry ekonomického růstu, neboť např. uvalení dovozního cla má za následek zvýšení cen importované produkce, což se týká i surovin a meziproductů, potřebných pro další zpracování. Kromě toho se jedná o narušení informační funkce ceny s tendencí k neefektivnosti, protože clem zvýšená cena přiměje další firmy vyrábět tuto clem chráněnou produkci.

Cílem této studie je srovnat vývoj zahraničního obchodu Maďarska a Polska v letech 1990–2006 a zhodnotit jeho dopad na ekonomický růst. V první kapitole je stručně shrnut výchozí stav v roce 1990, kdy obě ekonomiky začínaly provádět institucionální změny spojené s přechodem z centrálně-plánovaných ekonomik na tržní. Další kapitola je zaměřena již na samotný vývoj zahraničního obchodu včetně zhodnocení jeho vlivu na ekonomický růst. Vývoj je sledován jak z hlediska základních, „globálních“ ukazatelů, tak i detailních údajů o teritoriální a komoditní struktuře zahraničního obchodu. Součástí této kapitoly je také institucionální vývoj, který se týká prováděné obchodní politiky a ekonomické integrace obou zemí.

¹ Blíže viz Jandová (2006 a 2007).

1. VÝCHOZÍ STAV V ROCE 1990

Výchozí stav maďarského a polského zahraničního obchodu byl dán v roce 1990 jednak dědictvím z období realizace centrálně-plánovaného hospodářství a fungování trhu RVHP, a dále pak změnami, jež souvisely se zahájenou liberalizací zahraničního obchodu na konci 80. let.

1.1. Trh RVHP

Maďarsko i Polsko byly coby centrálně-plánované ekonomiky orientovány na trh RVHP, který byl sice velký, ale světové ekonomice uzavřený mimo jiné díky systému zúčtování ve směnitelných rublech (Holman, 2000). Podle Country Studies (1993) byl vysoký stupeň soběstačnosti oficiálním cílem RVHP, proto bylo nemyslitelné obchodovat se západními státy. To však platilo ve striktní podobě jen do 80. let, pak už země RVHP nějaké obchodní kontakty a dohody se západními státy měly.

Hlavní odlišností RVHP byl jeho institucionální mechanismus, který měl za následek zkreslení nákladů, cen i kurzů (Kubišta, 1999). Uzavřenost trhu RVHP a cenové deformace pak znamenaly „zakonzervování“ neefektivních výrob. Navíc byly obě země závislé na importu surovin ze SSSR, což koncem 80. let přinášelo další problémy spojené s tím, že SSSR suroviny směřovalo na světové trhy a pro země RVHP tak nebyl dostatek potřebných zdrojů pro jejich surovinově náročné výroby (Černoch, 2003).

Do konce 80. let byly firmy v obou zemích chráněny před zahraniční konkurencí systémem přidělování importů, což dle Marera (1991) představovalo „extrémní verzi industrializace založené na nahrazování importů“.² Na druhou stranu však byly prováděny dílčí předliberalizační kroky; v Maďarsku od roku 1968, v Polsku od 70. let. Tyto kroky se týkaly jednak cen v zahraničním obchodě, kdy byla snaha přiblížit je skutečným, tedy tržním cenám,³ a dále i organizace zahraničního obchodu založené na státním monopolu. Ta však i přes určitou decentralizaci však zůstávala v rukou státu.

Na základě údajů Country Studies (1993) pro Polsko by se dal zahraniční obchod obou zemí před rokem 1990 charakterizovat těmito znaky:

- potřeba mít licenci či koncesi pro provádění jakýchkoli zahraničních transakcí;
- kvóty na import i export většiny surovin a meziproduktů;

² Ale hlavně šlo o problém s neschopností exportu přinést dostatek směnitelných měn.

³ „Skutečné“ ceny dostávali importéři a exportéři v Maďarsku od roku 1968, v Polsku částečně od roku 1972 (Marer, 1991).

- státní alokace a kontrola pohybu většiny zahraničních měn;
- úředně stanovený kurz domácí měny;
- umělé vyrovnávání domácích a zahraničních cen prostřednictvím transferů přes speciální účet státního rozpočtu.

1.2. Změny v organizaci zahraničního obchodu

Co se organizace zahraničního obchodu týče, bylo důležitým krokem zrušení státního monopolu zahraničního obchodu. V Maďarsku byly první kroky k liberalizaci zahraničního obchodu provedeny v roce 1968, kdy několik průmyslových firem dostalo právo exportovat. V Polsku tento proces začal v 70. letech a postupoval pomalu do prosince roku 1988, kdy vznikl nový zákon, podle kterého byly povoleny všechny typy obchodu, pokud nebyly výslovně zakázány (Marer, 1991). K úplnému zrušení státního monopolu zahraničního obchodu tedy v Polsku došlo v roce 1988 (Kaminski, 1999), v Maďarsku pak v lednu 1990 (Marer, 1991).

Ačkoliv liberalizace maďarského zahraničního obchodu začala dříve, byla prováděna postupně a pomalu v rámci 3letého programu přijatého v roce 1989. I systém přidělování importovaných meziproductů byl v Maďarsku opuštěn až v roce 1990, stejně tak byly velmi pomalu rušeny kvóty na řadu spotřebního zboží, které byly navíc bezprostředně nahrazovány cly (Kaminski, 1999). Naproti tomu v Polsku došlo k liberalizaci „skokové“ v lednu roku 1990; současně byla zavedena nová dovozní cla o průměrné výši 12 %, v případě průmyslové produkce 21 % a některá necelní opatření k ochraně určitých odvětví, např. výroby automobilů a spotřební elektroniky (Marer, 1991).

Z hlediska zahraničního obchodu a jeho vlivu na odstranění cenového zkreslení bylo významným počinem vedle liberalizace cen a zahraničního obchodu také zavedení směnitelnosti měny (Marer, 1991). Pokud jde o kurzy, mělo Maďarsko jistý náskok, protože tam došlo k zavedení jednotného kurzu pro obchodní a neobchodní platby již v roce 1982, kdežto v Polsku se tak stalo až v roce 1990 (Tomšík, 1997).

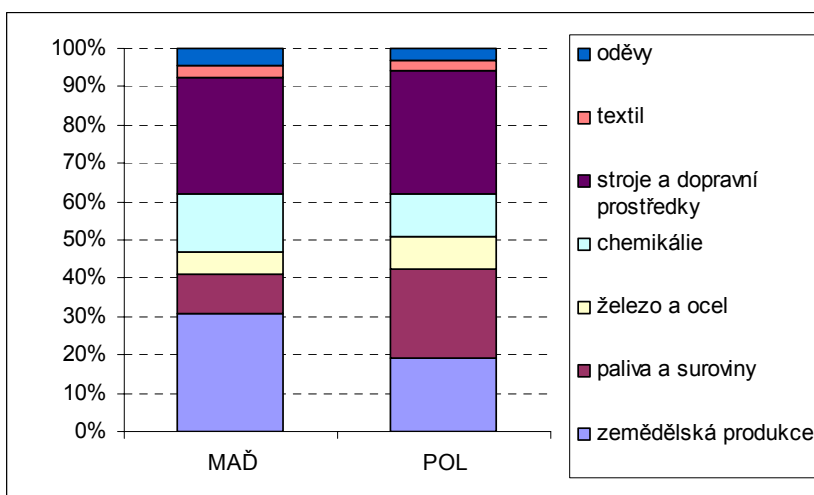
1.3. Výchozí situace Maďarska a Polska

Zapojení obou zemí do světové ekonomiky lze hodnotit na základě ukazatele otevřenosti. V roce 1990 byla otevřenost maďarské ekonomiky téměř 60 % (měřeno jako podíl obrátu zahraničního obchodu na HDP), v případě Polska to bylo pouhých 27 %, což znamená, že už jen vzhledem k velikosti polského trhu zde byl význam zahraničního obchodu relativně malý. Z hlediska ukazatele exportu na hlavu na tom bylo v roce 1990 také lépe Maďarsko, kde dosahoval asi 1100 USD, zatímco v Polsku to bylo necelých 500 USD.

