

K možnosti nového uspořádání globální interdependence a takzvané nové obchodní geografie

Jaroslav FOLTÝN – Vladimír JENÍČEK*

On the Possibility of the New Arrangement of Global Interdependence and So-called the New Trade Geography

Abstract

The article analyses dynamism and regional structure for weakening the old model of the world trade and the reasons of increasing significance of developing countries, but the limits of trade South-South too. The perspectives of geographic structural changes in the world trade and a new dimension of global interdependence are presented too.

Keywords: world trade, trade geography, North-South, South-South, developing countries, global interdependence

JEL Classifications: F13

Úvod

V předložené stati vycházíme z pojetí UNCTAD, která definuje globalizaci „... jako rostoucí tok zboží, služeb a kapitálu přes národní hranice a jemu odpovídající vznik systému organizačních struktur, jejichž úkolem je řídit expandující síť mezinárodních ekonomických aktivit a transakcí. Za globalizovanou ekonomiku lze považovat takovou, v níž firmy a instituce operují transnacionálně – bez omezení národních hranic. Statky, výrobní faktory i finanční aktiva přestávají mít národní charakter. Národní státy do značné míry ztrácejí svou autonomní moc a schopnost sledovat své vlastní cíle. Ty statky, které jsou potřebné pro zachování otevřeného tržního systému, jmenovitě ochrana vlastnických práv a stabilní monetární systém, se stávají věcí globální odpovědnosti. Celkový ekonomický výkon záleží na schopnosti firem reagovat na globální tržní pobídky a efektivnosti globální regulace“ [s. 33].

* Jaroslav FOLTÝN – Vladimír JENÍČEK, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, Katedra světové ekonomiky, nám. W. Chirchilla 4, Praha 3, Česká republika; e-mail: jenicek@vse.cz

Z této charakteristiky je zřejmé, že globální interdependence je významnou, ale přesto jen jednou částí globalizačních procesů světového hospodářství.

Již téměř třicet let slábne a pomalu mizí starý model globální interdependence v obchodní oblasti, položený na exportu primárních komodit (*primary commodities*) z rozvojových zemí (dále RZ) do vyspělých tržních ekonomik (dále VTE) výměnou za jejich importy hotových výrobků a služeb (*manufactures and services*). Slábnou toky surovin a surovinově i pracovně náročných druhů zboží z RZ. Mnohé RZ se dokázaly industrializovat, byť v různé míře a struktuře, a tedy participovat na probíhající technologicko-inovační revoluci jakožto hlavního akceleratoru změn v geografické struktuře světového obchodu, což se projevuje v jejich inovační výkonnosti a zprostředkovaně i konkurenceschopnosti.

Staré poučky, že tento obchodně-ekonomický model je příčinou zaostávání RZ, protože neposkytuje těmto zemím dostatečné stimuly pro růst i rozvoj, ztrácí na platnosti.¹ Zejména argumenty, že starý model pro svou nízkou efektivnost a důchodovou nepružnost, jakož i klesající poptávku ve VTE (kromě energetických surovin) limituje rozvoj RZ a nemůže již sloužit jako východisko žádaných racionálních úvah a vysvětlování problémů globální interdependence v její asymetrické formě, neobstojí. Zůstávají sice jeho některá rezidua (obchodní bariéry, i když modifikované, stagnující směnné relace a ztížený přístup na trhy VTE), ale ty nemohou celkovou situaci postupující nefunkčnosti starých pouček změnit. Stručně řečeno, světový obchod již začal přecházet na nový model – tzv. *novou obchodní geografii* (*new emerging geography of trade*),² v němž nejvýznačnějším faktorem změny se jeví růst obchodu Jih-Jih (včetně Číny), který však není obecným, ale parciálním jevem, týkajícím se prozatím jen části rozvojového světa, a to srovnatelně početně menší. Tento přechod také není ještě zcela završen a je komplikován zejména třemi činiteli:

- a) energetickou situací,
- b) pokračující ekonomickou diferenciací RZ,
- c) zejména ochranářskou politikou VTE, především v oblasti zemědělství.

Účelem této stati je ukázat, jak se proces za tři dekády vyvíjel, zrychloval a strukturálně i teritoriálně měnil, a pokusit se o několik úvah o perspektivách modelu, jenž se (snad) rodí, o jeho podobě a trvalosti. Jde zejména o tyto otázky:

¹ Ragnar Nurkse, Paul Baran, Raul Prebisch, Samir Amin, Paul Sweezy a řada jiných. Některé jejich teoretické závěry jsou sice platné stále, ale jejich většina je vývojem světového obchodu a světové ekonomiky značně modifikována a postupně překonávána.

² Tento termín začala systematicky používat UNCTAD asi před dvěma lety ve všech svých materiálech včetně ročenek. Poté se poměrně rychle rozšířil: do materiálů dalších organizací sítě OSN (UNEP, UNDP, UNIDO atd.). Začíná pronikat i do akademických publikací a statí, někteří autoři ho používají na počátku 90. let. Tento termín rozlišuje mezi „starou“ a „novou“ (*emerging*) či tvořící se geografii obchodu.

1. Jaká byla dynamika a regionální podoba postupného rozkladu starého modelu, resp. té části rozkladu, který zatím proběhl.

2. Jaké byly důvody relativního růstu významu RZ na světovém obchodu, jaké jsou jeho trendy.

3. Jaký je prostor a limity růstu obchodu Jih – Jih, event. triangulárního obchodu.

4. Jaké jsou vyhlídky na další expanzi obchodu Jih – Jih a na novou dimenzi globální interdependence, hlavně s ohledem na úlohu Číny.

Těmto otázkám napovídá sled výkladu a struktura celé stati.

1. Dynamika a regionální struktura postupného oslabování starého modelu

Změny byly patrné už v 70. letech, kdy jejich podstatná část byla způsobena ropnou krizí a embargem arabských zemí na její vývoz, jakož i tzv. revolucí cen ropy v polovině sedmé dekády a na samém počátku osmé (1980 – 1981). Po uklidnění se část růstu obchodu RZ opět snížila a boom opadl, nicméně ta část, která představovala intraregionální obchodní operace s průmyslovými výrobky (zejména ve východní Asii a v Latinské Americe), zůstala opadnutím boomu buď zcela neovlivněna, anebo se snížila jen málo, takže vedle zemí OPEC si dopomohly hlavně latinskoamerické země v první polovině 80. let ke zmírnění svých hospodářsko-finančních potíží.

Od druhé poloviny osmé dekády, kdy začala rychlá exportní expanze asijských nově industrializovaných zemí (dále NIZ první generace – Hongkong, Jižní Korea, Singapur, Taiwan) a Číny, však nastává značná změna. Rychle rostla hodnota exportu RZ vcelku, jejich podíl na světovém exportu a rozvoj dimenze tzv. Jih – Jih, a to jak v prvovýrobcích, tak průmyslových výrobcích. Prvním NIZ se povedl tzv. exportně orientovaný rozvoj jako strategický směr rozvoje (podrobněji viz [3]).

