

# Liberalismus a ekonomický nacionalismus v liberálním obchodním režimu a v problematice hospodářského rozvoje

OLDŘICH KRPEC

## Liberalism and Economic Nationalism in International Trade Regime and Process of Economic Development

**Abstract:** Despite a consensus on the benefits of liberal international economic regimes, there are important differences in the perspectives of different actors. This article deals with two ideal types of perspectives on international trade liberalization. The first of them is the liberal perspective, and the second is the perspective of economic nationalism. Differences can be found in a number of aspects. We discuss the perception of comparative advantage, economic growth and its determinants, the logic of absolute or relative gains from the global economy, the causal relationship between the level of economic development and free trade, the issue of competitiveness in the global economy and the problem of existence, and the role of strategic sectors of the economy. If there exist important differences in presumptions, interests and policy preferences between actors, what are the conditions and limits for the perceived compatibility of the defined perspectives? Under which conditions will an individual actor support the progress in the liberalization of world trade and what are the most important risks? How can the past successes in building the liberal economic regimes be interpreted and what are the prospects for the future? This article also attempts to contribute to the discussion of paradigmatic perspectives in the international political economy. Therefore the text confronts the liberal perspective and economic nationalism and discusses some important aspects of these theories.

**Key words:** liberalism, state-centric realism, international trade liberalization, EU and international trade, comparative advantage, competitiveness, strategic sectors of economy, endogenous growth theory.

---

Evropská unie (EU) se v současné globální hospodářské krizi považuje za zásadového stoupence liberalizace mezinárodního obchodu (*srovnej WTO, 2007; CEC, 2008 a; CEC, 2008 b; CEC, 2009*). Její představitelé opakovaně prohlašují, že je třeba zabránit hrozbě útěku k protekcionismu. Je to naopak liberální světová ekonomika, která slibuje nejrychlejší překonání současných obtíží a nejrychlejší možné obnovení hospodářského růstu. To má být doprovázeno (přírozenou) restrukturalizací ekonomiky a ozdravením finančního sektoru. Relativní konsenzus v této otázce, který zřejmě v současné době v EU panuje, je podporován i povzbudivými zprávami o výkonu evropské ekonomiky v oblasti meziná-

rodního obchodu se zbožím (CEC, 2009, s. 13–18). EU si dokázala udržet tržní podíly ve většině segmentů, v segmentu „*up-market*“<sup>1</sup> zboží se dokonce etablovala jako jeho dominantní světový vývoze.

Nástup nové vlny obchodních velmocí (Číny, Indie, Brazílie, Ruska) je však obrovský, především pak v případě Číny, která dokázala značně zvýšit svůj tržní podíl na světovém obchodě s *high-tech* výrobky (CEC, 2009, s. 9–10). EU se přesto v této oblasti daří relativně dobře. I přes některé slabiny (nezcela uspokojivý výkon v oblasti *high-tech*) nedochází k takové ztrátě trhů, jakou je možné vidět v případě Spojených států amerických, nebo dokonce Japonska (CEC, 2009, s. 11–12). Relativní optimismus EU v oblasti mezinárodního obchodu je patrný také z velmi silné podpory dokončení kola mnohostranných obchodních jednání z Dauhá (například WTO, 2007). Je nesporné, že v současné době EU nelze v žádné z nejproblematictějších oblastí vinit z nedostatku úsilí či z obstrukcí.

Z uvedeného – tedy jak z deklarací, tak i z aktuálních kroků představitelů EU – by tedy mohlo být usuzováno, že EU je v současnosti aktérem, který vyznává v zásadě liberální hodnoty a formuluje s nimi korespondující politiky. Je však vždy obtížné odlišit podporu liberálního režimu jako takového (liberální režim jako cíl) od jeho podpory jako nástroje realizace zájmů konkrétního aktéra (liberální režim jako prostředek). Jsou cíle a politiky nejvýznamnějších aktérů současné globální ekonomiky konzistentní s liberální perspektivou vnímání režimů světového obchodu a s jeho příspěvkem k hospodářskému rozvoji?

## CÍLE, ZÁKLADNÍ TEZE A STRUKTURA STATI

Tento text se pokusí srovnáním základních prvků klasického liberálního přístupu k mezinárodnímu obchodu (*liberalismus*) a přístupu zdůrazňujícího prospěch konkrétního národního státu (*ekonomický nacionalismus*) upozornit na několik významných problémových oblastí.

Předně, rozdíly mezi oběma přístupy nemusejí být za jistých okolností patrné. Aktéři, jednající na základě odlišných fundamentů, se mohou v empirické rovině – v rovině konkrétních realizovaných politik – projevat obdobně. Typicky: pokud má aktér konkurenceschopné hospodářské sektory, prosazuje liberální ekonomické režimy. To ale nemusí znamenat, že vychází z liberálních premis. O této otázce se v rámci mezinárodní politické ekonomie velmi diskutovalo již v 70. a 80. letech 20. století.<sup>2</sup> Zároveň se předpokládá, že skutečná logika jednání aktéra a jeho cíle vycházejí najevo teprve tehdy, pokud se mezinárodní prostředí změní. Objeví se noví konkurenceschopní soupeři, dojde k hluboké hospodářské krizi nebo k jiné události, která ohrozí výsadní postavení nejsilnějších aktérů (Krasner, 1976; Gourevitch, 1986; dále srovnej například „*státocentrický realismus*“ Roberta Gilpina /Gilpin, 2001/).

Prvním cílem této stati je proto snaha o identifikaci klíčových momentů obou perspektiv (liberalismu a ekonomického nacionalismu) a o jejich vzájemnou konfrontaci. Ty se pak stanou indiciemi, na jejichž základě bude možné usuzovat na logiku jednání jednotlivých aktérů a jimi sledované strategie v oblasti liberálních obchodních režimů.<sup>3</sup> Oba přístupy se liší v tom, jak interpretují *prostředí* pro aktivity aktérů, jak definují *cíle* těchto aktivit, a podle toho, čím lze měřit úspěch při jejich dosahování. Tomu pak logicky odpovídají preferované nástroje k dosažení cílů i charakter realizovaných politik. Pokud je tedy možné přesvědčivě identifikovat v jednání konkrétního aktéra prvky některého z přístupů, lze usuzovat na fundamenty takového jednání. Bude pak možné charakterizovat logiku jeho jednání, které může mít významné dopady na skutečný charakter prostředí. Zároveň je možné pokusit se predikovat politiky, které bude aktér volit v případě *změny prostředí*.

Snaha o takovou aplikaci teorie na konkrétního aktéra je zároveň testováním aplikovatelnosti výchozích teoretických konceptů. Ambice vystihnout a pokusit se předvídat jednání aktéra na základě jeho podřazení teoretickému konceptu je obecně ambiciózní tvorbou teorie v rámci sociálních věd a zároveň měřítkem její aplikovatelnosti a jejího přínosu.

Stat' má však kromě výstižného odlišení dvou paradigmatických perspektiv ještě další cíl. Zajímavé pole pro diskuzi této problematiky by se otevřelo tehdy, pokud by se ukáza-

lo, že cíle a nástroje jednání nejdůležitějších aktérů současné globální ekonomiky vystihuje spíše perspektiva ekonomického nacionalismu než liberalismu. Úkolem ve sledované souvislosti je v takovém případě zejména posoudit kompatibilitu liberálního *receptu* v té podobě, v jaké ji prosazuje Světová obchodní organizace (WTO), s merkantilistickou praxí mnohých aktérů (například Evropské unie). Zvláštní důraz stať klade na problematiku hospodářského rozvoje, která je hlavním tématem současného kola mnohostranných obchodních jednání a jedním ze základních cílů WTO. Nakolik jsou cíle, nástroje a jednání subjektů, postupujících podle logiky ekonomického nacionalismu, kompatibilní s fungováním obchodního systému, jak ho vnímá WTO? Nakolik je pak reálné fungování obchodního systému kompatibilní s hospodářským rozvojem jako s předpokládaným důsledkem fungování liberálního systému?

Půjde tedy o konkrétní aplikaci teoretických konceptů. Domnívám se, že lze identifikovat několik důležitých problematických bodů, které činí politiky formulované v rámci ekonomického nacionalismu nekompatibilními s udržitelností liberálního režimu volného obchodu. V oblasti „rovnováhy“ systému nedojde v důsledku jednání podle logiky ekonomického nacionalismu k optimálnímu využití produkčních kapacit světa. V oblasti „dynamiky“ systému nedojde k úspěšné realizaci liberálního receptu hospodářského rozvoje. Tato nekompatibilita se přitom projevuje – a má zásadní důsledky – již v období relativně hladkého fungování liberálního režimu. V tomto ohledu je stať příspěvkem k diskusi o politické a mocenské podmíněnosti nastolení a udržování liberálních režimů. Teorie hegemónické stability totiž předpokládají nefunkčnost režimů až jako důsledek zásadních změn v oblasti distribuce politické moci v mezinárodním systému.

Struktura textu je proto přizpůsobena dosažení uvedených cílů. V první části se pokusím charakterizovat přístup obou perspektiv k otázkám mezinárodního obchodu a rozvoje. Nejprve vymezím liberální perspektivu a vystihnu její základní prvky ve sledovaných souvislostech. Následně představím perspektivu ekonomického nacionalismu, kterou však již od počátku vymezuji jako odlišnou od liberalismu. Nejde tedy o čisté srovnání dvou typů. Již v této fázi budu upozorňovat na momenty, v nichž se cíle, nástroje a politiky aktéra setrvávají na pozici ekonomického nacionalismu liší od liberalismu. Vycházím z teoretického předpokladu, že i aktér, jehož politiky a rétorika jsou do značné míry konformní s liberálním režimem, může vycházet z odlišných ideových fundamentů (*Kindleberger, 1973; Web – Krasner, 1989*). Neusiluji tedy o vymezení ideálního typu ekonomického nacionalismu. Spíše na pozadí charakteristiky liberálního přístupu identifikuji jeho potenciální projevy.

Ve druhé části textu se pak pokusím upozornit na momenty, kdy je sledování světového obchodu a zvláště pak s dosažením hospodářského rozvoje. Na pozadí této teoretické diskuze se pokusím velmi stručně interpretovat historickou zkušenost s konstituováním obchodního režimu. Zaměřím se na klíčový rozlišující prvek obou přístupů – na existenci strategicky významných ekonomických sektorů a souvisejících průmyslových politik. K vysvětlení současné dynamiky politik v oblasti mezinárodního obchodu využiji konceptů dostředivých a odstředivých tendencí. V závěrečných pasážích textu se pak pokusím stručně interpretovat současné dění v rámci sledovaných režimů a naznačit jejich perspektivu ve sledovaných souvislostech.

## MEZINÁRODNÍ OBCHOD A ROZVOJ PERSPEKTIVOU LIBERALISMU A EKONOMICKÉHO NACIONALISMU

### Liberalismus

Nejprve bude představen liberální přístup k problematice liberalizace mezinárodního obchodu a hospodářského rozvoje. Budou vybrány jednotlivé problémové dimenze, které lze přehledně konfrontovat s pozicí ekonomického nacionalismu v oblasti mezinárodního obchodu.