Teritoriální reorientace se podle Marera (1991) projevila v obou zemích již v roce 1990, kdy došlo k propadu obchodu Polska a Maďarska v rámci RVHP o 20–30 %, největší propad byl u obchodu s bývalou NDR, kde bývalá NSR nahradila většinu z toho, co bylo dříve dováženo z ostatních zemí RVHP.

Začínající změny teritoriální orientace, zejména exportu, na vyspělé západní trhy s sebou postupně nesly také změny v komoditní struktuře, které souvisely s měnícím se výrobním profilem obou ekonomik. Výchozí komoditní struktura zahraničního obchodu Polska a Maďarska v roce 1990 je zachycena v grafech č. 1 a 2.⁴

Graf č. 1: Komoditní struktura exportu v roce 1990



Zdroj: data WTO (2007)

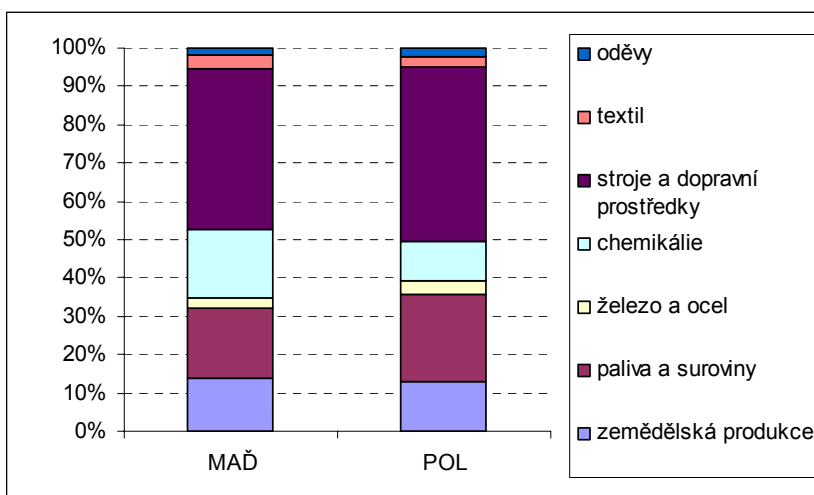
Hlavními exportními komoditami Maďarska a Polska byly v roce 1990 stroje a dopravní zařízení s 31 % celkových exportů v Maďarsku a 32 % v Polsku. Dále již byly v exportech rozdíly. Zatímco v Maďarsku hrála vedle strojů důležitou roli i zemědělská produkce (také 31 %) a produkce chemického průmyslu (14 %), v Polsku spíše paliva a suroviny (23 %) a až následně zemědělská produkce (19 %).

V případě importu byly mezi Maďarskem a Polskem menší rozdíly (viz graf č. 2). Stejně jako v případě exportů dominovaly v obou zemích stroje a dopravní prostředky (42 % v Maďarsku a 45 % celkových importů v Polsku), tedy produkce přinášející potřebné nové technologie. Stále se projevovala surovinová náročnost výrob v obou

⁴ Údaje v grafech vycházejí z databáze WTO (2007), kde členění do jednotlivých komoditních skupin odpovídá těmto třídám SITC: zemědělská produkce (SITC 0, 1, 2, 4 bez 27 a 28), paliva a suroviny (SITC 27, 28, 3 a 68). Ostatní komoditní kategorie náleží pod průmyslovou produkci (SITC 5, 6, 7, 8 bez 68 a 891).

zemích, a proto další významnou importní komoditní skupinou bylo odvětví paliv a surovin s 18 % (Maďarsko), resp. 22 % (Polsko). Rozdíl mezi oběma zeměmi spočíval v importu chemikálií, které hrály větší roli v Maďarsku (18 % celkových importů), což bylo dáno významným postavením farmaceutického průmyslu v maďarské ekonomice.

Graf č. 2: Komoditní struktura importu v roce 1990



Zdroj: data WTO (2007)

Obecně lze říct, že pro obě země byly na počátku 90. let společné vnější hrozby, které Tomšík (1997) shrnuje následovně: ukončení RVHP, přechod na placení v konvertibilních měnách, realizace zahraničního obchodu za světové ceny (nikoliv pětileté klouzavé průměry), růst cen ropy vyvolaný konfliktem v Perském zálivu a obchodní embargo uvalené na Jugoslávii.

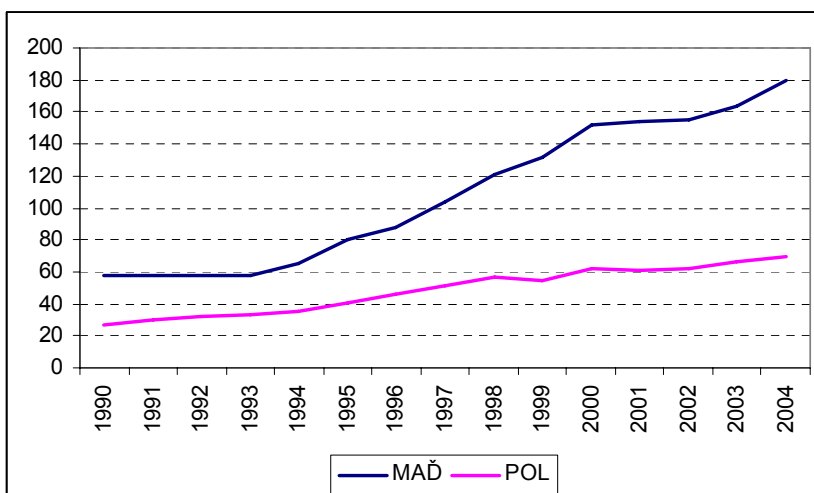
2. VÝVOJ ZAHRANIČNÍHO OBCHODU

Vývoj zahraničního obchodu v letech 1990-2006 je nejprve zaměřen na základní charakteristiky zahraničního obchodu, tedy otevřenost ekonomiky, výši exportu na hlavu a vývoj obchodní bilance a podílu jejího salda na HDP, dále pak na aspekty teritoriální, komoditní a institucionální. Součástí komoditních aspektů je také zhodnocení dopadů zahraničního obchodu na ekonomický růst na základě vývoje využití importů, faktorové náročnosti a kvality exportů.

2.1. Základní charakteristiky zahraničního obchodu

Otevřenost je měřena jako podíl obrátu zahraničního obchodu, tj. suma exportu a importu, na HDP (viz graf č. 3).

Graf č. 3: Vývoj otevřenosti ekonomiky (%)

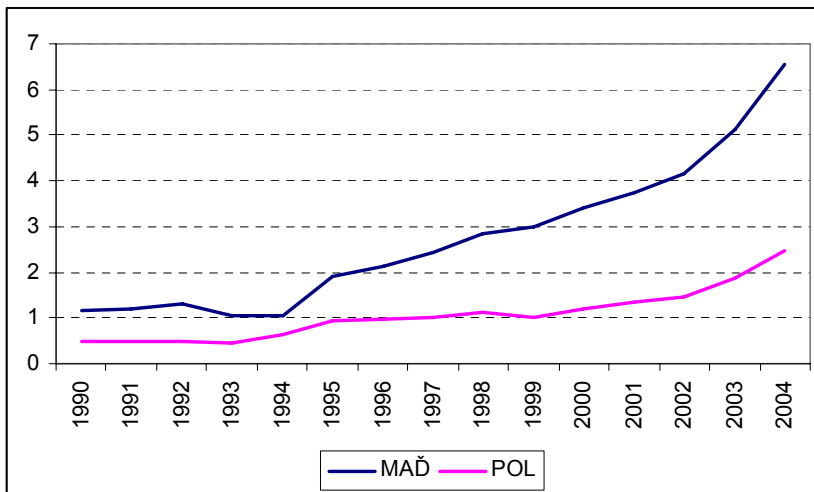


Zdroj: data Heston – Summers – Aten (2006), vlastní výpočty

Otevřenost obou ekonomik rostla, tempo růstu však bylo rozdílné. Zatímco Maďarsko vykazuje ve srovnání s Polskem dlouhodobě podstatně vyšší otevřenost, také tempo růstu otevřenosti bylo v případě Maďarska vyšší. V roce 2004 dosáhla otevřenost 180 % (Maďarsko), resp. 70 % (Polsko). Vysoká otevřenost tak zejména v případě Maďarska znamená významnou úlohu zahraničního obchodu coby determinantu ekonomického růstu země.

