

**William Milberg, Deborah Winkler: *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development* Cambridge University Press, New York 2013, 349 s.**

V roce 2014 vyvolal anglický překlad knihy Thomase Pikettyho *Capital in the Twenty-First Century* mediální poprask. Ambiciózní dílo ovšem nepřišlo jako blesk z čistého nebe, ale mnohem spíše bylo jakýmsi prvním větším úderem z fronty, která mohutní už od roku 2008. Přes skepsi živenou v Evropě a USA stále převažující ortodoxní politikou úspor a navzdory vlně snad až příliš populárních a efektně promovaných knih nelze popřít, že uvnitř ekonomie probíhá zvýšený paradigmatický pohyb. *Outsourcing Economics* vnímá tuto vibraci jako své východisko i cíl. Slovní hříčka z názvu vystihuje skutečnost, že kniha jednak buduje základy ekonomie outsourcingu, jednak se zabývá kritikou ekonomie, která mnoho ekonomických témat z důvodu neschopnosti je zpracovat „outsourovala“ jiným sociálně-vědním oborům, zejména sociologii, geografii a historii. William Milberg, vedoucí oddělení ekonomie a profesor The New School for Social Research, a Deborah Winkler, výzkumnice Schwartz Center for Economic Policy Analysis, se tento stav pokusili změnit.

Tam, kde Piketty nebo Varoufakis v knize *The Global Minotaurus* vytváří vizi sociální nerovnosti jako jevu plynoucího z prohlubující se financionalizace globální ekonomiky, se autoři *Outsourcing Economics* pozastavují a zamýšlí nad tím, zda nedochází k záměně důsledků s příčinami. Financionalizace, tedy skutečnost, že čím dál větší podíl světového obchodu se odehrává na finančních trzích, je umístěna podobně jako narůstající sociální nerovnost do širšího rámce hlubší proměny světové reálné ekonomiky. Ta se po roce 1990 ocitla ve fázi globalizace, která je charakteristická prudkým navýšením objemu mezinárodního obchodu s meziprodukty. Právě prostřednictvím studia globálních hodnotových řetězců (global value chains; GVC), tedy způsobu produkce statků a služeb založeném na rozkladu výrobního procesu na mnoho oddělených částí, a tím i mnoho dodavatelů, přistupují autoři k vysvětlení krachu v roce 2008 i dynamiky současné globální ekonomiky. V jejich interpretaci je smyslem GVC mocenská asymetrie mezi koncem řetězce a jeho ostatními částmi. Ekonomické chování GVC tak nelze vysvětlit ekonomickými principy, ale distribucí moci uvnitř řetězců a pohledem na řetězce jako na sociální síť. *Outsourcing Economics* výrazně posiluje význam ekonomické sociologie, zejména práce Marka Granovettera nebo novějšího směru, který zastupuje Christoph Dörrenbächer a Mike Geppert a jimi editovaný sborník *Politics and Power in the Multinational Corporation*.

Úvodní kapitola *Outsourcing Economics* je unikátním vhladem do americké veřejné debaty o offshoringu, tedy přesunu výkonu určitých činností domácích firem do zahraničí. Debata, která se v USA rozvířila po roce 2000, je těžko přenositelná do českého prostředí, ale vyjevila základní linie argumentace, které jsou obecně platné. Když v článku pro *Journal of Economic Perspectives* Paul Samuelson vyjádřil pochyby o přínosech offshoringu pro americkou ekonomiku, byl některými ekonomy nazván „zrádce“. Gregory Mankiw na opačném názorovém pólu si zase veřejně postěžoval, že nebyl svými kolegy dostatečně podpořen poté, co jako hlavní ekonomický poradce G. W. Bushe apeloval na to, že offshoring má minimální dopad na zvýšení nezaměstnanosti v USA. Paradoxně jsou to právě tyto dva ekonomové, jejichž učebnice tvoří dodnes bok po boku základ kurikula úvodních kurzů mikro a makroekonomie na ekonomických fakultách. Jejich neshoda odhaluje hlubší rozpor mezi dynamickým a statickým pojetím rovnováhy mezinárodního obchodu, mezi klasickou a neoklasickou koncepcí ekonomie. Zatímco dynamické pojetí, které má blíže ke klasické ekonomii Smitha nebo Ricarda, věnuje pozornost i tokům hodnot a jejich distribuci, dnes převládající statická neoklasická koncepce pracuje s agregovanou efektivností. V praxi to znamená, že zatímco v dynamickém pojetí není optimální, pokud v důsledku mezinárodního