Klíčovým konceptem, o němž se tato pozice opírá, je pochopitelně *komparativní výhoda*. Konkurenceschopnost ekonomiky v mezinárodním prostředí je schopnost uspět na světových trzích, tedy prodat produkci. Konkurenceschopnost je zvyšována specializací na ty produkty, u nichž existuje komparativní výhoda. V *každé zemi* je možné specializací – tedy přesunem výrobních faktorů do produkce určitých produktů – dosáhnout vyšší efektivity produkce a vyšší konkurenční schopnosti (Oatley, 2008, s. 48–59). Každá země by proto měla přesunout své zdroje do produkce toho, v čem je její výhoda relativně nejvyšší. Vyspělá ekonomika je hojně vybavena kapitálem nebo je technologicky vyspělá. Může být efektivnější ve všech produkcích, ale její náskok (absolutní výhoda) je u různých produktů různě velký. Typická rozvojová země zaostává ve všech produkcích (absolutní nevýhoda), ale ta je opět u různých produktů různá. Každá země by se měla podle této logiky orientovat na to, v čem je její náskok nejvyšší (vyspělá země), respektive v čem je její zaostávání nejmenší (rozvojová země). Každá země tak může zvýšit svou efektivitu využívání zdrojů prostřednictvím specializace v mezinárodní ekonomice (Wacziarg – Welch, 2003; Klenow – Rodríguez-Clare, 1997). Pokud mají všechny země komparativní výhodu, disponují klíčem k dosažení vysoké ekonomické efektivity, a tedy i k vlastnímu rozvoji.<sup>4</sup> Realizace komparativních výhod, která je výhodná pro *všechny aktéry* mezinárodního systému, vede k ustavení vazeb vzájemné závislosti mezi jednotlivými aktéry ve světové ekonomice, respektive k celkovému nárůstu efektivity produkce v každé jednotlivé ekonomice a (navíc) k dosažení produkčních možností světa jako celku. Důsledkem takového uspořádání by byl nejrychlejší možný rozvoj. Zároveň by došlo i ke snížení významu moci a síly v mezinárodním systému. Posílena by byla naopak stabilita a předvídatelnost systému (Ruggie, 1983, s. 195–231; Gilpin, 1987, s. 26–31).

Pokud je cestou k efektivitě a k hospodářskému rozvoji ekonomická specializace v souladu s komparativní výhodou, mají všechny *sektory hospodářství* (z hlediska přínosu pro dosažení ekonomické efektivity a interdependentních vztahů s ostatními subjekty) *stejný význam*. Pro každou zemi je optimálním řešením přesun produkčních kapacit tam, kde existuje nejvyšší možná výhoda či nejnižší míra zaostávání. Není tedy podstatné, o jaký sektor jde. Specializace v každém z nich může být klíčem ke konkurenční schopnosti a k rozvoji. Existuje jediné měřítko „efektivity“ – produkce s relativně nižšími náklady při dosažení stejného množství a kvality – a zároveň jediné měřítko nastavení ekonomické struktury. Neexistuje tak důvod pro specializaci proti logice komparativní výhody. Po otevření ekonomiky světové konkurenci produkční náklady a cenový mechanismus samy identifikují konkurenceschopné a nekonkurenceschopné sektory ekonomiky. Jde totiž o informaci, jak na tom ekonomika je, což je důležité pro identifikaci těch oblastí, na něž je třeba se zaměřit. Přesun hospodářských zdrojů tam, kde je zřejmé, že komparativní výhoda neexistuje, znamená suboptimální nastavení ekonomiky. Jeho důsledkem je neefektivní využívání zdrojů a zaostávání za ekonomickým potenciálem, což není v perspektivě liberalismu obhajitelné (Gilpin, 2001, s. 46–56). Umístění zdrojů do produkce v rámci neefektivních sektorů a jejich ochrana před zahraniční konkurencí znamenají neefektivní využití zdrojů, tedy nerealizaci vlastní komparativní výhody, a tudíž ušlý užitek. Kromě toho existuje náklad v podobě nevyužití výhod v efektivitě jiných ekonomik. Jde o další ztrátu domácích subjektů, které jsou nuceny pořizovat dražší či méně kvalitní domácí produkty. Uspořené prostředky spotřebitelů by přitom mohly být dále využity pro zvýšení efektivity ekonomiky.

Neexistuje také žádný důvod, proč by měl být *export* považován za cennější než *importy*. Dovozy mají přinejmenším stejný význam pro růst příjmů. Jde přece o využití vyšší cizí efektivity v produkci bez komparativní výhody. V případě vývozu pak jde o využití cizích trhů pro vlastní efektivní produkci.

Liberální přístup ke světové ekonomice klade důraz na *absolutní zisky*. Celkový (celosvětový) nárůst efektivity ekonomických aktivit poskytuje více statků a služeb k uspokojování potřeb všech subjektů. Specializace v souladu s komparativními výhodami vede

k optimální alokaci zdrojů a produkčních aktivit, světová ekonomika se tak dotýká svých produkčních možností. V žádném jiném uspořádání nemohou subjekty dosáhnout takové úrovně uspokojení svých potřeb. Liberalizace je proto pro každý subjekt zvlášť a zároveň pro všechny dohromady jednoznačně racionální strategií. Koncept, který předpokládá, že v důsledku liberálního režimu mezinárodních ekonomických aktivit roste příjem všech subjektů, je jasným příkladem *nenulové hry*.<sup>5</sup>

Z toho vyplývá rovněž základní *kauzální vztah*, s nímž liberální perspektiva operuje. Liberalizace ekonomiky – její otevření světu – poskytuje důležitou informaci o aktivitách, které jsou a nejsou relativně efektivní, a tak *předchází* vlastní specializaci. Liberalizace umožňuje tedy racionální specializaci, spojenou s růstem efektivity, který ústí v hospodářský růst a rozvoj. Liberální hospodářská politika tím *determinuje* hospodářský růst a rozvoj. Existuje takový příčinný vztah bezpodmínečně? Většina liberálních teoretiků upozorňuje na řadu vnitřních podmínek. Pokud je ekonomika splňuje, urychlí tím rozvoj a růst a zároveň sníží otřesy a turbulence při realokaci zdrojů. Jde typicky o kvalitní vládu a o garanci základních práv ve společnosti.<sup>6</sup>

Jak lze z pohledu liberální perspektivy interpretovat *liberální obchodní režim*? V optice liberalismu jde o nástroj celosvětového rozvoje a konvergence. Jde o mechanismus, který umožňuje emancipaci autarkních režimů a izolovaných jednotek a jejich vtažení do globální (moderní) ekonomiky. Navíc, čím horší je výchozí pozice subjektu, čím menší je domácí trh, čím odlišnější je ekonomická struktura, tím výraznější výhodou je napojení na globální ekonomiku. Míra a dynamika realokace zdrojů v zaostalé ekonomice budou mnohem vyšší, stejně jako nárůst užítka z napojení na světový trh a z realizace komparativních výhod. Výsledkem je pak logicky rapidní konvergence – velmi rychlé přibližování k vyspělým ekonomikám „zezdola“ (zatímco ty se přibližují k celosvětovému průměru jen pomalu „seshora“). Liberální mezinárodní obchod je tak nástrojem sblížení a vyrovnávání ekonomické výkonnosti (Gilpin, 1987, s. 66–67; Barro – Xavier, 1991, s. 107–158).

*Růst příjmů* (bohatství) a následný *rozvoj* v liberálním režimu mají několik příčin. Jsou důsledkem větší efektivity zahraničních producentů na straně dovozů do ekonomiky. Zároveň jsou výsledkem možnosti využít světové trhy domácími producenty (popřípadě realizovat úspory z rozsahu) na straně vývozů z ekonomiky. A konečně je způsoben spotřebitelským efektem, kdy konzumenti využívají větší množství a/nebo kvalitnější statky a služby k uspokojování svých potřeb (Oatley, 2008, s. 50–51).

Jádrem liberální perspektivy je optimistický pohled na problematiku *dynamiky systému* a na jeho spontánní a logickou proměnu. V globální a liberální ekonomice dochází k rozšíření vyspělých technologií, know-how, manažerských postupů a pokročilé organizace práce. Kanály, které toto šíření umožňují, jsou mezinárodní obchod a investice. Dochází tak k realokaci zdrojů a následně i ekonomických aktivit. Moderní ekonomika se tak rozlévá z vyspělých ekonomik do periferie. Liberální ekonomické režimy obsahují implicitní příslib chudým zemím, že bez ohledu na výchozí podmínky a zpoždění v čase vstupu do systému mohou uspět. Nerozvinuté země opustí soběstačnost, získají tržní podíly na globálních trzích v produkcích, v nichž mají komparativní výhodu. Následně mohou graduovat po technologickém žebříčku směrem k produkci s vyšší přidanou hodnotou a s nároky, vyžadujícími pokročilejší technologie a vybavenost kapitálem (Gilpin, 2001, s. 172–180). Ve vyspělých ekonomikách zároveň rostou náklady na pracovní sílu a ceny pozemků, zvyšuje se objem potřebných kapitálových vstupů. K udržení výroby je proto třeba nákladného výzkumu a vývoje, jehož výstupy a benefity nelze zcela kontrolovat. Postupně tak celá odvětví ztratí komparativní výhody ve prospěch rostoucích rozvojových ekonomik. Vše vede ke sblížení cen zboží, služeb i pracovní síly. Příjmy pracovníků v rozvojových zemích porostou, mzdy pracovníků stejných odvětví ve vyspělých zemích klesají (Rostow, 1980; Gilpin, 2001, s. 204–221). Udržení převahy v produktivitě práce bude proto vyžadovat masivní investice do nových technologií. Tyto investice však s jistým zpožděním přispějí k růstu produktivity práce na celém světě.

Systém světové ekonomiky je tak imanentně dynamický a obsahuje v sobě mechanismus změny. Počáteční výhody se přelévají z centra do periferie, zaostalost navíc znamená možnost rychlejšího rozvoje. Snaha o udržení konkrétního rozmístění ekonomických aktivit musí vést k suboptimální alokaci zdrojů. Důsledkem je ztráta efektivity a zaostávání za produkčními možnostmi. To rovněž v konečném důsledku vede k posílení konvergence, a dokonce k možnosti alternace na špičce žebříčku vyspělosti. *Konvergence* a *změny* ve struktuře a umístění ekonomických aktivit jsou veskrze pozitivní a jsou důkazem, že liberální režim funguje. Zároveň jsou doprovázeny nejvyššími absolutními zisky.

Z výše uvedeného jasně vyplývá, že *optimální* zahraničněobchodní *politikou* každé země je *liberalizace*, a to *liberalizace* bezpodmínečná, a dokonce i *jednostranná*. Pro každou ekonomiku je výhodnější liberalizovat i tehdy, pokud jiné země své trhy chrání. I když totiž nebude možné využít cizí trhy pro odbyt vlastních efektivních výrob (a na straně exportu nedojde k žádné změně), stále je možné čerpat z vyšší efektivity cizích producentů na straně importu a spotřeby (a zde dojde ke změně pozitivní). Z pohledu „neliberalizující“ ekonomiky dojde k pozitivní změně na straně vývozu (je možné využít trh liberalizující země), na straně importu k žádné změně nedojde. Celkový výsledek je tedy pro obě strany pozitivní, dochází k nárůstu celkového užítku, a tak politika zcela odpovídá logice absolutních výhod.

### **Ekonomický nacionalismus**

Nyní k mezinárodnímu obchodu a hospodářskému rozvoji z perspektivy ekonomického nacionalismu. V této oblasti se příspěvek zaměří na vybrané prvky této perspektivy ve vztahu k problematice mezinárodního obchodu a hospodářského rozvoje. Je třeba poznamenat, že nejde ani tolik o ideové základy pozice jako spíše o implikace změny úhlu pohledu na problematiku. Zatímco liberální perspektiva nahlíží na konkrétní problémové aspekty z hlediska zájmů celého společenství, zde půjde převážně o hledisko odlišně vymezených (partikulárních) zájmů konkrétních subjektů.

