

MASARYKOVA UNIVERZITA
Fakulta sociálních studií

HABILITAČNÍ PRÁCE

Brno 2016

Oldřich Krpec

MASARYKOVA UNIVERZITA

Fakulta sociálních studií

**Obchodní politika v historické perspektivě
Politická moc a zájmy státu v mezinárodní dělbě práce**

Habilitační práce

Oldřich Krpec, PhD.

Brno 2016

Prohlašuji, že jsem habilitační práci „Obchodní politika v historické perspektivě - politická moc a zájmy státu v mezinárodní dělbě práce“ vypracoval samostatně za použití uvedených pramenů a literatury.

V Brně, dne 14. 2. 2016

Oldřich Krpec

OBSAH

Seznam tabulek.....	6
Obchodní politika v historické perspektivě (úvodem).....	12
2. Obchod a moc v muslimském světě na jeho vrcholu	27
3. Pozemní obchod mezi čínským impériem a Blízkým východem	33
4. Námořní obchod v Indickém oceánu, jihovýchodní a východní Asii před evropskou expanzí.....	38
<i>Evropská expanze a obchodní politiky v historické perspektivě</i>	<i>48</i>
6. Soupeření o obchod na Baltu a v západní Evropě	50
7. Evropský vstup do asijského obchodu – portugalské impérium obchodních stanic, nizozemský monopol a britská konkurence	63
8. Kolonizace Nového světa – španělské, portugalské a západoevropské kolonie a obchod	83
9. Merkantilismus – prosazení se ekonomik severozápadní Evropy do Středomoří (Anglie proti Benátkám).....	95
10. Anglický merkantilismus a obchodní politika za Tudorců a Stuartů – války s Nizozemím	100
11. Mezinárodní obchod v 19. století – napoleonské války, průmyslová revoluce, režim volného obchodu	122
12. Imperialismus volného obchodu v Asii, Africe, Blízkém východě a Latinské Americe	163
<i>Obchodní politiky 19. století v historické perspektivě.....</i>	<i>176</i>
14. Obchodní politika po druhé světové válce	210
15. Obchodní politika rozvojových zemí po druhé světové válce	241
16. Obchodní politika AICs v neoliberálním období	273
<i>Obchodní politiky ve 20. a 21. století v historické perspektivě</i>	<i>308</i>
Cíle a nástroje obchodní politiky v historické perspektivě (závěrem).....	312
1) Cíle a nástroje obchodní politiky antického období, středověkých evropských států a asijských říší před evropskou expanzí	313
2) Evropský obchod – italské zprostředkování, nizozemská efektivita, střet Anglie a Hanzy v Baltu, vytlačení italských států ze Středozevního moře	315
3) Italské, portugalské, nizozemské a britské zprostředkování asijského zboží a obchodní politiky v Asii v důsledku evropské expanze	317
4) Atlantický obchod – teritoriální impéria v Novém světě a střet o reexporty	319
5) Merkantilistické války – střet o obchod ve Středomoří, války Anglie s Nizozemím a s Francií ..	321
6) Hegemonie Británie v 19. století – proměny obchodních „patterns“ a imperialismus.....	324

7) Meziválečné období – diskontinuita systému?.....	327
8) Hegemonie Spojených států a vznik liberální zóny jako důsledek historického vývoje	330
<i>Obchodní politika – její cíle a nástroje – v historické perspektivě (kontinuita a adaptace na změněné podmínky)</i>	<i>334</i>
Rejstřík	340
Seznam zkratk	349
Literatura.....	351

