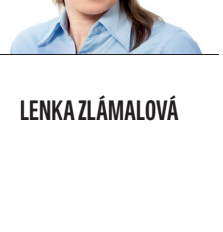
Amerika si cení, že Trump začal s Čínou rázně jednat

O CLECH, TARIFECH A FÉROVÝCH PODMÍNKÁCH HOVOŘÍ EKONOM JAN ŠVEJNAR



LENKA ZLÁMALOVÁ

Ekonom Jana Švejnar působí už šest let jako ředitel Centra pro globální hospodářskou politiku na prestižní Kolumbijské univerzitě v New Yorku. Kromě Evropy se zaměřuje také na Čínu. V rozhovoru pro *Týdeník Echo* popisuje, z čeho vycházejí a kam míří americká cla na čínské zboží, mluví o riziku světové obchodní války, stoupající přitažlivosti čínské státem řízené ekonomiky pro vlády různých zemí. Jako člověk, který strávil celou profesionální kariéru na amerických univerzitních kampusech, popisuje, jak moc je mění progresivistická revoluce posledních let. „Studenta už se nesmíte zeptat, odkud přichází. To může být mikroagrese," říká Švejnar.

Jak hodnotí Američané vlnu cel, kterou rozjíždí Donald Trump?

Byznys oceňuje, že se konečně začíná rázněji jednat. Na druhé straně si uvědomují, že Trump je taková neřízená střela. Takže je tady nebezpečí, že se to přežene. Američtí podnikatelé mají dojem, že by se s Čínou, která už je dnes středně rozvinutou a bohatou zemí, mělo jednat razantněji. Mají pocit, že současná pravidla obchodu už pro ně přestávají být výhodná.

Tady nejde jen o Čínu. Proč se za americké zboží v Evropě platí o dost vyšší clo než za evropské v Americe?

To začíná po druhé světové válce. Amerika to dělala vědomě. Měla dojem, že je takový ekonomický hegemon, kterému se těžko někdo vyrovná. Volným přístupem na svůj trh chtěla pomoci válkou zničené Evropě a také stabilizovat Čínu nebo Japonsko. Nikoho z nich tehdy nepovažovala za konkurenty, kteří by ji mohli ohrožovat. Když se podíváte na Marshallův plán, tak jeho ekonomický efekt nebyl až tak velký. Američanům se ale tehdy podařilo přimět Evropany, aby spolu začali bez bariér obchodovat. Tím se založil společný trh. A zároveň bylo klíčové, že jim nechali hodně otevřený americký trh. Považovali se za tak silné, že si to mohli dovolit. Podobně se pak chovali i k dalším rozvíjejícím se zemím. To se dostalo na hranu, když se některá z těch zemí stala velkou a silnou ekonomikou. Třeba Japonsko najednou začalo pro Ameriku představovat silnou konkurenci.

Jak Evropa i některé asijské ekonomiky sílily, Američané nestihli včas na jejich konkurenci reagovat, proto jsou dodnes jejich cla nižší než na druhé straně?

Oni se snažili reagovat při těch mnoha kolech jednání Světové obchodní organizace. Cla a obchodní tarify se postupně snižovaly všude na světě. Je pravda, že když si to dnes srovnáte, tak americká cla a tarify jsou nejnižší. Pak jsou evropské, japonské, čínské. Ten nepoměr tam zůstal. Čína má poměrně vysoká cla, tarify, hodně různé regulace, je tam spousta otevřených nebo skrytých dotací, které zvýhodňují domácí firmy proti zahraniční konkurenci. Americké podniky si teď nejvíc stěžují na nedodržování ochrany duševního vlastnictví v Číně. Oni požadují, aby Američané ve svých firmách v Číně používali ty nejlepší, nejmodernější technologie. Aby je tam přímo vyvíjeli. Ten problém nemají v Číně jen Američané, ale i Evropané nebo Japonci.

Ten pocit amerických podnikatelů, že nemají férové podmínky, se ale neprobudil s Trumpem, je dlouhodobější.