Z pohledu „merkantilisticky“ uvažujícího aktéra je možné předpokládat, že absolutní zisky již nejsou nejvýznamnějším měřítkem účelnosti a vhodnosti. Místo toho je citlivě vnímáno, kolik z předpokládaných globálních zisků z liberálních režimů připadne konkrétnímu aktérovi.

*Komparativní výhoda* ve své čisté formě již není absolutně platným principem, vysvětlujícím dynamiku změn ve světové ekonomice, ale spíše jen určitým referenčním rámcem. Koncept komparativní výhody je používán spíše jako indikátor snadnosti dosažení konkurenční pozice v konkrétní hospodářské produkci, popřípadě dokonce jako označení produkce, v níž má konkrétní aktér výrazně aktivní bilanci (*srovnej CEC, 2009, s. 18–19*). Aktéra zajímá, kolik z jeho sektorů je konkurenceschopných. Přitom platí, že čím více sektorů s vysokým podílem na globálních trzích, tím lépe (*srovnej CEC, 2009, s. 29–30*). Konkurenceschopnost pak není nutně dána výhodou například ve vybavenosti příslušným výrobním faktorem, ale (často) schopností udržet tržní podíly v dané produkci bez nutnosti vynaložení (nepřiměřených) zdrojů na její obranu.

Některé ze *sektorů* (typicky technologicky náročné produkce či drahé zboží s vysokou přidanou hodnotou) jsou významnější než jiné. Jádrem argumentu spočívá v „efektech přelévání“. Rozvoj takových *strategických sektorů* generuje pozitivní externalitu, které pomáhají posílit konkurenční schopnost všech ostatních sektorů ekonomiky. Proto ani v těch nestrategických není nutné vyklízet pozice a stahovat z nich pod tlakem cizí konkurence zdroje (*Oatley, 2008, s. 101–103*). Udržování tržních podílů v nestrategických sektorech díky „přelévání“ je jakousi „defenzivní inovací“. Umožňuje neustoupit realokačním tlakům, udržet v dané oblasti zaměstnanost a vyhovuje dobře organizovaným a opevněným zájmovým skupinám. Z politického hlediska je takováto politika samozřejmě značně populární.

*Hospodářský růst a rozvoj* v takovémto pojetí závisí do značné míry na vnitřních (endogenních) procesech, nikoli tedy na specializaci vynucené světovými cenami, tedy srovnání

s nejlepšími světovými producenty (Romer, 1986, s. 1002–1037; Oatley, 2008, s. 103–106). Endogenní proměnné v tomto smyslu zahrnují řízený výzkum a vývoj, veřejně podporovanou inovaci, veřejné průmyslové politiky. Typickými nástroji jsou ochrana vznikajících odvětví, veřejné politiky směřující k podpoře alokace kapitálu do strategických sektorů, stejně jako cílené využívání zahraničněobchodních politik k podpoře či ochraně konkrétních ekonomických sektorů. Za žádoucí jsou považovány (veřejné) investice do infrastruktury, různé druhy regulace, pobídek, garancí či grantů (Lucas, 1988, s. 3–42; Romer, 1990, s. 759–784). Pokud aktér brání tržní podíly (i) v nekonkurenceschopných sektorech, cítí se poškozen už samou možností, že určité ekonomické aktivity nebudou umístěny na jeho území. Nevnímá tedy globální ekonomiku liberální perspektivou specializace podle komparativních výhod – *jakákoliv* ekonomická aktivita je hodna aktivní ochrany (srovnej CEC, 2009, s. 31–32). Jestliže aktér přiznává endogenním faktorům hospodářského růstu a „efektu přelévání“ významnou roli, pak logicky identifikuje strategické sektory a produkuje průmyslové politiky na jejich podporu. Průmyslovým politikám, vytvořeným s cílem dosáhnout či udržet konkurenceschopnost ve strategických sektorech, je proto přisuzována velmi významná role. Existence strategických sektorů v této perspektivě *sama o sobě* představuje racionálně obhajitelný důvod pro ochranné a asistenční opatření. Podporu nestrategických sektorů nelze vysvětlit jinak než vnitřní politickou logikou aktéra (srovnej CEC, 2009, s. 29).

Je logické, že v rámci této perspektivy již nejde (pouze) o logiku absolutních zisků. Pokud různí aktéři soupeří v rámci *týchž* strategických sektorů o tržní podíly, které vedou k celkovému rozvoji ekonomiky, jde do značné míry o hru se „sumou rovnou nule“. Absolutní zisk – rozvoj celého světa – je tak brán v úvahu pouze jako *vedlejší důsledek* vlastního rychlého růstu. Ten je vnímán pozitivně (zejména) tehdy, pokud je rychlejší než u ostatních aktérů. Nejdůležitější je tedy optika „relativních zisků“ – zisků větších v poměru k ziskům ostatních hráčů.

Pokud se předpokládá, že hospodářský růst a rozvoj jsou do značné míry ovlivněny endogenními proměnnými, je rovněž zásadně zpochybněna liberalismem presumovaná *kauzální souvislost* mezi liberalizací a rozvojem. Lze hovořit jen o souvislosti mezi těmito proměnnými. Lze nanejvýš pozorovat, že liberální ekonomiky jsou rozvinutější a jejich hospodářství vykazuje rovnoměrnější a trvalý růst. Zásadní otázkou však je, zda liberalizace logicky *předchází* rozvoji a růstu. Jedině v tomto případě může být rozvoj důsledkem realokace zdrojů podle logiky komparativní výhody. Logika ekonomického nacionalismu předpokládá spíše rozvoj jako důsledek úspěšného etablování strategických ekonomických sektorů, podpořeného průmyslovými politikami. V takovém případě je ochrana ekonomiky před cizí konkurencí důvodná a liberalizace *následuje* a spíše *doplňuje* či *urychluje* rozvoj a růst, dosažený právě díky konkurenceschopnosti strategických sektorů. Korelace má tedy i opačnou časovou souslednost, než předpokládá liberalismus. Tedy: rozvoj jako výsledek průmyslových politik předchází liberalizaci.

Jak je tedy vnímán vlastní *liberální režim* mezinárodního obchodu z pohledu ekonomického nacionalismu? Liberalizace obchodu pomáhá otevírat exportní trhy pro *již* konkurenceschopné podniky (CEC, 2008 a, s. 35–37). Firmy často začínají exportovat (až) tehdy, kdy dosáhly dostatečné efektivity, a to možná i díky průmyslovým politikám. Liberalizací otevřené trhy pak pomáhají již efektivním firmám dále *zvýšit* míru efektivity. Využitím světového trhu může firma dosáhnout úspor z rozsahu a potenciálně i z oligopolní pozice. Liberální obchod jí navíc umožňuje získat levné a kvalitní komponenty a suroviny z dovozu. Tím je dále posilován exportní potenciál domácích firem (CEC, 2008 a, s. 40–41).

Vývoz je tak obvykle ceněn více než dovoz. I když je občas zdůrazňována potřeba liberalizace dovozů, logika argumentu obvykle sleduje (levné a kvalitní) dovozy jako zdroj konkurenceschopnosti *exportovaných* produktů. Výrobci jsou tak schopni vyvážet více a s vyšším ziskem. Těží totiž z dodávek komponent nejefektivnějších světových výrobců.

Logika strategických sektorů a průmyslových politik je tedy pokračováním argumentu merkantilismu – zájmy spotřebitelů jsou i nadále z velké části přehlíženy.

*Nástup nových hospodářských mocností* není ve sledované perspektivě vnímán jako jasný důkaz, že liberální režimy umožňují hospodářský rozvoj a emancipaci všech zemí světa, tedy toho, že systém funguje. Je spíše vnímán jako hrozba (*srovnej CEC, 2009, s. 8–10*). Hovořit tak lze opět o logice relativních zisků. To, že jiné subjekty jsou v určitých ekonomických sektorech efektivnější, nevede k politikám, zaměřeným na zvýšení plynulosti a rychlosti realokace zdrojů z těchto sektorů jinam. Naopak, spíše lze hovořit o hledání cest, jak udržet alespoň stávající tržní podíly a pozice (*CEC, 2009, s. 13–14*). Udržení tržního podílu v jakémkoli sektoru je považováno za úspěch bez ohledu na to, zda jde o důsledek ekonomické efektivity či veřejných politik (*Hiscox, 2002*). Jde z velké části o důsledek vychýlení politického systému ve prospěch producentů a tradičních zájmových skupin.

*Preferovanou politikou* ve vztahu k liberálním režimům je v této perspektivě *strategická liberalizace*. Aktér má tendenci liberalizovat ty sektory, v jejichž rámci jsou jeho firmy obvykle konkurenceschopné (například služby nebo technologicky náročné zboží), a má snahu udržet možnost ochrany v těch sektorech, v nichž jsou nekonkurenceschopné (například agrární produkty, textil, obuv, oděvy, ocel). Primárně jde o získání trhů pro vývozce, a to zejména pro ty ze strategických sektorů, sekundárně pak o vyhrazení domácího trhu pro firmy soutěžící s dovozy (*srovnej Hayes, 1993; Oatley, 2008, s. 78–80*). Aktér má proto jak ofenzivní, tak i defenzivní zájmy. Jednostranná liberalizace není akceptovatelnou politikou – neaplikuje se zde totiž optika absolutních, ale relativních zisků. Benefity spotřebitelů jsou navíc vnímány jen jako slabý argument pro potenciální liberalizaci. Převažuje optika imperativu rozvoje strategických sektorů a vyhrazení si maximálního tržního podílu v preferovaných odvětvích. Žádoucí je dosažení oligopolní pozice domácími firmami. *Jednostranná* liberalizace by umožnila disproporcionálně větší nárůst tržních podílů pro cizí firmy, což není akceptovatelné. *Reciproční* liberalizace má smysl tehdy, pokud je konkurenční schopnost firem daného aktéra v liberalizované oblasti na úrovni, která zřejmě povede k disproporcionálním ziskům. Liberalizace ostatních (nestrategických) sektorů je směřována za pokrok v oblastech klíčového zájmu. Dominantně tak lze využít logiky relativních zisků a nulové hry. Nástrojem pro únik z věžňova dilematu jsou zde mezinárodní organizace typu WTO. Jednotlivá kola mnohostranných obchodních jednání jsou opakovanou hrou, zvyšující předvídatelnost a transparentnost jednání jednotlivých aktérů. Mechanismus řešení sporů představuje i určitou možnost vynucení pravidel a trestání černých pasažérů (*Morrow, 1994; Oatley, 2008, s. 61–65*).

První část tohoto textu byla zaměřena na porovnání perspektiv *liberalismu* a *ekonomického nacionalismu* ve vybraných aspektech s přímým vztahem k problematice liberálního obchodního režimu a hospodářského rozvoje. Z předloženého přehledu je patrné, že obě perspektivy se zásadně liší v cílech, v interpretaci prostředí, v pojetí úspěchu či v jeho měření. Liší se rovněž v logice, která je sledována preferovanými politikami. Pokud bychom připustili, že nejvýznamnější aktéři světové ekonomiky sledují logiku ekonomického nacionalismu, lze identifikovat významné zdroje napětí mezi jejich jednáním a cíli multilaterálního obchodního systému, zejména pak pokud jde o obchodní systém jako o nástroj hospodářského rozvoje.