Tím se stalo, že dynamika exportu Jih-Jih stále rostla, například z pouhých 25 % v roce 1965 na 49 % v roce 2003. Současně se ale snižoval jejich export do VTE (z 69 % na 54 % za stejné období). Podíl prvogeneračních NIZ a Číny z jedné pětiny v roce 1965 vzrostl na plné dvě třetiny v roce 2003 a jejich podíl na exportu do VTE vzrostl z 8 % na 50 %, přičemž stále rostl podíl hotových výrobků a snižoval se podíl surovin a prvovýrobků. Hybnou silou obchodní dynamiky byly tedy jednoznačně asijské NIZ a Čína. Tyto skutečnosti dokládá tabulka 1.

Také složení obchodních toků prodělává zrychlenou dynamiku, na které participují RZ relativně silněji než VTE. Jejich podíl na světovém exportu se od roku 1970 téměř zdvojnásobil a vyznačuje se zrychlující se tendencí (80 % za posledních několik let).

T a b u l k a 1

Schéma uspořádání světového hmotného obchodu podle hlavních produkčních kategorií (1965, 1985, 2003)

	Dovozci					
	VTE		RZ		Z toho provosledové NIZ a Čína	
	Hodnota mld USD	Podíl (%)	Hodnota mld USD	Podíl (%)	Hodnota mld USD	Podíl (%)
1965						
VTE						
Veškeré zboží	87.0	67.2	29.3	22.6	2.8	2.2
Hotové výrobky	55.3	64.5	22.6	26.4	2.0	2.3
Prvovýrobky a komodity	30.4	75.2	6.2	15.2	0.8	2.0
RZ						
Veškeré zboží	17.6	68.9	6.4	25.1	1.1	4.3
Hotové výrobky	2.0	53.4	1.6	43.8	0.2	5.1
Prvovýrobky a komodity	15.6	71.7	4.7	21.8	0.9	4.1
Z čehož:						
provosledové NIZ a Čína						
Veškeré zboží	1.5	53.7	1.3	47.1	0.2	7.7
Hotové výrobky	0.9	55.5	0.7	47.2	0.1	6.7
Prvovýrobky a komodity	0.6	51.9	0.5	46.3	0.1	9.3
1985						
VTE						
Veškeré zboží	851.3	67.5	279.2	22.1	79.1	6.3
Hotové výrobky	616.9	67.0	221.2	24.0	63.6	6.9
Prvovýrobky a komodity	213.8	71.6	50.5	16.9	13.8	4.6
RZ						
Veškeré zboží	217.6	60.3	97.0	26.9	38.3	10.6
Hotové výrobky	74.3	58.3	43.0	33.7	17.0	13.3
Prvovýrobky a komodity	131.9	59.4	40.3	18.2	12.7	5.7
Z čehož:						
provosledové NIZ a Čína						
Veškeré zboží	59.5	54.7	45.7	42.0	23.3	21.4
Hotové výrobky	42.5	58.0	24.8	33.8	12.2	16.6
Prvovýrobky a komodity	6.7	25.5	7.9	30.1	2.8	10.7
2003						
VTE						
Veškeré zboží	3 555.1	74.7	1 033.4	21.7	418.0	808
Hotové výrobky	2 829.7	74.0	864.3	22.6	349.7	9.1
Prvovýrobky a komodity	614.3	78.0	136.2	17.3	53.9	6.8
RZ						
Veškeré zboží	1 141.7	53.8	921.4	43.4	510.4	24.1
Hotové výrobky	879.1	54.4	714.3	44.2	429.2	26.5
Prvovýrobky a komodity	258.3	52.6	200.2	40.8	79.1	16.1
Z čehož:						
provosledové NIZ a Čína						
Veškeré zboží	545.4	47.5	586.0	51.0	385.1	33.5
Hotové výrobky	511.6	48.6	526.8	50.1	350.6	33.3
Prvovýrobky a komodity	31.6	35.6	54.6	61.6	33.7	37.9

Poznámky: Tabulka je souhrnem dat, jež země hlásí OSN. Prvosledové NIZ zahrnují Hongkong (po převzetí Hongkong ČLR), Korejskou republiku, Singapur a Taiwan – provincii ČLR – dle mezinárodního označení. Podíl na celkovém vývozu produkční skupiny. Podíly jihovýchodní Evropy a Společenství nezávislých států (SNS) nejsou do tabulky zahrnuty, což vysvětluje, že podíly nedosahují 100. Kalkulace sekretariátu UNCTAD, založená na COMTRADE OSN.

Pramen: Trade and Development Report 2005. Geneva: UNCTAD, September 2005, s. 131.

Naopak, tempo jejich importu bylo o něco málo nižší, i když též zvolna stoupající (29 %). V kontrastu s tím je třeba poznamenat, že VTE svůj podíl trendově snižují (od r. 1970 asi o 10 %), stále však na ně ovšem připadají dvě třetiny světového obchodu.³ Tento opticky velmi úspěšný vývoj obchodu RZ má ovšem i mnoho negativních rysů. Není totiž ani trendově stálý, ani není uspokojivě rozprostřen mezi rozvojové regiony, subregiony a země. Například velký nárůst v 70. letech a v první polovině 80. let byl téměř výhradně plodem růstu cen ropy a profitovaly na něm hlavně země OPEC, a tedy zejména západoasijské (středovýchodní) arabské země, jen v malé míře země africké (Nigerie), východoasijské (Indonésie) či latinskoamerické (Venezuela). Naopak, strmý pád cen primárních komodit, s výjimkou fosilních paliv, z 80. let postihl RZ převážně chudé, hlavně Afriku (subsaharskou), a částečně i Latinskou Ameriku a Karibik. Po krátkém zotavení 1986 – 1996 srazila dvojí latinskoamerická finančně-ekonomická krize ekonomiku většiny latinskoamerických RZ do poklesu, a totéž nastalo koncem 90. let v jihovýchodní Asii (země ASEAN). To se projevilo na propadu růstu HDP i exportu, takže Afrika a Latinská Amerika ještě koncem 90. let nedosáhly podílů z počátků 80. let.

Pro názornost lze tak přirovnat obchod v hodnotovém vyjádření naprosté většiny RZ k více akcelerujícímu automobilu, v jehož šestiválcovém motoru *cosi*, například svíčky nepracují pravidelně, zanášejí se a výkon stoupá a klesá v jevu „škubající akcelerace“, který zažila většina majitelů starších vozů.

