

# Dá se jít ve stopách asijských tygrů?

UNCTAD: Zpráva o obchodu a rozvoji, 1995

*Trade and Development Report, 1995. Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. United Nations, New York and Geneva 1996.*

Zpráva o obchodu a rozvoji, 1995, UNCTAD, vydaná v září 1996, přináší ve své první části celkový přehled o stavu a vývoji světové ekonomiky a jejích hlavních částí (I. kapitola) a o mezinárodních finančních trzích a vnějším dluhu rozvojových zemí (II. kapitola). Druhá část, které se chceme v následující recenzi zvláště věnovat, nazvaná *Nové zamyšlení nad rozvojovými strategiemi* – některá poučení z východoasijských zkušeností, klade takové otázky jako např.: Mohou rozvojové země zopakovat „ekonomický zázrak východoasijských tygrů“? Jak může prudký růst vývozu pomoci rozvoji chudých států?

Ekonomické oživení světové ekonomiky, započaté v roce 1993 po nejhlubším hospodářském propadu v poválečné éře, pokračovalo i v roce 1995. Avšak růst světového produktu byl nižší a činil 2,4 % proti 2,8 % v roce 1994. I oživení je mnohem slabší, než bylo těsně po skončení hospodářského útlumu. Vyhledky pro rozvojové státy jako celek se však zlepšily. Růst zemí Jihu převyšoval úroveň zemí Severu, ale je značně koncentrován na několik málo zemí Jihu.

Ve srovnání s ostatními rozvojovými oblastmi jako nejrychleji se rozvíjející region vychází opět Asie spolu s Čínou, která se stává jednou z nejrychleji se rozvíjejících ekonomik světa. Růst v afrických rozvojových zemích převyšoval růst v zemích Latinské Ameriky a poprvé po dlouhém období rostl také hrubý domácí produkt na jednoho obyvatele Afriky. V amerických rozvojových zemích se celkový nízký hospodářský růst neprojevil žádným výraznějším růstem hrubého domácího produktu na jednoho obyvatele.

Růst v Africe byl v roce 1995 podpořen vyššími vývozními cenami. Týkal se většiny států tohoto regionu, z nichž některé dosáhly vyššího než 5% růstu. Situace v jiných zemích se naopak dále zhoršovala, a to často v důsledku politických nepokojů a vojenských konfliktů. V zemích Sahelu a v některých dalších oblastech přispělo k poklesu produkce i sucho (viz tabulka na s. 93).

V rozvojových zemích Ameriky ovlivnily důsledky mexické krize z prosince 1994 mezinárodní finanční trhy (byť zmírněné mezinárodními opatřeními) mnohem vážněji, než se původně očekávalo. Tempo růstu tohoto regionu jako celku kleslo z téměř 5 % v roce 1994 na méně než 1 % v následujícím roce a čistý příliv kapitálu byl téměř nulový. Obchodní bilance a čisté negativní toky kapitálu připomínají dluhovou krizi 80. let. Některé státy jako např. Brazílie volily raději zpomalení růstu, než aby se spoléhaly na příliv kapitálových zdrojů pro financování vnějších deficitů, nebo aby se uchýlily k devalvaci a riskovaly nový růst inflace. Ke státům, kterým se podařilo vyhnout nepříznivým důsledkům krize, patří Chile, které již po dvanáctý rok za sebou dosahovalo roční růst blížící se úrovni zemí východní Asie, jakož i rozpočtových a obchodních přebytků a jehož míra inflace je na úrovni jednomístného čísla.