### **Aplikace perspektiv na konkrétní aktéry**

Není hlavním úkolem tohoto textu dokazovat míru aplikovatelnosti teoretických perspektiv na konkrétní aktéry. V tomto ohledu se příspěvek omezí jen na několik poznámek, které by mohly pomoci snížit míru abstrakce a vymezit potenciální explanační potenciál teoretických perspektiv s ohledem na diskuzi dalších vybraných aspektů problematiky. Aktéry, na něž lze teoretické perspektivy smysluplně aktivovat, jsou Světová obchodní organizace a Evropská unie.



***Perspektivy a jejich nejdůležitější aspekty: Liberální perspektiva a perspektiva ekonomického nacionalismu***

	<i>Liberální perspektiva</i>	<i>Perspektiva ekonomického nacionalismu</i>
<i>Komparativní výhoda</i>	Konkurenceschopnost vyplývá z vybavenosti výrobními faktory; z technologické úrovně.	Konkurenční pozice může být vytvořena a měla by být udržována.
<i>Sektory ekonomiky</i>	Ekonomické sektory jsou stejně významné.	Některé ekonomické sektory mají strategický význam.
<i>Růst a rozvoj</i>	Není potřeba průmyslových politik; je výsledkem specializace ve světové ekonomice.	Rozhodující jsou endogenní faktory rozvoje a růstu, průmyslové politiky jsou potřebné.
<i>Zisky a jejich distribuce</i>	Dominuje logika absolutních zisků – nenulová hra.	Dominuje logika relativních zisků – nulová hra.
<i>Kauzalita</i>	Liberalizace a liberální režimy jsou příčinou a předpokladem hospodářského rozvoje.	Hospodářský rozvoj a dosažení konkurenceschopnosti jsou předpokladem pro (následnou) liberalizaci.
<i>Liberální režim obchodu</i>	Převažuje spontánní rozvoj a konvergence, je dosaženo optimální alokace zdrojů a ekonomických aktivit.	Příležitost k dalšímu posílení a prohloubení hospodářské konkurenceschopnosti.
<i>Vývozy a dovozy</i>	Stejný význam – mezinárodní obchod vede k rovnováze a k interdependenci.	Žádoucí je dosáhnout a udržet aktivní obchodní bilanci (zejména) ve strategických sektorech.
<i>Dynamika světové ekonomiky</i>	Změny v ekonomických tocích a v alokaci ekonomických aktivit jsou pozitivní, jsou důkazem, že systém funguje.	Změny v ekonomických tocích a v alokaci ekonomických aktivit jsou hrozbou, na niž je třeba reagovat změnou politik.
<i>Preferovaná politika</i>	Liberalizace, včetně unilaterální: vede k ziskům všech stran.	Strategická liberalizace: penetrace cizích trhů, ochrana vlastních; snaha o dosažení disproporcionálních zisků.

Úkolem Světové obchodní organizace je vytvářet a rozvíjet liberální obchodní režimy. V preambuli Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) je mezi cíli uvedeno rozvinutí plného užívání světových zdrojů. K uskutečnění cílů má přispět snížení překážek obchodu a odstranění diskriminace v mezinárodním obchodě. V článku XVIII téže dohody smluvní strany uznávají, že dosažení cílů dohody bude usnadněno pokračujícím rozvojem hospodářství, což platí zvláště pro ty země, jejichž hospodářství může zajistit jen nízkou životní úroveň. V článku XXXVI se mimo jiné konstatuje, že je třeba rozvíjet výnosy z vývozu méně rozvinutých stran dohody, že výnosy z vývozu jsou pro jejich rozvoj ži-

votně důležité a že je třeba jejich výrobkům vytvořit příznivé podmínky pro přístup na světové trhy. Úkolem pro všechny země je pak úsilí, směřující k tomu, aby si méně rozvinuté země zajistily podíl na růstu mezinárodního obchodu. Vyspělé strany zároveň neočekávají reciprocitu závazků, směřujících k odstraňování překážek obchodu. V článku XXXVII se vyspělé strany zavazují přednostně snižovat překážky u výrobků, o něž mají méně rozvinuté strany zvláštní vývozní zájem. Ve stejné dikci pokračuje i *Dohoda o zřízení WTO*, když ve svém článku XI vyžaduje závazky a koncese nejméně rozvinutých zemí jen v míře slučitelné s potřebami jejich rozvoje, plné využití světových zdrojů, rozšíření výroby a výměny zboží *prostřednictvím* snižování překážek obchodu a odstraňování diskriminace, podíl na mezinárodním obchodě pro všechny země a zvláště pak pro ty méně politicky vlivné a mocensky disponované, explicitní konstatování, že rozvoj všech zemí je ve *společném zájmu* (hledisko absolutního zisku), otevřené uznání významu (i) jednostranné liberalizace (v souvislosti s rozvojem). Režim institucionalizovaný GATT/WTO je alespoň v rovině normativních dokumentů jasným příkladem liberální perspektivy světových hospodářských toků a problematiky rozvoje.

Z mnoha vyjádření představitelů se může zdát, že stoupencem ekonomického liberalismu je rovněž *Evropská unie*. Za použití uvedeného srovnání obou perspektiv není však obtížné identifikovat v její vnější obchodní politice momenty, které jsou plně kompatibilní s pozicí ekonomického nacionalismu. Už samotné zprávy a analýzy Komise, na něž bylo odkazováno v předchozí části tohoto článku (*CEC, 2008 a; CEC, 2009*), obsahují postoje a interpretace, které ospravedlňují užití perspektivy ekonomického nacionalismu pro analýzu obchodní politiky EU. Za produkci s komparativní výhodou je obvykle považována ta, u níž není třeba výrazných průmyslových politik k udržení tržních podílů a pozitivní (rozuměj kladné) obchodní bilance. Je rovněž evidentní, že čím více je sektorů evropské ekonomiky s vysokými podíly na globálním trhu, tím lépe. Jakákoliv ekonomická aktivita situovaná na evropském území je hodna ochrany. Zvláště pak některé ekonomické sektory mají pro evropskou ekonomiku zvláštní význam. Oslabování v těchto sektorech je bez dalšího důvodem implementace průmyslových politik. Liberalizace obchodu předně pomáhá otevírat exportní trhy pro již konkurenceschopné firmy. Volný obchod tak umožňuje posilovat konkurenční schopnost evropských podniků. Pokud jde o svobodný dovoz, je pozitivní, pokud sám přispívá ke zvýšení efektivity vývozců. Nástup nových hospodářských mocností je vnímán jako hrozba. Proti efektivním importům se musí Evropa bránit tak, aby z nové situace – pokud možno – co nejvíce získala a co nejméně ztratila. Pokud jde o postoj k preferované politice liberalizace, volba je jednoznačná: strategická liberalizace. Ta opatření narušující obchod, která ještě EU uplatňuje, je třeba co nejvýhodněji směřovat na snižování bariér obchodních konkurentů. EU jako největší současná světová ekonomika tak vnímá ve výše vytipovaných aspektech globální ekonomiku jako arénu, v níž je možné získat i ztratit – jednoznačně perspektivou relativního zisku. I na EU, prezentující se nebyvale liberální rétorikou, je proto třeba pohlížet jako na aktéra, jehož politiky mohou být ve svých cílech v napětí s perspektivou liberálních obchodních a rozvojových režimů.

## KOMPATIBILITA DISKUTOVANÝCH PERSPEKTIV V RÁMCI PROJEKTU LIBERALIZACE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Tato pasáž je zaměřena na kompatibilitu obou výše nastíněných perspektiv v kontextu multilaterálního obchodního systému a problematiky hospodářského rozvoje. Smyslem druhé části textu je především identifikace aktuálních i potenciálních třecích ploch mezi liberálním *receptem* a merkantilistickou *praxí*. Koncepční vymezení teoretických perspektiv z první části může v této snaze pomoci.

Více než kdy dříve je patrné, že systém světové ekonomiky je značně dynamický. *Liberalismus* přijímá tuto dynamiku jako vnitřní systémový rys. Pozice *ekonomického nacionalismu* vnímá aktuální dynamiku světové ekonomiky jako nezávislou proměnnou, která determinuje mezinárodněobchodní politiku.<sup>7</sup>

V celém textu reaguji na problém, že zdánlivě konstantní „proliberalizační“ postoje mohou být ve skutečnosti aktuální reakcí na konkrétní hospodářské a politické podmínky. Jak je poznamenáno již v úvodu textu, pozornost je zaměřena na některé zvláště nepřehledné situace. Jde zejména o situace, kdy konkrétní aktér zastává liberální pozice, ale ty jsou podmíněny pokračováním jeho relativně vyšších zisků v liberálních režimech. Pokud přistoupíme na logiku relativních zisků ekonomického nacionalismu, každý aktér se pokusí změnit režim tak, aby v jeho rámci maximalizoval *svůj* užitek. Pokud je aktér v liberálním režimu úspěšný, pokusí se zakonzervovat daný stav. Nejen pokud jde o pravidla (a příležitosti), ale i pokud jde o výsledek (a zisky). Z logiky *ekonomického nacionalismu* vyplývá, že liberální režim je nástrojem využití příležitostí domácích firem (přístup na trhy, dovozy komponent). Dynamická změna v globální ekonomice – přesun aktivit z centra na periferii –, která je v *liberalismu* pozitivním jevem, je pro aktéra nežádoucí. Za konkrétních podmínek liberální politiky subjekt tak může být zároveň připraven blokovat procesy, které jsou z pohledu *liberalismu* žádoucím projevem fungování systému. V následujících pasážích textu se pokusím probrat zmíněný problém v několika jeho podobách a ve vybraných souvislostech.

### Vyspělé země nepostupovaly podle liberálního receptu

Pokud se letmo podíváme do historie, je možné konstatovat, že prakticky ve všech případech předcházela *hospodářský rozvoj liberalizaci*. Teprve dosažení pokročilé pozice v průmyslových sektorech znamenalo příklon k autonomní liberalizaci a k liberálním hospodářským politikám. Nejvýznamnějším příkladem mohou být americké a britské průmyslové politiky 18. a 19. století. Zmínit se lze ale také o francouzských a německých průmyslových politikách 19. a 20. století či o tolerovaném evropském protekcionismu po skončení druhé světové války. Nástup asijských ekonomik předznamenaly japonské průmyslové politiky v šedesátých a sedmdesátých letech minulého století, průmyslové politiky zemí jihovýchodní Asie v sedmdesátých a osmdesátých letech, čínské a indické rozvojové politiky pak od devadesátých let až do současnosti. Uvést lze rovněž vývoj v Latinské Americe v sedmdesátých a osmdesátých letech minulého století (*Adam – Kosma – McHugh, 2003; Auernheimer – George, 1997; Oatley, 2008, s. 143–160*). Neexistuje tak jediný přesvědčivý případ ekonomiky, která by dosáhla vysokého stadia hospodářské rozvinutosti *liberalizací a následnou specializací* podle logiky komparativních výhod (*srovnej Landes, 1999, s. 231–256*). Naopak, po období intenzivního využívání striktních a často otevřeně diskriminačních hospodářských politik (Japonsko, Indie, Brazílie, Korejská republika) následuje obvykle etapa otevírání. Liberalizace je tak typickým projevem snahy o realizaci *již nabitých* konkurenčních pozic na světových trzích.