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Čínské námořní výpravy (Čeng che) a slavné evropské expedice	41
Tabulka 2: Produkce cukru podle regionu (tuny)	46
Tabulka 3: Kapacita evropského obchodního loďstva (procento z celkové kapacity).....	58
Tabulka 4: Kapacita evropských obchodních flotil (tuny).....	59
Tabulka 5: Produktivita obchodního loďstva: množství nákladu v tunách obsluhovaných jedním námořníkem.....	59
Tabulka 6: Velikost evropských armád (tisíce)	60
Tabulka 7: Vývoj HDP na obyvatele (Británie 1820= 100)	60
Tabulka 8: Složení ruského exportu (procenta).....	61
Tabulka 9: Pohyb portugalských lodí do Asie a z Asie (počet lodí).....	67
Tabulka 10: Nizozemský mezinárodní obchod v roce 1753 (miliony guldenů)	68
Tabulka 11: Nizozemský obchod s komoditami (miliony guldenů v běžných cenách).....	68
Tabulka 12: Lodě vypravené z evropských zemí do Asie (počet)	69
Tabulka 13: Skladba evropských dovozů ze zámoří.....	74
Tabulka 14: Mezikontinentální toky stříbra (v tunách za rok).....	75
Tabulka 15: Export cenných kovů ze západní Evropy (v tunách stříbra a zlata ve stříbrném ekvivalentu).....	75
Tabulka 16: Čínské dovozy stříbra (roční průměr v tunách).....	76
Tabulka 17: Dovozy stříbra do Indie (roční průměr v tunách).....	76
Tabulka 18: Odhad poptávky po koření, objem prodeje (hmotnost v librách), hodnota prodeje (ve florinech).....	77
Tabulka 19: Počet vyslaných lodí do Asie	77
Tabulka 20: Dovozy z Asie – průměrná roční hodnota prodejů (v tisících pesos).....	78
Tabulka 21: Roční hodnota prodeje koloniálního zboží, 1752-1754 (tisíce pesos).....	78
Tabulka 22: Průměrné dovozy textilu do Evropy (hodnota v tisících pesos).....	80
Tabulka 23: Anglický dovoz kalika do Evropy a jejich reexport (roční průměry, účetní ceny v librách)	80
Tabulka 24: Drahé kovy přepravené z Amerik do Evropy (tuny).....	84
Tabulka 25: Objem transatlantického obchodu s otroky (tisíce).....	88
Tabulka 26: Populace britských kolonií a bývalých kolonií v Americe.....	91
Tabulka 27: Srovnání zisku obchodních společností v asijském obchodu (roční průměr v milionech livrů)	92
Tabulka 28: Francouzský obchod s koloniálním zbožím (prodeje v milionech livrů)	92
Tabulka 29: Růst francouzského koloniálního obchodu (miliony livrů).....	92
Tabulka 30: Produkce cukru (v tisících Kg).....	93
Tabulka 31: Benátské gildy vlnářského průmyslu (počet členů)	96
Tabulka 32: Změna významu příjmů z obchodu pro benátský stát (procento z celkových ročních výnosů; celkové výnosy v tisících dukátů)	97