obchodu vznikne skupina „poražených“, jejichž situace se zhoršila, v statickém pojetí optimum může nastat, převyšuje-li zisk „vítězů“ ztrátu „poražených“. Hluboké přehodnocení tohoto přístupu, které by se mělo odehrát v konfrontaci s pohledem jiných sociálních věd, zejména sociologie, je dle autorů výzvou, která rozhodne o budoucí relevanci ekonomie.

Velkou devízou knihy *Outsourcing Economics* je pečlivost a pokora, s jakou je pracováno s daty. Druhá kapitola, jejímž cílem je empiricky podepřít tvrzení, že v posledních dvaceti pěti letech došlo ke kvalitativní proměně mezinárodního obchodu, je toho příkladem. Autoři jsou si vědomi, že obchod s meziprodukty je tradiční součástí mezinárodního obchodu, a neulehčují si svou situaci selektivními statistikami, které by tento fakt zakrývaly, a tak zdánlivě dokazovaly kontrast dnešního s dřívějším stavem. Naopak trpělivě analyzují data a na základě srovnání se sekundárními zdroji, jejichž zpracované množství je v celé knize obdivuhodné, dokládají, že v současnosti je produkce statků (a čím dál více i služeb) zajišťována dominantně v globálních hodnotových řetězcích. Autoři ukazují, že nejúspěšnější americké exportní firmy jsou zároveň ty, které nejvíce importují, a co víc, jejich poptávka tvoří převážnou část amerického importu. Vysoký podíl hodnoty importu na exportech znamená nižší podíl domácí přidané hodnoty. Mnohé firmy, které vznikly jako výrobní, například Apple, Dell, Mattel nebo Toshiba, již veškerou svou výrobu převedly na síť dodavatelů a nyní se soustředí pouze na tzv. „core“ aktivity jako je design, marketing, finance nebo distribuce. Tyto příklady ale nejsou prezentovány jako sěžejní reference, ale pouze dokreslují doložený a obecný proces intenzivního rozkladu (disintegration) produkce statků a služeb. Právě jeho přesvědčivý popis umožnil autorům použít ambiciózní termín „nová vlna globalizace“.

Otázkou je, proč k této proměně došlo. Teorie firmy v rámci neoklasické ekonomie je postavena na teorii transakčních nákladů. Z té vyplývá, že firma zúží spektrum svých aktivit tehdy, když jsou transakční náklady na uzavření smlouvy s dodavatelem nižší než náklady organizace této činnosti samotnou firmou. Transakční náklady jsou v tomto smyslu náklady na „ztržnění“ dané činnosti. Dochází-li v současnosti ve zvýšené míře k rozkladu výrobního procesu a zužování palety firemních aktivit, je tomu tak z hlediska neoklasické teorie proto, že klesají transakční náklady. Jako klíčová příčina tohoto poklesu je uváděn technologický pokrok, zejména rozvoj v oblasti IT, komunikace a dopravy. Z tohoto úhlu pohledu vystupuje technologie vzhledem k vývoji mezinárodního obchodu jako exogenní proměnná. Milberg a Winkler nabízí alternativní interpretaci, v níž firmy tříští svou činnost proto, aby získaly výhodnou takřka monopolní pozici v hodnotovém řetězci, vyvolaly ostrou soutěž mezi dodavateli, přesunuly na ně ekonomické riziko, a tak zásadně zvýšily svůj zisk. Toto vysvětlení je přesvědčivější i pro naivnost a nereálnost zmíněného předpokladu technologie jako exogenního vlivu. Autoři *Outsourcing Economics* naopak dokládají, že nákladová struktura firem není nezávislá vnější proměnná, ale pouze omezení, které se management firmy pokouší trvale překonat s cílem dosáhnout svých vlastních zájmů.