Stojí zato upozornit rovněž na skutečnost, že hospodářský zázrak rozvoje západní Evropy v období po skončení druhé světové války byl spíše výsledkem řízených politik než liberalizace. Evropské vlády za asistence Spojených států amerických využily velmi širokou škálu významných zásahů do ekonomiky. Nechybělo znárodnování podniků, kapitálové a finanční kontroly, řízené kapitálové investice do vybraných průmyslových sektorů, rozsáhlé transfery a subvence, celní tarify, kvóty a další obchodní překážky. K opatřením, která jsou jednoznačně politicky motivovaná a mají značný dopad na systém mezinárodního obchodu, patří dobrovolné omezení obchodu či exportní dotace (*Oatley, 2008, s. 86–92, 228–231*).

Skutečnost, že liberální cesta hospodářského rozvoje nebyla v minulosti úspěšně využita, může být vysvětlena jako vždy dvěma způsoby: nefunguje, nebo nebyla důsledně vyzkoušena. V této souvislosti se nabízí řada otázek. I v případě, že by liberální cesta fungovala, proč existuje tak silná tendence subjektů se po ní nevydat? Možným vysvětlením je dominance „neekonomických“ cílů (vytvoření mocenského a vojenského potenciálu, dosažení ekonomické nezávislosti a emancipace) ve fázích před dosažením pokročilého stupně rozvoje. Jiným problémem může být tendence každého subjektu vidět svou pozici

jako výjimečnou a specifickou, činící užití „univerzálních řešení“ nežádoucími. Evropské ekonomiky po skončení druhé světové války čelily bezprecedentní dominanci USA a jejich firem. Rozvojové země s nevyhovující ekonomickou strukturou, s malými trhy a s minimální kapitálovou vybaveností zase vstupují na světové trhy obsazené superefektivními nadnárodními firmami Severu.

Cílem statí je identifikace některých problémových momentů současného systému obchodu a rozvoje. V této souvislosti je třeba si položit otázku, jak *důvěryhodnou* může být pro rozvojové země liberální cesta rozvoje, kterou žádná ze současných vyspělých zemí nevyzkoušela. V případě zemí, stojících od počátku u institucionalizace současných ekonomických režimů, šlo zpravidla o hospodářský rozvoj využitím *průmyslových politik*, který předcházela zapojení do světové ekonomiky. Důvodem byly specifické historické podmínky, které takový postup činily nezbytným. V případě současných rozvojových zemí má být cestou k jejich rozvoji zapojení do světové ekonomiky, odstranění překážek ekonomických toků. Od využití průmyslových politik jsou tyto státy zrazovány a argument *specifickými podmínkami* je akceptován jen jako další důkaz nutnosti jejich rapidní inkorporace do globální ekonomiky. Liberální perspektiva je řadě rozvojových zemí oktrojována prostřednictvím ekonomických režimů. Rozvojové země jsou navíc ve fázi, kdy je obvyklé preferovat „neekonomické cíle“, tedy ve fázi, v níž současné ekonomické velmoci postupovaly podle logiky ekonomického nacionalismu. To, že by si rozvojové země liberální cestu nevybraly v případě možnosti volby, samozřejmě ještě neznamená, že by taková strategie nemohla fungovat.

Problémem, na nějž tato stať upozorňuje, je tedy historická zkušenost, že nejvýznamnější proponenti liberálního receptu dosáhli své vyspělosti *za využití*<sup>8</sup> politik, odpovídajících spíše ekonomickému nacionalismu.

### **Kompatibilita růstu taženého exportem s logikou strategických sektorů**

Pravidla liberálního režimu světového obchodu WTO odrazují státy od protekcionismu a od strategie nahrazování importů. Hospodářský rozvoj a růst nemohou být uspokojivě dosaženy státními podporami a vyčleněním domácího trhu pro vlastní firmy (Oatley, 2008, s. 140–143; Soete – Verspagen, 1993, s. 8–9; Brezis – Krugman – Tsiddon, 1993, s. 1211–1219). Liberálové se přiklání k růstu taženému exportem (Gilpin, 2001, s. 309–313). Předpokládáme však, že skutečně existují strategické sektory, které akcelerují a intenzifikují hospodářskou efektivitu, čímž zároveň zvyšují příjmy a garantují rozvoj. Je-li „přelévání“ spojeno s výzkumem, s vývojem a s technologickým rozvojem, je logické, že všechny země identifikují jako strategické *stejně sektory*. Do nich pak směřují podporu v rámci průmyslových politik (Badia – Sloomakers – Van Beveren, 2008).<sup>9</sup> Pokud má být firma efektivní dříve, než začne exportovat (a „efekt přelévání“ způsobí nárůst efektivy ve většině domácí ekonomiky), existuje jasný argument pro industriální politiky. Ty musejí být do značné míry ochrannářské a jejich cílem může být vytvoření superkonkurenčního prostředí ve vybraných sektorech domácího trhu (CEC, 2008 a, s. 35–36). Nutnost dosažení úspor z rozsahu a omezený domácí trh vedou k pokusům o strategické chování firem a o snahu o dosažení oligopolní pozice. Takové chování a strategie se následně realizují i na světových trzích. V získání oligopolní pozice mají zásadní výhodu ti, kdo *startují* do systému *dříve*, ze stejného důvodu jsou opozdilci významně znevýhodněni.

Pokud se *všechny země* zaměří na rozvoj *stejných* hospodářských sektorů, logicky hrozí problémy s umístěním těchto produktů na trhy s dostatečnou kapacitou. Země chrání své výrobce, dotují je a průmyslovými politikami umožňují překonání fáze, po níž je produkce nekonkurenceschopná. Ani skutečnost, že se firma konkurenceschopnou nestane vůbec, není často důvodem k ukončení podpor a jejich působení. V takovém případě nadále blokuje domácí trh. Tím spíše není zřejmé, kam bude produkce umístěna. Zvláště pak po-

kud všechny země rozvíjejí shodné sektory a cesta k úspěchu má vést prostřednictvím *exportní strategie*.<sup>10</sup> Země tedy usilují o silnou pozici ve stejných sektorech ekonomiky a tuto silnou pozici identifikují s *velkými tržními podíly* a s *aktivní obchodní bilancí*. Zásadní otázka tedy zní: Pokud je hospodářský rozvoj možný díky rozvoji strategických sektorů a strategií exportu při snaze o aktivní obchodní bilanci v těchto produkcích, kde vzít dostatečnou kapacitu trhů?

V této souvislosti může identifikace problematických míst současného systému obchodu a rozvoje pomoci k vhodnému vymezení perspektiv liberalismu a ekonomického nacionalismu. Nejprve je třeba uvést nekompatibilitu liberálního *receptu* s merkantilistickou *praxí*. Jako recept hospodářského rozvoje je doporučována cesta napojení na světový obchod a využití světových trhů prostřednictvím strategie tažené exportem. Zároveň však v konkrétních politikách zemí rozvinutých i rozvojových převládá logika ekonomického nacionalismu. Ta je sice kompatibilní s receptem v aspektu využití světových trhů domácími subjekty, ale nikoli ve specializaci podle logiky komparativní výhody, tedy zaměření se na *různé* produkce. Neekonomické cíle (budování státu, nezávislost) a domácí politická logika (kolektivní akce) vedou ke snaze o obsazení cizích trhů vlastními efektivními firmami a k tendenci vyhrazení domácího trhu vlastním neefektivním firmám. Ekonomická efektivita není proto výhradním mechanismem, určujícím, *kde* a *co* se bude produkovat ani *kdo* produkci zkonsumuje. Politiky vyspělých zemí umožňují vlastním firmám pokračovat v exportu či v prodeji na domácím trhu *i tehdy*, pokud ztratily velkou část konkurenční schopnosti. Firmy z chudých rozvojových zemí v takovém případě neprodávají *ani tehdy*, pokud jsou efektivní. Snaha o vlastní průmyslové politiky není řešením, protože by šlo o soupeření s daňovými poplatníky nejbohatších zemí. To však neznamená, že se státy o takové politiky nepokusí. Tím je generována mnohonásobná neefektivita. Zdroje jsou vázány tam, kde nejsou nejlépe využity, spotřebitelé nekupují nejlepší zboží v dané ceně. Je tedy liberální recept skutečně univerzálním receptem na úspěch v globální ekonomice? Je hospodářský rozvoj v současném systému skutečně dostupný všem zemím bez ohledu na jejich výchozí podmínky či na čas jejich vstupu do systému (*srovnej Kiely, 2006*)?

Obdobnou diskuzi vyvolává tvrzení, že rozvinuté země jsou zároveň země vysokonákladové (vysoké ceny práce a nemovitostí, vysoká kapitálová náročnost ekonomiky) a že jim jako takovým logicky odpovídají určité ekonomické aktivity. Ztotožnění rozvinutosti a vysoké životní úrovně s vysokonákladovostí ekonomiky vede nezdědky k závěru, že taková ekonomika *má* preferovat určitý typ produkcí. Pro udržení konkurenční schopnosti takové ekonomiky je proto třeba rozvoj *high-tech* sektorů a realizace produkcí s vysokou přidanou hodnotou (*Ostry – Nelson, 1995*). Vysoké kapitálové investice a výdaje na výzkum a vývoj jsou pak jedinými prostředky k udržení konkurenční schopnosti. Orientace na strategické sektory *high-tech* a vysoké přidané hodnoty je proto považována za přirozenou. V souladu s logikou ekonomického nacionalismu země usilují o aktivní obchodní bilanci v těchto sektorech a brání své tržní podíly. Není tolik podstatné, zda země pro dosažení svého rozvoje *musí* podporovat strategické sektory ani zda se rozvinutá/vysokonákladová ekonomika *musí* realizovat konkrétně v těchto hospodářských sektorech. Tato strategická cesta není dostupná všem zemím světa *už tehdy*, pokud podle této logiky hospodářské velmoci jednájí. Jinak řečeno, není z logiky věci možné, aby se všechny ekonomiky zaměřily na *high-tech* výrobky a na produkty s vysokou přidanou hodnotou a měly v těchto odvětvích aktivní obchodní bilanci a velké tržní podíly. Tedy: většina ekonomik nemůže být rozvinutá, a tudíž bohatá/vysokonákladová.

Růst tažený exportem – respektive liberalizace ekonomiky a následné napojení na globální trhy – je považován za univerzální (liberální) recept k hospodářskému rozvoji. To však může platit pouze tehdy, pokud mají všechny sektory ekonomiky stejný význam. Jsou-li některé z nich strategické (a nutně k dosažení pozice „vyspělosti“), utkají se země o tržní podíly právě v nich. Uspěť pak mohou jen některé.

### Dostředivé a odstředivé tendence – střet o rozložení ekonomických aktivit

Za předpokladu, že je argument o významu strategických sektorů a endogenních podmínek růstu správný, má smysl o získání a udržení tržních podílů v nejdůležitějších odvětvích bojovat (Tyson, 1995; Prestowitz, 1988). V takovém případě nelze však rozložení hospodářských aktivit ve světové ekonomice vysvětlit prostřednictvím logiky komparativních výhod. Větší vypovídací hodnotu by v tomto případě mohl mít koncept *dostředivých a odstředivých tendencí* v distribuci ekonomických aktivit. Jde o jednoduchý model, plně respektující logiku ekonomického nacionalismu, jak je vymezen v první části tohoto textu. Výchozím prvkem modelu je čas vstupu do systému moderní světové ekonomiky. Brzký start má zásadní význam pro jednání aktéra. První hráči si zajistí trhy, úspory z rozsahu a jejich firmy těží ze svého strategického jednání<sup>11</sup> (Krugman *led.*, 1986). Efekt „přelévání“ pak spolu se strategickým chováním zajistí setrvačnost v geografické distribuci ekonomických aktivit. Efektivní produkce znamená vyšší mzdy a příjmy v dané oblasti, ta je potentnějším trhem. Ve stejném regionu jsou dostupné investice do výzkumu, je zde motivace pro inovace. Dochází zde ke kumulaci výrob s vysokou přidanou hodnotou a k dalšímu vzájemnému posilování těchto tendencí. Tam, kde jsou ekonomické aktivity situovány dnes, zůstanou proto i zítra a tato tendence *dostředivosti* má tendenci se v čase spíše posilovat. Lokality, kde jsou situovány „trsy“ ekonomické aktivity, však začnou být vysokonákladové a neflexibilní.<sup>12</sup> Jako čím dál zajímavější příležitost se proto jeví přesun hospodářských aktivit z těchto oblastí jinam, a to za účelem posílení konkurenční pozice. Tyto jiné lokace musejí disponovat nějakou specifickou výhodou místa – typicky jde o levnou pracovní sílu, o levné pozemky, o flexibilitu trhů a o nižší míru administrativní regulace (Oatley, 2008, s. 177–179). Proti dostředivé tendenci tradice tak působí odstředivá tendence využívání lokálních příležitostí ležících mimo jádro.