Hospodářský růst většiny asijských rozvojových zemí (včetně států jižní Asie) byl v roce 1995 stále vysoký. V Číně i přes opatření, jejichž cílem bylo „zchladit“ ekonomiku, přesahoval 10 %. A kromě toho Čína dosáhla velkého přebytku obchodní bilance. Ve většině ostatních států východní a jižní Asie byl však rychlý růst spojen se vzrůstajícím deficitem běžného účtu platební bilance a s mírným růstem inflace. Zhoršovala se situace platebních bilancí, zvláště u zemí, kde dluhová služba a převody zisků z přímých zahraničních investic převýšily obchodní deficity, způsobené poklesem vývozu. Schodky platební bilance byly financovány přílivem přímých zahraničních investic a likvidními fondy, přitahovanými relativně vysokými úrokovými mírami.

## Světový produkt v letech 1991–1996 (roční změny v %)

Region/země	1991	1992	1993	1994	1995*	1996**
Svět	0,6	1,4	1,1	2,8	2,4	2,4
Země s rozvinutým tržním hospodářstvím	0,9	1,6	0,7	2,8	2,0	1,9
Z toho Spojené státy	-1,0	2,7	2,2	3,5	2,0	2,2
Japonsko	4,0	1,1	0,1	0,5	0,9	2,1
Evropská unie	1,5	1,0	-0,6	2,8	2,5	1,3
Z toho Německo	5,0	2,2	-1,2	2,9	1,9	0,5
Francie	0,8	1,2	-1,3	2,8	2,2	0,9
Itálie	1,2	0,7	-1,2	2,2	3,0	1,5
Spojené království	-2,0	-0,5	2,3	3,8	2,4	2,2
Střední a východní Evropa***	-11,7	-13,4	-8,3	-10,1	-2,6	0,3
Rozvojové země	2,9	3,6	3,7	4,7	4,0	4,5
Z toho Amerika	3,5	2,5	3,4	4,9	0,7	2,4
Afrika	1,9	0,7	0,1	2,6	2,8	3,1
Asie	2,8	5,0	4,6	5,1	6,3	6,1
Čína	8,4	14,3	14,0	11,8	10,2	9,0
Světový vývoz (objem)	3,0	4,5	3,1	8,9	8,0	7,3

\* odhad

\*\* předpověď

\*\*\* včetně pobaltských států a členských států SNS

Pramen: Propočty sekretariátu UNCTAD, založené na údajích v dolarech roku 1990.

Uzavřený kruh, zahrnující obchod a investice, zůstává základem rychlé industrializace a růstu ve východní Asii, tj. v regionu, jenž světovému obchodu stále poskytuje nejdynamičtější impulz. Podíl asijských rozvojových zemí na světovém obchodu nyní převyšuje podíl Spojených států či Evropské unie nebo Japonska. Obchod kterékoli této země nebo seskupení (Evropské unie) s asijskými rozvojovými státy je větší než obchod mezi těmito rozvinutými tržními ekonomikami, což je jedna z hlavních příčin, proč roste světový obchod rychleji než světový produkt.

Druhá část Zprávy o obchodu a rozvoji za rok 1995 pojednává především o tom, zda by mohl hospodářský vývoj dalších rozvojových zemí jít ve stopách „asijských tygrů“. Rychlý hospodářský růst, zvyšující se životní úroveň a vzrůstající mezinárodní konkurence ekonomik východoasijských států přitahují pozornost řídících hospodářských pracovníků, stejně jako výzkumných pracovníků nejen z ostatních rozvojových regionů, ale i z průmyslově vyspělého světa. Hospodářskou výkonnost části asijského regionu v porovnání s ostatními nelze považovat za náhodný jev. Jakým způsobem bylo dosaženo vysokých a trvalých temp růstu, je však stále předmětem diskuzí. Existují v podstatě dvě skupiny názorů. První z nich říká, že jde o postupné „získávání správných cen“ prostřednictvím volné hry tržních sil. Druzí poukazují na limity cenových signálů jako na vodítka pro proces akumulace

kapitálu a na dostižení technologické úrovně vyspělých států. Přitom tvrdí, že cíle mohou být dosaženy vhodnými formami vládních zásahů. Oba zmíněné přístupy staví ostatní rozvojové země, napodobující východoasijské vzory, před obtížnou volbu – trh versus stát; rozvoj orientovaný dovnitř versus rozvoj orientovaný navenek. A před otázkou: Jsou investice nebo vývozy motorem hospodářského růstu?