Také ve hmotném vyjádření jsou jisté nepravidelnosti dobře patrné, ačkoli zdaleka ne tak markantně jako u vyjádření hodnotového. Kromě několika let existuje stálý předstih temp růstu hotových výrobků před prvovýrobky a surovinami. Industrializace v řadě důležitých zemí pokračuje (Čína, Indie, Brazílie atd.), některé (např. malé západoafrické) nepokročily téměř vůbec. U první skupiny některé země dosáhly stupně kompetitivních parametrů s VTE, a zejména s tranzitivními ekonomikami (dále TE), které bychom v dalším textu mohli pracovníčně považovat za segment světové ekonomiky, blízký (kromě Ruska) druhé generaci NIZ, jsou to například balkánské země.

Tento bod lze tedy uzavřít tím, že dynamika růstu významu „Jihu“ pro světový obchod již nejméně 35 let roste. Sice s výkyvy, ale přesto ve zrychlujícím se trendu (počítáno ovšem s Čínou). Nelze sice jednoznačně říci, že téměř trvalý převis růstu světového obchodu nad růstem HDP v globálním měřítku je jednoznačně plodem též dynamiky – podíl RZ je stále pouze třetinový –, ale určitě k tomuto jevu významně přispěla a přispívá. Zároveň s hodnotovým vyjádřením se postupně zlepšuje i jeho zbožová skladba směrem od surovin, prvovýrobků a výrobků s malou přidanou hodnotou k výrobkům sofistikovanějším.

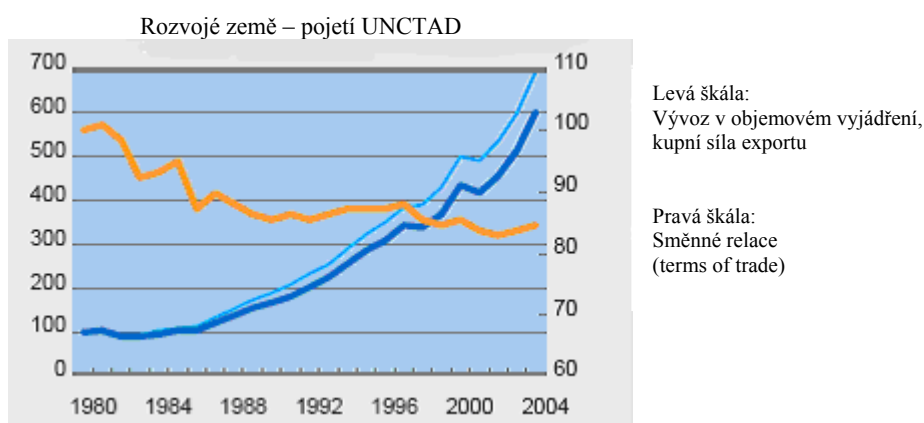
³ Číselně dokumentováno podrobně v ročence UNCTAD [4].

2. Důvody růstu významu rozvojových zemí ve světovém obchodu

Tato sofistikovanější struktura obchodu RZ se odrazila ve zlepšení jejich odbytových podmínek. Nepochybně došlo i ke zlepšení podmínek jejich exportu pro trhy VTE (viz dále), primární úlohu však sehrály lepší se faktory poptávky na trzích partnerských RZ. Tyto možnosti se od roku 1980 zlepšily tak, jak je zřejmé z následujícího zobrazení růstu kupní síly jejich exportu, který rostl zhruba dvojnásobnými tempy oproti VTE a jehož výdělečná schopnost se od roku 1985 téměř zešestinásobila, jak je zřejmé z grafu 1 (objem se dokonce zesedminásobil, ale vlivem klesajících *terms of trade* byl znehodnocen).

G r a f 1

**Vývozní objemy, směnné relace a kupní síla exportu RZ v letech 1980 – 2004
(index průměrného růstu, 1980 = 100)**



Pramen: Trade and Development Report 2005. Geneva: UNCTAD, September 2005, s. 91 (modifikováno).

Na tomto zlepšeném výsledku dlouhodobě profitovaly země Jižní a Jiho-východní Asie, následované Latinskou Amerikou, Blízkým a Středním východem. Kupní síla exportu Afriky za 25 let dokonce vzrostla, byť pouze na dvojnásobek. Regionální dekompozice výsledků je zřejmá z grafu 2 (a, b, c).

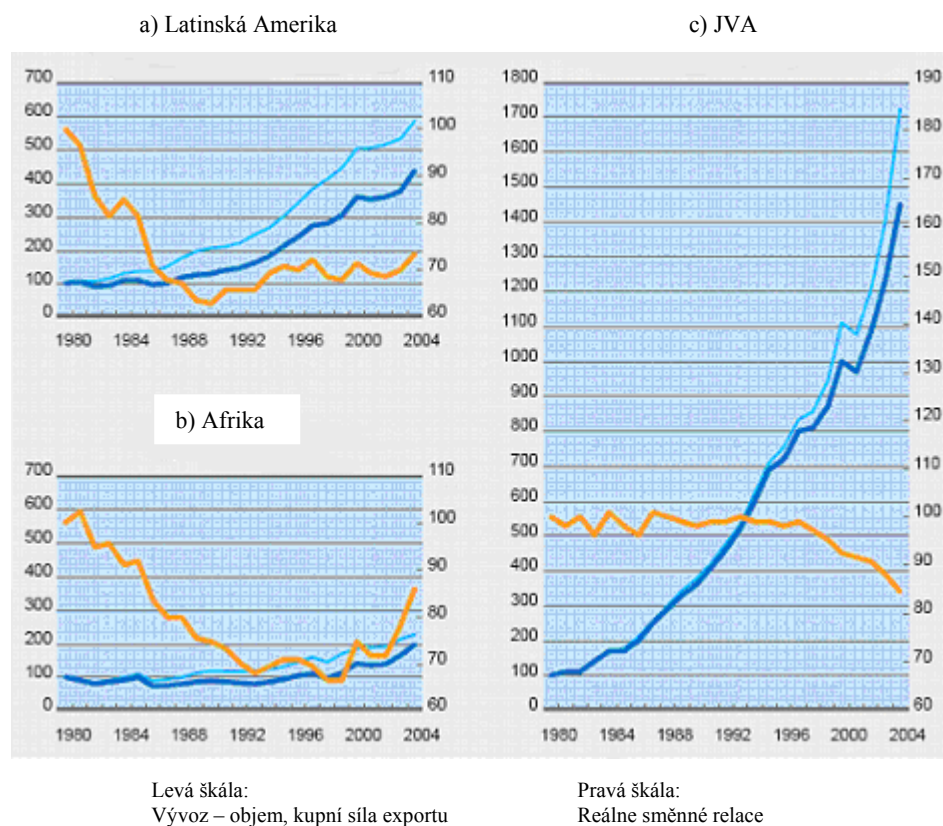
Kupodivu, navzdory větší industrializaci stagnují či spíše klesají (viz graf 2) reálné směnné relace zboží RZ, a tedy některé staré teorie v tomto ohledu neztratily úplně svou platnost (např. Ragnar Nurkse, Paul Baran), jak bylo mnohokrát predikováno. Nelze z nich však už dělat velké syntézy, jak bylo řečeno na počátku stati, musí se používat s mírou a diferencovaně.