Prozatím zde nebylo uvedeno, jaká nebezpečí jsou spojena s novou vlnou globalizace a proč by načrtnutý vývoj globální ekonomiky měl být nejen prostředkem sebereflexe ekonomie, ale i předmětem zvýšeného zájmu ostatních sociálních věd. Autoři v úvodu své knihy citují výzkum Mirowskiho a Sklivase, kteří zkoumali variace základních ekonomických „konstant“ a dospěli k závěru, že jejich rozpětí je mnohem větší než v přírodních vědách nebo třeba v psychologii. Přesto Milberg a Winkler na ekonometrii nerezignují. Každá z analytických kapitol *Outsourcing Economics* je podepřena regresní analýzou, jejíž výsledky jsou porovnány s předchozími výzkumy a následně diskutovány. Tato pečlivě provedená metoda dovedla autory ke zjištění základních tendencí spojených s offshoringem. Offshoring

doprovázející transformaci nadnárodních společností do GVC souvisí se zvýšením nezaměstnanosti v domácí zemi. Milberg a Winkler uvádí, že deseti procentní zvýšení intenzity offshoringu vede v USA k tří až čtyři procentnímu zvýšení nezaměstnanosti (s. 184). Dlouhodobý efekt je samozřejmě mírnější, protože americký flexibilní pracovní trh je schopen většinu nezaměstnaných absorbovat. K tomu však dochází jen za cenu zhoršení finanční a sociální situace některých segmentů populace. Medián hodinové reálné mzdy mužů v USA mezi lety 1989 a 1999 dokonce klesl (s. 114). Naopak v Evropě kvůli větší rigiditě pracovních trhů nedopadá offshoring tolik na mzdy jako na nezaměstnanost (s. 177). Autoři jsou si vědomí limitů těchto poznatků, nejsou etnocentričtí a zaobírají se možností, že se jedná o pouhou korekci deformací ekonomického vztahu mezi Západem a rozvojovými zeměmi. Přesto dochází k závěru, že převládající forma GVC a offshoringu může mít mnoho negativních důsledků i pro zaměstnance a lokální ekonomiky v zemích, kam je produkce přesouvána.

Jedním z klíčových aspektů problematiky GVC je nakládání s firemními úsporami, resp. zisky. Dle střízlivých odhadů dosahují úspory z offshoringu čtyřiceti až šedesáti procent původních nákladů (s. 110). Potíž spočívá v tom, že tyto úspory nejsou následně investovány zpět do produkce, jak předpokládá klasická teorie mezinárodního obchodu. To lze vysvětlit jednak tím, že produkce je od zisků fakticky oddělena – „není, kam investovat“, jednak tím, že investice do finančních produktů jsou výhodnější z hlediska některých zájmových skupin, především akcionářů. Tato orientace na finanční trhy znamená razantní financionalizaci i nefinanční ekonomiky. Manažeři jsou čím dál častěji odměňováni nikoliv formou mzdy, ale akciovými podíly, tím se jejich zájmy blíží zájmům akcionářů. Celý proces, kdy firma na konci řetězce vystupuje vůči svým dodavatelům fakticky jako monopson (je jediným zákazníkem), přičemž mezi dodavateli probíhá tvrdá konkurence, je doprovázen poklesem příjmu odváděného faktoru práce, nemluvě o tlaku na pracovní standardy a sociální a zdravotní zabezpečení. Milberg a Winkler uvádí, že desetiprocentní zvýšení intenzity offshoringu vede k jedno až dvou procentnímu snížení podílu práce na příjmu z produkce (s. 190).

