

Globální ekonomická governance: její formy, projevy a vývoj v EU a hlavních centrech světové ekonomiky*

Abstrakt:

Článek charakterizuje nejprve globalizační tendence ve světové ekonomice včetně dopadů na EU a další hlavní světová centra. Následně je vysvětlena podstata pojmu ekonomické governance a poté zkoumáno její působení v různých typech tržních ekonomik (USA, Japonsko, EU). Dále článek poukazuje na změny ve formách governance (s důrazem na státní roli). Globalizace narušuje tradiční podobu národní ekonomiky a zpochybňuje governanci omezenou na národní úroveň. Krokem ke globální governanci je pak činnost některých mezinárodních institucí (MMF, G20). Ekonomická integrace v západní Evropě je původně pokusem o regionální governanci. Vliv integrace na globální ekonomické prostředí však činí z EU příklad subjektu formující se globální governance.

Klíčová slova:

Globalizace, governance, USA, Japonsko, EU, G20

Světová ekonomika se nachází již několik desítek let pod silným vlivem procesu globalizace, který nejobecněji spočívá ve výrazném oddělování lidských ekonomických aktivit od konkrétního území vymezeného nejčastěji národním státem. Ekonomické činnosti získávají postupně nadstátní, resp. regionální, či v poslední fázi globální charakter. Protože postup globalizace je velmi rychlý, spontánní, je stále naléhavěji kladena otázka, jak je, či může být globalizační proces usměrňován. Nástroje ekonomické governance, jimiž jednotlivé státy korigovaly ekonomický proces, vycházely původně z dispozic jednotlivých zemí. Ukazuje se však, že pod tlakem globalizovaného prostředí, jemuž většina zemí plně podléhá, se formy národní governance mění.

V reakci na tyto skutečnosti se článek snaží, vycházeje z obecných charakteristik makroekonomické governance na národní úrovni a z jejího přesahu do nadnárodního rámce, popsat stěžejní směry governance v EU a srovnat s hlavními centry světové ekonomiky; dále popsat příčiny a podstatu její transformace vlivem globalizace. Článek rovněž chce ukázat EU jako strukturu potenciální

* Tento článek byl zpracován v rámci výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů VŠE, č. MSM 6138439909 Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti.

regionální, resp. globální governance a porovnat ji s dalšími institucemi případně globální governance. Jako hlavní nástroje zkoumání slouží historicko-logická analýza a komparativní metoda.

1. Hlavní rysy globalizovaného prostředí: Evropa a další centra světové ekonomiky.

Globalizace představuje přirozenou součást rozvoje tržní ekonomiky; možno říci vrcholnou fázi jejího vývoje. Z různých charakteristik (definic) globalizace lze citovat např. Ch. Omana, u kterého se jedná o růst ekonomických aktivit napříč národními a regionálními hranicemi, jenž se projevuje zrychleným pohybem zboží, služeb a vlastnických práv prostřednictvím toků obchodních a investičních a pohybem lidí prostřednictvím toků migračních.¹ Jiní autoři² doplňují, že tím, jak dochází k rozšiřování ekonomické činnosti, tato se rozptyluje do všech teritoriálních úrovní (regionálních, globálních). Rozptýl se děje zejména pomocí aktivit vnitřně i mezifirmově velmi integrovaných transnacionálních korporací (TNK), které oslabují vazbu ekonomických činností na národní ekonomiky.

Rozvoj globalizace podporuje několik faktorů. Hnací sílu představuje obecně, v souladu s tržním charakterem procesu, snaha maximalizovat tržní efektivnost a dosáhnout silnějšího ekonomického růstu. Ekonomický růst v liberálním prostředí povede ke klasickému optimu výroby a spotřeby a zvýší objem národního a světového bohatství.

Globalizaci dále posiluje aplikace moderních technologií. Po technologických převratech v poslední třetině 19. století se dále jedním z hlavních mezníků stala zejména 70. léta 20. století, kdy potřeba strukturálních změn, uplatnění výsledků znalostní ekonomiky a technologické inovace spolu se změnou skladbou oborů výroby umožnily postupně obnovení vyšší dynamiky ekonomického růstu.

Mimo věcných změn v podmínkách výroby sehrál podstatnou úlohu faktor zkracování času a zmenšování vzdáleností, které rozhodujícím způsobem zvýšily mobilitu společenských výrobních aktivit (resp. jejich výsledků) a oslabil jejich teritoriální vázanost.³ Klíčovou roli v tomto procesu prokázala revoluce v dopravě, informačních a komunikačních technologiích⁴ (kontejnerová doprava, tankery, osobní počítače, internet, satelitní spojení atd.).

¹ OMAN, Ch. The Policy Challenges of Globalisation and Regionalisation. Paris: OECD, 1996, s. 5.

² BERNÁŠEK, V. Fenomén globalizace ve světové ekonomice. In BERNÁŠEK, Václav. Globalizační procesy ve světové ekonomice. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2002, s. 19, 14.

³ BERNÁŠEK, V. Fenomén globalizace ve světové ekonomice, s. 19.

⁴ WOLF, M. Will Globalization Survive? Third Whitman Lecture. Washington DC: Institute for International Economics, April, 5, 2005, s. 2. [cit. 2010-01-05]. Dostupné z WWW: <http://www.iie.com/publications/papers/wolfo405.pdf>.

Po druhé světové válce dopravní, informační a komunikační revoluce podpořily podstatné změny v charakteru národních ekonomik. Jednotlivé země se daleko výrazněji otevírají. Posledním závažným faktorem globalizace se stala nová etapa liberalizace světové ekonomiky. Liberalizace patří ke klíčovým faktorům rychlého rozvoje globalizace. Pokles překážek v mezinárodním obchodě, uvolnění investic a omezení vnitřní i vnější ekonomické regulace je dovršeno prudkým rozvojem transnacionalizace ve světové ekonomice, která potvrzuje definitivně zmíněné teze o rostoucím nadnárodním charakteru ekonomické činnosti. TNK přebírají rozhodující část produkce a vtiskují svébytný charakter organizaci a průběhu výrobního, distribučního a spotřebního procesu ve společnosti.

Globalizace se dotkla svými důsledky všech hlavních center světové ekonomiky, která se zformovala po druhé světové válce.

Státy západní Evropy obnovily po roce 1945 svoje včleňování do procesu globalizace, které započalo dílem již před první světovou válkou. Západoevropské země se formovaly už v počátcích svého moderního vývoje jako otevřenější, neboť se jedná zčásti o menší ekonomiky s výraznější potřebou mezinárodních ekonomických styků. Konec druhé světové války ukončil období relativní meziválečné ekonomické izolace a otevřel možnost další hospodářské integrace. Kromě ekonomických motivů sehrála výraznou úlohu v postupu globalizace historicko-politická specifika regionu, která generovala potřebu překonat jeho značnou politickou fragmentaci jako bariéru vytváření evropské stability.

Tyto důvody, ekonomické i politické, vyústily od 50. let do rozvoje ekonomické integrace a nadnárodního řízení vybraných ekonomických procesů, který postupoval od obchodní liberalizace přes vytvoření společného trhu až k pokusům přejít k vyšším integračním stupňům v podobě měnové unie. Silně integrovaný regionální trh se měl stát současně i nárazníkem sílící globalizace: posílení konkurence uvnitř společného trhu mělo rozvíjet i schopnost obstát v konkurenci globální. Globální charakter ekonomického procesu v ES/EU byl od 90. let a zejména později, v novém tisíciletí, posilován expanzí západoevropské integrace spočívající v začleňování některých zemí střední a východní Evropy, které se po nezbytné přípravě stávají plnoprávnými členy EU. Vznikem bloku 27 států získává evropské centrum výrazně globální rozměr, umocněný řadou formálních a neformálních vazeb na další regiony (Středomoří atd.).