Například Evropská unie formuluje politiky v oblasti strukturálních reforem, zlepšování podnikatelského prostředí a posilování konkurenceschopnosti. Pokouší se tak posilovat dostředivé tendence (udržení ekonomických aktivit na svém území) a oslabovat odstředivé (přesun ekonomických aktivit mimo její teritorium). Ve snaze udržet aktivity na vlastním území podporuje a dotuje i produkce, které jsou podle argumentu strategických sektorů nejméně vhodné pro vysokonákladovou ekonomiku. Investicemi v rámci průmyslových politik a různými druhy subvencí tak na svém území udržuje neefektivní výroby i za využití značného objemu vzácných zdrojů.<sup>13</sup> Evropská unie – jak se zdá – v zásadě nemá zájem o opuštění *žádných* hospodářských aktivit. Pokud je realitou světové ekonomiky k tomu přinucena, je ochotna se smířit se ztrátou nestrategických produkcí.<sup>14</sup> Zde jde však jednoznačně o oblast *nulové hry* – odsun ekonomické aktivity je akterem vnímán *vždy* jako *ztráta*. Evropská unie se tak ocitá v konfrontaci s nově nastupujícími rozvojovými zeměmi, tedy s ekonomikami, které (podle liberálního modelu) mají spíše poskytovat zajímavé příležitosti pro zvýšení efektivity evropské ekonomiky.

Koncept posilování dostředivých a oslabování odstředivých tendencí – jak se zdá – vhodně vystihuje jednání významných aktérů v prostředí globální ekonomiky. Pokud tomu tak skutečně je, aktéři vnímají globální ekonomiku jako arénu *nulové hry* a vycházejí z premis ekonomického nacionalismu. Pokud udržení *veškerých* ekonomických aktivit je žádoucí, logika užitku ze specializace je aplikována jen ve velmi omezené míře. Aktéři budou tedy považovat za žádoucí, aby proběhla jen *uvnitř*. Hodnotu bude mít i nadále soběstačnost v produkcích. Dovozy jsou žádoucí jen v tom případě, pokud přínos k posílení konkurenční schopnosti vlastních firem bude větší než zisk z využití nových trhů pro producenty z jiných zemí. Pro úplnost je třeba připomenout, že liberální rozvojový recept předpokládá konvergenci a rozvoj zaostalých zemí také proto, že jejich užitek ze vstupu jejich firem na globální trh je vyšší než v případě bohatých zemí. Argument, že „konkurenční“ přístup například EU není namířen proti chudým zemím, ale proti bohatým rivalům, neobstojí. Na ideové úrovni *liberalismus* v interdependentní globální ekonomice po-

važuje rivalitu, která by iniciovala politiku, za nežádoucí exces. V praktické rovině pak není zaostalým zemím bráněno v budování konkurenceschopných hospodářských sektorů do té doby, *dokud* se takovými nestanou.

Dokladem toho, že EU nahlíží na otázku udržení ekonomických aktivit na svém území jako na strategický cíl, může být řada pokusů o vydělení celých hospodářských oblastí z „normálního“ trhu. Vznikají tak tržní segmenty, které jsou na základě „zvláštních zájmů“ podporovány nejrůznějšími politikami. Uvést lze například potenciálně významný segment biopotravin. Zásadním způsobem do konkurenčního boje zasahuje rozsáhlá a široce diskutovaná iniciativa o zavedení regionálního označení původu.<sup>15</sup> Časté jsou veřejnými institucemi koordinované akce „kupuj domácí výrobky“.<sup>16</sup> Domácí výrobci jsou takto vydělováni z konkurenčního boje a modifikované trhy jsou pro ně nepřímo vyhrazovány. Samozřejmě jsou tímto způsobem vytvářeny nové netarifní překážky. Zároveň jde o pokus o revizi trendů, které vedly k etablování globální ekonomiky univerzální spotřeby, z níž dnešní vyspělé země tolik těžily. Proti logice integrace globální ekonomiky jde v tomto případě o organizované posilování spotřebního vkusu, založeného na lokalitě, různosti, tradici či kulturní jedinečnosti. Vedle obvyklých kritérií – ceny a kvality – tak figuruje i kritérium tradičního původu či tradičního výrobního postupu. Schopnost uspět v tomto kritériu pak má jednoduchý geografický rozměr. Zatímco historické a tradiční regiony získají zvláštní konkurenční výhodu, regiony nově produkující zboží globální spotřeby čelí další překážce. Přitom právě osvojení si v dané lokalitě netradičních produkcí a jejich masový export na vzdálené potentní trhy je důležitou součástí rozvojového receptu. Naopak produkce tradičních produkcí, které by mohly aspirovat na získání statutu zboží globální spotřeby, naráží na etablované substituty vyspělých zemí, které mají nezřídka i veřejnou podporu.

Evropská unie se tedy nemíní vzdát ani ekonomických aktivit nejnáročnějších na nequalifikovanou práci s nejnižší přidanou hodnotou. To znamená v sektorech, kde přirozené výhody jiných regionů světa jsou nejlogičtější a mohou být nejdříve a s nejmenšími investicemi kapitalizovány (*Krugman – Venables, 1996*). Navíc jde o sektory, které na základě výše diskutovaných argumentů nemohou být považovány za strategické ani za typické pro vysokonákladovou ekonomiku. Jejich ochrana je důkazem, že EU neinterpretuje světovou ekonomiku a její dynamiku optikou liberalismu, dokonce ani „*modifikovaného liberalismu*“. *Strategické* sektory jsou hodny ochrany z důvodu své nepominutelnosti pro rozvoj a růst vysokonákladové ekonomiky. Ostatní sektory by pak měly být chráněny z důvodu jejich „*zvláštního charakteru*“.<sup>17</sup> Obě tendence jsou pochopitelně nekompatibilní s *liberální* logikou, předpokládající specializaci v mezinárodním obchodě podle logiky komparativních výhod. Druhá zmíněná je přímo namířena na zabránění dynamickým změnám v globální ekonomice, tedy proti hospodářskému rozvoji v širším slova smyslu.

Zvláštním tématem je jakási *sekuritizace* některých hospodářských sektorů a aktivit. V tomto případě se *strategickým* významem rozumí *bezpečnost* v širokém pojetí: potravinová bezpečnost, energetická bezpečnost, produkce strategických komponent a podobně. Využívání argumentů strategického významu jednotlivých produkcí je přitom značně nekonzistentní. Je pozoruhodné, že u *energetické* bezpečnosti je dostatečnou ochranou zajištění *bezpečných dodávek* a jejich diverzifikace. U *potravin* je už argumentováno (dokonce) nutností *soběstačnosti*. U *počítačových čipů* a polovodičů stačí (pouhý) fungující *trh bez politických zásahů*. Je otázkou, jestli se nebude počet a rozsah oblastí „hodných ochrany“ do budoucna zvětšovat. Pro integraci globální ekonomiky je obecně problém, pokud aktér označuje hospodářské oblasti za hodné „zvláštního zájmu“. Přitom důvodů pro přidělení nějakého zvláštního statusu je mnoho. Výroby jsou tradiční, kulturně specifické, regionálně specifické, udržují sociální diverzitu, vyžadují specifické a strategické znalosti, nebo garantují určitý typ bezpečnosti. Spolu s iniciováním globálních standardů ochrany životního prostředí či ochrany sociálních a pracovních práv nepochybně chrání některé oprávněné zájmy. Zároveň však představují významnou (neekonomickou) pře-

kážku využití komparativních výhod subjekty vstupujícími do globální ekonomiky později. Jde přitom o překážky, s nimiž se současné vyspělé země v takové míře vyrovnávat nemusely.

I ti aktéři, kteří v zásadě podporují liberální ekonomické režimy, v praktické politice často brání realokaci výrobních faktorů ve světové ekonomice. Právě jejich volné rozmístění podle logiky trhu je (podle liberálního přístupu) jejím největším přínosem. A právě v přesunu produkčních aktivit za novými příležitostmi spočívá šance rozvojových zemí. Žárlivá snaha o udržení *všech* typů ekonomických aktivit (a těch strategických zvláště) jde přímo proti logice liberálního receptu.

### **Jak interpretovat úspěchy v oblasti liberalizace mezinárodního obchodu?**

Tento text se snaží analyzovat vybrané aspekty jednání aktérů v globální ekonomice prostřednictvím perspektiv liberalismu a ekonomického nacionalismu. V souvislosti s multilaterálním systémem obchodu a s jeho rozvojovým cílem se objevuje další důležitá otázka. Pokud skutečně jednání nejvýznamnějších aktérů sleduje logiku ekonomického nacionalismu, jak interpretovat úspěchy v oblasti liberálních ekonomických režimů, jichž bylo dosaženo od poloviny 20. století?

Ekonomická věda nepochybuje o tom, že všechny subjekty z volného mezinárodního obchodu získávají. Liberální režim je však slučitelný se zájmy jednotlivých nejvýznamnějších aktérů jen tehdy, pokud mají konkurenceschopné sektory, díky nimž získávají z globální ekonomiky více než jejich rivalové, respektive taková musí být alespoň jejich percepce distribuce nákladů a zisků z participace na globální ekonomice. Tomu skutečně odpovídala situace panující v období po skončení druhé světové války. Do značné míry díky ní došlo k formulaci idejí, které ovlivnily vznik a fungování mezinárodních liberálních režimů ve druhé polovině 20. století (Gilpin, 1987, s. 183–190).<sup>18</sup> Hegemonie USA a rychlý rozvoj západní Evropy a Japonska (i když ne díky liberální rozvojové strategii), to byl historický kontext, v němž se politiky, vycházející z obou diskutovaných perspektivy, jeví jako kompatibilní. Blok USA – Evropa byl schopen zajistit svým konkurenceschopným sektorům světové trhy a zároveň dokázal odkládat liberalizaci v oblastech, které „potřebovaly“ ochranu (Spero – Hart, 1997, s. 71–74).

Až do současného kola mnohostranných obchodních jednání z Dauhá neexistovala ekonomická a politická síla, která by mohla otestovat kompatibilitu obou interpretací. Teprve ekonomiky s diametrálně odlišnou strukturou komparativních výhod, které mohou akcelerovat změny v teritoriálním rozmístění ekonomických aktivit, odhalují toto napětí (Spero – Hart, 1997, s. 240–244). Zároveň poprvé jde o aktéry, kteří disponují politickou a ekonomickou silou dostatečnou k zablokování dalšího vývoje v rámci WTO. Mimo jiné i absence dalších postupných úspěchů projektu poskytuje čas na otestování loajality tradičních proponentů liberalizace k jejich ideovým fundamentům (Singh, 2006, s. 72–80). Jak významný bude rozpor mezi *liberalizací jako globální logikou absolutních zisků* a *liberalizací podmíněnou uspokojivým výsledkem kalkulací zisků a ztrát*?