Tabulka 33: Distribuce výnosů z výroby vlněných oděvů v Benátkách, 1588-1630	97
Tabulka 34: Anglické exporty 60. léta 17. století (export z Londýna, průměr z dat pro roky 1663 a 1669; hodnota v tisících liber)	97
Tabulka 35: Války vybojované Nizozemím.....	108
Tabulka 36: Rozmístění Nizozemského obchodního loďstva podle oblasti v roce 1670.....	109
Tabulka 37: Vybrané daně v Británii 1788-1792 (výnos v tisících liber)	112
Tabulka 38: Struktura britských státních výdajů (procenta).....	113
Tabulka 39: Hlavní francouzské dovozy (hodnota dovozu v milionech franků, celní sazba v procentech).....	114
Tabulka 40: Cla na průmyslové zboží – 1877 (odhad celní sazby z hodnoty zboží, procenta)	114
Tabulka 41: Odhad průměrného celního zatížení uvaleného na hlavní britské průmyslové export v roce 1902 (procenta)	114
Tabulka 42: Britský a francouzský obchod, 1787-1789 (hodnota v tisících liber)	117
Tabulka 43: Evropský obchod – Evropa a ostatní svět (hodnota, miliony liber)	118
Tabulka 44: Dopad Napoleonských válek na ceny (procentuální nárůst relativních cen).....	123
Tabulka 45: Podíl Británie na vybraných evropských komoditách (procenta)	124
Tabulka 46: Podíl moderních technologických odvětví na celkové produkci zpracovaného zboží (procenta)	124
Tabulka 47: Podíl evropské pracovní síly v zemědělství (procenta)	125
Tabulka 48: Produktivita pracovníků v zemědělství (Británie 1800=100)	125
Tabulka 49: Anglický zahraniční obchod, 1669-1701 (hodnota v tisících liber)	127
Tabulka 50: Britský zahraniční obchod, 1772-1774 (hodnota v tisících liber).....	128
Tabulka 51: Britské dovozy - 19. století (procenta)	130
Tabulka 52: Britské vývozy - 19. století (procenta).....	130
Tabulka 53: Britské dovozy z kontinentální Evropy - 19. století (podíl Evropy na dovozech v jednotlivých kategoriích)	130
Tabulka 54: Britské vývozy - 19. století (hodnota v tisících liber).....	131
Tabulka 55: Vývozy bavlněného zboží, podle destinace (hodnota v tisících liber; podíl na exportech v procentech).....	133
Tabulka 56: Dezindustrializace Indie a Číny, podíl na světové průmyslové produkci (procenta)	134
Tabulka 57: Průměrná cla a průmyslové produkty (sazba z hodnoty, procenta).....	136
Tabulka 58: Podíl na exportech Británie a kontinentální Evropy podle destinace 1830 (procenta).136	
Tabulka 59: Britské dovozy, výnosy cel (tisíce liber) a celní sazby (procenta; podíl výnosu cla a hodnoty dovozů před proclením)	142
Tabulka 60: Protekcionistická reforma obchodní politiky (tempo růstu ročně v procentech; na základě tříletých průměrů); ochrana produkce německé oceli.....	143
Tabulka 61: Francouzská průmyslová produkce (index 1885-1890=100)	145
Tabulka 62: Tempo růstu francouzských průmyslových odvětví, klíčových pro průmyslovou revoluci (procenta ročně)	145
Tabulka 63: Podíly na průmyslové produkci (celková světová produkce = 100).....	145