Spojené státy zaznamenaly v globalizačním procesu definitivní posun do role světového hegemonu. Reprezentují ekonomiku velkého rozměru, s obrovským vnitřním trhem, která byla původně relativně uzavřená. Rozvoj domácí ekonomické aktivity (nabídky) a relativně zaostávající vnitřní poptávka si vynutily po druhé světové válce intenzivnější otevírání americké ekonomiky, které se projevilo postupně zdvojnásobením podílu obchodu na HDP, otevřeností k vývozu a dovozu kapitálu i dominancí Spojených států v počtu TNK. Globální akční rádius vnějších ekonomických aktivit, charakteristický pro USA po druhé světové

válce, byl doplněn od konce 80. let sílícím regionalismem (regionální ekonomikou integrací na americkém kontinentě vedenou USA), která je nedílnou součástí globalizačního procesu.⁵

Globalizace představovala nesporný zisk pro ekonomiku USA, zvláště ve fázi 90. let, kdy jejich ekonomika oproti dalším centrům silně akcelerovala. Je však třeba poznamenat, že Spojené státy globalizační efekty nejen absorbují, ale pochopitelně i dále produkují.⁶ Tato skutečnost se projevuje mimo jiné rostoucí závislostí dalších součástí světového hospodářství na americké ekonomice, se všemi pozitivními i negativními důsledky z toho plynoucími.

V Japonsku se proces globalizace prosazoval postupně.⁷ Japonská ekonomika disponovala poměrně úzkým národním trhem a nedostatkem surovin. Navzdory tomu byla země hospodářsky málo otevřená. Globální orientace se dílem projevovala rychlým nárůstem obchodu a vývozem kapitálu do světa. Určitým paradoxem přitom byla do 80. let relativní uzavřenost vůči Asii.

Jestliže je, jak bylo uvedeno, součástí globalizace i rozvoj regionalismu, nastupuje tato tendence silně v 90. letech. Japonsko vytváří specifický systém regionální dělby práce se státy východní Asie (dovoz surovin, využití levné pracovní síly v ostatních zemích; naopak vývoz hotových výrobků, investic, managementu atd.). Podobný vývoj souvisí s globálním jevem strukturálních krizí v 70. letech, který vytvořil silný tlak na úspory a intenzifikaci v japonské ekonomice. Rozvoj regionalizace jako formy globalizace byl v Japonsku, stejně jako v dalších asijských státech, spontánně tažen potřebami zrychlení ekonomického růstu a přirozenou hospodářskou kooperací s okolními zeměmi. Postrádal více některé další aspekty provázející globalizaci, které jsou typické pro ostatní centra: snahu o světovou politickou a ekonomickou hegemonii (USA) či nutnost určitě politické integrace zabraňující dalším válečným konfliktům (západní Evropa).

2. Pojem ekonomické governance

Než vysvětlíme dopad globalizace na změny governance v jednotlivých centrech světové ekonomiky, charakterizujeme podstatu governance jako ekonomického jevu. Obecně se governance se vztahuje ke způsobu či aktu vlády, vykonávání kontroly nebo moci vůči akcím jednotlivých subjektů: jde tedy o určitý systém regulace záležitostí státu, či záležitostí mezinárodních.⁸

⁵ Viz podrobněji CIHELKOVÁ, E., NEUMANN, P. Globalizace a regionalizmus: teorie a realita. In CIHELKOVÁ, E. a kol. Světová ekonomika: regiony a integrace. 1. vydání. Praha: Grada Publishing 2002, s. 15–36.

⁶ BERNÁŠEK, Václav. Fenomén globalizace ve světové ekonomice, s. 23.

⁷ Srovnej CIHELKOVÁ, E., NEUMANN, P. Globalizace a regionalizmus: teorie a realita, s. 23–26.

⁸ Governance for a Sustainable Future. Reports of the Commissions of the World Humanity Action

V hospodářsko-politické oblasti lze governanci definovat jako proces a instituce, jejichž prostřednictvím se vykovává moc při řízení sociálních a ekonomických zdrojů za účelem rozvoje. Proces governance se týká politiky, jestliže jsou v jeho průběhu vybírány, sledovány a střídány vlády, které mají zodpovědnost vůči společnosti. V ekonomickém smyslu, je governance schopnost vlády řídit účinně zdroje a formulovat, implementovat a prosazovat zdravé politiky a regulace.⁹

Governance je prováděna prostřednictvím institucí: formálních (právo, předpisy, nařízení) a neformálních. Neformální pravidla vycházejí z kultury, historie a zkušeností příslušné společnosti či regionu a odrážejí modely chování a systémy myšlení. V tomto smyslu může mít vznikající governance v různých geografických oblastech odlišné kořeny, které poté ovlivňují rozdíly mezi jednotlivými ekonomickými modely. Ekonomická governance na makroekonomické úrovni tak vychází, determinována národními zvláštnostmi, především z typu jednotlivých států (jejich vlády, politiky), které existují jako nástroj řízení společenského dění. Výsledný tvar governance formovaný národními specifiky nakonec vytváří pobídkový systém pro příslušníky dané společnosti; determinuje jejich sociální chování a tvoří východiska pro ekonomickou činnost.¹⁰

Jednotlivé státy však nepůsobí v izolovaném prostředí, jak dokazuje příklad EU, a proto také governance nemůže být trvale prováděna pouze akty individuálních zemí. Příčinou je právě sílící globalizace, která působí na změnu povahy světového ekonomického systému. V první globalizační fázi do druhé světové války převládala governance na úrovni národního státu a firemní governance (corporate governance). Určité ekonomické aktivity pouze přesahovaly národní hranice jako součást spíše dvoustranné mezinárodní dělby práce (mezinárodní obchod). Ekonomické vztahy se rozšiřovaly, ale realizovaly se mezi relativně uzavřenými, samostatnými ekonomikami národních států. Potřeba nadnárodní, resp. globální ekonomické governance byla v této době minimální. Teritoriálně omezená státní governance mohla rozvoji globalizačních procesů dokonce bránit.¹¹

V určitém vývojovém stádiu proto správná (good) governance vyžaduje kooperaci (optimálně partnerství) mezi jednotlivými vládami, resp. i mezi vládami a dalšími významnými subjekty světové ekonomiky. Vzniká potřeba rozvoje forem governance nad úrovní národního státu (viz podrobněji dále). Potom vzniká situace, kdy lze chápat ekonomickou governanci nikoliv jen úzce, jako přísluš-

Trust, s. 17. [cit. 2007-02-11]. Dostupné z WWW: <http://www.earthsummit2002.org/es/issues/Governance/governance.html>.

⁹ Viz KAUFMANN, D., RECANATINI, F., BILETSKY, S. Assessing Governance: Diagnostic Tools and Applied Methods for Capacity Building and Action Learning. The World Bank, Discussion Draft, June 2002, s. 7. [cit. 2007-02-07]. Dostupné z WWW: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>.