Vzhledem k tomu, že jde o dvě rozdílně velké ekonomiky, pro srovnání exportního výkonu je vhodnější využít ukazatel exportu na hlavu, který vypovídá o tom, kolik vyprodukuje občan dané země produkce určené pro zahraniční trhy (viz graf č. 4).

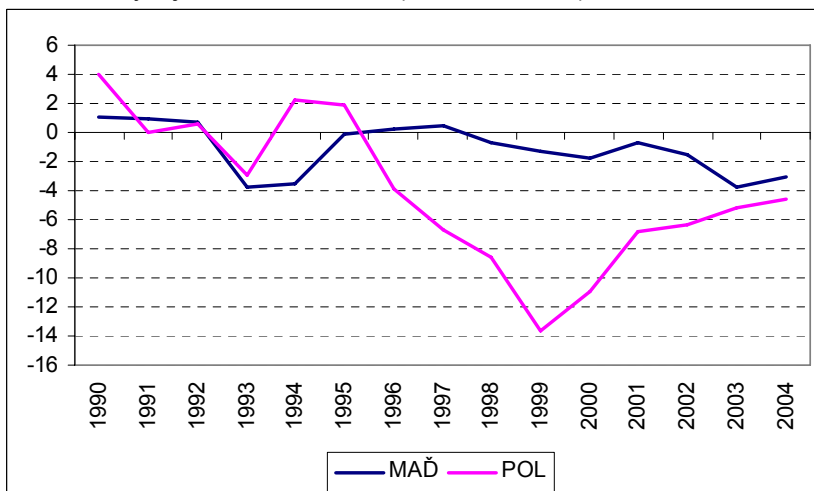
Graf č. 4: Vývoj exportu na hlavu (tis. USD, b.c.)



Zdroj: data World Resources Institute (2007), Heston – Summers – Aten (2006), vlastní výpočty

I v případě exportu na hlavu vykazovalo Maďarsko vyšší hodnoty, ale i vyšší tempo růstu (od roku 1994). Od roku 1990 se výše exportů na hlavu v Maďarsku téměř zešestinásobila a v roce 2004 činila asi 6500 USD. Jak již bylo uvedeno, v Polsku byl růst pozvolnější (asi pětinašobný) a v roce 2004 byly ve výši necelých 2500 USD.

Graf č. 5: Vývoj obchodní bilance (mld. USD, b.c.)



Zdroj: data World Resources Institute (2007), vlastní výpočty

V grafu č. 5 je patrné, že obě země se z přebytku obchodní bilance na začátku 90. let až na výjimky dostaly do deficitů. Příčiny těchto deficitů jsou jednak na straně importu, kde ekonomický růst v zemích vedl

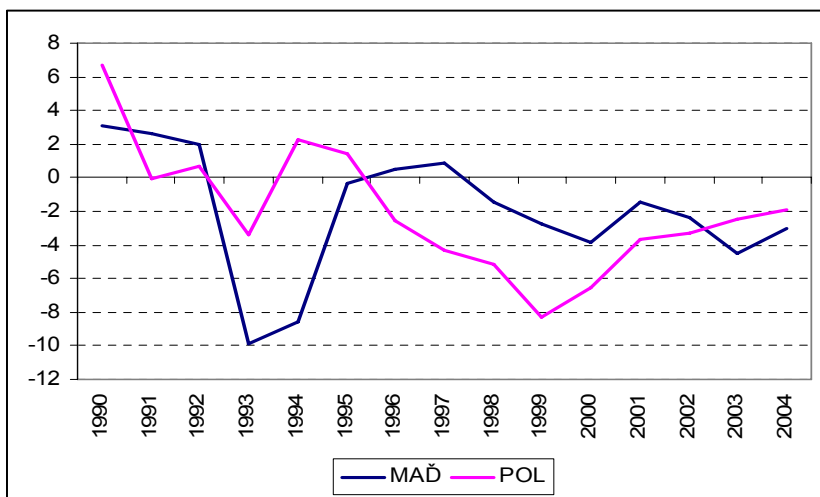
k prudkému nárůstu importu, a dále jsou spojeny s touhou spotřebitelů po „západní“ produkci a liberálním přístupem k importům (Tomšík, 1997). Obecně jsou deficity považovány za přirozený důsledek dohánění vyspělých ekonomik (Ministry of Economy and Transport, 2007).

V případě Maďarska došlo v roce 1993 k velkému zhoršení obchodní bilance vlivem prudkého nárůstu importu, vyvolaného opětovným růstem reálného HDP po předchozích letech propadu (deficit činil téměř 4 mld. USD, což bylo necelých 10 % HDP). V roce 1995 pak bylo maďarskou vládou jako reakce přijato protekcionistické opatření v podobě 8 % dovozní přírážky⁵ a provedena devalvace HUF.

Polsko na rozdíl od Maďarska dosáhlo největšího deficitu obchodní bilance až koncem 90. let, což bylo důsledkem jejího rychlého zhoršování od roku 1996. V roce 1999 tak činil deficit téměř 14 mld. USD (více než 8 % HDP). I v Polsku byl problém s deficitem obchodní bilance řešen zavedením dovozní přírážky ve výši 3 %, dále pak prováděním minidevalvací (Tomšík, 1997).

V roce 2004 měly obě země menší deficity obchodní bilance ve výši 3,1 mld. USD (Maďarsko) resp. 4,6 mld. USD (Polsko), což bylo přes 3 % maďarského HDP a necelé 2 % polského HDP.

Graf č. 6: Vývoj podílu obchodní bilance na HDP (%)



Zdroj: data World Resources Institute (2007), IMF (2007), vlastní výpočty

⁵ Tato přírážka se netýkala pouze strojů a energií (Kaminski, 1997); byla v platnosti do roku 1997.

2.2. Teritoriální struktura zahraničního obchodu⁶

Podle údajů Country Studies (1993) byly na začátku 90. let hlavními obchodními partnery Polska tehdejší Sovětský svaz a Německo. Podíl SSSR byl vysoký, protože tehdejší polská vláda si chtěla udržet Sovětský svaz coby exportní trh s cílem chránit tak domácí producenty před propadem výroby, z čehož však kvůli problémům s vymáháním plateb za polskou produkci sešlo (Country Studies, 1993). Díky tomu došlo i v Polsku ke změně teritoriální orientace ve prospěch západních států, stejně jako tomu bylo v případě Maďarska, kde již v roce 1990 činil podíl EU na exportech Maďarska ze 45 % (WTO 1998).

Rychlý rozpad RVHP na začátku 90. let sice vedl ke krátkodobým problémům, ale na druhou stranu byl stimulem pro geografickou a komoditní reorientaci zahraničního obchodu zemí, což představovalo pozitivní faktor ve vztahu k dlouhodobému ekonomickému růstu.

