
Sever proti Jihu: příčiny světové bídy

Sever proti Jihu: příčiny světové bídy

LIDOVÉ NOVINY

Jak velká je propast dělící globální Sever a Jih? Rozevírají se, nebo zavírají pomyslné nůžky nerovností mezi chudými a bohatými v éře vystupňované globalizace? Na tyto otázky neexistuje jednoznačná odpověď.

Problematice odlišné úrovně mezi Severem a Jihem se věnuje španělský ekonom Bob Sutcliffe. Z jeho zkoumání metod měření světových nerovností vyplývá, že je velmi obtížné dojít k jednoznačným závěrům. Přejmenším jeden je ale jasný: nerovnosti se v posledních desetiletích prokazatelně zvětšují přinejmenším mezi extrémně chudými a extrémně bohatými příjmovými skupinami a také mezi nejrozvinutějšími a naopak těmi úplně nejzaostalejšími regiony světa.

Například celkový příjem 5 % nejbohatších obyvatel světa je 123krát větší než příjem 5 % nejchudších „světoobčanů“, přičemž podstatné je to, že se propast mezi nimi v posledních dvou dekadách dále prohloubila. Avšak postavíme-li proti sobě úhrnný příjem 20 % (nebo dokonce 50 %) nejbohatších a 20 % nejchudších, zjistíme, že se nerovnosti ve stejném období naopak zmenšily (z 33 na 23 ku 1). Obdobně se prohlubuje i propast mezi neúspěšnějšími a nejzaostalejšími geografickými regiony. Zatímco průměrný příjem je dnes na globálním Severu 7krát větší než na Jihu (v roce 1950 byl 5krát větší), ztlačil se v uplynulém půlstoletí „zahlazující“ nerovnosti mezi Severem a Asií (a zejména Čínou). Za skutečné „loosery“ globalizace tak lze podle Sutcliffea označit region Jižní Ameriky a hlavně Afriku (4krát, respektive 15krát nižší průměrný příjem než na Severu).

Dvě fáze globalizace Jak k tomuto stavu došlo? Ačkoliv neexistuje shoda ohledně povahy a datace globalizace, sociolog Jan Keller v knize Teorie modernizace nabízí vlastní příběh globalizačního procesu o dvou dějstvích, který může mnohé napovědět. V první fázi (50. -60. léta) představují hlavní aktéry národní státy. Chudý globální Jih získává politickou nezávislost, ekonomicky je ale stále v područí bohatých zemí Severu. Ekonomické nezávislosti se proto snaží dosáhnout modernizací svého hospodářství. Právě rozvojová pomoc, kterou poskytují bohaté státy chudým zemím, představuje podle Kellera hnací motor první fáze globalizace, ale i příčinu jejích problematických rysů.

Kromě sociální a ekologické degradace venkovského i městského prostředí chudých zemí, způsobené megalomanskými projekty, Keller rozvojové pomoci zazlívá hlavně to, že místo slibovaného blahobytu přivodila zadlužení Jihu, a tedy vlastně novou formu jeho závislosti. Jak se to stalo? Předně, nedostatečná kontrola prostředků a korupce v rozvojových zemích způsobila, že asi jedna pětina všech zdrojů šla do kapes úředníkům a na konta politiků. Navíc v části rozvojové pomoci byl zahrnut i nákup položek, které nemají se zlepšováním kvality života nic společného.

Největší kámen úrazu ale představovala skutečnost, že megalomanské projekty -hlavně v oblasti těžby surovin či zemědělských plantáží - dále umocnily závislost zemí Jihu na několika málo komoditách. Výkyvy jejich cen na světových trzích zpočátku představovaly hlavní příčinu zranitelnosti a destabilizace křehkých ekonomik třetího světa. Navíc obdobné exportní rozvojové strategie byly zároveň podporovány ve více státech (např. „exkluzivní“ zaměření jen na kávu, bavlnu či tabák). Výsledkem konkurence jednotlivých zemí, které si vzájemně srážily cenu na světových trzích, a hlavně postupné celkové nadprodukce většiny plodin a surovin vyvážených z chudého Jihu je dlouhodobý a ztlačil pokles ceny všech komodit (s výjimkou ropy). Přitom snaha chudých zemí vyrovnat tento „výpadek“ příjmů - a splácet půjčky - dalším zvýšením produkce na export situaci Jihu dále zhoršuje.