Určitě. Trump ho jen dokázal vystihnout a přitáhnout k němu pozornost. Teď' institut, který na Kolumbijské univerzitě v New Yorku řídím, pořádal velkou konferenci v Číně. Měli jsme tam jako hlavního řečníka i nového guvernéra čínské národní banky. To je mimochodem první člověk na takhle vysoké pozici v čínském establishmentu, který vystudoval ve Spojených státech. Dokonce tam byl profesorem na univerzitě. Teď' se dostal do čela národní banky při všech těch změnách, které schválilo čínské politbyro. Zároveň jsme tam měli paní Schwabovou, která byla donedávna hlavní americkou vyjednávačkou ve Světové obchodní

Foto: Jan Zatorsky

NA POVRCHU TO VYPADÁ, ŽE TRUMP CHCE ROZPOUTAT OBCHODNÍ VÁLKU. ALE ONO SE MOC JINAK S ČÍŇANY NEŠLO DOHODNOUT.

organizaci (WTO). Vysvětlovala, že není moc snadné bránit se u WTO proti porušování obchodních pravidel. Musíte mít zcela konkrétní případ. Konkrétní, do detailů zdokumentované svědectví firmy, jak vás někdo a někdo na čínském trhu poškozuje. To nikdo nechce dát. Všichni mají strach, že v Číně přijdou o zakázky. Je strašně těžké chránit férový, volný obchod v současných pravidlech WTO. Tudíž se Trump, který je pistolník, rozhodl, že do toho půjde takhle. Cílem amerického byznysu, který Trump prosazuje, je změnit podmínky, za kterých mohou americké firmy v Číně působit. Na povrchu to vypadá, že Trump chce rozpoutat obchodní válku. Ale ono se moc jinak s Číňany nešlo dohodnout.

Nebyli ochotni vyjednávat?

Každý rok vám znovu vysvětlí, jak svůj trh uvolňují. To je do značné míry pravda, protože tam skutečně je vidět pohyb a větší otevřenost. Jenže se to uvolňuje z tak silně protekcionistické startovní laťky, že by tímto tempem trvalo strašně dlouho, než se ta ekonomika stane otevřenou. Oni teď mají novou státní strategii Čína 2025. Obrovské sumy peněz tam jdou do rozvoje technologií. Číňané už dnes mají high-tech firmy, které mohou být v dohledné době schopné konkurovat těm americkým.

Trump chce omezit hlavně krádeže duševního vlastnictví v Číně.

Kolegové z jedné automobilky, ještě když jsem působil v Michiganu, mi říkali, že se dívali v Číně na auto a říkali si: To je naše auto. Při pohledu zblízka jim došlo: To není naše auto, to je kopie našeho auta. Ještě důležitější je, aby tam mohly americké automobilky a další firmy vůbec působit. Čína už je dnes pro automobilky větší trh než ten domácí americký. Speciální instituce na čínském ministerstvu přesně sleduje, co tam dělají. A aby jim dali povolení dál v Číně působit, po nich žádají, aby tam přesunuly i ten úplně nejcitlivější vývoj.

Trump chce jít cly a tarify nejen proti Číně, ale proti všem zemím, s nimiž má Amerika obchodní deficit. Dalším terčem je Německo.

On se na ty schodky dívá hodně zjednodušeně. Obchod s celými těmi sítěmi subdodavatelů je výrazně složitější a komplexnější. Nedá se na něj dívat jen bilaterálně.

Je chytré, že Trump ten tlak se cly a tarify rozjel?

Myslím, že je to chytré, pokud se rozjede nějaké větší vyjednávání a ty podmínky se narovnají. Zatím to vypadá jako začínající obchodní válka. Ale nedošlo to ještě do stadia, kdy to opravdu eskaluje. Zatím jsou po těch třech kolech vzájemného ping-pongu se cly na obou stranách tarify na zboží zhruba za 50 miliard dolarů.