¹⁰ LLOYD, P., SMITH, P. Global Economic Challenges to ASEAN Integration and Competitiveness: A Prospective Look. REPSF Project 03/006a, Final Report, September 2004, s. 6. [cit. 2007-02-11]. Dostupné z WWW: http://ausaid.gov.au/publications/pdf/global_econ_challenge.pdf.

¹¹ Srovnej WOLF, M. Will Globalization Survive?, s. 1.

nou jednotlivému národnímu systému, ale i široce, ve spojení s mezinárodními ekonomickými a politickými vztahy vcelku. Governance tak postupně představuje komplexní fenomén fungující na všech stupních: od místní, národní, přes regionální či interregionální, až po globální úroveň.¹²

Tab. č. 1: Úrovně governance ve světové ekonomice

Úroveň governance		Příklady aktérů rozhodování
Globální	supranacionální	mezinárodní organizace, instituce a režimy, transnacionální korporace
Regionální		regionální integrace a organizace
Národní	národní	národní vlády a instituce
Místní	subnárodní	místní a regionální samosprávy a organizace
Individuální		firmy, občanská společnost, jednotlivci

Pramen: HNÁT, P. Globální politická ekonomie nového regionalismu a Evropská unie. Doktorská práce. Praha: Vysoká škola ekonomická 2009, s. 51.

3. Vývoj governance: evropský model versus svět

Systémy governance v jednotlivých centrech se liší, jak z důvodu geografické a kulturní odlišnosti jednotlivých oblastí, tak také kvůli diferencovaným potřebám zemí v jednotlivých fázích jejich ekonomického vývoje. Evropský model, jakkoliv je silným vzorcem v prostředí starého kontinentu, není ve světovém měřítku široce akceptovaný.

Typ governance vychází z modelů tržní ekonomiky, které bývají často klasifikovány různými autory. Např. P. Dicken¹³ operuje se třemi základními ekonomickými typy. Liberální typ je příznačný zejména pro Spojené státy; vyznačuje se relativně nízkou regulací konkurenčního prostředí a celkově malou účastí státu v ekonomice. Naopak sociálně tržní ekonomika, typická zvláště pro evropské prostředí, představuje více intervencionistický model s poměrně vysokou státní účastí v ekonomickém dění a deklarovanou vyšší státní odpovědností za život obyvatel, která ústí do instalace rozsáhlých sociálních systémů. Různé články v rámci sociálně tržní ekonomiky fungují jako kooperativní subjekty.

¹² Viz např. Governance for a Sustainable Future. Reports of the Commissions of the World Humanity Action Trust, s. 18.

¹³ DICKEN, P. Global Shift: mapping the changing contours of the world economy. 5th ed. New York: The Guilford Press, 2007, s. 177–178.

Jako třetí, tzv. asijský rozvojový typ, jsou označovány země, které preferují sice rovněž silnou pozici státu v ekonomice, nicméně tato pozice je specifická. Jedná se o tzv. development state, kde plní státní účast v hospodářství výrazně rozvojovou úlohu. Vládní instituce vytvářejí systém průmyslových a dalších strategií, s jejichž pomocí nepřímo (často i přímo) řídí či koordinují ekonomický rozvoj. Systém je výrazně kooperativní, pokud jde o vztah vlády a podnikatelských struktur, je však relativně omezený při tvorbě sociálních jistot občanů za strany státu. Rozvojový typ je charakteristický původně pro Japonsko; následovníky jsou později další nově industrializované země jihovýchodní Asie.

Z uvedené klasifikace je možné vyjít i při formulaci jednotlivých modelů ekonomické governance v typických zemích či oblastech. Národní governance odráží, kromě kultury a tradic příslušné země, resp. regionu, i všeobecný charakter přírodních podmínek a zdrojů, zvláště demografických, lokální filozofické systémy a názory, vývoj ekonomických teorií a také zpětnou vazbu voličů na rozhodnutí politiků a vlády, resp. způsob jejich kontroly hlavního směru ekonomického vývoje.¹⁴

Spojené státy americké

Ekonomická governance má v situaci USA specifickou podobu vzhledem tradičnímu minimalistickému působení státu v ekonomice. Omezené funkce státu jsou dány jednak celkově příznivými přírodními a dalšími podmínkami (relativně bohaté a dosažitelné zdroje půdy a surovin; záhy i rostoucí počet dynamické, kreativní pracovní síly) nevyžadujícími k ekonomickému rozvoji silnější státní podporu. Kromě toho bylo ideovým vodítkem formování ekonomického systému zejména dědictví anglické klasické politické ekonomie (teorie neviditelné ruky trhu). Historický vliv Evropy byl tak spíše ideový, nikoliv hospodářsko-praktický (s výjimkou Británie). Proto se systém governance formoval, alespoň v domácích ekonomických vztazích, od počátku jako značně liberální.

Státní zásahy se soustředily na stanovení všeobecných pravidel hospodářského života, kdy stát působil spíše jako garant rozvoje tržních vztahů. Pouze selektivně a krátkodobě usiloval o podporu méně rozvinutých oblastí hospodářství nebo jejich vnější ochranu. Politické a ekonomické uspořádání země tedy preferovalo vysokou nezávislost tržních subjektů, jednotlivců i firem, které tradičně oponují vládní kontrole. Do jejich činnosti pak státní governance intervenuje relativně zřídka a méně ochotně.¹⁵

¹⁴ Srovnej WILSON, J. Q. Jak se vládne v USA. Praha: Victoria Publishing, 1995, s. 293.

¹⁵ Viz McCAN, R. L. An Outline of American Economy. Washington: United States Information Agency, 1981, s. 6.

Ekonomický vývoj od konce 19. století nicméně přinesl některé změny, které vedly k odchýlení governance od výše uvedených zásad. Vzhledem k růstu moci monopolních subjektů v americkém hospodářství byl stát nucen aktivněji zasahovat při regulaci podnikatelských praktik a korekci konkurenčních vztahů (např. vydáním protitrustových zákonů). Tyto zásahy však nezměnily celkově liberální povahu tržní ekonomiky, tedy ani charakter ekonomické governance.

Výraznější změny v governanci byly předznamenány nástupem Velké deprese ve 30. letech 20. století. Rozsáhlé tržní selhání vedlo k silným, i když zpočátku nárazovým zásahům na podporu depresivní ekonomiky. Podobné mimořádné zásahy byly organizovány i v době světových válek. Intervence byly nejprve proponovány jako výjimečné, většina z nich byla skutečně po odeznění krizové situace odbourána.

Přesto se tyto dílčí a časově omezené posuny státní role později, po druhé světové válce, odrazily do nové podoby ekonomické governance v USA.¹⁶ Ta, i přes přetrvávající relativně liberální podobu, rozvíjela různé typy krátkodobých a střednědobých zásahů zaměřených na posílení nedostatečné poptávky, které měly již systematickou podobu podepřenou rozvojem keynesiánské ekonomické teorie a měly být prevencí dalšího ekonomického selhání.

Inovaci governance v USA přinesl, v reakci na sérii strukturálních krizí v 70. letech, nástup neokonzervatismu spojený s administrativou R. Reagana. Tento směr governance odmítl předchozí poválečné zesílení role státu a prosazoval restauraci ideologie volného trhu. Těžiště ekonomické teorie i praktické governance se přeneslo na nabídkovou stranu ekonomiky.