Tabulka 64: Důchod na obyvatele (v USD 1960 a 1990); míra industrializace na obyvatele (Británie 1913=100); celková průmyslová kapacita (Británie 1900=100)	149
Tabulka 65: Roční růst jednotlivých hospodářských sektorů periodizovaných dle obchodních politik a tempa hospodářského růstu (procenta)	150
Tabulka 66: Britský obchod s průmyslovým zbožím s industrializovanou Evropou (Francie, Německo, Belgie, Nizozemí, Švýcarsko, Rakousko-Uhersko, Itálie, Lucembursko) (miliony liber v běžných cenách).....	151
Tabulka 67: Britský obchod s průmyslovým zbožím (miliony liber v běžných cenách; tříleté průměry)	151
Tabulka 68: Tempo růstu exportu a produktu evropských zemí v souvislosti se změnou obchodní politiky (vypočteno z tříletých ročních průměrů; růst v procentech)	152
Tabulka 69: Kapacita průmyslu zpracování bavlny v USA a Británii (v tisících vřeten)	154
Tabulka 70: Průměrná cla na průmyslové výrobky (z hodnoty zboží, procenta)	156
Tabulka 71: Převážná kapacita britského a světového loďstva (tisíce tun)	156
Tabulka 72: Úroveň průmyslového produktu na obyvatele (procenta, index Británie).....	157
Tabulka 73: Produkt na obyvatele – vybrané země (USD 1990)	158
Tabulka 74: Podíl na příjmech v Indonésii podle etnických skupin (obyvatelé v tisících; příjem na obyvatele v guldenech 1928; podíly v procentech).....	165
Tabulka 75: : Komoditní export Indonésie ve stálých cenách (tisíce guldenů z 1928)	166
Tabulka 76: Vybrané nizozemské koloniální války	166
Tabulka 77: Celkové vládní výdaje jako podíl domácího produktu (procenta, běžné ceny)	181
Tabulka 78: Obchod během světové války (běžné ceny; v měnách jednotlivých států, miliony)	182
Tabulka 79: Zdroj jihoamerických importů (podíl v procentech)	182
Tabulka 80: Produkce a světový obchod (podíly jednotlivých regionů, procenta)	183
Tabulka 81: Primární exporty jako podíl z celkových exportů 1913	183
Tabulka 82: Produkce obchodních lodí (o výtlačku tisíc tun a více; v tisících tun; podíl v procentech)	183
Tabulka 83: Čína: produkce vybraných odvětví (v tisících tun)	185
Tabulka 84: Brazílie: importy a domácí produkce bavlněných oděvů	185
Tabulka 85: Indie: produkce, importy a exporty bavlněného zboží	185
Tabulka 86: Produkce surové oceli na bývalých hlavních evropských trzích (tisíce tun)	186
Tabulka 87: Britské impérium – zahraniční obchod	186
Tabulka 88: Japonsko: zahraniční obchod (podíly v procentech).....	186
Tabulka 89: Japonsko: podíl zahraničního obchodu na národním důchodu (procenta).....	187
Tabulka 90: Dovozy do Latinské Ameriky z USA (procenta)	187
Tabulka 91: Světový obchod (miliony USD)	191
Tabulka 92: Industrializace a světový obchod (HDP na obyvatele v USD; export a podíl exportu k HDP v procentech)	192
Tabulka 93: Sazby přepočtené na hodnotu zboží – průměr sazeb všech položek neosvobozených od cel	199
Tabulka 94: Dluhová služba jako podíl výnosů z exportu (v procentech).....	200

Tabulka 95: Pokles a oživení obchodu (hodnota exportu a importu ve zlatých dolarech, 1929=100)	201
Tabulka 96: Světový obchod (1929=100)	201
Tabulka 97: Cla v evropských zemích 1913-1931 (z hodnoty zboží, v procentech)	202
Tabulka 98: Průmyslová výroba (1929=100)	202
Tabulka 99: Obchodní bloky velmocí (procenta obchodu centrální ekonomiky)	204
Tabulka 100: Podíl regionů na světovém exportu (procenta)	205
Tabulka 101: Zaměření investic ve východní Evropě (procento celkových investic)	210
Tabulka 102: Průměrný roční růst průmyslové produkce (procenta)	210
Tabulka 103: Východní Evropa - podíl přidané hodnoty a zaměstnanosti podle hospodářských sektorů (stálé ceny, procenta)	211
Tabulka 104: HDP na obyvatele 1820-2000 (v USD 1990; růst reálného HDP na obyvatele)	211
Tabulka 105: Výdaje na obranu USA (mil. USD roku 2011)	220
Tabulka 106: Vnitroregionální export jako podíl celkového exportu (procenta)	225
Tabulka 107: Růst vnitroregionálních a celkových exportů (roční průměry, růst v procentech)	225
Tabulka 108: Hrubý domácí produkt (1938=100)	226
Tabulka 109: Průmyslová produkce (1938=100)	226
Tabulka 110: Britský obchod podle regionů (procento z celkového obchodu, běžné ceny)	229
Tabulka 111: Vývoz zboží jako podíl domácího produktu (procenta)	230
Tabulka 112: Export průmyslového zboží jako podíl domácího produktu (procento)	230
Tabulka 113: Objem exportů zpracovaného zboží (průměrný roční růst v procentech)	230
Tabulka 114: Exporty jako podíl HDP (ceny 1990; procenta)	230
Tabulka 115: Cla na průmyslové výrobky (unweighted average, ad valorem equivalents, procenta)	231
Tabulka 116: Produktivita práce v průmyslu proti zemědělství a službám 1959 (průmysl=100)	234
Tabulka 117: Růst produktu na pracovníka (průměrný roční růst v procentech)	235
Tabulka 118: Poměr USA k ukazateli pro ostatní tržní ekonomiky (Svět); poměr USA k ekonomice s druhou nejvyšší hodnotou (č.2)	236
Tabulka 119: Obchodní bilance USA (mil. USD)	237
Tabulka 120: Podíl USA na světové produkci (procenta)	238
Tabulka 121: Jaderné zbraně – USA a NATO/Evropa v roce 1984	238
Tabulka 122: Primární zdroje energie v západní Evropě (procenta)	239
Tabulka 123: Indikátory vývoje průmyslové produkce ve vybraných ekonomikách (procenta)	240
Tabulka 124: Koncentrace exportních komodit cca 1913 (procenta)	243
Tabulka 125: Podíl komodit a pořadí podle významnosti v latinsko-amerických exportech (procenta)	243
Tabulka 126: Exporty na obyvatele v USD (třileté průměry)	244
Tabulka 127: Strukturální změny v hospodářství latinskoamerických zemí (distribuce HDP mezi sektory, procenta)	245
Tabulka 128: Latinská Amerika: tempo růstu celkového HDP a produktu průmyslu (procenta)	245
Tabulka 129: Růst průmyslového produktu a průmyslové zaměstnanosti, 1950-1968 (roční tempa růstu v procentech)	245