Tabulka č. 1: Teritoriální struktura maďarského zahraničního obchodu

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
NĚM	EX	55,1	54,3	52,4	53,4	50,9	48,2	47,5	46,7
	IM	45,5	41,9	41,3	41,6	44,0	46,2	44,4	43,3
IT	EX	8,5	8,6	9,2	8,7	8,7	8,4	8,7	8,7
	IM	12,0	12,3	13,0	12,9	9,4	8,8	7,8	7,3
RAK	EX	13,8	12,7	11,7	10,7	12,2	11,0	8,8	7,7
	IM	13,9	12,1	12,2	11,8	17,5	12,8	10,6	9,9
FR	EX	6,4	7,6	8,8	8,5	8,6	8,5	8,1	7,4
	IM	7,3	7,1	7,8	8,2	6,3	7,2	7,9	7,6
VB	EX	6,4	6,0	6,3	7,1	6,9	8,5	8,0	7,1
	IM	4,7	5,2	4,9	4,9	4,1	4,2	4,0	3,9
RUM	EX	2,7	3,0	3,7	3,4	3,9	4,8	5,9	6,3
	IM	1,3	1,7	1,8	2,0	2,0	2,4	2,7	3,5
POL	EX	3,0	3,1	2,9	3,2	3,4	4,4	5,1	6,4
	IM	3,3	3,3	3,8	4,3	4,2	5,1	6,1	6,8
ČR	EX	2,1	2,4	2,7	2,9	3,1	3,6	4,8	5,4
	IM	2,9	3,3	3,5	4,0	3,8	4,5	4,6	4,9
RUS	EX	2,0	2,4	2,3	2,0	2,3	2,5	3,0	4,3
	IM	9,1	13,2	11,7	10,4	8,8	8,8	11,9	12,7

Zdroj: data Hungarian Central Statistical Office (2007)

⁶ Vzhledem k nedostupnosti starších detailních informací o zahraničním obchodě Maďarska a Polska je vývoj teritoriálních aspektů graficky demonstrován na kratších časových řadách.

V tabulce č. 1 je zachycen vývoj teritoriální struktury zahraničního obchodu Maďarska. Obecně lze říct, že nebyl velký rozdíl mezi exporty a importy s výjimkou podílu Ruska, kde je patrná surovinová závislost Maďarska na Rusku, které tak bylo v roce 2006 druhým největším importérem (s 8 % celkových importů), i když s velkým odstupem za dominantním Německem (43 % importů skupiny hlavních importních destinací, tj. asi 27 % celkových importů v roce 2006).

Tabulka č. 2: Teritoriální struktura polského zahraničního obchodu

	NĚM		IT		FR		VB		ČR		RUS	
	EX	IM	EX	IM	EX	IM	EX	IM	EX	IM	EX	IM
2003	57,6	45,1	10,3	15,8	10,9	13,1	9,0	6,9	7,2	6,3	5,0	12,8
2004	53,8	45,9	11,0	14,8	10,8	12,6	9,7	6,2	7,8	6,8	6,9	13,6
2005	51,1	46,3	11,1	13,3	11,3	11,2	10,1	5,8	8,3	6,7	8,1	16,7

Zdroj: Ministry of Economy and Labour (2004, 2005 a 2006)

Vývoj teritoriální stránky polského zahraničního obchodu je patrný v tabulce č. 2. Stejně jako u Maďarska, i v případě Polska hraje důležitou roli Německo coby obchodní partner (28 % celkových exportů a téměř 25 % importů v roce 2005). Dalším společným znakem byl i význam dalších zemí EU, tj. Itálie, Francie, Velké Británie, ČR, a dále Ruska jako importéra. Z hlediska teritoriálního tedy mezi oběma zeměmi výrazné rozdíly nebyly.

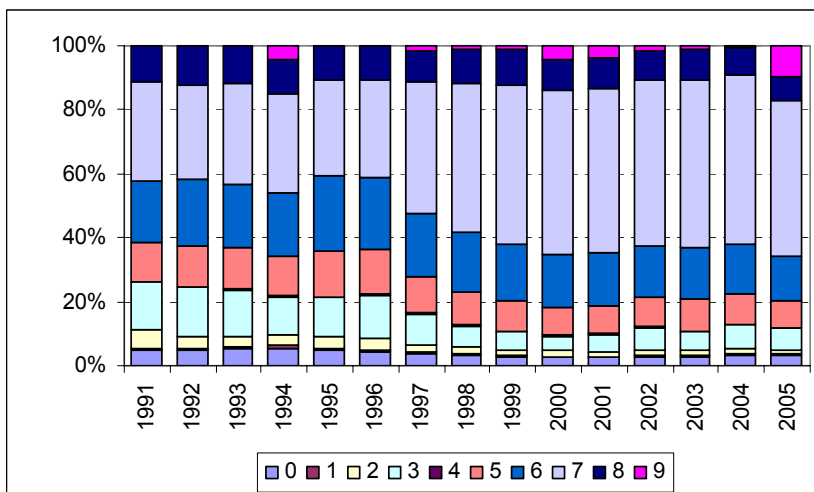
2.3. Komoditní struktura zahraničního obchodu

Co se týče importů, začínaly obě země v roce 1992 s obdobnou komoditní skladbou s podílem třídy SITC 7 (stroje a dopravní prostředky) okolo 30 %. Zatímco v Polsku vzrostl podíl této třídy na celkových importech jen nevýrazně a v roce 2005 činil asi 35 %, v maďarských exportech SITC 7 výrazně dominuje s téměř 49 % celkových importů.

Zvláštností Polska byla v letech 1993-95 komoditní struktura importu, který byl díky systému daňových úlev pro montážní operace tvořen z 65-70 % meziprodukty, které byly v Polsku dopracovány a následně exportovány, což mělo svoji nevýhodu v tom, že investiční produkce pak tvořila pouze 15 % celkového polského importu (Tomšík, 1997), takže na rozdíl od Maďarska zde nebyl zajištěn masivní příliv nových technologií. Rozdíly ve vývoji komoditní struktury maďarského a polského importu jsou zřejmé z grafů č. 7 a 8.⁷

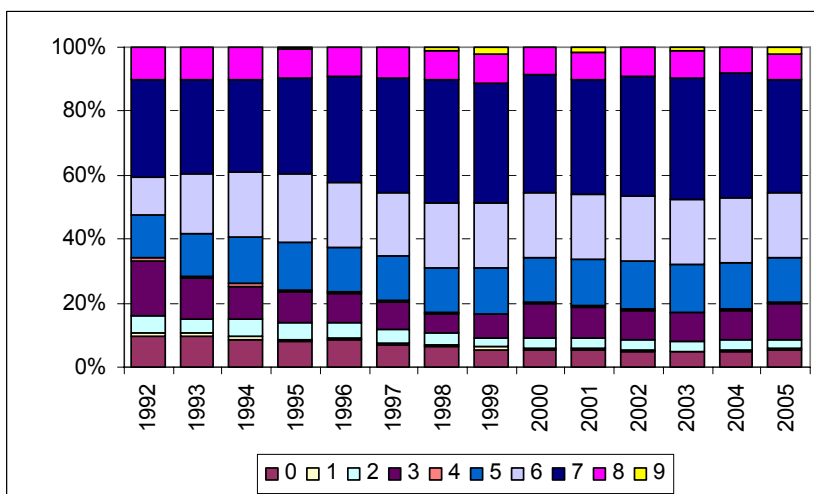
⁷ Členění tříd SITC je následující: 0: potraviny a živá zvířata, 1: nápoje a tabák, 2: suroviny bez paliv, 3: minerální paliva a maziva, 4: živočišné a rostlinné tuky a oleje, 5: chemikálie, 6: průmyslové zboží, 7: stroje a dopravní prostředky, 8: různé hotové výrobky, 9: nespecifikováno.

Graf č. 7: Komoditní struktura maďarského importu (dle tříd SITC)



Zdroj: data UN Comtrade (2007)

Graf č. 8: Komoditní struktura polského importu (dle tříd SITC)



Zdroj: data UN Comtrade (2007)

Rozdílné složení importů se odráží také v jeho využití (viz tabulka č. 3). Zatímco u Maďarska převažují importy určené především pro investiční činnost (v letech 2001–2005 asi 54 % importů), u Polska je s téměř stejným podílem dominantní produkce určená pro výrobní spotřebu. Tento závěr tak dále potvrzuje lepší postavení Maďarska z hlediska příspěvku zahraničního obchodu pro ekonomický růst.