Rozvojové země stále exportují mnoho druhů surovin, energetických, ale i neenergetických, rudy nerostů, jež se jinde nevyskytují, a také mnoho unikátních potravin a pochutin tropického klimatu, po nichž je velká poptávka. Také

ekonomický růst, byť v poslední době v EU málo uspokojivý a v USA podporovaný „válkou s terorismem“, nasává obrovská množství surovin, od ropy po měděné a uranové rudy, nikl, mangan atd. Takových paradoxů je dnes hodně. Například ceny a směnné relace většiny telekomunikační techniky a elektroniky klesají dnes rychleji než ceny levného textilu ze zemí jižní a jihovýchodní Asie, ačkoli se to při masové výrobě a exportu indických a čínských výrobků zdá téměř nemožné. Informační technologie se inovují tak rychle, že jsou případy, kdy nové verze mobilů, digitálních fotoaparátů, televizorů atd. jsou neprodejně či prodejně jen za velmi diskontní ceny už několik týdnů po uvedení na trh.

G r a f 2

Regionální dekompozice výsledků exportu RZ v letech 1980 – 2004
(indexy průměrného růstu, 1980 = 100)



Pramen: Trade and Development Report 2005. Geneva: UNCTAD, September 2005, s. 91 (modifikováno).

Přemísťování výroby (*redeployment*) a rozvoj montážních (asemblážních) operací, jakožto z nejpodstatnější části reakce na první, respektive druhý ropný šok, sehrály samozřejmě velkou roli v industrializačním, a vůbec rozvojovém

procesu RZ, hlavně asijských. Od poloviny 70. let se stalo přemísťování masovým jevem. Napomohlo kvalitativnímu rozvoji lidského činitele a urychlilo – i když zčásti pouze opticky – rozvoj jejich vlastních výrob a jejich exportu. Asemblážní operace se postupně ale měnily do formy jednodušších pomocných a offsetových výrob v menších řemeslných dílnách a podnítily jejich růst, který pak založil proces dnešního tzv. offshoringu a outsourcingu.

I poté, kdy prostý *redployment* ve druhé polovině 80. let a 90. letech se přestál v řadě výrob vyplácet vlivem různých okolností (např. růstem cen služeb a dopravy), byl v RZ již tento sektor malovýroby (*small-scale industry*) schopen samostatné existence a růstu. V řadě ohledů začal konkurovat výrobě v metropolích, levná, avšak nyní již mnohem kvalifikovanější pracovní síla v RZ umožnila v 90. letech velký nárůst přímých zahraničních investic, který vyvrcholil v jejich první polovině.

Protože zároveň pokračoval a stále pokračuje proces ekonomické diferenciacce RZ, podnítilo to následně obchod Jih-Jih, neboť zaostalejší RZ začaly odebírat výrobky hlavně spotřebního zboží sice nižší kvality, ale často mnohem levnější, i přes tzv. proces tropikalizace, i lépe uzpůsobené dennímu používání v těchto zemích. Výrobu náhradních dílů (a dodávek surovin pro ní) inicioval další momenty rozvoje obchodu Jih-Jih, event. jejich výrobu i v méně vyspělých RZ, takže se začalo hovořit o vlně tzv. druhého přemísťování (*secondary redeployment*).⁴

V mezinárodním obchodu se začala od poloviny 80. let silněji prosazovat složka finanční. Počínaje rokem 1982 začaly USA, jako dominantní síla tohoto obchodu, mít potíže se schodkem svého běžného účtu. Deficit rostl až 5 let, tj. do roku 1987, vrátil se sice nakrátko do rovnováhy vlivem tzv. Dohody Plaza a Dohody Louvre (1987) o vztahu USD a JPY, spadl však po několika letech opět do schodku z důvodu dlouhodobějšího a silného zotavení konjunktury ekonomiky USA. Od roku 1998 ale padá již trvale a velmi markantně, například deficit vzrostl ze 2 % HDP (1998) na 6 % HDP USA v roce 2004 a dále se vyvíjí velmi nepříznivě. Kurzová hodnota USD sice většinou klesá, ale růst HDP v USA způsobuje další potřebu surovin a dovozů vůbec, což však není doprovázeno odpovídajícím růstem amerického vývozu, který je v celosvětovém trendu nahrazován výše zmíněnými obchodními přírůstky mezi RZ a také vývozem EU a Japonska. Protože kurz některých měn RZ je podhodnocen (např. čínského jüanu až o třetinu), činí to zboží těchto zemí atraktivnější pro většinu RZ a prohlubuje potíže USA. Má-li potíže lídr mezinárodního obchodu, má je zpravidla tento obchod celý, a to ani ne tak objemově, ale spíše strukturálně. Proto již

⁴ Tyto procesy jsou podrobněji analyzovány a číselně dokumentovány v obsáhlé stati [5], která je upravenou verzí textu úkolu řešeného v rámci grantu GAČR 402/99/0507 na IČRE VŠE.

téměř dvacet let se do mezinárodního obchodu vrací neklid. Ony RZ, které mají svá pasiva denominována v USD, potřebují pro platby dluhové služby více peněz, tj. znehodnocených dolarů, pokud nejsou tato pasiva ošetřena zvláštními inflačními doložkami.

V minulosti tomu tak nebylo, protože USD byl stálou měnou. Pokud je jejich měna svázána (peggována) s USD, je efekt podobný – jejich pasiva se více znehodnotí, ale obvykle to není kompenzováno pozitivním efektem jejich aktiv. Nejčerstvějším a nejprominentnějším příkladem po roce 2000 je řada latinsko-amerických zemí, zejména Argentina a Brazílie. Některé z nich se dokonce na čas v zoufalství obrátily k USD jako oficiální měně (Argentina, Paraguay, Ecuador) [6, s. 169 – 170].

Změny v modelu mezinárodního obchodu jsou dále aktivovány:

- a) postupující globalizací a zhoršováním většiny globálních problémů,
- b) rostoucím počtem integračních schémat,
- c) růstem vlivu komoditních sdružení,
- d) novými formami obchodu a platebního styku.