Předcházející Zpráva o obchodu a rozvoji za rok 1994 analyzovala především vazby mezi akumulací kapitálu, technologickým pokrokem a ekonomickým rozvojem první skupiny tzv. nově industrializovaných ekonomik, zahrnující Korejskou republiku, Tchaj-wan, Hongkong a Singapur. Zabývala se možnými konflikty a vzájemně doplňujícím se vztahem mezi státem a trhem (respektive podniky), založeným na propojení zisku a investic v intervenčních strategiích vlády a příslušných institucí.

V návaznosti na tuto analýzu zdůrazňuje Zpráva o obchodu a rozvoji za rok 1995 závislost vývozu a investic a jejich úlohu v urychlování strukturálních změn a hospodářského růstu. Zvláště se zabývá vzájemně se stimulujičím propojením regionálního obchodu a investic, poskytujícím zřetelnou dimenzi východoasijskému rozvoji. V této souvislosti zkoumá komplementaritu mezi efektivností proexportních opatření a politikou substituce dovozu.

Poslední tři desítky let jsme svědky bezprecedentního hospodářského růstu a industrializace malé skupiny východoasijských zemí, tzv. nově industrializovaných ekonomik první generace. Příjem na jednoho obyvatele v těchto státech se během daného období v průměru ročně zvyšuje o 7 %. Ve druhé skupině nově industrializovaných ekonomik, zahrnující Indonésii, Malajsi a Thajsko (připojením Filipín vzniká skupina, označovaná jako ASEAN – 4), se průměrný roční růst pohyboval kolem 6 %. Vzniká i třetí skupina nově industrializovaných ekonomik včele s Čínou, která po dobu několika let zaznamenává vysokou míru růstu.

Společným rysem všech těchto ekonomik je vysoký růst vývozu výrobků zpracovatelského průmyslu, v nichž obchod je integrovanou součástí procesu industrializace. Zkušenosti východoasijských zemí poskytují poučení ve třech směrech:

1) Ukazují na nutnost, způsoby a prostředky vytváření vzájemného dynamického působení vývozu a investic v procesu industrializace.

2) Ukazují, jak je možné mobilizovat a plně využívat přírodní zdroje a nadbytek nekvalifikovaných pracovních sil.

3) Demonstrují potřebu modernizovat průmysl a zvyšovat jeho technologickou úroveň, a tak zajistit růst produktivity a příjmů na jednoho obyvatele, a zároveň ukazují, jak je toho možné dosáhnout.

Zkušenosti první generace nově industrializovaných ekonomik jsou významné ve všech výše uvedených směrech. Zkušenosti druhé generace nově industrializovaných ekonomik jsou důležité v prvních dvou směrech a poskytují zvláště důležitá poučení pro nejméně rozvinuté země (LDSc), bohaté na přírodní zdroje. Přitom druhá skupina, která dosud nemá dostatek kvalifikovaných sil a technologických znalostí, potřebných pro dosažení vyššího stupně industrializace, se také může poučit ze zkušeností první generace. Rozdílná zkušenost států východní Asie demonstruje rozsah volby, kterou měly ostatní rozvojové země při uskutečňování strategie rozvoje orientované navenek.

I když některá hodnocení zkušeností zemí východní Asie zdůrazňují užitečnost rychlé liberalizace zahraničního obchodu a finančních toků, jakož i deregulace domácích trhů a omezení role státu, je skutečnost mnohem složitější. Podle Zprávy o obchodu a rozvoji za rok 1994 je stát ve většině zemí nezbytným doplňkem a někdy korektivem působení tržních sil, a to zvláště svou podporou urychlení tempa kumulace kapitálu a technologického pokroku, jenž je spojen s vývozem.