Poslední ze zásadních změn, která se projevila v národní governanci Spojených států, započala v 90. letech. V reakci na vyčerpání neokonzervativní vlny přichází jistá názorová syntéza, selektivně integrující předchozí keynesiánský a neokonzervativní model governance. Úloha státu je opět částečně rehabilitována. Nové formy governance reagují na aktuální ekonomické potřeby, jako je rostoucí tlak na rekvalifikaci a další odbornou přípravu pracovní síly, a také podporu civilního výzkumu a aplikaci nových technologií. Stát prosazuje tyto záměry aktivnější fiskální politikou, současně však usiluje o nastolení vnitřní ekonomické rovnováhy eliminací rozpočtového deficitu. Tento typ governance dominoval do počátku nového tisíciletí během administrativ B. Clintona, byl však postupně oslaben nástupem republikánské politické reprezentace od roku 2001.

V poslední fázi vývoje Spojených států – od počátku nového milénia a zvláště během posledních tří let – dochází k dalším změnám ekonomické governance vlivem vzniku a průběhu finanční a hospodářské krize, kdy byla posílena různá fiskální a monetární opatření. Podoba makroekonomické governance v USA se

¹⁶ Např. Galbraith naznačoval, že tyto změny představují revoluci v ekonomické governanci. (Srovnej GALBRAITH, J. K. *How Keynes Came to America*. In: *A Contemporary Guide to Economics Peace and Laughter*. London: Andre Deutsch Limited, 1971, s. 43–59).

stala v této souvislosti setrvalým předmětem diskusí doma i ve světě. Základní otázkou je, zda krize byla způsobena přebujelou, či naopak nedostatečnou regulací americké ekonomiky, a jak je nutné nyní postupovat při jejím řešení. Prozatím fiskální a monetární governance zareagovala výrazným zintenzivněním aktivity na záchranu krachujících bankovních a finančních institucí a obnovu hospodářského oživení. Byla přijata i nová administrativní opatření, např. zákon o reformě finančního sektoru, který představuje největší zásah do systému regulace od 30. let minulého století.

Nynější fázi řešení regulačního dilematu v USA nelze ovšem brát za jednoznačný trend. Relativně vysoce liberální systém země, který spoléhá při řešení ekonomické rovnováhy dlouhodobě převážně na tržní síly, byl od 80. let spíše dále deregulován, a to i s rizikem možného nástupu krizí. Současná podoba governance se jeví jako reakce na tuto předchozí tendenci. Nynější poměrně silná vlna regulačních aktivit však bude pravděpodobně dočasná a jejich význam nelze v kontextu dlouhodobého vývoje governance v USA přeceňovat.

Japonsko

Forma ekonomické governance v Japonsku stála dlouhodobě v jisté kontrapozici k americkému systému. Stát historicky zaujímal v japonské ekonomice silné postavení. Důvodem je, na rozdíl od USA, jednak tradiční skepse vůči možnostem trhu vytvářet odpovídající hospodářskou strukturu a nastolovat dlouhodobě ekonomickou rovnováhu, dále nedostatek domácích přírodních zdrojů k rozvoji země a konečně i zaostávání za hlavními vyspělými zeměmi na počátku ekonomického rozvoje, ještě zesílené ztrátami za druhé světové války. Postoj vlády byl posilován i obecným konsensem hlavních zájmových skupin v japonském hospodářství, kdy pracovníci (odborníci) i podnikatelé uznávali klíčovou úlohu státu a jeho vedoucích hospodářských orgánů. Společně pak tyto články pracovaly na úspěchu a prosperitě země.¹⁷

Státní ekonomická governance proto v Japonsku rozvinula relativně široký systém nástrojů k akceleraci ekonomického rozvoje země. Patřily mezi ně zejména státní plánování, průmyslová politika a zahraničně-obchodní politika.

Systém státního plánování se opíral o víceleté plány sestavované Agenturou pro ekonomické plánování. Plány zaměřené na soukromé podniky neměly obligatorní charakter a představovaly spíše formu doporučení pro soukromé subjekty, či prognózu vývoje konkrétních hospodářských oblastí. I přes nezávaznost měly plány důvěru podnikatelů, kteří byli ochotni se jimi řídit, také vlivem vládní

¹⁷ Srovnej STUHLÍKOVÁ, Z. Změny v úloze státu v japonské ekonomice. In: NĚMCOVÁ, I. a kol. Ekonomická governance v hospodářsky vyspělých státech v kontextu mezinárodních vztahů. Praha: Professional Publishing 2010.

autority. Plán lze tedy označit za formu sebenaplňující se předpovědi. Plánování řešilo i koordinační selhání, typické pro tradiční poválečné keynesiánské modely ekonomiky.¹⁸

Průmyslová politika v návaznosti na plánování prováděla de facto výběr průmyslových oborů, které se jevily vládě jako dostatečně perspektivní, aby se staly klíčovými články dalšího hospodářského rozvoje. Tuto politiku provádělo zejména Ministerstvo obchodu a průmyslu (MITI). MITI usilovalo o maximální efektivitu rozdělování hospodářských zdrojů jako jeden ze stěžejních nástrojů svého působení. K tomu, kromě přímého vládního financování a subvencování vybraných podniků, byl využíván i silný vliv vlády na politiku bankovního sektoru (nižší nezávislost centrální banky; kontrola vhodné distribuce úvěrů komerčními bankami). Formou tzv. racionalizační a strukturální politiky tak vláda podpořila odpovídající odvětví směrem k rozvoji jejich produkce, snížení nákladů a dosažení konkurenceschopnosti.

Vládní politika nakonec mířila k důležitému výstupu, kterým bylo vybudování exportně úspěšné ekonomiky. Politika byla průkopníkem modelu hospodářského růstu taženého exportem, který se uplatnil později u většiny zemí východní Asie. V jejím průběhu byla nejen zvyšována pomocí domácích nástrojů schopnost podniků vyvážet, ale ekonomika byla zpočátku i silně chráněna tarifními a netaarifními nástroji před zahraniční konkurencí.

Velmi specifickou podobu governance v Japonsku určuje obecně také síť neformálních vztahů mezi vládou a soukromými podnikateli, nazývaná jako tzv. administrativní vedení. Kromě tradičního konsensu mezi představiteli státu a podniky jsou vládní a další centrální úřady často personálně propojeny s firmami, kdy bývalí státní úředníci vstupují do managementu korporací a bank. Prostřednictvím těchto článků vláda vykonává další část nepřímého vlivu na hospodářství. Nositeli podobných vztahů jsou i podnikatelská seskupení keiretsu, charakteristická vlastnickým propojením a dodavatelsko-odběratelskými vztahy mezi jejich účastníky. Jejich silné postavení má vliv na omezování konkurence, které se však děje s vědomím a souhlasem státu: je součástí jeho konkurenční politiky, která de facto preferuje vybrané subjekty.

Systém ekonomické governance v Japonsku je tedy výslednicí celé řady historických, náboženských, filozofických a dalších vlivů, které mají svoji podstatu v regionálním kulturním modelu. Obecně kulturní specifika byla vládou ovlivňována a usměrňována směrem k dosažení cílů vlastní hospodářské politiky. V ekonomice a společnosti byly prosazovány určité vzorce sociálního chování (zejména kolektivismus), které byly považovány za žádoucí.¹⁹

¹⁸ ITO, T. *The Japanese Economy*. Cambridge: The MIT Press, 1992, s. 67.