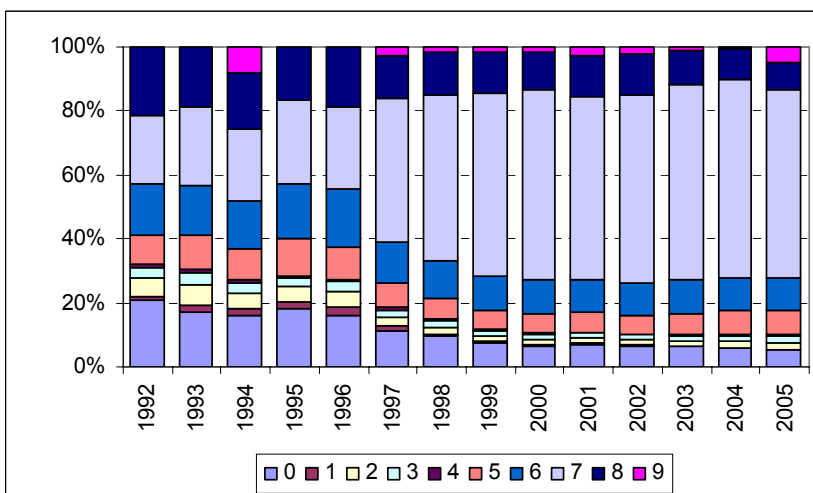
Tabulka č. 3: Využití importů (%)⁸

	2001		2002		2003		2004		2005	
	MAĎ	POL	MAĎ	POL	MAĎ	POL	MAĎ	POL	MAĎ	POL
osobní spotřeba (SITC 0,1,8)	12,8	8,6	12,5	6,4	12,8	7,1	12,2	4,6	12,6	7,7
výrobní spotřeba (SITC 2,3,4,5,6)	33,7	53,5	35,1	52,6	34,2	51,4	34,5	52,3	33,4	53,0
investiční činnost (SITC 7)	53,5	37,9	52,3	40,9	52,9	41,5	53,3	43,1	54,0	39,3

Zdroj: data INTRACEN (2007), vlastní výpočty

V komoditní struktuře exportu nebyly mezi oběma zeměmi na začátku 90. let také velké rozdíly, na čemž měly zásluhu výhody obou zemí v podobě levné pracovní síly. Také další vývoj byl podobný, tj. růst podílu SITC 7, i když ten byl v případě Maďarska podstatně rychlejší a v roce 2005 byla tato komoditní třída suverénně dominantní (s 59 % celkových exportů). Maďarská restrukturalizace totiž sice podle Kaminského (1999) kopírovala z pohledu exportní výkonnosti vývoj v dalších tranzitivních ekonomikách, ale probíhala rychlejším tempem.

Graf č. 9: Komoditní struktura maďarského exportu (dle tříd SITC)

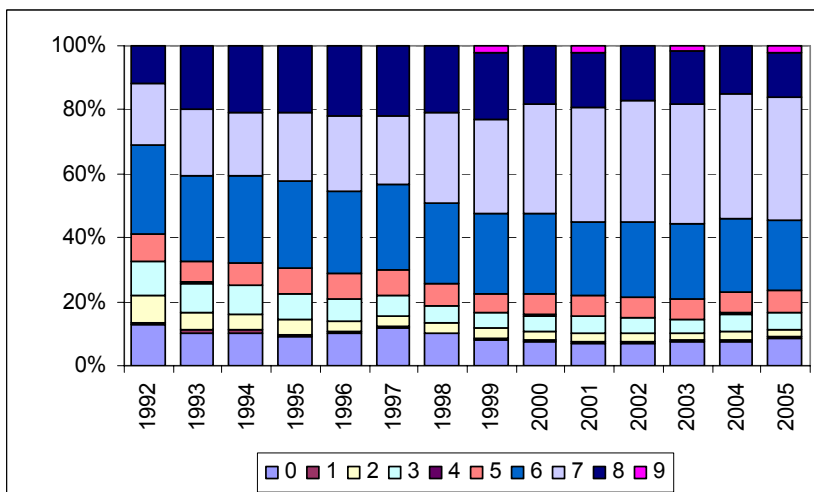


Zdroj: UN Comtrade (2007)

V Polsku není podíl třídy SITC 7 ve srovnání s ostatními komoditními třídami až tak výrazný (na rozdíl od Maďarska). V roce 2005 činil necelých 39 %, zatímco druhá nejvýznamnější polská exportní třída SITC 6 asi 22 % (v Maďarsku je to pouhých 10 %).

⁸ Rozdělení importů dle Mesároše (2000).

Graf č. 10: Komoditní struktura polského exportu (dle tříd SITC)



Zdroj: UN Comtrade (2007)

Z pohledu faktorové náročnosti exportů nebyl mezi Maďarskem a Polskem v letech 2001–2005 velký rozdíl (viz tabulka č. 4).

Tabulka č. 4: Rozdělení exportů podle faktorové náročnosti (%)⁹

	2001		2002		2003		2004		2005	
	MAĎ	POL	MAĎ	POL	MAĎ	POL	MAĎ	POL	MAĎ	POL
surovinově náročné	10,3	10,0	9,7	9,7	9,6	9,2	9,6	8,1	9,6	9,8
pracovně náročné	17,9	19,9	17,5	20,0	15,5	17,2	14,3	14,2	14,7	16,1
náročné na výzkum (neimitovatelné)	30,2	31,4	30,0	26,4	31,5	32,0	31,4	32,2	33,1	33,2
náročné na výzkum (imitovatelné)	24,5	24,8	26,4	29,7	28,3	28,5	31,8	33,4	23,5	24,1
kapitálově náročné	17,1	13,9	16,5	14,3	15,1	13,1	12,9	12,1	19,1	16,8

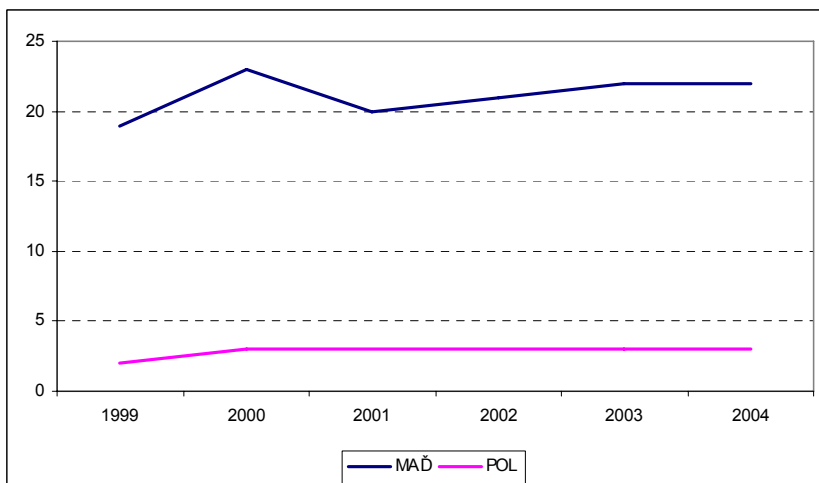
Zdroj: data INTRACEN (2007), vlastní výpočty

Obě země exportují především produkci, která je náročná na výzkum a zároveň obtížně imitovatelná (shodně činil podíl této skupiny 33 % celkových exportů). Nesofistikovaná produkce náročná na suroviny a pracovní sílu tvořila v roce 2005 v obou případech asi 25 % exportu. Z hlediska faktorové náročnosti exportu mají tedy obě země stejné dobré předpoklady pro ekonomický růst.

⁹ Členění exportů podle faktorové náročnosti je dle tříd SITC následující: surovinově náročné (SITC 0, 2 (bez 26), 3 (bez 35), 4 a 56), pracovně náročné (SITC 26, 6 (bez 62, 67 a 68) a 8 (bez 87, 88)), náročné na výzkum - neimitovatelné (SITC 57, 7 (bez 75, 76 a 78), 87 a 88), náročné na výzkum - imitovatelné (SITC 51, 52, 54, 58, 59, 75, 76) a kapitálově náročné (SITC 1, 35, 53, 55, 62, 67, 68, 78) (Utkulu – Seymen, 2004).