Není pochyb o tom, že konkurence na zahraničních trzích má významný vliv na podniky a jejich efektivnost. Základní principy strategie exportně orientované industrializace, kterou tyto země uplatňují, jsou však rozdílné. Tyto státy původně neměly žádnou významněj-

ší výrobu kapitálového zboží. Vývoz s určitým omezením dovozu spotřebního zboží umožňoval domácímu průmyslu, aby se rozvíjel bez odpovídajícího růstu domácí spotřeby, a tím zvyšoval růst domácích úspor. Z vývozu vznikaly rovněž devizové prostředky nutné pro dovoz kapitálového zboží a možnost přístupu k pokročilým zahraničním technologiím, které jsou důležitým předpokladem dosažení strategického cíle – dosáhnout přední technologicky vyspělé země. Zatímco úspěch ve zvyšování úspor a investic závisel především na růstu vývozu, zvyšování vývozu vyžaduje nové investice. Úspěšnost východoasijských nově industrializovaných ekonomik při vytváření takového růstového propojení byla potvrzena trvalým a rychlým růstem úspor a investic, jakož i vývozu, a to jak z hlediska absolutní, tak relativní úrovně. Nebyla omezena jen na makroekonomickou úroveň, ale byla doprovázena strukturálními změnami, přesunem od výrob založených na přírodních zdrojích a na levných pracovních silách k technologicky náročným výrobám a vývozům, spojeným s usilovným pronikáním na trhy Severu.

První generace nově industrializovaných ekonomik se dostala od výroby a vývozu produkce založené na přírodních zdrojích k průmyslovým výrobám využívajícím málo kvalifikované pracovní síly, a to použitím aktivní proinvestiční a proexportní politiky. Druhá generace nově industrializovaných ekonomik byla mnohem déle a více závislá na vývozu primárních produktů. V těchto zemích však zvyšování vývozu šlo ruku v ruce s růstem úspor a investic. Současně byly mnohem úspěšnější než ostatní rozvojové státy s bohatými přírodními zdroji, pokud jde o diverzifikaci a zpracování primárních produktů. Z téměř úplné závislosti na vývozu surovin v 60. letech se dostaly na takovou úroveň, kdy tyto vývozy tvořily pouze 1/3 celkových vývozních příjmů ve srovnání s téměř 2/3 v zemích Latinské Ameriky.

Rozvoj průmyslu, náročného na živou práci, byl v první skupině nově industrializovaných ekonomik velmi rychlý. U druhé skupiny byl přechod ke zpracovatelskému průmyslu pomalejší v důsledku jejich větší vybavenosti přírodními zdroji. První skupina hned od počátku začala budovat velký průmysl náročný na technologii, neboť očekávala potíže, s nimiž se střetne v konkurenčním boji na mezinárodních trzích s produkty náročnými na živou práci v důsledku domácích mezd a vstupu výrobců z jiných zemí na trh s nízkými cenami. Aby udržely svou konkurenceschopnost, zvolily naopak rychlé zvyšování mezd jako cestu, jak zvýšit produktivitu práce, vývoz a příjmy.

Dosažení tohoto cíle se ukázalo jako značně složitější, protože se výroba stávala rozsáhlejší a technologicky náročnější v méně jistém investičním klimatu. To si vynutilo nové formy vládní intervence zaměřené na podporu nově zakládaných průmyslových odvětví (včetně subvencí a ochrany před zahraniční konkurencí), a to ve formě politiky, podporující rozvoj průmyslu a technologie, a přijetím opatření k urychlení investic jak do sféry lidských, tak fyzických zdrojů. Současně byla zrušena podpora pro dříve založená výrobní odvětví poté, když se staly konkurenceschopnými na světových trzích a získaly devizové prostředky nutné pro vybudování příští generace nových výrobních odvětví.