Je to zboží, na které se clo uvalí, vybírané jen s ekonomickou, nebo i politickou logikou?

Číňané a také Evropané, kteří si jako protitah na cla na ocel a hliník připravili vlastní seznam, mají velmi dobře vypočítáno, kde to zasáhne členy Kongresu, kteří jsou republikáni. Takže když Evropská unie předtím, než jí dal Trump z hliníku a oceli výjimku, řekla, že budou cla na motorky Harley-Davidson, tak to byl přímý útok na šéfa Kongresu Paula Ryana. Ten byl v Praze nedávno na návštěvě. Harley sídlí v jeho volebním okrsku. Když řekla Evropská komise, že to bude na bourbon, tak je to zase přímo mířené na Mitche McConnella, šéfa republikánů v Senátu. Je z Kentucky. Jdou chirurgicky přesně. To samé Číňané. Snaží se zasáhnout výrobky, které pocházejí ze států, které volily Trumpa. Jdou jednoznačně po věcech, které budou bolet Republikánskou stranu.

Jde do toho s nějakou jasnou logikou i Trump?

Jeho strategickou slabinou je, že se na obchod dívá bilaterálně. Celkový obchod mezi Asií a USA se už dlouho nemění. Tam se nezvyšuje schodek. Hodně se ale mění mezi USA a Čínou, protože Japonci a Korejci čím dál víc kompletují svoje věci v Číně. Podobné je to s Evropou a Amerikou. Když se budete dívat jen na obchod s Německem, je tam velký schodek. Celkově s Evropskou unií není. Ten bilaterální atak je ale Trump schopen politicky lépe prodat. Je tam zatím dost času na vyjednávání. Poslední várka cel má začít platit až od konce května. Když si vezmete jakékoli vyjednávání, většina ústupků se odehrává za pět minut dvanáct.

Čínská vláda teď tvrdě zasáhla proti firmě CEFC, která se tvářila jako soukromá a chtěla si z Prahy udělat přes exministra obrany Jaroslava Tvrdíka centrálu své expanze do Evropy. Jak se to dá vysvětlit?

V Číně nikdy nevíte. Nedávno si stát vzal zlatou akcii v Alibabě. (*Dává právo zvrátit zásadní rozhodnutí ve firmě – pozn. red.*) Normálně jim zavolali a řekli: Budeme u vás mít zlatou akcii. Oni ji asi k ničemu nebudou využívat, ale mají ji. Ta firma je tak obrovská, že si stát řekl, že v téhle chvíli nad ní chce mít moc. Je to ale model, který dlouhodobě prosperuje. A může být inspirací pro ostatní. Pro různé vládce to musí být velmi přitažlivé. Čína roste nepřetržitě od roku 1978. Všichni tomu dávali deset dvacet let. A ono to pořád funguje. To neznamená, že tam nejsou problémy. Teď zrovna vlna stávek. Čína už dnes nepřitahuje levnou prací. Když chcete jen levnou práci, jdete do Vietna-

mu nebo do Bangladéše. V Číně už dneska platy hodně rychle rostou.

Celou profesionální kariéru trávíte v kampusech špičkových amerických univerzit. Ty se v poslední době dost progresivisticky radikalizují a přestávají být místy svobodné a kritické debaty. Kdy to začalo?

Je to fenomén, který začal před pěti deseti lety. Některé příběhy jsou hodně divoké. Katherine Stanger, manželka mého přítele, českého politologa Michaela Krause, je profesorkou politologie a mezinárodních vztahů na Middlebury College. Před časem byla požádána, aby moderovala debatu, kterou tam přijel se studenty vést známý sociolog Charles Murray. Ten je částí levicového, progresivistického akademického prostředí považován za kontroverzního. Univerzita s přednáškou souhlasila. Během ní se ale v sále objevili provokatéři, kteří vyvolali fyzické napadení Murrayho. Schytala to i Stranger, když se ho snažila doprovodit do bezpečí k autu. To nemá se svobodnou debatou v akademickém prostředí nic společného. Posledních pár let různých excesů přibývá. Není to ale na všech kampusech. Já už jsem šest let na Kolumbijské univerzitě v New Yorku, kde jsem na to osobně moc nenarazil. Tam to není velký fenomén.