¹⁹ Srovnej LINCOLN, E. L. *Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform*. Washington: Brookings Institution Press, 2001, s. 122.

Jestliže se poválečná podoba ekonomické governance na základě uvedených znaků vyznačovala silnou kontinuitou, zajišťovanou i nebyvalou kontinuitou politické moci²⁰, potom se tento tradiční systém ekonomických vztahů dostal do krize v 90. letech 20. století. Tehdy přestal přinášet převážně pozitivní výsledky srovnatelné s předchozím obdobím. Dosavadní ekonomický model zpomaloval i východ ze série ekonomických recesí v uvedené dekádě. Zátěží se ukazovalo přílišné napojení, resp. závislost, většiny ekonomických článků na státním centru. Kontraproduktivní se stala ochrana klíčových podniků a seskupení vládou, která omezovala konkurenci a bránila potřebné restrukturalizaci v souladu požadavky ekonomického vývoje. Do krize se dostal i bankovní sektor, spoléhající na státní podporu, jež by sanovala množství špatně poskytnutých úvěrů.

Vláda přesto dlouho řešila situaci pouze dlouhodobými fiskálními výdaji na záchranu neefektivních podniků a bank. Nespočet fiskálních balíčků vedl však jen k obrovskému státnímu zadlužení. Po roce 2000 přistoupila administrativa premiéra Koizumiho k sérii reforem s cílem omezení státního vlivu v ekonomice. Reformy spočívají jednak v privatizaci a restrukturalizaci některých klíčových institucí, které jsou v rukou státu nebo pod jeho silným vlivem (zejména japonská pošta). Má poklesnout státní regulace trhu v řadě oblastí (doprava, energetika, finanční systém, maloobchod, vzdělání, zdravotnictví) a zvýšit se autonomie klíčových institucí ve vztahu k vládě (centrální banka). Přesto, že by odstranění překážek vstupu do odvětví mělo posílit konkurenci, nelze zřejmě očekávat, že tato dosáhne parametrů srovnatelných s USA a povede ke snížení vysokých cen a výraznému nárůstu produktivity.

Vidíme tedy, že vládou bylo deklarováno určité omezení administrativního vedení. Formálně by změny governance měly přiblížit Japonsko více modelu západních ekonomik. Tyto změny však zřejmě nebudou velké, tak jako ústupky od tradičního systému, a pokles regulace bude probíhat spíše dlouhodobě (zvláště v době dozívání ekonomické a finanční krize) a jen částečně.²¹

ES/EU

Jakkoliv je pojem státní ekonomická governance ve spektru zemí tvořících nyní jádro evropské ekonomické integrace kvůli odlišnosti jejich modelů hospodářství široký²², lze vymezit určitou sestavu obecných znaků governance, které se rozvinuly a etablovaly v evropských ekonomikách po druhé světové válce. Některé

²⁰ STUCHLÍKOVÁ, Z. Japonská ekonomika: faktory vývoje a hospodářské cykly. Doktorská disertační práce. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2008, s. 55.

²¹ Srovnej STUCHLÍKOVÁ, Z. Změny v úloze státu v japonské ekonomice, s. 43–44.

²² P. Dicken např. rozlišuje v Evropě několik typů tržní ekonomiky: kontinentální (západoevropský), severský (skandinávský) a jižní (středomořský). (DICKEN, P. op.cit., s. 177–178)

ré rysy ekonomického systému a státní governance jsou historicky obdobné Spojeným státům: vycházely ze společného „západního“ modelu relativně liberálního trhu, individuální a podnikatelské svobody. Jinými znaky se naopak evropské země přiblížily japonskému systému, hlavně ve vyšší míře sociální soudržnosti společnosti a snaze více regulovat některé oblasti ekonomického rozvoje.

Rysy ekonomické governance ES/EU se formovaly původně jako součást snahy západoevropských zemí konsolidovat svoje hospodářství rozvrácené a oslabené válkou. Regulace ekonomiky musela zohlednit také politickou situaci: tlak východního bloku a dočasnou silnou závislost na ekonomicky a politicky dominantních Spojených státech.

Na rozdíl od USA stála Evropa před primárním úkolem obnovy nabídkové strany hospodářství: rekonstrukce narušeného průmyslu a deficitního zemědělství s cílem překonat elementární materiální nedostatek a zvýšit životní úroveň obyvatelstva. Ekonomická obnova a materiální deficit přispěly k tomu, že v systému governance nemusely evropské země, v porovnání s USA, stimulovat poptávkovou stranu ekonomiky. Procházely zpočátku rychlým ekonomickým růstem, daným vysokou mírou investic a spontánní poptávkou. Evropská governance tedy pracovala s jinou alokací ekonomických zdrojů: nemusela například, na rozdíl od Spojených států, vyčleňovat tak vysoké prostředky na obranu, jestliže se západní Evropa opírala o značný vojenský potenciál USA.

Po překonání fáze elementárního nedostatku se ekonomická governance posunula do další fáze působení. Evropské státy se nezřekly různých forem strukturálních zásahů, dílem podobným Japonsku. Řada zemí aplikovala různé systémy indikativního plánování a podpory jednotlivých odvětví. Významnou úlohu zde sehrávalo poměrně rozsáhlé státní vlastnictví, jehož míra do 70. let narůstala. Stát tak přímo ovládal některé klíčové obory nebo jejich části (např. těžkého průmyslu, strojírenství atd.), ale byl ochoten i k rozsáhlým subvencím v soukromém sektoru na podporu vybraných segmentů průmyslu. Vysoké dotace získával také zemědělský sektor.

Specifikem západoevropské poválečné governance je dále vybudování rozsáhlé struktury státu blahobytu, jež se etablovala, na rozdíl od USA, v různých formách ve většině zemí. Tento systém se odlišoval i od japonských podmínek, kdy sociální aspekty řešil tradičně spíše systém korporátní governance. Evropské státní systémy posilovaly dlouhodobě veřejné výdaje do různých oblastí sociální infrastruktury, zpočátku vesměs s pozitivním vlivem na stabilizaci sociální situace a růst životní úrovně širokých vrstev obyvatelstva.²³

Uvedený model governance se z ekonomického i sociálního hlediska začal modifikovat od 70. let. Po nástupu strukturálních krizí se evropská ekonomika

²³ Srovnej např. CIHELKOVÁ, Eva a kol. Světová ekonomika. Nové trendy rozvoje. Praha: C. H. Beck, 2010, s. 188–189.

střetla s ekonomickou stagnací, masovou nezaměstnaností a vysokou inflací. Rostly náklady výroby, klesala produktivita a konkurenceschopnost produkce. Ekonomická governance pod tímto tlakem přijala od 80. let částečně premisy neokonzervativců: započala deregulace a liberalizace některých hospodářských oblastí (finanční trhy, doprava, energetika, telekomunikace).²⁴ Některé státy sáhly již ke zpřísnění sociální politiky.

Klíčový význam pro formování governance měl pro západoevropský prostor, později i pro další části Evropy, rozvoj ekonomické integrace. Rozvoj integračních struktur EHS/ES/EU znamenal posun nástrojů, cílů a subjektů governance. Dílčím subjektem governance, která ovlivňuje národní ekonomiku, se stávají orgány mezivládního či nadnárodního řízení. Jejich činnost doplňuje, později v některých případech i nahrazuje národní gubernanci. Až na výjimky, byť významné (zejména společná zemědělská a obchodní politika), nesehrávala ovšem governance ze strany ES/EU do 90. let tak důležitou úlohu; hrála více roli koordinační než řídící.

