

OBCHODNÍ KONFRONTACE SEVER – JIH VE WTO

COMMERCIAL CONFRONTATIONS NORTH – SOUTH IN WTO

Vladimír Jeníček

Anotace:

Objem světového obchodu rostl ve druhé polovině minulého století o 6,3 % za rok a vykazoval výrazný předstih oproti růstu objemu výroby (4,1%).

Klíčová slova:

komerční konfrontace Sever – Jih, Světová obchodní organizace, summity od Seattlu po Hongkong, agrární exportní dotace

Abstract:

The volume of world export grew approximately by 6.3 % per year in the second half of the last century and has shown a considerable surpass to the production growth rate (4.1 %).

Key words:

commercial confrontation North – South, World Trade Organisation, summits from Seattle to Hong Kong, agrarian export subventions

Již dávno nefungují stará schemata, založená na předpokladu excesivní směny surovin a potravin z rozvojových zemí za průmyslové výrobky z vyspělých států, založená původně na doznívání poválečného, surovinově náročného boomu a pomalu se zotavujícího zemědělství a potravinářského průmyslu ve vyspělých zemích. Vyvrátil je ostatně již na konci 70. let W. W. Leontieff a dokázal exaktně (pro USA) svou metodou input – output. Po jistou dobu tento model ale vyhovoval: neboť ho bylo snadné korigovat tarifními a netarifními opatřeními. Ta ovšem byla přičiněním GATT (Kennedyho, Tokijské a další kola negociací), jakož i systémem preferencí a dohod značně omezena. Rozvinuté země naopak ve většině sortimentu začínaly pociťovat přebytek a tradiční celní a další opatření přímého charakteru nahradily nepřímými. Z nich nejdůležitější se staly dotace domácím producentům a farmářům, které navíc činily, alespoň částečně, přesun hledisek čistě přírůstových směrem k hlediskům ekologickým, krajinotvorným, turistickým, rozvoji služeb atd.

ÚVOD

Od 70. let byl postupně vybudován systém dotací jak v USA, tak v EU, kde byl podporován lobbyistickými zájmy různých produkčních, zejména zemědělských oblastí. Systém dotací je ale administrativně náročnější a vůči mezinárodnímu obchodu méně flexibilní, než dřívější systém celní a jiné ochrany. Mechanismus dotací má daleko jemnější soukolí fungování mnohočetných součástí jejich interakcí.

Může být více postupně centralizován, ale spíše až na svých horních etážích pomocí dosti náročných administrativních kolosů ve vedení EU, ministerstev, majících však různé kompetence atd. Pokud funguje na národních (státních) exekutivních bázích, je těžkopádný. Zlepšení by mohlo přinést až další politicko-ekonomické prohlubování evropské integrace, což je zřejmě též jednou z mnoha příčin tlaků na přijetí Ústavní smlouvy EU či nějakého

ekvivalentu v poslední době. V Japonsku a USA jsou to mechanismy jiné, ale v zásadě s obdobným účelem.

Ačkoli systém preferencí výrobních i exportních je subjektivně dobře zvládnut, objektivně se stává stále větší přítěží v mnoha ekonomických i mimoekonomických oblastech lidské činnosti. Přes veškerou snahu kvalifikovaného a kompetentního úřednického aparátu začíná sypat písek do soukolí ekonomicko-sociálního vývoje rozvinutých států. Navíc komplikuje vztahy vyspělých a rozvojových zemí, které jsou nadto stále zatíženy vazbami bývalých metropolí k původním koloniím a stále reziduálně přetrvávají.

Konfrontace Sever – Jih

Tato rozdílnost podmiňuje konfrontační postoje, jenž přispívají k eskalaci napětí Sever – Jih, samozřejmě spolu s mnoha jinými. Rozvojová rétorika vyspělých států se v mnohém odlišuje od reálných procesů a její dichotomii lze dobře sledovat právě na chronologii uzlových bodů globálních podobných negociací v posledních 5 – 7 letech.