První generace nově industrializovaných ekonomik uspěla v kombinaci průmyslového a tržního dynamismu tím, že tyto země pronikly na rychle rostoucí trhy členských států OECD. Pokud šlo o výrobu zboží, které se ukázalo jako nejdynamičtější v mezinárodním obchodu, nezažily počátkem 60. let lepší postavení než ostatní rozvojové země. Avšak počátkem 90. let jejich podíl na vývozu technologicky náročného zboží činil více než polovinu celkových vývozních příjmů Korejské republiky, Tchaj-wanu a Singapuru. To představovalo dvakrát větší podíl než u většiny ostatních hlavních vývozců průmyslového zboží.

Třebaže se programy na zakládání nových průmyslových odvětví u většiny nově industrializovaných ekonomik první generace soustřeďovaly na akumulaci domácího kapitálu a na produkci polotovarů, nemohly získat přístup k potřebné technologii bez úzkého propojení se zahraničními firmami, což mělo mnoho forem. Ve většině případů selektivní přístup k přímým zahraničním investicím byl doplňkem domácích kapitálových možností.

Otevřenější politiku k přímým zahraničním investicím sledoval Singapur, jenž používal různých podnětů k jejich nasměrování do technologicky náročnějších odvětví. Hongkong přitahoval přímé zahraniční investice pomocí politiky *laissez-fair*, avšak byl méně úspěšný v rozvoji své průmyslové základny. Singapur vzhledem ke své jedinečné poloze kompenzuje zmíněné nedostatky, neboť má velké možnosti k poskytování širokého okruhu služeb. Přitom výjimečné postavení Hongkongu vyvolává pochyby o tom, zda může být vzorem pro většinu ostatních rozvojových zemí.

Zaměření druhé generace nově industrializovaných ekonomik na produkci technologicky náročných výrobků probíhá poněkud rychleji a je více závislé na přímých zahraničních investicích. Vývozy takových výrobků obsahují však značně větší dovozní složku než u zemí první generace nově industrializovaných ekonomik. V důsledku toho mají mnohem nižší podíl „domácí hodnoty přidané zpracováním“. Takový vývoj průmyslové výroby a vývozu druhé generace zmíněných zemí vzbuzuje v současné době obavy z nedostatečného technologického a nabídkového propojení mezi dominujícími výrobními sektory orientovanými na vývoz a ovládanými TNC a ostatními částmi ekonomiky. Je nutné nalézt vhodný způsob, jak zaplnit tuto ekonomickou mezeru. Proto musí druhá skupina nově industrializovaných ekonomik, stejně jako mnoho dalších rozvojových zemí se střední úrovní příjmů čerpat ze zkušeností první skupiny.

Bezprostřední obavy druhé skupiny nově industrializovaných ekonomik vyvolávají rovněž velké schodky běžných účtů platebních bilancí. Závislost na extenzivních reinvesticích zisků TNC při existenci velkých vnějších deficitů vytváří potenciální hrozbu pro platební stabilitu, kdy modernizace průmyslu a zakládání pevných vazeb s domácími dodavateli neprobíhá tak, aby bylo možné zvýšit domácí podíl přidané hodnoty na vývozech v těch odvětvích, v nichž dominují zahraniční firmy. Přímé zahraniční investice mají tak tendenci zůstat bez základny. Současně se ekonomika stává značně zranitelnou, pokud by se přerušily reinvestice zisků TNC, jakmile se zvýší konkurence ostatních zemí, vycházející z nízkých nákladů.