Zlom představuje nástup dalšího rozvoje integrace od druhé poloviny 80. let, který vyústil v dobudování společného trhu. Tento krok navázal na deregulační tendence 80. let, jejichž nositelem se stává nyní nadnárodní subjekt governance – Evropská společenství. Integrační orgány vytýčily systém pravidel společného trhu, jejichž uplatnění dovolilo završit liberalizaci obchodu zbožím, službami, a také volný pohyb investic a pracovních sil uvnitř Společenství. Spuštění tohoto systému od r. 1993 znamenalo cestu k posílení konkurence uvnitř integrace, ale i ke zvýšení konkurenceschopnosti evropských subjektů navenek. Mechanismus nadnárodní ekonomické governance zřejmě přispěl v tomto případě k relativně rychlému vytvoření nejúplnější podoby společného trhu ve světové ekonomice.

Završení společného trhu předznamenalo další kroky k posílení ekonomické governance EU. Maastrichtská smlouva otevřela cestu k vybudování měnové unie. Deklarovala dále budování společné zahraniční a bezpečnostní politiky a spolupráci v oblasti justice a vnitřních věcí. V procesu posilování unijních pravomocí pokračovala v další dekádě Lisabonská smlouva. Vývoj posledních dvaceti let tak otevřel i případnou perspektivu politické integrace na federativním či konfederativním principu. Jakkoliv je tato cesta v současnosti málo reálná, znamenala by vyšší formu institucionalizace integrace a další postup nadnárodní governance v evropském prostoru.

Vrcholné integrační stádium přineslo se změnami ekonomického vývoje některé další pokusy posílit gubernanci EU, především vzhledem k nutnosti zvýšit konkurenceschopnost Unie. Jedná se o formulaci Lisabonské strategie přijaté v r. 2000. Strategie však nebyla doposavad úspěšná a ukázala současně určité

²⁴ Viz CIHELKOVÁ, E., NEUMANN, P. Globalizace a regionalizmus: teorie a realita. In CIHELKOVÁ, E. a kol. Světová ekonomika: regiony a integrace, s. 24.

meze rozšíření unijní governance do dalších oblastí. Důvody lze spatřovat v tom, že Strategie představila rozsáhlý byrokratický plán s přetíženou agendou. Po revizi musel být plán zúžen a redefinovány priority směrem k ekonomickému růstu a zaměstnanosti. Naplňování některých dalších oblastí (sociální rozvoj, životní prostředí) se ukazovalo jako finančně neúnosné při dosavadním ekonomickém výkonu EU. Nejen národní státy, tím spíše Unie, nejsou schopny zajistit, resp. prohloubit parametry současného státu blahobytu v podmínkách slabého ekonomického růstu, či dokonce ekonomické recese a finanční krize.

Proto se formulace podobných forem regionální governance Evropské unie jako Lisabonská strategie, která klade zvýšené nároky na flexibilitu ekonomického mechanismu členských států (zejména v oblasti trhu pracovní síly, ale i daňového, důchodového systému, regulace odvětví atd.), ukazuje jako problematická. Posuny k novým podmínkám, které zvýší konkurenceschopnost a ekonomický růst, nezajistí nadnárodní governance, ale musí je udělat především jednotlivé země. Požadovaná větší flexibilita podnikatelského prostředí bude ovšem narážet na mantinely evropského sociálně ekonomického modelu a vykonávat tlak na štedrý sociální systém států. Řešením může být pravděpodobně jen vhodný kompromis mezi sociální ochranou a růstem ekonomické efektivity.

Proto lze soudit, že cesta k adekvátním formám ekonomické governance na úrovni EU bude dlouhodobým a obtížným procesem, závislejícím na možnostech a schopnostech modernizace evropského sociálně-ekonomického uspořádání.

4. Potenciál evropských a světových institucí k transformaci governance na globální úroveň

Jak naznačil předchozí výklad, zejména v evropském kontextu, nadnárodní formy governance se stávají aktuálními od 70.–80. let 20. století. Všeobecně se tehdy stal neudržitelným keynesiánský model governance, který se rozvinul a etabloval po druhé světové válce. Model využíval vysokou míru státní intervence do preferovaných domácích oblastí, jako je ekonomický růst a plná zaměstnanost, a byl tak zaměřen převážně na obhajobu národních ekonomických cílů. Sílicí globalizace a otevřenost národních ekonomik musely proto přinést, rovněž vlivem neokonzervativní ideologie, nové formy governance, které odmítly silnou roli státu jak v národním, tak i nadnárodním měřítku. Státní role se podle konceptu Mezinárodního měnového fondu (tzv. washingtonský konsensus, představující jistou myšlenkovou koncentraci neokonzervativního směru)²⁵ zúžila v ekonomice na privatizaci, deregulaci a zajištění vnější ekonomické rovnováhy.

²⁵ JOMO, K. S. Economic Reform For Whom? Beyond The Washington Consensus. Post-autistic Economic Review, No. 35, December 2005. [cit. 2007-02-12]. Dostupné z WWW: <http://www.paecon.net/PAEReview/issue35/Jomo35.htm> .

I přes redefinici funkcí státu a jeho zdrojů²⁶ však samotná governance nemohla být zcela zásadně zúžena, a to vzhledem k novým úkolům aktuálním v globalizační fázi. Nejen stát, ale i další subjekty musí dále selektivně, avšak účinně doplňovat a optimalizovat fungování tržního prostředí (úpravou konkurence, regulací vzdělávání, integrací státu do mezinárodního prostředí, koordinací ochrany životního prostředí). Role národních států zůstává v těchto oblastech významná; nicméně stále více je vyžadována v těchto oblastech i governance s globálním dosahem.

Vývoj tak vykrytalizoval v 90. letech do požadavku nového vztahu státu a trhu, charakterizovaného jako tzv. postwashingtonský konsensus²⁷, který přesahuje i do oblasti globální governance. Jestliže stát je v tomto novém pojetí podpůrným prvkem, který usnadňuje hladší fungování trhu, pak se vztah mezi státem a trhem mění opět do vyváženější pozice, ve srovnání s neokonzervativním pojetím washingtonského konsensu. Úloha státu sice v mnoha směrech oslabuje, v jiných se však stává silnější a objevují se nové formy státní governance. Správná ekonomická governance však nemůže být prováděna v podmínkách sílící globalizace pouze národním státem, který rozvoji globalizace v některých směrech brání. Stále náročnější prostředí globalizované ekonomiky si vyžaduje nové nástroje.

Roste tedy potřeba ustavení modelu nové globální governance, která nabídne řešení globálních a regionálních problémů a bude založena na funkční, efektivní multilaterální kooperaci států.²⁸ Státy přitom předávají nebo sdílí část své suverenity s nadstátními nebo mezivládními institucemi, jež konají tam, kde je jejich působnost efektivnější, než akce individuálních států. Podle charakteristiky Centra pro studium globální governance je globální governance mezinárodní systém principů, pravidel, ustanovení a také soubor institucí na jejich podporu, jež jsou potřebné k započetí řešení globálních problémů.²⁹

Lze uvést některé příklady a srovnání rozvoje institucionálních systémů, nejprve evropských, ale i dalších, které tendují k naplnění role nadnárodní, resp. globální governance.