Ad a) Ačkoli globalizaci jsme již zmínili, jde o jev natolik komplexní, že by bylo třeba dalších odborných statí k jeho analýze. Zhoršování většiny globálních problémů má potom již takové množství implikací ke světovému obchodu, že by k detailnější analýze patrně bylo třeba celé monografie [7; 8]. Téměř všechny přírodně-sociální a antroposociální problémy mají rozsáhlý vliv na světový obchod, některé pozitivní (např. energetický problém), některé negativní (dluhový problém), jakož i rozporné (problém zaostávání většiny chudých zemí, populační problém atd.). V poslední době enormně roste záporný vliv terorizmu a epidemií (AIDS, BSE, hrozba ptačí chřipky).

Ad b) Integrační procesy, quasiintegrační procesy a dohody typu Loméských (nyní Partnerství pro rozvoj – dohoda z Cottonou) ovlivňují mezinárodní obchod také silně, stejně tak i speciální liberalizační procesy typu Uruguayského kola, připravovaného Katarského kola a vůbec činnost WTO. Přes četné potíže a obtížné prosazování obchodní liberalizace v tarifních, netarifních a dalších oblastech, mezinárodní obchod urychlují a zjednodušují. Ještě se o nich zmíníme v dalším textu. Jejich vliv rychle roste.

Ad c) Komoditní sdružení mají vliv rozporný. Jde o takové dohody jako Sdružení zemí produkujících měď, cín, zinek, dohoda výrobců rýže a různých pochutin, cukru atd. Také OPEC je vlastně takovým komoditním sdružením. Přes nesporný regulativní – výrobní a cenový význam, jenž činí mezinárodní obchod více předvídatelným, mají naopak i své stinné stránky (embarga, protlačování politických vlivů apod.), které často obchodní prostředí naopak znejistují. Také vliv většiny z nich spíše vzrůstá.

Ad d) Nové formy obchodu a platebního styku jsou velmi důležité už proto, že obchodní transakce nesmírně urychlují a modifikují. Elektronická forma vyrovnávání plateb způsobila od počátku 80. let v mezinárodním obchodu revoluci, totéž platí o marketingu, reklamě a o možnostech několikanásobného přesměrování dodávek na cestě a při vyskladňování, při řešení celních formalit atd. Pokud zahrnujeme do mezinárodního obchodu toky kapitálu (viz rozdíl mezi *foreign trade* a *international trade*), současné možnosti jsou se stavem ještě před dvěma až třemi dekády naopak nesrovnatelné, nemusí to však být vždy ku prospěchu věci (viz pohyby spekulativního kapitálu a vznik kapitálově-finančních regionálních krizí).

3. Limity růstu obchodu „Jih – Jih“, event. triangulárního obchodu

Nový trend a nová geografie obchodu jsou bohužel dílem jen menšiny RZ, zejména NIZ a jsou tedy nevyvážené. Při bližší analýze statistik shledáme, že jde o země, které reprezentují jen asi 16 % světového produktu (v paritě kupní síly) a 22 % světové populace. Kromě toho některé z nich, jmenovitě Jižní Korea a Taiwan se začínají podobat spíše VTE, a to jak strukturou výroby s převahou sofistikovanějších hotových výrobků, tak exportu, ale i životním stylem. Některé (Malajsie) jsou na nejlepší cestě této podoby dosáhnout též.

Proto je třeba opatrnosti při potvrzování trendu růstu obchodu Jih – Jih, abychom nedošli k nerealistickým očekáváním. Je řada signálů k této limitované platnosti. Růst specializace některých jihoasijských zemí na polotovary pro export do Číny je jedním z příkladů.

Kromě toho rychle roste poptávka po surovinách, a hlavně energiích v těchto zemích i v samotné Číně. Ty sem proudí z dalších RZ. Triangulární model, který tak vzniká, je velmi specifický a jeho trvalost je diskutabilní. V ostatních rozvojových regionech „Jihu“ není situace zdaleka tak výrazná. Sice částečně participuje na tomto jihoasijském boomu, ale užití těchto získaných prostředků není zdaleka zdravé. Namísto rychlé kapitálové akcelerace a technicko-technologického vzestupu Latinská Amerika nyní naopak zaznamenala dvě dekády zpomalení industrializace. Afrika a středovýchodní země tyto exportní příjmy buď utrácí za výpadky svého nevykonného zemědělství, nebo nákupy potravin pro rychle rostoucí obyvatelstvo a co je horšího, na zbrojení a financování subregionálních konfliktů.

Závislost většiny Jihu se tedy nesnižuje; tak tomu je jenom u menšího segmentu. Ve skutečnosti se jen stává více asymetrickou, geograficky i strukturálně.

Surovinový a energetický boom má své těžiště nyní jednoznačně v USA. Je zde samozřejmě řada vlivů a podnětů, ale hlavní z nich je politika republikánské administrativy akcentovaná aktivitami po 11. září 2001. Ta může skončit, ale také eskalovat. Tažení do Iráku, které si do současné doby vyžádalo již cca půl bilionu USD, bude zřejmě pokračovat do konce volebního období, jestliže však

republikány vystřídají demokraté (což se jeví čím dál pravděpodobnější), tento boom se přinejmenším hodně přitlumí.

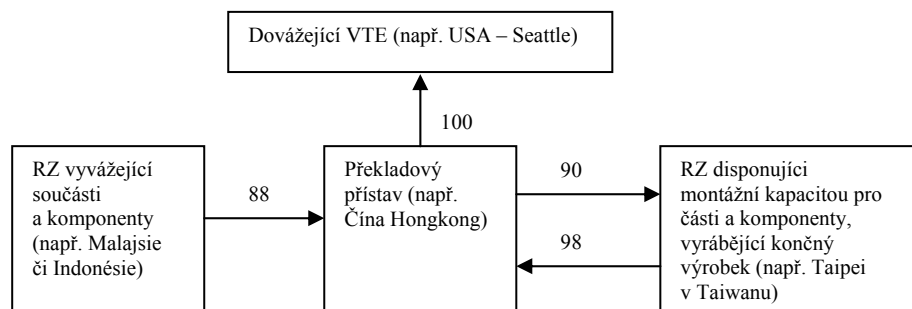
Limitou totiž je sama historická zkušenost surovinových a ropných „šoků“, kterých již několik bylo v 70. a 80. letech a všechny odezněly. Dnes je situace značně jiná vlivem blížící se vyčerpanosti řady nalezišť, zejména energetických zdrojů a některých kovů. Nicméně nový geologický průzkum, substituční technologie atd. mohou opět situaci do podstatné míry změnit.