Problémy rozvojových zemí jsou samozřejmě složitější než u zemí vyspělých, ale dnes již nelze tvrdit, že by zásadním způsobem ovlivňovaly implementaci dohod, event. dosahovaných na půdě WTO. Rozvojové země již většinou prošly určitou industrializací, ekonomicky se diferencovaly a řada z nich je schopna kooperace s vyspělými státy formou subdodávek, offsetových programů a dalších forem standardního obchodního styku.

Co ovšem přetrvává je poněkud odlišný životní styl a rytmus, žebříček hodnot a další psychologické a civilizační atributy, tedy odlišné a multikulturní prostředí. Kdo počítá s rychlou homogenizací vlivem překotně postupující globalizace v této sféře, bude velmi pravděpodobně zklamán. Tento stav je a bude déletrvající, trávající ještě dekády.

Nedostatek efektivnosti výkonu obchodní infrastruktury rozvojových zemí na střední a nižší úrovni je podmíněn také diskriminačním „digitálním rozdělením světa“ (digital division – výraz z Miléniové deklarace OSN), tj. zejména nedostatečným přístupem k informačním a komunikačním technologiím. Jeho příčinu je možné identifikovat hlavně v nedostatečných investicích produkčních firem informačních technologií z vyspělých zemí do rozvojových zemí, zdůvodňované jejich nedostatečnou politickou stabilitou a nevyspělou ekonomikou, tedy pomalou a nejistou návratností. Tím se ovšem vytváří „bludný kruh“ (vicious circle), který až do druhé poloviny 90. let zůstával dosti nepovšimnut. V době vyhlášení Miléniové deklarace počet uživatelů internetu v New Yorku byl ekvivalentní celé Africe, včetně Jihoafrické Unie. Teprve v roce 2000 započalo koordinovanější úsilí k překonání tohoto digitálního rozdělení světa (zřízení UNITEC, ITC Task Force atd.) jež jsou však finančně poddimenzovány (500 mil. USD), skutečná potřeba je řádově desetkrát vyšší.

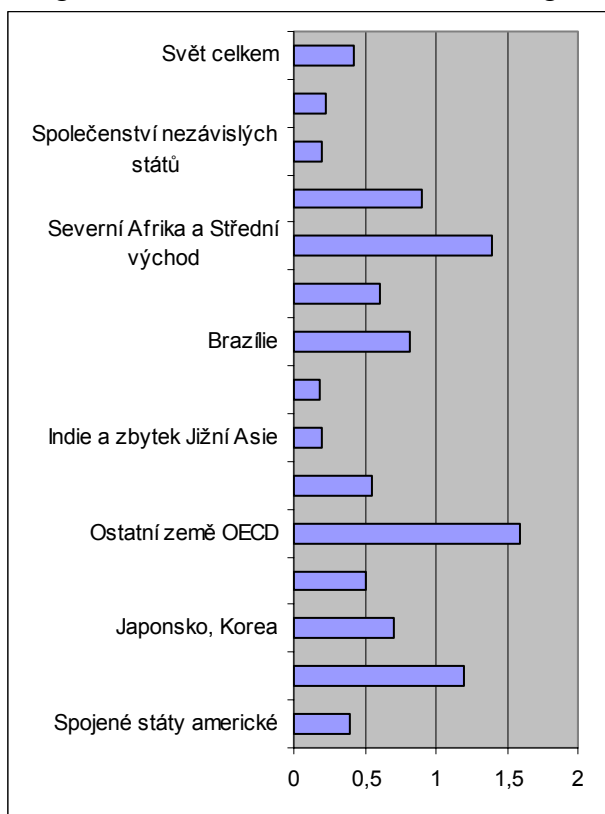
Problémem jsou překážky účelové (fiktivní), svázané s korupcí a legislativními zmatky, různými výklady domácích zákonů i mezinárodních úmluv. Ve zkratce je třeba říci, že jde o stav relativně trvalý a je iluzorní doufat v podstatnou redukci či eliminaci korupce. Ta je v rozvojových zemích obrovská.