Posledním krokem na pomyslné cestě do dlužní krize, která propukla počátkem 80. let a zasáhla přibližně osm desítek rozvojových zemí, byl příliv levných „petrodolarů“ na finanční trhy v období ropného šoku sedmdesátých let 20. století. Na chvíli se zdálo, že se s pomocí neuvěřitelně levných úvěrů - a díky dočasně zvýšené ceně všech Jihem produkovaných komodit - „rozvojkám“ nakonec přece jen podaří diverzifikovat ekonomiky a vymanit se ze závislosti dané přílišnou a jednostrannou hospodářskou specializací. Doba levných úvěrů a rychlého zadlužování však pominula, když přišla studená sprcha v podobě opětovného růstu úrokových sazeb.

Odpovědi bohatých zemí na neschopnost Jihu dále splácet své závazky byly tzv. programy strukturální adaptace, které Světová banka a Mezinárodní měnový fond v 80. a 90. letech dlužníkům naordinovaly. Ve všech - velmi rozdílných - státech přitom šlo o stejný „balíček“: i těm nejchudším byly seškrtány výdaje na školství a zdravotnictví, nerozvinutá hospodářství se musela otevřít konkurenci firem Severu, devalvace měny snížila už tak kriticky nízkou koupěschopnost domácností žijících vesměs pod hranici chudoby. Primárním cílem programů nebyl rozvoj Jihu, ale splátky bohatému Severu. Jeden analytik proto situaci přirovnal k paradoxní krevní transfuzi, kdy nemocný daruje krev zdravému a energií překypujícímu člověku.

Odliv mozků Sociální geografové Jiří Blažek a David Uhlíř v poctivě zpracované monografii s nepříliš marketingovým názvem *Teorie regionálního rozvoje* (2002) představují široké spektrum koncepcí zabývajících se příčinami geografických nerovností: od neoklasických a neoliberalních přístupů přes Keynesem či Marxem inspirované analýzy až po současný institucionalismus. Právě teorie nerovnoměrného rozvoje, jež zde také prezentují, poskytují komplexní pohled na polarizaci mezi chudými a bohatými částmi planety. Velkou „hvězdou“ těchto koncepcí je architekt „skandinávského modelu“ Gunnar Myrdal a mnohaletý ekonomický poradce vlád Latinské Ameriky Albert Hirschman. Co tedy podle nich vede k nerovnostem?

Například omezená - a tak velmi selektivní - migrace z Jihu na Sever způsobuje v první řadě odliv nejvdělanějších „mozků“, ale obecně také mladších, schopnějších a dynamičtějších lidí. To sice napomáhá urychlit růst bohatých zemí, avšak zároveň podlamuje rozvoj Jihu. Dále může jít o odliv i toho mála finančního kapitálu, který se na Jihu podaří uspořít. Banky jej raději investují v zavedených a prosperujících částech světa, rizikovější a stagnující periferii jsou v lepším případě poskytnuty úvěry za méně výhodných podmínek, v horším případě se jí soukromý kapitál a investice vyhnou zcela. Výsledkem je prohloubení chronického nedostatku kapitálu v těch nejchudších zemích. Ani často uváděný „trumpf“ Jihu v podobě závratně levné pracovní síly nemusí vždy představovat automatickou výhodu. Ve finále totiž rozhoduje rozdíl v produktivitě práce mezi Severem a Jihem.

Obrovskou výhodou Severu, která dále zvyšuje jeho náskok, představují tzv. vnitřní úspory, jichž může na rozdíl od nerozvinutého Jihu snadno dosahovat. Těžkým kalibrem jsou hlavně úspory z rozsahu produkce, realizované expanzí prosperujících firem; ty snižují jednotkové náklady tím, že „rozředí“ jejich fixní složku (např. vývoj výrobku, zaškolení pracovníků, pořízení linky) v množství produkce pokrývající velký a koupěschopný trh (nejprve domácí, poté světový). Tempo a rozsah produkce navíc umožňuje rychlejší zavádění inovací - ať již technologických či manažerských a organizačních. Naopak možnosti expanze firem Jihu - a tak i dosahování vnitřních úspor - jsou na slabém domácím trhu omezené. Neexistují tedy ani předpoklady pro přílišný exportní úspěch, producenti těch nejchudších zemí Jihu navíc nedokáží čelit pronikání levnějších a kvalitnějších výrobků ze Severu.