I kdyby trval surovinový a energetický boom i nadále, je velkou neznámou tzv. ruská komponenta. V co se totiž Rusko změní? Zůstane zemí, která handicap nižší technické úrovně svých výrobků bude nadále vyrovnávat exportem surovin a ropy? Za jakých podmínek? Anebo se změní v technologickou společnost, která řadu surovin a polotovarů bude muset dovážet podobně jako dnes USA? Kam budou směřovat její exportní toky? Vstoupí do WTO? Jaké přechodné koncese si dokáže vyjednat? Jak je zřejmé, otázek se zde naskytne hodně a při objemech ruského exportu (včetně zlata, diamantů, ropy a zemního plynu) mohou „novou geografii“ skutečně podstatně ovlivnit. V poněkud posunuté rovině to platí i o postsovětských republikách, silně například o Ukrajině s jejím velkým, ale snad celé století špatně využívaným potenciálem úrodné zemědělské půdy.

Limitou jsou konečně i samotné statistiky, resp. možnost dvojího i trojího započítávání obchodu. To je sice známá bolest statistik zahraničního obchodu po celém světě, ale s rozvojem asemblárních operací početně i objemově značně zesílila. Triangulární obchody, internacionalizace výrobních a distribučních sítí a nepřímé námořní a jiné dopravní operace, to vše vede k optickému nárůstu.

Nejvýrazněji jsou tyto statistické fiktivní obchody při triangulárních obchodech mezi RZ a VTE s převozy přes třetí země, například export z Malajsie přes Hongkong či Taiwan do USA. Graficky a schematicky to lze znázornit takto (schéma 1)

S c h é m a 1



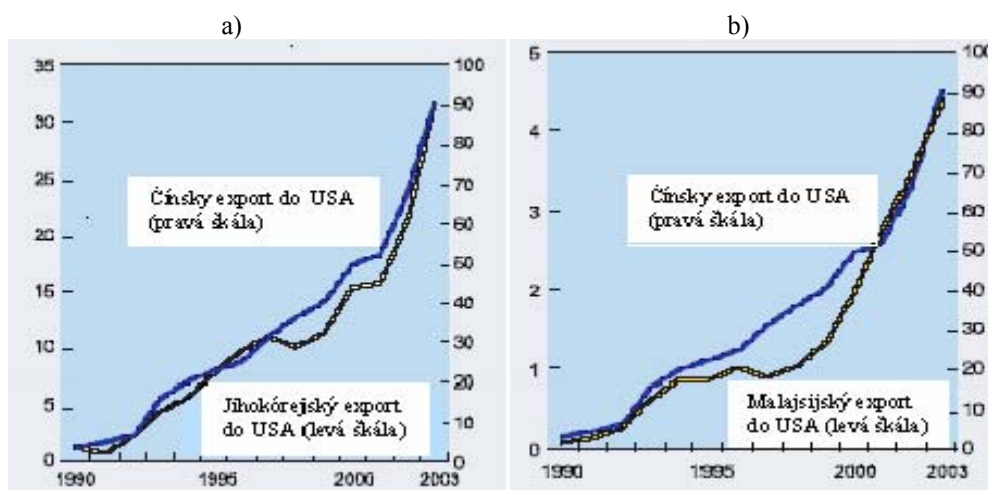
Pramen: Sestaveno jako schematický příklad z údajů UNCTAD. Trade and Development Report 2005, Chapt. IV.

Může se stát, že se tento proces objeví statisticky takto: obchod Jih – Jih 276; obchod Jih – Sever 100; celkový vývoz RZ 376.

Ve statistické praxi se samozřejmě objevuje řada metod schopných větší část těchto multiplikačních efektů snížit, ale eliminovat je úplně zřejmě nebude možné, zejména jde-li o subdodávky jediného koncernu a jeho dceřinných společností v RZ. Také je známo, že Hongkong skutečně funguje jako obrovské překladiště takovýchto dodávek, většinou kontejnerovaných. Je tedy třeba přistupovat k těmto statistikám obezřetně a obrovské nárůsty exportu například Číny do USA, ale i EU (15) hodnotit s rezervou. Totéž platí o dalších zemích, jmenovitě Jižní Koreji a Malajsii (viz graf 3).

G r a f 3

Triangulární obchod RZ Jižní Asie a USA v letech 1990 – 2003
(průmyslové výrobky jako příklad) (mld USD)



Pramen: UNCTAD 2005.

Takové skokové narůstání exportu je těžko slučitelné s budováním obchodně-dopravních kapacit a facilit, charakteristický je také strmý nárůst po předání Hongkongu Číně, uvážíme-li, že Čína byla přijata do WTO až na počátku této dekády a předtím existovalo (a částečně stále ještě i nyní existuje) mnoho regulačních omezení v USA pro obchod s Čínou.

4. Vyhledky na další geograficko-strukturální změny světového obchodu a novou dimenzi globální interdependence

I při uvážení již uvedených limitů je zřejmé, že máme co činit s relativně dlouhodobějším fenoménem světové ekonomiky. Za zdůraznění stojí, že například obchod USA a Číny již dosáhl dimenzí, dovolujících spekulovat se „zvratnou

interdependenci“ USA na ekonomickém vývoji v Číně. Tato „reverse dependence“ může pokračovat, a dokonce vyrůstat, ovšem při existenci řady příznivých faktorů.

První z nich je souběžná a trvající konjunktura v Číně a dalších RZ, a zároveň poměrně uspokojivý hospodářský vývoj na hrotech „triády“ VTE, tj. v USA, Japonsku a EU (podrobněji viz [9]).

Bylo by dále nutné eliminovat politicko-ideologické střety – což nevylučuje eskalaci napětí regionálního či subregionálního druhu. Aniž bychom se zde museli pouštět do nějakých politologických analýz a spekulací, je možné upozornit, že existuje dvojí predikce eskalace arabského a iránského konfliktu s USA. Jedna skupina autorů tvrdí, že tato eskalace by se odrazila v ještě větší „reverzní závislosti“ a růstu obchodní spolupráce Jih – Jih, druzí mají zato, že by to znamenalo takový chaos ve světové ekonomice, který by tvorbu „nové geografie“ zcela nebo z větší části eliminoval (Brzezinski).

Pravděpodobnější je asi názor druhé skupiny, neboť by zhoršil do neúnosné míry i většinu globálních problémů, týkajících se více právě chudší většiny lidské populace.

Například Čína a Indie, které dohromady reprezentují dvě pětiny lidské populace (ale pouze jednu pětinu globálního HDP), by ukončení dosavadního obchodního trendu těžce pocítily. Přitom jsou ale v poněkud rozdílné pozici. V Číně se vyvinula již relativně solidní základna pro průmyslovou produkci a disponuje i růstovými impulsy plynoucími z domácí i zahraniční poptávky. Může si proto udržet jak silný agregátní hospodářský růst, tak i přitahovat suroviny a energie z ostatních RZ.