### **Perspektivy liberalizace obchodu**

Projekt liberalizace mezinárodního obchodu je v současnosti do značné míry veden svými vlastními principy a pravidly – je tzv. *rule-driven*. Základní principy systému – nediskriminace, cíl postupné liberalizace, zřetel k zájmům rozvoje nebo akceptace rozhodnutí v rámci mechanismu rozhodování sporů – nejsou v zásadě zpochybňovány. Obsahová složka systému WTO na základě vzájemných normativních očekávání a formulace základních norem získala *de facto* nezávislou existenci. Zpochybnění základních principů systému by bylo všemi zúčastněnými aktéry považováno za zásah do fungujícího systému, tedy za narušení *statu quo*. Tím by mohla být snížena předvídatelnost jednání aktérů v rámci režimu. Právě předvídatelnost jednání aktérů a jeho kontinuita jsou významnou



hodnotou. Umožňují koordinaci, interdependenci a snižují transakční náklady. Světová obchodní organizace a jí generované režimy jsou tak součástí akceptovaného pokojného stavu, do něhož obvykle není zasahováno. Alespoň v tom případě, pokud v daném kontextu nejde o některou z těch vzácných otázek, které na čas vyvolají širší občanskou aktivitu v nejméně významnějších členských státech (stěhování firem a odliv pracovních míst, levné dovozy v důsledku nefér obchodních praktik, ochrana životního prostředí, pracovní standardy, nezodpovědné jednání nadnárodních korporací a podobně). Z těchto důvodů lze předpokládat přinejmenším setrvačné pokračování projektu liberalizace i v budoucnu.

Je rovněž otázkou, zda několik desetiletí jeho realizace neustavilo liberalizační elitu, která je vnitřně oddána myšlenkám liberálních režimů do značné míry nezávisle na zájmech zemí, které reprezentují. V tomto ohledu jde o pokračování trendu vnitřní strukturalizace jednotlivých státních aktérů. To jsou však otázky, jimiž se tento text (za cenu velkého zjednodušení problému) příliš nezabývá.

Základní tezí tohoto textu je totiž existence potenciálního a stále více i faktického napětí mezi liberalismem (ideovými základy režimů a recepty na úspěch v nich) a ekonomickým nacionalismem (charakterem politik a postupem jejich realizace konkrétními aktéry). Je proto nutné se zamyslet nad další perspektivou vývoje projektu liberálních/rozvojových režimů. Teze aplikovaná na konkrétní příklad mnohostranných obchodních jednání *rozvojového* kola z Dauhá může vést k několika rozporným charakteristikám potenciální dohody. Z pozice ekonomického nacionalismu může být pro nejméně významnější aktéry další posun vhodný a žádoucí, *ale / protože* nepovede k rozvoji (s následkem změny distribuce aktivit a relativních zisků v neprospěch EU a USA). Pak by však nešlo o funkční strategii *rozvoje*. Alternativou může být potenciální návrh dohody, obsahující dobře formulovanou strategii rozvoje, ale v tom případě bude nepřijatelný pro aktéry, kteří ji posuzují prizmatem vyhodnocení relativních zisků. Hodnocení bude pochopitelně do značné míry subjektivní a bude respektovat vnitřní politickou ekonomii jednotlivých aktérů. Stejně tak může být ovlivněno organizačně-byrokratickými postupy a mechanismy, vyplývajícími z vnitřní dynamiky samotných režimů (realizace liberálních idejí „odnárodněné“ elity). To však nic nemění na obecnější problematice teoretické (ne)kompatibility obou přístupů.

Situace v rámci vlastních jednání se v posledních letech stala složitější a méně přehlednou. Nejdůležitější změnou je proměna hlavních koalic a preferencí hlavních aktérů. Dnes to jsou často vlády řady rozvojových zemí, které tlačí na další pokroky v liberalizaci. Představitelé rozvinutých zemí naopak volají po regulacích a po přehodnocování dosavadních postupů (otázka sociálního a environmentálního dumpingu, zvláštní zřetel na „netržní“ charakter produktů a produkčních činností). Občanská veřejnost rozvinutých zemí v podobě nevládních organizací („protiglobalizační regulátoři“) a organizovaných zájmů (odborníky a průmyslová lobby) prosazuje celou škálu zájmů a preferencí v nepřehledných koalicích. Určitě však nelze říci, že by jimi zastávané pozice podporovaly snahu rozvojových zemí využít historické příležitosti globální ekonomiky ke svému rapidnímu hospodářskému rozvoji. Analýza vnitrostátních procesů tvorby pozice státu není však předmětem tohoto příspěvku. Přestože bez ní je model značně neúplný, domnívám se, že už na základě výše uvedených aspektů je možné doložit význam nekompatibility ideových základů politik.

Avšak právě s ohledem na vnitřní dynamiku (na její byrokratický charakter a na politickou ekonomii – logiku kolektivní akce) formulace politik v rámci států i mezinárodních organizací si dovolím charakterizovat další perspektivu vývoje: Proces udržování a posilování liberálních režimů bude zřejmě i nadále pokračovat. Bude tomu tak proto, že benefity globální ekonomiky jsou jasně zřejmé a nadále rostoucí. Ty v současnosti zahrnují tři miliardy obyvatel, tedy celou polovinu světové populace. Bohaté průmyslové státy (s jednou miliardou obyvatel) se pokusí hájit své pozice v distribu-

ci ekonomických aktivit a transformovat hospodářství na novou úroveň v rámci konceptu „znalostní ekonomiky“ (OECD, 1996). Tyto země budou spíše respektovat liberální ekonomický systém, z něhož tolik těžily po několik desetiletí. Chudé rozvojové země se zhruba dvěma miliardami obyvatel jsou však v globální ekonomice velmi ohrožené. Pokud budou nejvýznamnější aktéři jednat podle logiky ekonomického nacionalismu, nebude v globální ekonomice pro současné nejhudší země místo. Na rozdíl od druhé a třetí vlny rozvojových zemí (státy jihovýchodní Asie a nově nastupující trhy) mají několik zásadních handicapů. Nemají dostatečný domácí trh pro rozvoj produkcí, které by mohly být následně úspěšně v mezinárodním prostředí (Krasner, 1985). Jejich strukturální charakteristiky jsou znatelně horší a současná konkurence je navíc mnohem silnější (Little, 1982). Neexistují ani zřejmé politické, bezpečnostní a strategické důvody pro zásadnější pomoc jejich rozvoji. V tomto aspektu se situace znatelně liší od aktivní podpory, nebo alespoň velkorysosti a tolerance, s jakou se setkala západní Evropa, Japonsko či Korejská republika. Nelze očekávat, že tyto země dosáhnou ekonomické efektivity, která by jim umožňovala prorazit na trzích zemí první, druhé ani třetí vlny. Konkurence ve zboží s vysokou přidanou hodnotou je modifikována podporou strategických sektorů ve vyspělých zemích. Trh jiných produktů je předmětem obrovské konkurence v důsledku (univerzální) aplikace růstu taženého exportem (Kiely, 2006). Pokud platí, že rozhodující aktéři mezinárodních ekonomických vztahů vnímají globální hospodářskou oblast jako arénu, v níž lze dosáhnout zisku či utrpět ztráty, jsou vyhlídky nejhudší třetiny obyvatel světa neradostné.

Management liberálních režimů či jejich prohlubování budou velmi obtížné. Nezdá se, že by idea *liberalismu* byla univerzálně přijata. Navíc existují důvody domnívat se, že *liberalismus s výhradami*, který byl v minulých desetiletích převládající pozicí, bude v následujících letech dále relativizován. Není vyloučeno další prohlubování liberálních režimů. Není tomu tak ale z důvodu samozřejmosti a nezpochybnitelnosti liberálních receptů a interpretací globální ekonomiky. Projekt liberálních režimů a liberálního rozvoje bude navíc i nadále předmětem značné kritiky ze strany podivných a těžko předvídatelných koalic vládních, nevládních a transnacionálních aktérů.

## ZÁVĚREM

Tato stať se v první části pokusila smysluplně vymezit nejdůležitější rozdíly mezi perspektivou liberalismu a ekonomického nacionalismu pro oblast mezinárodního obchodu a hospodářského rozvoje. Ve druhé části bylo jejím cílem posoudit vybrané problémy aplikace logiky ekonomického nacionalismu nejvýznamnějšími aktéry v oblasti mezinárodního obchodu a hospodářského rozvoje. Proto tato část obsahuje několik tezí, které upozorňují na potenciální rozpor mezi logikou a strategiemi ekonomického nacionalismu a cíli liberálních obchodních režimů – dosažení produkčního potenciálu globální ekonomiky a poskytnutí univerzálního nástroje hospodářského rozvoje. Výstupem tohoto deduktivního zamyšlení je identifikace několika třech ploch mezi liberálními recepty (které prosazuje WTO a další mezinárodní ekonomické instituce) a praxí národních subjektů světové ekonomiky (které se k liberálním ekonomickým režimům často explicitně hlásí).

Historicky rozvoj vždy předcházela liberalizací. Současné vyspělé země nepostupovaly podle receptů rozvoje, který doporučují jimi zformované ekonomické režimy. Liberální recepty rozvoje mohou být proto nedůvěryhodné.

Logika ekonomického nacionalismu vede k formulování průmyslových politik, podporujících domácí efektivní firmy k expanzi na světové trhy a zároveň vyhazujících domácí trhy pro vlastní neefektivní firmy. Firmy vyspělých zemí tak pokračují v produkci i poté, co ztratily efektivitu. Firmy z rozvojových zemí nemohou plně využít možností globální ekonomiky, ani pokud by byly ekonomicky efektivní. Zdroje nejsou proto ideálně alokovány, produkční kapacita není plně využita, globální ekonomika funguje pod svými potenciálními možnostmi. Jakákoliv ekonomická aktivita, probíhající na jejich území, je jednotlivými státními aktéry žárlivě střežena. Specializace podle logiky komparativních výhod

probíhá především uvnitř subjektů, v mezinárodním prostředí pouze v tom případě, pokud ekonomický tlak překoná jemu čelící průmyslové politiky.

Tendence podporovat identické strategické sektory všemi státními aktéry a následný souboj o tržní podíly i snaha o dosažení aktivní obchodní bilance ve strategických produkcích činí z globální ekonomiky arénu nulové hry.

Úspěchy etablování a implementování liberálních režimů je třeba interpretovat v souvislosti s danými historickými a politickými podmínkami. Významnou roli hraje i jejich současný byrokraticko-administrativní charakter, který může být zdrojem značné setrvačnosti. Pokud však bude jejich rozvoj pokračovat, bude to spíše díky jejich výhodnosti pro nově nastupující ekonomické velmoci než z důvodu jejich uvědomované výhodnosti pro všechny aktéry.

Vyhledky současných chudých rozvojových zemí jsou v globální ekonomice jako v aréně střetů o relativní zisk značně problematické. Rozvinuté země brání své tržní podíly proti nastupujícím hráčům. Skupina chudých rozvojových zemí se tak těší preferencím, protože neznamenaají konkurenční riziko a budou se jim těšit, dokud se nestanou další konkurenční hrozbou.