Kapitál však již dávno neproudí za levnou pracovní silou a za nízkými daněmi, ale upřednostňuje „technologicky podpůrné prostředí“, tj. disponibilní infrastrukturu (dopravní, sociální, energetickou), možnosti subdodávek a pracovní sílu sice levnou, ale relativně i kvalifikovanou. Většinu autorit (např. klasik světové ekonomiky a světového obchodu Ch. P.

Kindleberger) se proto staví spíše skepticky k možnostem realizovat v rozvojových zemích růst tažený exportní orientací, kterážto strategie by byla pravděpodobně vyhrazena jen menšině z nich.

Rozhodování WTO není podle mínění rozvojových zemí transparentní ani dnes, ačkoliv se věci nyní po summitu v Hongkongu zlepšují. Ve skutečnosti nejde o obvyklé hlasovací procedury, slibované m.j. při ratifikacích dohod o WTO v polovině 90. let, ale o metodu „konsenzu“, který tzv. Velká čtyřka [(USA, Japonsko, Kanada a země původní EU(15)] vnutí ostatním výše svůj přístup. Rouška „konsenzu“ či metoda „en bloc“ efektivně vytěšňuje metodu „trade-offs“, zcela podle tradic GATT, kde k poslednímu hlasování údajně došlo v roce 1959 (!).

Graf 1 – Přínosy globální agrární liberalizace v % HDP zemí a regionů



Pramen: Odhady MMF na podkladě simulačního modelu GTAF. *World Economic Outlook*, September 2002, s. 88

DISKUSE A ZÁVĚRY

Střet rozvojové rétoriky a reálných zájmů je tedy možno charakterizovat tak, že liberalizace obchodu, sama o sobě prospěšná, je beze změn v systému mezinárodních ekonomických vztahů jen prázdným slogane. Obchod sám o sobě rozdíl mezi bohatými a chudými nesmyje, tyto země musí dostat příležitost k prodeji svého zboží na vyspělých trzích, aby si mohly posléze pomoci samy. K tomu potřebují oddlužení, event. některé koncese v systému mezinárodních ekonomických vztahů (třeba formou tzv. Tobbinovy daně nebo jinak). Takový scénář navrhl, včetně pomoci zahraničních investorů v červnu 2005 na konferenci UNCTAD v Sao Paulu prezident Brazílie L. I. da Silva. Co nejširší prosazení volné hry tržních sil v mezinárodním obchodu není dnes v zájmu chudých zemí. Regionální krize (asijská, ruská a obě latinskoamerické) nedávno ukázaly, co je schopna vytvořit

migrující bublina spekulativního portfoliového kapitálu, která je též součástí mezinárodního obchodu. Tržní mechanismus má vedle řady výhod (vyšší efektivnost apod.) bohužel i nevýhody, a to že kupí výhody na stranu silnějších a nevýhody na stranu slabších. Kromě obchodu, volné proudění kapitálu je při dnešních objemech, rychlostech a nevypočitatelnosti transferů pro mnoho rozvojových zemí velmi nebezpečné. To nemůže vykompenzovat zvýšení rozvojové pomoci či další parciální úlevy pro rozvojový svět, ale pouze účinné a systémové změny mezinárodních ekonomických vztahů, které by eliminovaly nejhorší symptomy asymetrie vzájemné závislosti v rychle se globalizujícím světě.

Již dnes je zřejmé, že to nepůjde snadno. Protože pokusné balonky ohledně cukerných dotací loni v EU narazily již v zárodku (totéž v USA ohledně bavlny, kukuřice a arašídů), může se Hongkongský summit a následná jednání i praxe změnit v neúspěch, tentokrát ani ne snad tolik vinou sekretariátu WTO, jako kvůli střetu zájmů různých aktérů, zemí, integračních seskupení, komoditních dohod a lobbyistických skupin. Neúspěch by však byl opět automaticky připsán na vrub WTO. I kdyby k dohodě došlo, je téměř nemožné, aby vyhovovala všem aktérům (tabulka 1).