Naopak, vedoucí silou růstu v Indii nyní je sektor služeb. Zde není tak jasné, jak se situace může vyvíjet, protože historicky vzato, hospodářský úspěch položený na službách se v RZ dlouhodobě dařil jen nemnohým z nich (spíše menším turisticky atraktivním a finančním *offshore* centrům). Informační technologie a jejich rozvoj v poslední době více vytvářejí poněkud jinou situaci než dříve, ale podíl informačních technologií v globálu světového obchodu je zatím menší než u průmyslových hotových výrobků, poptávka po IT technologiích u ostatních RZ pro například indické výrobky je malá a Indie není příliš turisticky atraktivní (ovšem s výjimkou některých oblastí). Trvalost příspěvku Číny k formování „nové geografie“ obchodu se tedy zdá být větší než Indie. Čína, která se rychle industrializuje „tradiční“ cestou, využívajíc pracovníě náročných technologií a produkujíc „přechodnou“ (*intermediate*) techniku, je atraktivnější prozatím pro export do RZ. To je však i případ čínského zemědělství – růst produktivity agrární pracovní síly stimuluje i domácí poptávku, posiluje soběstačnost a šetří prostředky ze svého rychle rostoucího exportu pro růstové impulsy, což není úplně případ Indie a jejích potravinových dovozů.

Čína je tedy pro formování a trvání „nové obchodní geografie“ skutečně významnější zemí než Indie.⁵

Úlohu, kterou plní Indie a Čína, by mohly v Latinské Americe do jisté míry hrát velké rozvojové ekonomiky Brazílie, Mexika a Argentiny. V 70. a 80. letech se to skutečně očekávalo (viz polemika o tzv. středněrozvinutém kapitalismu). Tyto naděje však byly zrušeny třemi latinskoamerickými regionálními finančními krizemi (tzn. první a druhá mexická a argentinsko-brazílská) na přelomu 20. a 21. století. Většina latinskoamerických RZ do nich byla potom vtažena (silně např. Paraguay a Ecuador). Situace byla též modifikována existencí NAFTA, dohody, kterou si USA chtěly zajistit pevné připoutání těchto zemí ke svojí (a kanadské), což se však nezdařilo částečně vlivem nekompetence v RZ samých, ale hlavně cílenými útoky spekulativního mezinárodního, zejména soukromého amerického kapitálu. V Africe je takovou zemí Jihoafrická republika, ale chaotická situace v celém regionu, jakož i stále dozívající rezidua nevyřešených vlastních problémů JAR, to zatím brzdí. Nešťastný vývoj v Zimbabwe, která ve formě Rhodesie měla také určité předpoklady pro úlohu jednoho z center afrického obchodu, je dostatečně znám a diskvalifikuje tuto zemi, podobně jako relativně velkou, lidnatou a surovinově bohatou Nigérii.

I když v této ekonomické stati musíme abstrahovat od ideologicko-politických, vojenských a dalších mimoekonomických vlivů, jejich význam je zřejmý z již uvedených příkladů. Rozvoj „nové geografie světového obchodu“ se nemůže rozvíjet v atmosféře permanentního politicko-mocenského napětí. Také z tohoto důvodu je třeba současný vývoj v arabském světě hodnotit z hlediska všech témat vysloveně negativně.

Jsou ovšem i momenty, které by i v uvedeném vývoji působily kladně, například cenový vývoj. Ceny surovin, potravin, a zejména energetických zboží jsou vyšší, bývají ovšem zmarněny ve výrobě a v nákupech zbrojního materiálu, ztrátách materiálních (i lidských, rozhoří-li se regionální konflikty) a konjunktura výrobní, obchodní i finanční se zcela destabilizuje.

Jinak ovšem cenový vývoj je pro „novou geografii obchodu“ významem zásadní. V současné době cenový vývoj vykazuje značnou kolísavost. To není výhodné ani pro výrobce, ani pro spotřebitele. Akademická obec i hospodářsko-politické kruhy se shodují na tom, že tento problém je třeba řešit nikoli bilaterálně, ale multilaterálně, ostatně jako celý problém deficitů běžných účtů. Proto před rokem (duben 2005) se pod patronací MMF ustavil Mezinárodní peněžní a finanční výbor.

Jedním z jeho hlavních úkolů je dbát na „důležitost stability cen ropných trhů pro globální prosperitu a iniciovat těsnější dialog mezi exportéry a importéry.“

⁵ Číselně bohatě dokumentováno v UNDP [10].

Nemělo by se to týkat jen cen ropy, ale širokého spektra komodit i schodků běžných účtů platebních bilancí.

S napětím jsou též očekávány výsledky negociací v Ženevě, jež byly dohodnuty na summitu WTO v Hongkongu v prosinci 2005. Koncem dubna 2006 musí 149 členských států WTO předložit své plány, resp. návrhy k liberalizaci obchodu a ke změnám v agrární politice, posouzené do poloviny téhož roku sekretariátem WTO. To je zatím nejbližší agenda Katarského kola. To mělo být původně ukončeno již v roce 2005, resp. 2006, s tím ale dnes již nikdo nepočítá. Reálný termín je snad konec roku 2007, ale časový horizont může být i delší. Zbývá totiž dojednat i tzv. Singapurská témata (duševní vlastnictví TRIPS, volný pohyb kapitálu – agenda MAI atd.), která byla z agendy hongkongského summitu vypuštěna, aby se vůbec mohl uskutečnit [11]. V současné době zůstává agenda Katarského kola nadále zmrazena.

Světový obchod je fenomén velmi plastický a flexibilní. Dá se předpokládat, že Katarské kolo do něho vnese mnoho nového, protože se jedná o rozsáhlou liberalizaci a Čína je již nyní plnoprávným členem WTO (u Uruguayského kola tomu tak nebylo). Na summitu v Hongkongu však byla velká část agendy věnována právě Číně, která čelila kritice, ale zároveň si kladla některé podstatné žádosti o úlevy. Na tom, jak budou řešeny, bude určitě záležet ovlivnění podoby i trvalosti „nové geografie světového obchodu“.

Relativně největší část diskusí o čínské problematice byla věnována kurzu jüanu. Ten je skutečně znehodnocen⁶ a usnadňuje čínský export. Slibovat si však od jeho úpravy řešení všech problémů světového obchodu a nového uspořádání světové interdependence včetně rektifikace strmě stoupající křivky deficitu běžného účtu USA, a částečně i řady zemí EU, není podle našeho názoru správné. Musí jít o mnohostranný, pečlivě kalkulovaný proces, který zdaleka nemůže spočívat jen na tomto faktoru, ale měl by být součástí komplexu multilaterálních a regionálních dohod a opatření v rozsahu nejméně obdobném Katarskému kolu spolu se singapurskými tematy, byť třeba modifikovaných podle zásadních připomínek RZ a formulovaných explicitně skupinou G 21 a Jižní Korejí a Malajsii.