²⁶ SATISH, Ch. M. The economics and politics of „good“ governance: notes towards an anatomy. Jakarta: Presentation to BAPPENAS, August 2000. [cit. 2007-02-12]. Dostupné z WWW: http://www.goodgovernance-bappenas.go.id/kom_bahan_dis_1-2.htm.

²⁷ Srovnej STIGLITZ, J. E. The Roaring Nineties. New York, London: W.W. Norton & Company, 2003, s. 291, 293.

²⁸ Srovnej HNÁT, P. Globální politická ekonomie nového regionalismu a Evropská unie. Doktorská práce. Praha: Vysoká škola ekonomická 2009, s. 196.

²⁹ DHUGANA, R. Global Governance and Regional Governance. [cit. 2010-07-16]. Dostupné z WWW: <http://knol.google.com/k/ritu-dhugana/global-governance-and-regional/244kebb7dgz9/4#>.

Evropská unie

Příklad rozvíjející se struktury, která splňuje uvedené požadavky a je podnětem pro model globální governance, se rýsuje, jak bylo naznačeno, v Evropě. Zde Evropská unie představuje z hlediska governance hierarchie prozatím nižší formu. Struktura ES/EU, původně využitá ke stabilizaci evropského prostoru, plní nyní úlohu převážně regionální governance s širokým dosahem na členské i nečlenské státy oblasti.

Vedle EU existují sice ve světové ekonomice již ekonomické institucionální struktury, které mají výrazný celosvětový dosah, a lze je tedy považovat za elementární nástroje globální governance. Jedná se především o již zavedené dlouhodobě působící instituce, jako Mezinárodní měnový fond, Světová banka, nebo Světová obchodní organizace.

Přes dosud převažující regionální charakter governance však nelze strukturu EU podceňovat. Ta je totiž formálně integrována v řadě mezinárodních institucí (např. G20 – viz dále) s globální působností. Disponuje současně reálnými i potenciálními ekonomickými a politickými vazbami na všechny další významné regiony světa. Ve svém mezinárodním působení kombinuje výraznou ekonomickou sílu s tzv. měkkým přístupem (soft power) v politicko-bezpečnostních otázkách. Může proto v budoucnu, ať už samostatně, nebo ve vazbě na jiné orgány, naplnit roli základu „good“ governance i v globální měřítku.³⁰

Mezinárodní měnový fond

Navzdory kritikám se tento subjekt postupně reformoval v otevřenou a transparentní instituci, která přijímá opatření k posílení určitých forem globální governance. MMF podporuje zavedení a užití standardů a kodexů jako prostředků zdravého ekonomického a finančního managementu a firemní governance. Prostřednictvím stanovení globálních pravidel a tlakem na jejich dodržování tak naplňuje klíčový úkol obsažený ve svých stanovách: stabilitu a integritu mezinárodního finančního systému, která je zároveň důležitou podmínkou celkové stability globalizované světové ekonomiky³¹. Pomoc MMF při zmírňování důsledků finanční a měnové nestability je důležitá, jestliže silně roste zranitelnost řady států vůči šokům a nepříznivým změnám způsobeným ekonomickými krizemi globálního dosahu. Fond se tak snaží omezovat rizika globalizace vyplývající pro jednotlivé země a regiony světové ekonomiky. Příkladem je i současná finanční krize, kde se MMF např. zavázal k významné pomoci řecké ekonomice. Lze tedy

³⁰ HNÁT, P. Globální politická ekonomie nového regionalismu a Evropská unie, s. 198.

³¹ Globalization: A Framework for IMF Involvement. International Monetary Fund, March 2002. [cit. 2010-07-12]. Dostupné z WWW: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/031502.htm>.

říci, že Mezinárodní měnový fond se profiluje jako typický nástroj převážně globální governance.

Skupina G20

Dalším potenciálním subjektem governance ve světě je skupina G20.³² Tato formace vznikla jako neformální seskupení 19 zemí a Evropské unie. G20 operuje oficiálně v rámci brettonwoodských institucí a zve na svá jednání jejich představitele. Skupina demonstruje ve své činnosti určitý vzorec vytváření globální governance. Zahrnuje totiž některé významné jednotky lokální governance (hlavní státy – centra světové ekonomiky, jako např. USA, Japonsko, Čína), dále i subjekty regionální governance (EU: nástroj kontinentální integrace v Evropě) a nakonec i významné instituce zajišťující governanci v důležitých oblastech fungování systému světové ekonomiky (MMF: organizátor mezinárodního měnového a finančního systému).

G20 byla vytvořena v r. 1999 jako nový mechanismus pro neformální dialog v rámci brettonwoodského institucionálního systému k rozšíření diskuse o klíčových otázkách ekonomické a finanční politiky mezi systémově významnými ekonomikami a k podpoře spolupráce za účelem dosažení stabilního a udržitelného světového růstu, který bude prospívat všem.³³ Globální vliv seskupení je zajištěn mimo jiné tím, že diskuse probíhá nejen mezi tradičně nejrozvinutějšími ekonomikami, jako tomu bylo předtím v rámci G8, ale i mezi vyspělými zeměmi a nově se rozvíjejícími státy.

G20 byla vytvořena spíše jako diskusní než rozhodovací orgán, ve svých deklaracích usiluje o formování konsensu v řešených mezinárodních otázkách. Skupina deklarovala, že se bude věnovat prakticky všem hlavním aspektům globální ekonomiky a mezinárodního finančního systému a pokusí se transformovat pozitivní důsledky globalizace do vyššího důchodu a zlepšení příležitostí ve všech částech světa.

Současné prudké změny ve světové ekonomice budou vyžadovat nejen opatření jednotlivých zemí, ale mezinárodní spolupráci v dlouhodobém horizontu. Cíle národní a globální governance mohou být ovšem v rozporu: například různé země budou tendovat k posílení protekcionismu v době současné krize, zatímco globálním zájmem bude udržet, resp. posílit liberalizovaný obchod. Stejně tak mohou existovat různé strategie zemí k překonání současné krize (fiskálně expanzivní či relativně úsporný scénář). Diskuse v rámci Skupiny potom mohou konfrontovat a ladit rozdílná stanoviska aktérů, nyní např. mezi EU a USA. Je

³² What is G20? G20 Information Centre, Munk School of Global Affairs. [cit. 2010-07-16]. Dostupné z WWW: <http://www.g8.utoronto.ca/g20/g20whatisit.html>.

³³ Tamtéž.

tedy patrné, že globální koordinovanou politiku „good“ governance v této i dalších oblastech je možné formulovat a prosadit právě na takových mezinárodních fórech, jako je G20.

Závěr

Jak bylo ukázáno, síly současné globalizace nutně narušují původní národní, či lokální podobu modelů tržní ekonomiky, resp. i podobu státní ekonomické governance, která je výsledkem kulturních a historických zvláštností regionu. Národní systémy governance se záhy nekryjí s potřebami globalizované světové ekonomiky a ocitají se pod tlakem na změnu. Musejí se dále vyvíjet, udržují si však jistá specifika, která i přes tlak globalizace brání zásadní unifikaci governance. Jako nadstavbový prvek národní regulace vzniká evropská integrace jako jeden z prvních systémů regionální governance s primárním účelem poválečné revitalizace Evropy.