Skutečnost, že tak mnoho dynamicky se rozvíjejících ekonomik je soustředěno v oblasti východní Asie, vytváří pevný základ pro rozvoj regionálního dynamismu. Ten je spojen s regionální strukturou industrializace, která by se nejen postupně vyvíjela, ale zahrnovala by stále se měnící regionální dělbu práce. Přitom se přechodem od výrob založených na přírodních zdrojích a živé práci k výrobám náročným na vědecké poznání a technologický rozvoj ve vyspělejších ekonomikách otevírají možnosti i pro méně vyspělé státy, aby se zúčastnily této regionální dělby práce. Tento typ industrializace, nazvaný „systém létajících hus“, zahrnuje jak regionální obchod a investice, tak nástroje pro transfer nových výrob a technologie mezi zeměmi. Přibližně jedna třetina celkového vývozu do zemí východní Asie pochází ze zemí celého asijského regionu, a zahrne-li i Japonsko, bude to téměř polovina. Podobné je to i s přímými zahraničními investicemi, kde více než jejich polovina do čtyř zemí ASEAN pochází z celé východoasijské oblasti a v případě Číny je tento podíl ještě vyšší.

Regionální dynamismus byl méně významný při industrializaci první generace nově industrializovaných ekonomik ve srovnání s druhou generací. Japonsko v době první fáze rozvoje nově industrializovaných ekonomik netvořilo důležitý trh pro výrobky náročné na živou práci z těchto států, neboť tyto výroby v Japonsku nebyly dosud vyřazeny z provozu. Japonsko nehrálo ani důležitou roli v industrializaci těchto zemí zčásti proto, že v té době neexistoval hlavní zahraniční investor do odvětví zpracovatelského průmyslu, a zčásti proto, že to neodpovídalo zvolené hospodářské politice samotných nově industrializovaných ekonomik první generace.

V polovině 80. let nastal obrat v posílení regionální dynamiky, v němž Japonsko sehrálo zvýšenou úlohu vůči druhé skupině nově industrializovaných ekonomik, a to jak v obchodě, tak v přímých zahraničních investicích. Objevení Japonska jako předního mezinárodního investora se zpočátku odrazilo ve značném zvýšení přílivu investic do první skupiny

nově industrializovaných ekonomik, avšak koncem 80. let se jeho pozornost rychle přesunula na druhou skupinu a počátkem 90. let pak na Čínu. Opatření na podporu vývozu, včetně liberálnějšího postoje k přímým zahraničním investicím, přicházejícím do druhé skupiny nově industrializovaných ekonomik, jsou spojena se silným tlakem na mzdy a devizové kurzy v Japonsku a v nově industrializovaných ekonomikách první generace. Tím se země druhé skupiny stávaly atraktivní pro japonské firmy, čelící rostoucí konkurenci na světových trzích. Podobnou příčinu má i prudký vzestup japonského dovozu pracovně náročného zboží a elektroniky z východní Asie. Současné trendy ukazují, že se Japonsko stane velmi důležitým trhem pro výrobky všech asijských nově industrializovaných ekonomik. Čína již v roce 1994 dosáhla malý přebytek v obchodě s průmyslovými výrobky s Japonskem.

Za důležitou je možné považovat skutečnost, že posílení regionální dynamiky je spojeno s růstem obchodu a investic mezi rozvojovými zeměmi východní Asie. Nově industrializované ekonomiky první generace začaly po vzoru Japonska investovat v zemích druhé generace. Kromě toho se v některých případech staly nejen důležitými investory v ostatních státech východní Asie, ale také významnými obchodními partnery. První generace nově industrializovaných ekonomik absorbovala v roce 1994 dvakrát více průmyslového vývozu země ASEAN než Japonsko.

\* \* \*

Vzhledem k probíhající globalizaci a liberalizaci světové ekonomiky jsou zkušenosti nově industrializovaných ekonomik a jejich aplikace na další rozvojové země podle Zprávy o obchodu a rozvoji za rok 1995 „více archeologickým zájmem než jejich uplatněním pro současnost“. V minulosti se mnohým rozvojovým státům podařilo značně zvýšit vývoz výrobků náročných na živou práci. Podle odhadu jen v textilním a oděvním sektoru mohou země Jihu v příštím desetiletí zvýšit až trojnásobně vývoz do země Severu, budou-li dodrženy zásady liberalizace obchodu WTO.