Trvalost této „nové geografie“ ale bude posilována též jiným významným faktorem – a tím je vyčerpávání ložisek energetických fosilních zdrojů. U ropy se hovoří o 40 letech, u zemního plynu 70 letech. To není mnoho a již dnes, spolu s globálním skleníkovým efektem a změnami klimatu, je to zdrojem rostoucího počtu úvah, analýz a komentářů. Počínají sílit spekulativní vlivy, vyhánějící ceny těchto surovin vzhůru. Protože za tvorbu skleníkových plynů jsou odpovědné hlavně VTE a z nich USA, spočívá hlavní zodpovědnost o rektifikaci na nich, a nikoli na RZ.

⁶ Velký počet statí ve Financial Times, April – May 2006. Podrobný přehled současných problémů v čínskoamerickém obchodu viz v TIME (April 3, 2006, s. 13).

Závěr

Postupující změny v mezinárodním obchodu jsou pouze náznakem „nové geografie obchodu“ a nikoli pevně etablovaným modelem. Jsou natolik křehké, že tento nový termín je ještě třeba spíše pokládat za plod přání vývoje UNCTAD a dalších organizací, zejména v síti UNCTAD.

Přesto i tyto náznaky mají již reálný a kompaktní exaktně verifikovatelný základ, jenž má reálnou, a dokonce značnou šanci se prosadit.⁷ Rozhodující silou zde musí být VTE, a zejména USA v komplexním a multilaterálně podaném souboru negociací. Avšak i RZ musí v tomto spolupůsobit, neklást si nereálné požadavky typu původní varianty požadavků G 21 summitu WTO ze Seattlu, a prokázat trpělivost a určitou dávku vstřícností,⁸ což nedokázaly například v předčasně a násilně ukončeném summitu v Cancúnu.

Vedle negociačních aspektů musí i makroekonomicky posilovat prvky exportně orientovaného rozvoje s četnými implikacemi do své hospodářskopolitické sféry, výrobní i obchodní, adekvátní nové ekonomice informačního typu, prosazující se v globalizující se světové ekonomice.

V České republice a ve Slovenské republice je třeba těmto změnám věnovat pozornost alespoň formou soustavného sledovatelského výzkumu.

Již dnes je ovšem zřejmé, že se potvrdily více než 40 let staré prognózy o „globálním diagonálním přesunu“ ze „starých oblastí severozápadu“ na jihovýchod (Johan Galtung a další) a o vzniku nového centra světového hospodářského a inovačního centra v jihovýchodní Asii. Rozvoj Číny je již natolik dlouhodobý a intenzivní, že dovoluje pokládat za splněné podmínky pro perspektivní pozitivní vývoj na desetiletí dopředu. Ten bude doprovázen růstem jak domácí, tak i zahraniční poptávky. Země tak bude schopna zajišťovat i růst ekonomické úrovně (zjednodušeně HDP per capita), neboť populační vývoj je též dosti stabilizován (na rozdíl od Indie). Zaplatí zato ovšem i negativními důsledky (např. dalším zhoršováním životního prostředí atd.) Ty se budou týkat i světa jako celku, a tudíž i středoevropského hospodářsko-geografického prostoru. Bude se také dále ekonomicky i mimoekonomicky diferencovat rozvojový svět, což opět má kladné, ale i záporné stránky.

„Poselství“ této stati je tedy zřejmé: zvýšit veškeré obchodní – ale i jiné – styky s touto oblastí, byť selektivně. Institucionálně je terén připraven přijetím

⁷ Řada pasáží, obsažených v Miléniové deklaraci OSN. Viz [12].

⁸ Viz například nový sborník Nadace š. Hammars Kjilda k 100. výročí jeho narození *What Next* (Uppsala, June 2006). Znamená podstatný posun od velmi známé publikace téže instituce *What Now-Another Development*, vydané touže institucí (Uppsala, 1976), a to ve smyslu zrealizování tehdejších požadavků. V obou případech jde o reprezentativní výběr statí početných vědeckových pracovníků z celého světa.

Číny do WTO a pokud jde o další země (např. ASEAN) ujednáními Partnerství pro rozvoj – dohodou z Cottonou mezi EU a zeměmi ACP (země Afriky, Karibiku a Pacifiku). Zde by ČR i SR po svém vstupu do EU měly intenzivněji participovat, v případě ČR zejména zvýšit podíl rozvojové Asie tak, aby se minimálně obrat zahraničního obchodu zvýšil z nynějších 7 – 8 % na 10 % (event. i výše) a bylo dosahováno kladného salda, zejména u Číny.

Zároveň je třeba zohlednit i pro nás méně příznivé aspekty v oblasti konkurenční, ekologické, mocensko-politické atd., adekvátně na ně reagovat, a to verbálně i věcně. Jde o celý asijský region, nejen Čínu, která by ovšem měla zůstat zemí prioritního zájmu. Celá tato stať o „nové geografii světového obchodu“ je zaměřena na zdůvodnění a analýzu, zejména na růst obchodu Jih – Jih, kde první housle hraje Čína a celý asijský region. Promítneme tedy do reality našich mezinárodních hospodářských konání již dnes evidentně výrazně se rýsující dlouhodobé trendy.

Literatura

- [1] UNCTAD: World Investment Report 2003. New York: United Nations, September 2003.
- [2] KRUGMAN, P.: The Geography of Trade. Cambridge, Mass.: MIT Press 1991.
- [3] FOLTÝN, J.: Strategie exportní orientace v nových globálních podmínkách. [Analytická studie.] Praha: CzechTrade 1997.
- [4] Trade and Development Report 2005. Geneva and New York, September 2005. Chapter I. Current Issues in the World Economy, s. 2 – 39.
- [5] FOLTÝN, J.: Stav a tendence vývoje světové ekonomiky. Mezinárodní vztahy, 2001, č. 2.
- [6] UNCTAD: World Investment Report 2004 – The Shift Towards Services. Geneva and New York: United Nations, September 2004.
- [7] JENÍČEK, V. – FOLTÝN, J.: Globální problémy a světová ekonomika. Praha: H. C. Beck 2003.
- [8] JENÍČEK, V.: Globalizace světového hospodářství. Praha: H. C. Beck 2002.
- [9] CIHELKOVÁ E. a kol. : Světová ekonomika – Regiony integrace. Praha: Grada Publishing 2002.
- [10] Human Development Report 2005. Geneva and New York, September 2005.
- [11] FOLTÝN, J. – KAFKOVÁ, T. – KOPICOVÁ, M. – LEBEDA, P.: WTO před zasedáním v Hongkongu. Praha: Glropolis 2005.
- [12] Millenium Declaration. UN Millenium Summit. New York: United Nations, September 2000, Res. A/RES/55/2.