Tabulka 1 - Světový obchod se zemědělskými produkty (exportéři a importéři)

Exportéři	Objem v miliardách USD	Podíl na trhu %	Importéři	Objem v miliardách USD	Podíl na trhu %
EU (15)) vnitřní obchod	213,50	39,0	EU (15) vnitřní obchod	235,50	39,7
Spojené státy	70,00	12,8	EU (15) zahraniční obchod	79,80	13,5
EU (zahraniční obchod)	57,80	10,6	Spojené státy	68,40	11,5
Kanada	33,60	6,1	Japonsko	56,50	9,6
Brazílie	18,40	3,4	Čína	20,10	3,4
Čína	18,50	3,0	Mexiko	12,80	2,2
Austrálie	16,60	3,0	Jižní Korea	12,50	2,1
Argentina	12,20	2,2	Rusko	11,40	1,9
Thajsko	12,10	2,2	Hongkong	11,10	1,8
Mexiko	9,10	1,7			

Pramen: WTO 2004

Celá historie (byť pouze několikaletá) působení WTO ukazuje zřejmě totéž, co se projevuje i v dalších oblastech, organizacích a jiných řešených problémech. Toto poselství je málo povzbudivé a naznačuje, že konfrontace „Sever-Jih“ nejeví – v ekonomické, sociální, vojensko-bezpečnostní a dalších oblastech – valný pokrok. Pokud ano, jde o pouze dílčí zlepšení, vykoupená ohromným úsilím, nejrůznějšími peripetemi, která mohou situaci kdykoli zastavit nebo i zvrátit.

To, že „povinný“ optimismus, šířený většinou mezinárodních, zejména brettonwoodských pramenů a medií rozvinutých zemí zejména před vrcholnými konferencemi je obvykle po jejich ukončení vystřídán zklamáním, je zřejmé i na našem tématu. Ačkoli zdravý rozum volá po nějakém kompromisu v boji s chudobou a nějaké, byť i nepřímé snaze o globální přerozdělení, je zatím prakticky v nedohlednu.

V důsledku kolapsu summitů v Cancúnu a Seattlu se pokrok dosud nijak markantně neprojevoval. Jediné opatření s ním související byly předběžné sondy. EU v cukerní oblasti

v roce 2004, kde se určité nerovnovážné postoje vůči novým zemím oproti EU (15) skutečně projeví. Protože ale bylo dopředu jasné, že tyto obtíže přijdou (rozvojové země jsou schopny vyrobit cukr značně levněji), a že celý program společné agrární politiky v EU není dlouhodobě financovatelný, nemohlo to být překvapením. Stejně tak bylo možno očekávat potíže u textilu (dovozy z Číny a Asie po roce 2004). Negativní dopady byly dosud spíše nepřímé, protože výrobní kapacity jsou většinou již stejně v rukou zahraničního kapitálu – jde tedy o ztrátu pracovních míst. Nelze realisticky očekávat, že EU bude dotovat pěstitele a exportéry cukrovky 720 eury za tunu. V budoucnu se projeví potíže ještě u masa, kožedělného sortimentu, možná mléčných výrobků.

Tyto ztráty by měly být vykompenzovány lepšími podmínkami pro ostatní export. Podle údajů IMF (IMF Economic Outlook – graf 1) by měly být přírůstky z Katarského kola u celé EU až na 1,6% ročně, u původní patnáctky jen 0,6%. Implicitně tedy vyplývá, že nové státy EU včetně ČR by měly mít výnos značný.

Literatura

Jeníček, V.: Globální problémy a světová ekonomika, Praha, C.H.Beck, 2003.
Leontieff, W. W.: Budoucnost světové ekonomiky, Cambridge, Mass., 1978. Jev známý jako tzv. Leontieffův paradox.
UN: Millenium Declaration, UN Millenium Summit, September 2000, N.Y., Res. A/RES/55/2. Obchodní trendy převzaty zejména z UNCTAD: Trade and Development Report 2003, N.Y. and Ženeva 2003, kapit. II a III.
UN, World Investment Report 2004, N. Y., September 2004.

Kontaktní adresa:

Prof. Ing. Vladimír Jeníček, Dr.Sc.
ITS ČZU Praha, 22438 2502
jenicek@its.czu.cz