Jak již bylo zmíněno v úvodu, v dopadu obchodu jednotlivých komoditních skupin na ekonomický růst jsou rozdíly. Jednou z cest, jak měřit kvalitu exportu, je dle Gertlera (2006) zjišťování podílu technologicky vyspělé produkce na celkových exportech země, což zveřejňuje např. Eurostat.¹⁰ Vzhledem k odlišnému pojetí sofistikovanosti jsou výsledky jiné než podle faktorové náročnosti exportu (viz graf č. 11).

Graf č. 11: Podíl hi-tech exportů na celkových exportech (%)



Zdroj: data Eurostat (2007)

V grafu č. 11 je patrný obrovský rozdíl mezi podílem vyspělé produkce na celkových exportech Maďarska a Polska. Zatímco v případě Maďarska činil tento podíl zhruba 22 %, v Polsku je to pouhých 3,5 %.

Vysoký podíl hi-tech produkce v Maďarsku lze spojovat s přílivem FDI.¹¹ Mezi lety 1990-1997 absorbovalo Maďarsko asi ½ FDI směřujících do střední Evropy (Kaminski, 1999). Dalším faktorem, který v Maďarsku podpořil nárůst podílu hi-tech produkce, bylo podle Dezséri – Éltető – Meisel (2001) rychlé přijímání technických standardů a růst kvality produkce, a to zejména v těchto odvětvích: elektronika, telekomunikační zařízení a kancelářské přístroje.

¹⁰ Mezi produkty označované jako hi-tech patří: letecká technika, výpočetní technika, kancelářská technika, elektronika, přístroje, produkty farmaceutického průmyslu, elektrotechnika a zbraně (Eurostat 2007).

¹¹ FDI byly do Maďarska lákány mimo jiné tím, že stály jakoby mimo zahraničně-obchodní politiku země, tj. byla jim vracena cla za importy určené pro zpracování a následný export a investiční zařízení byly osvobozeny od dovozního cla (Kaminski, 1999).

2.4. Obchodní politika a ekonomická integrace

Obchodní politika obou zemí může být hodnocena na základě ukazatele svobody obchodu zveřejňovaného institucí The Heritage Foundation (viz tabulka č. 5).

Tabulka č. 5: Vývoj svobody obchodu (%)¹²

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
MAĎ	56,0	54,0	54,0	56,0	58,2	71,6	72,8	75,0	71,0	71,0	65,0	77,4	76,6
POL	52,0	52,0	64,6	88,0	88,0	89,8	72,6	73,8	65,2	65,4	74,2	77,4	76,6

Zdroj: The Heritage Foundation (2007)

V případě obou zemí platí, že svoboda obchodu ve sledovaném období rostla z výchozích 56 % (Maďarsko) resp. 52 % (Polsko) na téměř 77 % v roce 2007,¹³ což dle měřítek The Heritage Foundation představuje téměř svobodný obchod. Takováto úroveň svobody zahraničního obchodu představuje pozitivní faktor z hlediska ekonomického růstu obou zemí.

V rámci hodnocení nástrojů obchodní politiky se podíváme nejprve na vývoj cel (viz tabulka č. 6).

Tabulka č. 6: Vývoj průměrných celních sazeb (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
MAĎ	12,7	12,6	8,5	8,5	n	15,2	14,3	13,3	12,4	11,9	11,7	9,5	9,5
POL	12,2	11,7	8,5	8,5	11,6	18,7	13,1	n	15,9	14,5	12,6	13,9	13,9

Zdroj: WB (2002)

Průměrná celní sazba v Maďarsku klesla z necelých 13 % v roce 1991 na 9,5 % v roce 2003. Naproti tomu podle údajů WB byla celní ochrana v Polsku na vyšší úrovni – průměrné celní sazby se v letech 1991–2003 udržovaly nad 11 % (s výjimkou let 1993 a 1994).

Podle Kaminského (1999) mohlo Maďarsko coby malá ekonomika na začátku 90. let hodně získat z jednostranné liberalizace, přesto tam ale existoval silný politický odpor k liberalizaci; velká řada maďarských importů byla zatížena necelními bariérami, což se týkalo zejména

¹² Index obchodní svobody zohledňuje jak vážené průměry celních sazeb, tak i necelní bariéry. Ty jsou do skóre započteny jako trestné body ve výši až 20 p.b. nebo 1/5 maximálního skóre (Brach – Kane, 2007).

¹³ Obchodní politika Polska a Maďarska je sice od vstupu do EU společná s ostatními zeměmi EU, přesto se v roce 2007 Maďarské skóre zhoršilo kvůli biotechnologickým omezením, týkajícím se potravin a krmiv a skóre Polské z důvodu regulací týkajících se farmaceutické produkce (The Heritage Foundation 2007).

zemědělské produkce, textilu a oděvů), některých produktů chemického průmyslu, oceli a aut.¹⁴

I když Maďarsko mělo antidumpingové zákonodárství od roku 1997, nevyužívalo je. Naproti tomu Polsko antidumpingové zákonodárství využívalo – z jeho iniciativy bylo v letech 1995-2006 uvaleno 9 opatření, přičemž se jednalo o tatáž odvětví, která byla u samotného Polska postižena.¹⁵ V tabulce č. 7 jsou uvedeny počty uvalených antidumpingových opatření proti Maďarsku a Polsku.

Tabulka č. 7: Počty antidumpingových opatření proti Maďarsku a Polsku

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	celkem
MAĎ	0	1	0	0	2	2	0	1	1	0	0	0	7
POL	1	1	3	1	4	2	4	1	1	0	0	0	18

Zdroj: WTO (2007)

Co se týče odvětví, byly v Polsku v nejvíce případech dotčeni producenti surových kovů a výrobků z nich (6 případů) a dále pak výrobci chemické produkce (4 případy). V Maďarsku se antidumpingová opatření týkala vždy jen 1-2 firem z jednotlivých odvětví, takže nelze říct, kdo byl dotčen nejvíce. Při zohlednění významu postižené produkce na exportech obou zemí lze konstatovat, že Maďarsko, kde dominuje SITC 7, antidumpingová opatření nezasáhla citelně; v případě Polska to již bylo významnější, neboť dotčená produkce náleží dle klasifikace SITC do tříd SITC 5 a 6, které dohromady tvoří 29 % polských exportů (v roce 2005), a jedná se tedy o významná exportní odvětví.

Vedle prováděné obchodní politiky byla důležitými determinanty vlivu zahraničního obchodu na ekonomický růst i mezinárodní ujednání o regionální integraci a obchodní spolupráci, neboť obojí vede ke zintenzivnění ekonomických vazeb mezi zúčastněnými zeměmi.

Obě země v roce 1991 uzavřely asociační dohody s ES, které jim zajistily asymetrické snižování obchodních bariér v jejich prospěch, dále jsou členem CEFTA, OECD, WTO a uzavřely obchodní dohody s ESVO a různé bilaterální dohody s některými dalšími, zejména evropskými zeměmi. Z tohoto pohledu je tedy patrné, že od začátku 90. let v obou zemích existovala politická vůle zapojit se do světového obchodu.

¹⁴ Vysokými cly a kvantitativními omezeními na dovoz nových i ojetých automobilů se Maďarsko snažilo chránit zejména dva domácí producenty automobilů – Opel Hungary a Magyar Sužuji (WTO 1998).

¹⁵ Jednalo se o opatření proti Bělorusku, Číně, Taiwanu, Německu, Rusku a Vietnamu.

ZÁVĚR

Pozitivní vliv zahraničního obchodu na ekonomický růst obou zemí byl na začátku 90. let spojen se samotnou liberalizací zahraničního obchodu a cen, kdy došlo k odstranění zkreslení cen, ale také díky poměrně liberálnímu přístupu ke vstupu zahraničních konkurentů na domácí trhy. To přineslo zintenzivnění konkurenčního boje na původně oligopolních trzích.