Je nesporné, že tento příspěvek a úvahy v něm obsažené jsou formulovány na základě značné redukce komplexnosti problematiky. K největším zkresením patří velmi malá pozornost, která byla věnována vnitrostátní úrovni formování artikule a agregace cílů, zájmů a politiky nejdůležitějšími aktéry. Analýza jejich motivací a preferencí by poskytla velkou část vysvětlení současné podoby mezinárodních obchodních politik a podoby mezinárodních ekonomických režimů. Přesto se domnívám, že samo stanovení rozdílů obou teoretických perspektiv a poukázání na jejich nekompatibilitu mohou pomoci ke snaze vysvětlit a porozumět procesům probíhajícím v současné globální ekonomice.

<sup>1</sup> „Up-market“ zboží je prémiové zboží vyšší kvality, výjimečných vlastností či produkt prestižní značky. Není však nutně vysoce technologicky náročné.

<sup>2</sup> Mám na mysli zejména tzv. teorii hegemonické stability, rozpracovanou Charlesem Kindlebergerem (Kindleberger, 1973) a Stephenem Kranserem (Kranser, 1989) a diskutovanou Gilpinem (Gilpin, 1987).

<sup>3</sup> Jde samozřejmě o „typy“, které neexistují v čisté formě, ale obsahují převládající prvky v motivaci, cílech a jednání konkrétního aktéra.

<sup>4</sup> Pro účely tohoto textu identifikuji hospodářský rozvoj s nárůstem objemu statků a služeb dostupných obyvatelům k uspokojování jejich potřeb. Základním indikátorem bude proto produkt na obyvatele a indikátorem dynamiky rozvoje tempo hospodářského růstu.

<sup>5</sup> Zvětšuje se tedy „koláč“, který je dělen, a proto se zvětšují i díly, které získávají jednotliví aktéři.

<sup>6</sup> Zvláštní důraz je obvykle kladen na majetková práva. Absence jejich ochrany má negativní dopady na motivaci hospodářských subjektů, na proces alokace úspor a investic a podobně (Landes, 1999, s. 215–219).

<sup>7</sup> V případě Evropské unie jde pochopitelně o Společnou obchodní politiku.

<sup>8</sup> Nikoli tedy nutně díky využití.

<sup>9</sup> Je otázkou, jak budou v takovém systému produkovány nestrategické produkty, zřejmě subvencovanými firmami rozvinutých zemí a tradičními výrobci v rozvojových zemích.

<sup>10</sup> Strategii růstu taženého exportem lze vymezit jako výrobu nad rámec domácí spotřeby se specializací na globálně konkurenceschopné produkce s významnou rolí exportu na světové trhy a s relativně nízkou ochranou domácího trhu před dovozci produktů, na něž se ekonomika nespécializuje.

<sup>11</sup> První hráči se pokusí dosáhnout oligopolní pozice a zvýšit náklady vstupu do systému pro potenciální konkurenty.

<sup>12</sup> Typickým zdrojem a zároveň projevem neflexibility jsou takové jevy, jako je vysoká cena práce a nemovitostí, rigidní trhy, regulace, náklady na externalitu a další.

<sup>13</sup> O nákladech obětované příležitosti – o převedení zdrojů do oblasti s potenciálně mnohem vyšší efektivitou – ani nemluvě.

<sup>14</sup> Charakteristické znaky nestrategických produkcí: nízká přidaná hodnota, primární sektor, vysoký podíl práce a nízká náročnost na kvalifikaci a kapitálovou vybavenost.

<sup>15</sup> Regionální označení převodů je exkluzivní kategorie, přiznaná veřejnou autoritou. Není získatelné žádným výrobním postupem a vnáší nový prvek konkurenční výhody nad rámec ceny či kvality. Je nedostupné jinému než místnímu výrobcí.

<sup>16</sup> Veřejné autority otevřeně komentují domácí produkty jako apriori kvalitnější a bezpečnější, oproti tomu dovozy jsou zřejmě méně kvalitní a potenciálně nebezpečné.

<sup>17</sup> Například multifunkčnost, žádoucí diverzita hospodářských aktivit, kulturní, sociální a tradiční hodnoty a přehledy.

<sup>18</sup> Vše na pozadí velmi špatných zkušeností s ekonomickým nacionalismem v meziválečném období.

## Literatura

- Adam, Atonis – Kosma, Theodora S. – McHugh, Jimmy (2003): Trade-Liberalization Strategies: What Could Southeastern Europe Learn from the CEFTA and BFTA? IMF Working Paper, 03/239. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2003, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03239.pdf>
- Auernheimer, Leonardo – George, Susan Mary (1997): Shock Versus Gradualism in Model of Rational Expectations: The Case of Trade Liberalization. IMF Working Paper, 97/122. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1997, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/97122.pdf>
- Badia, Marialuz Moreno – Sloomackers, Veerle – Van Beveren, Ilke (2008): Globalization Drives Strategic Product Switching. IMF Working Paper, 08/246. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2008, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08246.pdf>
- Barro, Robert – Xavier, Martin (1991): Konvergence Across States and Regions. Washington, D.C.: Brookings Institutions, 1991.
- Brezis, Elise – Krugman, Paul – Tsiddon, Daniel (1993): Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership. American Economic Review, Vol. 83 (December 1993), No. 5, s. 1211–1219.
- CEC (2008 a): Commission Staff Working Document. Accompanying document to the Communication from the Commission on the European Competitiveness Report 2008. SEC(2008) 2853 final. Brussels: Commission of the European Communities, 2008, [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/competitiveness/doc/compet\\_rep\\_2008/cr2008\\_sec\\_2008\\_2853.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/doc/compet_rep_2008/cr2008_sec_2008_2853.pdf)
- CEC (2008 b): Communication from the Commission on the European Competitiveness Report 2008. COM(2008) 774 final. Brussels: Commission of the European Communities, 2008, [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/competitiveness/1\\_eucompetrep/eu\\_compet\\_reports.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/competitiveness/1_eucompetrep/eu_compet_reports.htm)
- CEC (2009): The Evolution of EU and its Member States' Competitiveness in International Trade. Brussels: Commission of the European Communities, 2009.
- Gilpin, Robert (2001): Global Political Economy – Understanding the International Economic Order. Princeton – Oxford: Princeton University Press, 2001.
- Gilpin, Robert (1987): The Political Economy of International Relations. Princeton – Oxford: Princeton University Press, 1987.
- Gourevitch, Peter (1986): Politics in Hard Times: Comparative Response to International Economic Crises. Ithaca: Cornell University Press, 1986.
- Hayes, John P. (1993): Making Trade Policy in the EC. London: MacMillan Press, 1993.
- Hiscox, Michael J. (2002): International Trade and Political Conflict: Commerce, Coalitions and Mobility. Princeton – Oxford: Princeton University Press, 2002.
- IMF (2008): Structural Reforms and Economic Performance in Advanced and Developing Countries. Washington, D.C.: International Monetary Fund (IMF), 2008, <http://www.imf.org/external/np/res/docs/2008/pdf/061008.pdf>
- Kiely, Ray (2006): The New Political Economy of Development: Globalization, Imperialism, Hegemony. Basingstoke: Palgrave Macmillan 2006.
- Kindleberger, Charles (1973): The world in depression 1929–1939. Berkeley: University of California Press, 1973.
- Klenow, Peter J. – Rodríguez-Clare, Andrés (1997): Quantifying Variety Gains from Trade Liberalization, September 1997, <http://www.klenow.com/QuantifyingVariety.pdf>
- Krasner, Stephen (1976): State Power and the Structure of International Trade. World Politics, Vol. 28 (April 1976), No. 3, s. 317–347.
- Krasner, Stephen (1985): Structural Conflict: The Third World against Global Liberalism. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Krugman, Paul (1991): Geography and Trade. Cambridge: MIT Press, 1991.
- Krugman, Paul (ed., 1986): Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- Krugman, Paul R. – Obstfeld, Maurice (1994): International Economics: Theory and Policy. Reading: Addison Wesley, 1994.
- Krugman, Paul R. – Venables, Anthony J. (1996): Integration and the Competitiveness of Peripheral Industries. In: Bliss, Christopher – Macedo, Braga de (eds.): Unity with Diversity in the European Economy? The community's southern frontier. New York: Cambridge University Press, 1996, s. 56–75.
- Landes, David (1999): The Wealth and Poverty of Nations. New York: Norton and Company, 1999.
- Lardy, Nicolas R. (2003): Trade Liberalization and Its Role in Chinese Economic Growth. International Monetary Fund – National Council of Applied Economic Research Conference, 2003, <http://www.imf.org/external/np/apd/seminars/2003/newdelhi/lardy.pdf>
- Little, Ian (1982): Economic Development. New York: Basic Books, 1982.

- Lucas, Robert (1988): On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22 (July 1988), No. 1, s. 3–42.
- Miller, Helen (1997): *Interests, Institutions, and Information: Domestic Politics and International Relations*. Princeton: Princeton University Press, 1997.
- Morrow, James D. (1994): *Game theory for political scientists*. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Oatley, Thomas (2008): *International Political Economy*. New York: Pearson Longman, 2008.
- OECD (1996): *The Knowledge-based Economy*. Paris: OECD, 1996, <http://www.oecd.org/dataoecd/51/8/1913021.pdf>
- Ostry, Sylvia – Nelson, Richard (1995): *Techno-nationalism and Techno-globalism: Conflict and Cooperation*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1995.
- Prestowitz, Clyde (1988): *Trading Places: How We Are Giving Our Future to Japan and How to Reclaim It*. New York: Baccis Books, 1988.
- Romer, Paul (1990): Endogenous Technological Climate. *Journal of Political Economy*, Vol. 98 (October 1990), No. 5, s. 759–784.
- Romer, Paul (1986): Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 94 (October 1986), No. 5, s. 1002–1037.
- Rostow, Wall (1980): *Why the Poor Get Richer and the Rich Slow Down? Essays in the Marshallian Long Period*. Austin: University of Texas Press, 1980.
- Ruggie, John Gerard (1983): International regimes, transactions, change: Embedded Liberalisms in the Post War Economic Order. In: Krasner, Stephen (ed.): *International regimes*. Cambridge: Cornell University Press, 1983.
- Scott, Maurice (1989): *A New View of Economic Growth*. Oxford: Calderon Press, 1989.
- Singh, J. P. (2006): The evolution of national interests: new issues and North-South negotiations during the Uruguay Round. In: Odell, John S. (ed.): *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, s. 41–84.
- Soete, Luc – Verspagen, Bart (1993): Technology and Growth: the Complex Dynamics of Catching up, Falling Behind, and Taking Over. In: Szirmai, Adam – Ark, Bart van – Pilat, Dirk (eds.): *Explaining economic growth*. Amsterdam: North-Holland, 1993, s. 101–127.
- Spero, Joan – Hart, Jeffrey (1997): *The Politics of International Economic Relations*. London: Routledge, 1997.
- Tyson, Laura (1995): *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industry*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1995.
- Wacziarg, Roman – Welch, Karen Horn (2003): *Trade Liberalization and Growth: New Evidence*. Working Paper 10152. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003, <http://www.nber.org/papers/w10152.pdf>
- WTO (2007): *Improved economic situation, but continued reforms needed*. Trade Policy Review: Report by The European Communities. World Trade Organization (WTO), 2007, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp278\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp278_e.htm)

### **Poznámka**

*Autor by chtěl poděkovat redakci Mezinárodních vztahů a anonymním oponentům, jejichž kritické připomínky vedly k výraznému zkvalitnění tohoto textu.*