Nakonec nelze opomenout ani aglomerační úspory, vyplývající z prosté geografické blízkosti úspěšných firem. Vysoká koncentrace prosperujících podniků snáze zformuje dynamický pracovní trh a společně sdílenou moderní infrastrukturu, napomůže šíření nových technologií a inovací a povzbudí vzájemné učení. Postupně vznikne sebevědomá atmosféra orientovaná na úspěch, pracovitost a podnikavost, příznivá pro další rozvoj a vítající investory. Naopak lidé z méně úspěšných regionů podlehnou „poraženectví“, obviňují úspěšné z nízkého materialismu, pošlapávají tradičních hodnot a prosperitu spojují s nekalými až kriminálními praktikami. A to je přesně atmosféra, která podnikání a investicím nepřeje. Podstatné je tedy to, že očekávání úspěchu či neúspěchu - ať již ze strany kapitálu nebo obyvatel regionu - má tendenci fungovat jako sebevyplňující proroctví, a dále tak rozevírat pomyslné nůžky mezi Severem a Jihem.

Centrum versus periferie Druhá fáze globalizace je již dle Jana Kellera plně v režii nadnárodních korporací; role států a volených politiků upadá. Jsou to korporace, kdo stále výrazněji určují podobu světa a vztahy globálního Severu a Jihu. Hlavní novinka, s níž nadnárodní podniky přicházejí, se týká globální organizace produkce. Ta již neprobíhá uvnitř obřích leč poněkud neohrabaných kolosů s pyramidální byrokratickou strukturou, nýbrž je zapletena v předivu dočasných a stále se měnících sítí subkontraktů. Vše je režírováno z centra korporace nacházejícího se na Severu, kde se kromě vrcholného managementu soustřeďuje i vývoj, reklama a marketing. Samotnou práci však odvedou periferní články v podobě dočasně najatých subdodavatelů, zpravidla situovaných na Jihu. Korporaci to umožní zbavit se maxima svých zaměstnanců - 500 největších firem vytváří čtvrtinu světového HDP, ale zaměstnává jen 0,05 % populace. Nejenže jim nemusí vyplácet mzdy, na jaké jsou zvyklí dělníci na Severu (například v textilkách v USA či EU se hodinová mzda pohybuje okolo 10 až 20 dolarů, obdobná dělnice v Číně si přijde na 16 až 80 centů), ale odpadají také problémy s propouštěním, pokud se danému odvětví zrovna dvakrát nedaří: se subdodavatelem se prostě jen neprodouží smlouva. Periferní články, které se ucházejí o přízeň centra, si navíc ve vzájemné konkurenci sráží ceny, což je opět situace, z níž profitují pouze korporace. Ty se postupně vyvazují ze sociální i ekologické zodpovědnosti za regiony, kde produkce reálně probíhá. Nejen periferní subdodavatelé, ale i celé státy berou stále větší část nákladů a rizik na sebe. Ve snaze alespoň dočasně se zapojit do sítě nabízejí zafinancování infrastruktury a rekvalifikací, daňové prázdny či ústupky v oblasti ekologie a práv zaměstnanců. V extrémní podobě jsou tyto praktiky viditelné v bezcelních exportních zónách Číny, Bangladéše či Mexika (typické jsou zákazy odborů, absence zdravotního pojištění, neúměrně dlouhá pracovní doba, dětská práce), které se nejprve soustředily na textilní a obuvnický průmysl, ovšem dnes se takto organizuje také výroba hraček, elektroniky a stále více i automobilů.

S Kellerem lze souhlasit v tom, že přenášení tržních nejistot a sociálních či ekologických nákladů na bedra světové periferie asi není tím nejvhodnějším předpokladem jejího rozvoje. Navíc jsou ve hře i „bumerangové efekty“ dopadající na země Severu (např. odliv pracovních míst celých odvětví do exportních zón „rozvojevok“), ačkoliv krizi zdejších sociálních států nelze svádět zdaleka jen na globalizaci. Novou mezinárodní dělbou práce tedy můžeme z mnoha důvodů oprávněně kritizovat. Nepotvrdily se ani naděje, že by i další země Jihu hromadně následovaly příkladu „asijských tygrů“, ani ty, které doufaly v postupné snižování světových nerovností. Avšak zároveň nelze přehlédnout skutečnost, že nejvíce zaostávají právě ty sociální skupiny a regiony, které jsou z globalizace dlouhodobě vylučovány (např. subsaharská Afrika, Severní Korea), což dokazují empirické studie podobné té, kterou předložil ekonom Bob Sutcliffe.