Role státu, která vesměs determinuje podobu národní governance, se postupně transformuje; zůstává nicméně důležitá. Určité úkoly státní governance přebírají pod globalizačním tlakem mezinárodní instituce. Za těchto podmínek se dále stupňuje tlak na původně národní formu ekonomické governance, která zřejmě přechází i do nadnárodní, resp. globální podoby. Novou úlohu tak přebírají některé organizace, ať už na regionální úrovni Evropská unie a další integrační seskupení, nebo instituce přímo vytvořené za účelem globálního působení (MMF, G20 apod.). Snaží se prosazovat, s větší či menší mírou úspěšnosti, takové formy globální governance, které povedou k vyššímu stupni ekonomické a politické integrace ve světě, a využít potenciál globalizace k podpoře ekonomického růstu a maximalizaci ekonomického prospěchu většiny zemí.

Úloha Evropské unie je v těchto souvislostech mimořádná. Její funkce se rozšiřují od regionální stabilizace do globální dimenze, kde je její vliv zabezpečen nejen silícími vazbami na další světové regiony, ale i průnikem s mezinárodními institucionálními strukturami (např. G20, MMF), s nimiž vytváří důležitý nástroj lokálního i globálního působení. EU tak představuje významnou inspiraci při dalším formování modelů globální governance.

Literatura:

- 1) BERNÁŠEK, V. Fenomén globalizace ve světové ekonomice. In: BERNÁŠEK, V. Globalizační procesy ve světové ekonomice. Praha: Nakladatelství Oeconomica 2002, s. 7–28. ISBN 80-245-0265-8.
- 2) CIHELKOVÁ, E. a kol. Světová ekonomika. Nové trendy rozvoje. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-155-0.
- 3) CIHELKOVÁ, E., NEUMANN, P. Globalizace a regionalismus: teorie a realita. In BERNÁŠEK, V. Globalizační procesy ve světové ekonomice. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2002, s. 29–54. ISBN 80-245-0265-8.
- 4) CIHELKOVÁ, E., NEUMANN, P. Globalizace a regionalismus: teorie a realita. In CIHELKOVÁ, E. a kol. Světová ekonomika: regiony a integrace. 1. vydání. Praha: Grada Publishing 2002, s. 15–36. ISBN 80-247-0193-6.
- 5) Definition from Answers.com. Britannica Concise Encyclopaedia: globalization. [cit. 2010-07-12]. Dostupné z WWW: <http://www.answers.com/topic/globalization>.
- 6) DICKEN, P. Global Shift: mapping the changing contours of the world economy. 5th ed. New York: The Guilford Press, 2007, ISBN 978-59385-436-2.
- 7) DHUGANA, R. Global Governance and Regional Governance. [cit. 2010-07-16]. Dostupné z WWW: <http://knol.google.com/k/ritu-dhugana/global-governance-and-regional/244kebb7d9/4#>.
- 8) GALBRAITH, J. K. How Keynes Came to America. In: A Contemporary Guide to Economics Peace and Laughter. London: Andre Deutsch Limited, 1971, s. 43–59. ISBN 0-233-95850-0.
- 9) Globalization: A Framework for IMF Involvement. International Monetary Fund. March 2002. [cit. 2010-07-12]. Dostupné z WWW: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/031502.htm>.
- 11) Governance for a Sustainable Future. Reports of the Commissions of the World Humanity Action Trust. [cit. 2007-02-11]. Dostupné z WWW: <http://www.earthsummit2002.org/es/issues/Governance/governance.html>.
- 13) HNÁT, P. Globální politická ekonomie nového regionalismu a Evropská unie. Doktorská práce. Praha: VŠE, 2009, 219 s.
- 14) IMF World Economic Outlook, October 2009. [cit. 2010-07-16]. Dostupné z WWW: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/text.pdf>.
- 15) ITO, T. The Japanese Economy. Cambridge: The MIT Press, 1992. ISBN 0-262-09029-5.
- 16) JOMO, K. S. Economic Reform For Whom? Beyond The Washington Consensus. Post-autistic Economic Review, No. 35, December 2005. [cit.

- 2007-02-12]. Dostupné z WWW: <http://www.paecon.net/PAEReview/issue35/Jom035.htm> .
- 17) KAUFMANN, D., RECANATINI, F., BILETSKY, S. Assessing Governance: Diagnostic Tools and Applied Methods for Capacity Building and Action Learning. The World Bank, Discussion Draft, June 2002. [cit. 2007-02-07]. Dostupné z WWW: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>).
 - 18) LINCOLN, E. L. Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform. Washington: Brookings Institution Press, 2001. ISBN 0-8157-0073-3.
 - 19) LLOYD, P., SMITH, P. Global Economic Challenges to ASEAN Integration and Competitiveness: A Prospective Look. REPSF Project 03/006a, Final Report, September 2004. [cit. 2007-02-11]. Dostupné z WWW: http://ausaid.gov.au/publications/pdf/global_econ_challenge.pdf.
 - 21) McCAN, R. L. An Outline of American Economy. Washington: United States Information Agency, 1981.
 - 22) OMAN, Ch. The Policy Challenges of Globalisation and Regionalisation. Paris: OECD, 1996.
 - 23) SATISH, Ch. M. The economics and politics of „good“ governance: notes towards an anatomy. Jakarta: Presentation to BAPPENAS, August 2000. [cit. 2007-02-12]. Dostupné z WWW: http://www.goodgovernance-bappenas.go.id/kom_bahan_dis_1-2.htm.
 - 25) STIGLITZ, J. E. The Roaring Nineties. New York, London: W.W. Norton & Company, 2003. 379 s. ISBN 0-393-05852-2.
 - 26) STUHLÍKOVÁ, Z. Japonská ekonomika: faktory vývoje a hospodářské cykly. Doktorská disertační práce. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2008. 189 s.
 - 27) STUHLÍKOVÁ, Z. Změny v úloze státu v japonské ekonomice. In: NĚMCOVÁ, I. a kol. Ekonomická governance v hospodářsky vyspělých státech v kontextu mezinárodních vztahů. Praha: Professional Publishing 2010, s. 32–44. ISBN 978-80-7431-020-1.
 - 28) What is G20? G20 Information Centre, Munk School of Global Affairs. [cit. 2010-07-16]. Dostupné z WWW: <http://www.g8.utoronto.ca/g20/g20whatisit.html>.
 - 29) WILSON, J. Q. Jak se vládne v USA. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-5605-70-8.
 - 30) WOLF, M. Will Globalization Survive? Third Whitman Lecture. Washington DC: Institute for International Economics, April, 5, 2005. [cit. 2010-01-05]. Dostupné z WWW: <http://www.iie.com/publications/papers/wolfo405.pdf>.

Summary:

Global Economic Governance: Its Forms, Manifestations and Development in the EU and the World Economy Main Centres

The article characterises globalization tendencies in the world economy first, including their impact on the EU and other main world centres. Then it explains the governance phenomenon and examines its working in different types of market economies (U.S.A., Japan and EU). Furthermore, the article points out the changes in the economic governance forms (especially with respect to the state role). Globalization undermines the traditional shape of national economies and questions the national level of governance. Consequently the activities of selected international institutions such as IMF or G20 are considered a step towards global governance. Economic integration in Western Europe originally represents an attempt at regional governance. Nevertheless, the integration impact on the global economic environment makes the EU an example of a subject of the forming global governance.

Keywords:

Globalization, governance, U.S.A., Japan, EU, G20