Negativní důsledky offshoringu ale nejsou nevyhnutelné. Předposlední kapitola knihy se věnuje analýze institucí v zemích exponovaných mezinárodnímu obchodu a zároveň ztělesňujících různé sociální modely. Za pomoci indikátorů jako jsou míra kompenzace v nezaměstnanosti nebo výdaje na aktivní politiku nezaměstnanosti autoři překládají zajímavé závěry. Jejich rozbor přesahuje možnosti této recenze, nicméně zásadní zjištění je, že výše zmíněný vztah offshoringu a klesajícího podílu příjmu práce není platný v některých zemích se specifickým institucionálním uspořádáním jako je Rakousko, Německo, Nizozemí nebo Švédsko (s. 201). Studium institucionální podmíněnosti vlivu offshoringu je následně transponováno i na opačnou stranu řetězců, tedy do rozvojových nebo ekonomicky méně rozvinutých zemí. Ekonomický růst (upgrading) měřený pomocí růstu exportu a průměrné hodnoty jednotky exportovaného zboží je dán do souvislosti se zlepšením sociální situace měřené pomocí zaměstnanosti a výše reálných mezd. Autoři následně formulují jeden z klíčových poznatků knihy. Ve všech zemích, v nichž proběhlo zlepšení sociální situace občanů, došlo i ekonomickému růstu, ale opačně to neplatí. Ve skutečnosti jen v sedmnácti z třiceti zkoumaných zemí došlo ke zlepšení v obou dimenzích, v ostatních ekonomicky rostoucích zemích sociální situace stagnovala, nebo se dokonce zhoršila (s. 273). Ekonomický pokrok je tedy nezbytnou, ale nikoliv jedinou podmínkou zlepšení sociální situace v zemích, kam je produkce statků a služeb přesouvána.

Poslední kapitola knihy se soustředí právě na to, jak novou vlnu globalizace přeměnit z hrozby v příležitost. Autoři věrní institucionálnímu přístupu nevolají po snížení podílu mezinárodního obchodu s meziprodukty, ale po opatřeních zvyšujících jistoty domácností (univerzální zdravotní a sociální pojištění dostupné i nezaměstnaným, důchod nevázaný výhradně na příjmy, implementace závazných pracovních standardů) a oslabujících pozici vedení nadnárodních společností (posílení podnětů k investicím do reálné nikoliv finanční ekonomiky, implementace závazných kodexů společenské odpovědnosti firem).

Je těžké knihu *Outsourcing Economics* kritizovat, ztělesňuje pečlivý a pokorný výzkum, který má dalekosáhlé důsledky jak pro ekonomii, tak pro praktickou hospodářskou politiku. Zatímco Pikettyho práce byla několikrát nařčena z chyb v práci s daty, autoři *Outsourcing Economics* toto paradigma, na základě kterého by mohli být kritizováni, překračují. Podrobují kritice samotná východiska neoklasické teorie mezinárodního obchodu, přičemž ale na statistiku a ekonometrii nerezignují, naopak trpělivě a pečlivě analyzují data, která následně kontextualizují. V roce 2014 se vedle Pikettyho stal známým i jiný ekonom pocházející z Francie. Cena Švédské národní banky běžně nazývaná jako Nobelova cena za ekonomii byla udělena Jeanu Tiroleovi, který od osmdesátých let rozvíjí teorii regulace nedokonalé konkurenčních trhů, hlavně oligopolů, čili tržního uspořádání, v němž hraje klíčovou roli několik málo velkých a silných firem. Na tuto cenu byl nominován i Mark Granovetter a lze říct, že analytické i praktické „vtahování“ ekonomik jako systémů zpět do institucionálních rámců je širším trendem. *Outsourcing Economics* je však výjimečná v tom, že jako primárně ekonomická kniha identifikuje konkrétní problémy uvnitř ekonomie a nabádá k její sebereflexi jako sociální vědy.