Růst průmyslu, orientovaného na vývoz, nemá již pro některé rozvojové země tak dynamické vyhlídky, jako měl dříve. Kromě toho se již objevují obavy ze současného zvýšení vývozu textilního a oděvního zboží větším množstvím rozvojových států, což by znamenalo zaplavení trhu v zemích Severu a pád vývozních cen. Proto Zpráva o obchodu a rozvoji za rok 1995 doporučuje vytvoření mezinárodní informační „marketingové agentury“, schopné upozorňovat jednotlivé rozvojové státy na stupeň nasycenosti trhu.

Východoasijské nově industrializované ekonomiky první generace dnes stojí před nutností znovu restrukturalizovat své ekonomiky, neboť typ rozvoje, nazývaný „systém letících hus“, v jehož čele bylo Japonsko, odkud plynul kapitál, nová technologie a know-how do okolních zemí, se již přežívá. Objevuje se tedy otázka, zda, v jaké formě a se kterou zemí včele přejde tento systém vztahů do příštího tisíciletí.

V současné době se Japonsko snaží vymanit ze čtyřleté stagnace, Korejská republika z poklesu výroby v klíčových exportních odvětvích, Singapur prochází nejhorším hospodářským útlumem probíhající dekády, způsobeným především poklesem světové poptávky po počítačích a po dalších elektronických výrobcích. Zmíněné státy musejí současně reagovat na vzrůstající znepokojení obyvatelstva, vyvolané zhoršujícím se životním prostředím, nedostatečnou úrovní bydlení a infrastruktury. To vše vytváří příležitosti i pro evropské vývozce, včetně České republiky.

Odborníci věří, že pokles exportu bude zastaven a že si nově industrializované ekonomiky udrží vyšší tempa růstu již vzhledem k vysoké míře úspor, devizových rezerv a objemu domácích investic. Tyto státy neposkytují pouze nové trhy pro ostatní rozvojové země, ale jsou také zdrojem kapitálového zboží a technologie. Obecněji řečeno, ačkoli trhy země Jihu jsou menší než v zemích Severu, mnohé z nich rostou rychleji. Vytváří se tak značný prostor pro růst obchodu a přímých zahraničních investic mezi samotnými rozvojovými zeměmi

mi. Přední firmy Korejské republiky, Singapuru, Tchaj-wanu a Číny zvyšují své investice v zemích Latinské Ameriky a jižní Afriky.

Podle Zprávy o obchodu a rozvoji za rok 1995 nemohou chudé rozvojové země zbohatnout, budou-li prodávat trička. Očekává se, že po vzoru „tygrů“ změní strukturu svého průmyslu a vývozu a že přejdou od komodit, které převažovaly ve vývozu východoasijských států před 30 lety, ke složitějším průmyslovým výrobkům. Pokud jde o otázku jak postupovat, která odvětví zvolit, je analýza poněkud váhavější. Jako jedno z poučení, které lze vyvodit z analýzy „hospodářského zázraku“ východoasijských zemí, Zpráva o obchodu a rozvoji za rok 1995 zdůrazňuje „efektivní intervenci vlád“ a uvádí, že „trhy samy nemohou vytvořit průmysl orientovaný na vývoz“. Úspěchy východoasijských států spočívají mnohem více v dobré makroekonomické politice, podporující investice a růst, ve větší obchodní otevřenosti regionu a v trvalém zájmu zlepšovat vzdělávací systém. Zásady hospodářské politiky, zaměřené na rychlý růst výroby, orientované na vývoz, mohou být podle Zprávy o obchodu a rozvoji za rok 1995 použity za toho předpokladu, že bohaté státy Severu udrží otevřené trhy a že se jim podaří zrychlit hospodářský růst a snížit nezaměstnanost.

*Jan Vraný*