Obě země v roce 1990 vykazovaly malou otevřenost, i když byl rozdíl mezi malou maďarskou ekonomikou a Polskem. Měřeno jako podíl obratu zahraničního obchodu na HDP, otevřenost v Maďarsku dosahovala 60 % a v Polsku jen 27 %. I když otevřenost obou ekonomik rostla, tento rozdíl přetrvával (v roce 2004: 180 % Maďarsko, 70 % Polsko). V Maďarsku tak zahraniční obchod byl (a je) zvláště důležitým faktorem ekonomického růstu.

Také z hlediska exportní výkonnosti v přepočtu na obyvatele na tom bylo Maďarsko již v roce 1990 lépe (na hlavu v Maďarsku připadal více než dvojnásobek toho, co v Polsku) a navíc si ještě díky rychlejšímu růstu exportu než v Polsku polepšilo, a tak v roce 2004 činil export na hlavu v Maďarsku asi 6500 USD, kdežto v Polsku necelých 2500 USD.

Z hlediska teritoriální a komoditní orientace zahraničního obchodu byla v obou zemích v roce 1990 situace obdobná. Rychlý rozpad RVHP na začátku 90. let byl impulzem pro strukturální změny obou ekonomik, což lze hodnotit jako pozitivní faktor ve vztahu k ekonomickému růstu. Z hlediska teritoriálního nebyly mezi oběma zeměmi během celého sledovaného období výrazné rozdíly – hlavním obchodním partnerem obou zemí je Německo. Dalším společným znakem byl i význam dalších zemí EU, tj. Itálie, Francie, Velké Británie, ČR, a dále Ruska jako importéra.

V komoditní struktuře (zejména exportu) se ale země i přes obdobný výchozí stav postupným vývojem rozcházejí. Zatímco v Maďarsku jsou suverénně nejdůležitější exportní produkci stroje a dopravní zařízení (SITC 7 s 59 % celkových exportů Maďarska), v Polsku náskok této komoditní třídy není tak velký (39 %) a neméně důležitou komoditní třídou je průmyslové zboží (SITC 6, 22 %). Kvalitativní stránka exportu hovoří ve prospěch Maďarska, kde se podíl hi-tech produkce na celkových exportech země pohybuje okolo 22 % (v Polsku jsou to 3 %), což znamená, že z tohoto ohledu má Maďarsko lepší předpoklady pro vyšší ekonomický růst.

Co se týče importů, v Maďarsku dlouhodobě převažují importy určené především pro investiční činnost (54 % celkových importů), kdežto u Polska je s téměř stejným podílem dominantní produkce určená pro výrobní spotřebu. To znamená, že touto cestou není zajištěn příliv nových technologií, potřebných pro polský ekonomický růst.

Obchodní politika obou zemí je v současné době dle The Heritage Foundation hodnocena jako téměř svobodný obchod, což znamená, že by vliv zahraničního obchodu na ekonomický růst země neměl být příliš „rušen“ státními zásahy. Průměrné celní sazby v obou zemích klesají, otázkou je, jak dalece narušují svobodný obchod necelní překážky v podobě různých předpisů. Pokud jde o antidumpingová opatření, ta v letech 1995–2006 nezasáhla maďarské exportní producenty citelně; v případě Polska to již bylo významnější, neboť se jedná o významná exportní odvětví a navíc byl i počet těchto opatření vyšší (18 oproti maďarským 7). Z hlediska využívání antidumpingového zákonodárství také vévodilo Polsko (9 opatření), kdežto Maďarsko ani žádné antidumpingové řízení neiniciovalo.

3. POUŽITÁ LITERATURA

BEACH, W. – KANE, T. (2007): Methodology: Measuring the 10 Economic Freedoms. Dostupné na: <http://www.heritage.org/research/features/index/chapters/htm/index2007_chap3.cfm> (16.8.2007).

COUNTRY STUDIES (1993): Foreign Trade. Dostupné na: <<http://www.country-studies.com/poland/foreign-trade.html>>(7.8.2007).

ČERNOCH, P. (2003): Cesta do EU – východní rozšíření Evropské unie a česká republika v období 1990-2004. Linde, 2003.

DEZSÉRI, K. – ÉLTETŐ, A. – MEISEL, S. (2001): Technical Barriers to Trade for Hungarian Exports to the European Union. WP. Dostupné na: <<http://mek.oszk.hu/03800/03846/03846.pdf>> (14.8.2007).

EUROSTAT (2007): High-tech Exports. Dostupné na: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EU_MAIN_TREE&root=EU_MAIN_TREE/basic/strind/innore/ir140> (28.7.2007).

GERTLER, P. (2006): Export Structure Quality and Economic Growth. BIATEC, 10/2006. Dostupné na: <http://www.nbs.sk/BIATEC/BIA10_06/13_17.PDF> (26.7.2007).

HESTON, A. – SUMMERS, R. – ATEN, B. (2006): Penn World Table Version 6.2 . Dostupné na: <<http://pwt.econ.upenn.edu>> (2.8.2007).

HOLMAN, R. (2000): Transformace české ekonomiky: V komparaci s dalšími zeměmi střední Evropy. CEP, 2000.

INVEST EAST (1998): Hungary - Trade Regulations and Standards. Dostupné na: <<http://www.factbook.net/countryreports/hu/HuTradeRegs.htm>> (25.7.2007).

JANDOVÁ, M. (2006): Vývoj institucionálních, teritoriálních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR. WP č. 20, 2006.

JANDOVÁ, M. (2007): Zahraniční obchod Slovenské republiky 1993-2006. WP č. 10, 2007.

KAMINSKI, B. (1999): Hungary – Foreign Trade Issues in the Context of Accession to the EU. WB Paper no. 441, 1999.

KUBIŠTA, V. a kol. (1999): Mezinárodní ekonomické vztahy. HZ Editio, 1999.

MESÁROŠ, O. (2000): Vývoj a hlavní strukturální změny v zahraničním obchodě České republiky. VŠE, 2000.

MINISTERSTWO SPRAW ZAGRANICZNYCH (2007): Poland in international economic organizations. Dostupné na: <<http://www.business.gov.pl/International,Exchange,92.html>> (16.8.2007).

MINISTRY OF ECONOMY AND LABOUR (2004): Poland 2004 - Report Foreign Trade. Dostupné na: <http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/C41A2C65-57AA-4A67-8CBD-F8F22CD6CEAB/13427/Report_foreign_2004.pdf> (10.8.2007).

MINISTRY OF ECONOMY AND LABOUR (2005): Poland 2005 - Report Foreign Trade. Dostupné na: <http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/C41A2C65-57AA-4A67-8CBD-F8F22CD6CEAB/15237/Report_foreign_2005.pdf> (10.8.2007).

MINISTRY OF ECONOMY AND LABOUR (2006): Poland 2006 - Report Foreign Trade. Dostupné na: <http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/C41A2C65-57AA-4A67-8CBD-F8F22CD6CEAB/26763/raportoHZ_angielska.pdf> (10.8.2007).

MINISTRY OF ECONOMY AND TRANSPORT (2007): Overview of the Characteristics and Current Trends of the Hungarian external trade – based on 2006 data. Dostupné na: <http://en.gkm.gov.hu/data/cms684783/trade_2006q4_ENG.pdf> (29.7.2007).

THE HERITAGE FOUNDATION (2007): Index of Economic Freedom – Hungary. Dostupné na: <<http://www.heritage.org/research/features/index/country.cfm?id=Hungary>> (12.8.2007).

THE HERITAGE FOUNDATION (2007): Index of Economic Freedom – Poland. Dostupné na: <<http://www.heritage.org/research/features/index/country.cfm?ID=Poland>> (12.8.2007).

TOMŠÍK, V. (1997): Komparace makroekonomického vývoje transformačních ekonomik – České republiky, Maďarska a Polska s důrazem na vývoj zahraničního obchodu a platebních bilancí. WP, AV ČR, 1997.