Na jakých oborech a univerzitách tahle nesnášenlivost a různé progresivistické projevy bují?

Projevuje se to hlavně na takových těch malých liberal arts colleges, to jsou ty humanitní školy na hodně měkké společenské obory. Zasahuje to však i určité skupiny studentů a profesorů na větších univerzitách. Většina univerzit ale stále považuje svobodnou debatu za základní hodnotu. To nakonec bylo vidět i u toho příběhu s Charlesem Murraym. Vedení univerzity možnost jeho přednášky se všemi riziky zvážilo a dospělo k názoru, že svoboda projevu musí mít přednost. Proto ho pozvali. Prezidentka univerzity během diskuse seděla v první řadě. I když třeba s jeho názory nesouhlasila.

Kde se vzalo to chápání univerzity jako „bezpečného místa“, kde mě nikdo nesmí „ohrožovat“ jiným názorem, protože v takovém případě se na mně dopouští agrese?

Přišlo to s tou současnou generací dvacet plus a jistě to bude souviset s tím, jak byli vychovaní. Já třeba vždycky zahajuji kurz tím, že se studentům představím. Řeknu, odkud jsem. A požádám je, aby mi řekli, odkud přišli oni. Podle těch nových pravidel už jen ten dotaz, odkud jste, může být považován za mikroagresi. Někdo, kdo třeba řekne, že přichází z chudého města nebo země, se může cítit nepříjemně, že se na něho všichni dívají. Přece nikdo nesmí být vystaven tomu, aby se na něj takhle dívali. Je to taková přehnaná choulostivost. Některé univerzity jsou tomu ochotny naslouchat. Establishmenty univerzit považují za liberální, že se těmto skupinám studentů snaží vyhovět. Má to různé projevy. Nedávno jdu na Kolumbii na záchod a vidím u toalet nápis: Použijte dámské nebo pánské – podle toho, jak se zrovna dnes sexuálně cítíte. Univerzita má dojem, že se rozhodla dát studentům volbu. Při tom dobru už jí moc nedochází, kolika ženám bude velmi nepříjemné, když se jako muž rozhodnu jít na dámskou toaletu. To jsem byl dost zaražený. Stalo se to teprve nedávno. Tak nevím, jestli to byl pokus, nebo začátek trendu.

Které obory jsou nejvíce zasažené?

Na ekonomii, kde učím, to moc nepozoruji. Určitě to bude nejsilnější v těch měkkých společenských oborech a v bakalářských programech. Přicházejí sem mladí lidé, kteří tápou a moc nevědí, co se sebou. No a podstatou bakalářských programů na těch college je tohle všechno rozebírat a hodně o tom diskutovat. ■

NEDÁVNO JDU NA KOLUMBII NA ZÁCHOD A VIDÍM U TOALET NÁPIS: POUŽIJTE DÁMSKÉ NEBO PÁNSKÉ – PODLE TOHO, JAK SE ZROVNA DNES SEXUÁLNĚ CÍTÍTE.

JAN ŠVEJNAR (65)

Český ekonom, působící celou svou profesionální kariéru na prestižních amerických univerzitách. V necelých osmnácti letech odešel před maturitou na gymnáziu za rodiči do Švýcarska a odtud na studia do Spojených států, kde vystudoval ekonomii na univerzitách Cornell a Princeton. V roce 1991 založil v Praze špičkovou školu ekonomie v americkém stylu CERGE-EI jako společný institut Akademie věd a Univerzity Karlovy. V letech 1994 až 2002 byl ekonomickým poradcem prezidenta Václava Havla. V roce 2008 v poslední nepřímé volbě neúspěšně kandidoval proti Václavu Klausovi na prezidenta republiky.