U.S. DEPARTMENT OF STATE (1994): Hungary: 1994 Country Report on Economic Policy and Trade Practices. Dostupné na: <http://dosfan.lib.uic.edu/ERC/economics/trade_reports/1994/Hungary.html> (2.8.2007).

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (2004): Hungary. Dostupné na: <http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2004/2004_National_Trade_Estimate/2004_NTE_Report/asset_upload_file18_4772.pdf> (2.8.2007).

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE (2004): Poland. Dostupné na: <http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2004/2004_National_Trade_Estimate/2004_NTE_Report/asset_upload_file962_4792.pdf> (2.8.2007).

UTKULU, U. – SEYMEN, D. (2004): Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey *vis-à-vis* the EU/15. Dostupné na: <<http://www.etsg.org/ETSG2004/Papers/seymen.pdf>> (14.8.2007).

WB (2002): Trends in Average Tariff Rates for Developing and Industrial Countries 1981-2003. Dostupné na: <<http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/tar2002.xls>> (1.8.2007).

WTO (1998): Trade Policy Reviews - Hungary – July 1998 Dostupné na: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp80_e.htm> (29.7.2007).

WTO (2007): WTO Statistical Data Sets - Technical Notes. Dostupné na: <http://stat.wto.org/TechnicalNotes/DataSetTechnicalNotes_E.htm#Product_Def> (2.8.2007).

Internetové databáze:

databáze UN Comtrade <<http://comtrade.un.org/db/>>.

databáze World Resources Institute <http://www.earthtrends.wri.org/searchable_db/index.php?theme=5>.

databáze Hungarial Central Statistical Office <http://portal.ksh.hu/portal/page?_pageid=38,122433&_dad=portal&_schema=PORTAL>.

databáze International Trade Centre <<http://www.intracen.org/tradstat/>>.

databáze Penn World Table Version 6.2 <pwt.econ.upenn.edu>.

V roce 2005 vyšlo:

WP č. 1/2005

Petr Chmelík: Vliv institucí přímé demokracie na hospodářskou politiku ve světle empirického výzkumu

WP č. 2/2005

Martin Kvizda – Jindřiška Šedová: Privatizace a akciové společnosti – k některým institucionálním aspektům konkurenceschopnosti české ekonomiky

WP č. 3/2005

Jaroslav Rektořík: Přístup k inovacím v České republice. Současný stav a možné směry zlepšení.

WP č. 4/2005

Milan Víturka – Vladimír Žítek – Petr Tonev: Regionální předpoklady rozvoje inovací

WP č. 5/2005

Veronika Bachanová: Analýza kvality regulace České republiky

WP č. 6/2005

Hana Zbořilová – Libor Žídek: Washingtonský konsenzus v české ekonomické praxi 90. let

WP č. 7/2005

Osvald Vašíček and Karel Musil: The Czech Economy with Inflation Targeting Represented by DSGE Model: Analysis of Behaviour

WP č. 8/2005

Zdeněk Tomeš: Je stárnutí populace výzvou pro hospodářskou politiku?

WP č. 9/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová: Společenská odpovědnost podniků

WP č. 10/2005

Ladislav Blažek – Alena Klapalová: Vztahy podniku se zákazníkem

WP č. 11/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová – Ladislav Šiška: Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku

WP č. 12/2005

Ladislav Blažek – Radomír Kučera: Vztahy podniku k vlastníkům

WP č. 13/2005

Eva Kubátová: Analýza dodavatelských vztahů v kontextu inovací

WP č. 14/2005

Ladislav Šiška: Možnosti měření a řízení efektivnosti a úspěšnosti podniku

V roce 2006 vyšlo:

WP č. 1/2006

Tomáš Otáhal: Je úplatkářství dobrá cesta k efektivnějšímu vymáhání práva?

WP č. 2/2006

Pavel Breinek: Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti

WP č. 3/2006

Jindřich Marval: Daňová kvóta v ČR

WP č. 4/2006

Zdeněk Tomeš – Daniel Němec: Demografický vývoj ČR 1990–2005

WP č. 5/2006

Michal Beneš: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda

WP č. 6/2006

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v ČR v období 1990–2005

WP č. 7/2006

Petr Musil: Tendence na českém trhu práce v období transformace

WP č. 8/2006

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 9/2006

Pavína Balcarová – Michal Beneš: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti

WP č. 10/2006

Miroslav Hloušek: Czech Business Cycle Stylized Facts

WP č. 11/2006

Jitka Doležalová: Vliv politiky na konkurenceschopnost České republiky

WP č. 12/2006

Martin Chromec: Dlouhodobé efekty monetární politiky: může ČNB ovlivnit ekonomický růst?

WP č. 13/2006

Tomáš Paleta: Strukturální změny české ekonomiky ve světle privatizace a podpory malého a středního podnikání

WP č. 14/2006

Tomáš Otáhal: Vývoj korupce v ČR v období transformace

WP č. 15/2006

Jan Jonáš: Ekonomická svoboda a konkurenční schopnost české ekonomiky

WP č. 16/2006

Michal Tvrdoň: Regulace trhu práce v ČR

WP č. 17/2006

Martina Vašendová: Pohyb kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 18/2006

Ondřej Moravec: Hospodářská soutěž a její vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 19/2006

Milan Víturka – Viktorie Klímová: Globálně orientované hodnocení konkurenční pozice krajů České republiky

WP č. 20/2006

Monika Jandová: Vývoj komoditních, teritoriálních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR

WP č. 21/2006

Vladimír Žítek – Josef Kunc – Petr Tonev: Vybrané indikátory regionální konkurenceschopnosti a jejich vývoj

WP č. 22/2006

Aleš Franc: Hlavní tendence ve vývoji pracovních migrací v České republice

WP č. 23/2006

Osvald Vašíček – Karel Musil: Behavior of the Czech Economy: New Open Economy Macroeconomics DSGE Model

WP č. 24/2006

Jaroslav Rektourek: Zapojení vysokých škol do přípravy a realizace strategických dokumentů regionů – podmínka rozvoje inovačních aktivit

WP č. 25/2006

Ladislav Šiška: Analýza finanční úspěšnosti tuzemských podniků

WP č. 26/2006

Daniel Němec: Demografický vývoj SR 1990–2005

V roce 2007 vyšlo:

WP č. 1/2007

Nada Voráčová: Maďarská fiskální politika a hospodářský růst

WP č. 2/2007

Martin Chromec: Monetární politika a její dopad na konkurenceschopnost Slovenské republiky

WP č. 3/2007

Martina Vašendová: Pohyb zahraničního kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenční schopnost slovenské ekonomiky

WP č. 4/2007

Jitka Doležalová: Vliv politiky na konkurenceschopnost Slovenské republiky

WP č. 5/2007

Daniel Němec: Komparace demografického vývoje Maďarska a Polska v období transformace

WP č. 6/2007

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v Maďarsku v období 1990–2006

WP č. 7/2007

Martina Vašendová: Pohyb zahraničního kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenční schopnost polské ekonomiky

WP č. 8/2007

Tomáš Otáhal: Vývoj korupce v SR v období transformace

WP č. 9/2007

Jitka Doležalová: Rozvoj demokracie v Polsku a jeho vliv na výkonnost hospodářství

WP č. 10/2007

Monika Jandová: Zahraniční obchod Slovenské republiky 1993–2006

WP č. 11/2007

Milan Viturka: Inovační profily regionů

WP č. 12/2007

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v Polsku a ve Slovenské republice v období 1990–2006

WP č. 13/2007

Jitka Doležalová: Demokracie a její vliv na výkonnost maďarského hospodářství

WP č. 14/2007

Tomáš Paleta: Strukturální politika Slovenské republiky 1990–2005

WP č. 15/2007

Nada Voráčová: Hospodářský růst na Slovensku a v Polsku: jaký vliv měla fiskální politika?

WP č. 16/2007

Monika Jandová: Komparace zahraničního obchodu Maďarska a Polska (1990–2006)