Tabulka 130: Latinská Amerika – participace na světovém obchodu (exporty jako procento světového exportu).....	246
Tabulka 131: Struktura výstupu zpracovatelského průmyslu (procenta).....	246
Tabulka 132: Podíl průmyslu a zemědělství na HDP a tempo jejich růstu (procenta)	246
Tabulka 133: Mezinárodní obchod, investice a obchodní bilance Japonska a zemí východní Asie ..	251
Tabulka 134: Nominální a efektivní celní sazby (procenta).....	251
Tabulka 135: Distribuce HDP podle sektorů (procenta)	252
Tabulka 136: Distribuce zaměstnanosti podle sektorů (procenta)	252
Tabulka 137: Komoditní struktura exportu (podíl v procentech).....	252
Tabulka 138: Tabulka X: Směřování exportů z JVA	253
Tabulka 139: Struktura produkce a pracovní síly v ekonomice (procenta GDP / zaměstnanosti)	254
Tabulka 140: Podíl zemí východní Asie na exportu zpracovaného zboží na hlavní světové trhy	255
Tabulka 141: Země podporující exporty: export zpracovaného zboží; 1960-1980	257
Tabulka 142: Země nahrazující exporty; struktura vnějšího obchodu kolem 1970-1980.	258
Tabulka 143: HDP na obyvatele a rok (1990 mezinárodní USD).....	259
Tabulka 144: Primární exporty rozvojových zemí; jednotková cena a kupní síla exportů; 1970 and 1980	260
Tabulka 145: Podíl státem vlastněných podniků na HDP mimo zemědělskou produkci (procenta). 260	
Tabulka 146: Skladba exportu nově industrializovaných zemí JVA (procenta).....	261
Tabulka 147: Exporty a importy zboží a služeb asijských rozvojových zemí, USA a Japonska jako procento HNP.....	262
Tabulka 148: Vývoj indexu komoditních cen (2005=100).....	263
Tabulka 149: Tempo růstu exportů zboží a služeb (roční nárůst v procentech v USD 2000); podíl exportu na HDP (v USD 2000)	265
Tabulka 150: Procento domácností pod hranicí chudoby	266
Tabulka 151: Růst HDP na obyvatele (USD v cenách 1995).....	267
Tabulka 152: Tabulka X: Čisté barterové směnné relace, 1980-2000 (1995=100).....	267
Tabulka 153: Tabulka X: Objem exportu zboží 1985-2000; 1995=100 (procenta).....	268
Tabulka 154: Exportní výkonnost Indie (procenta).....	271
Tabulka 155: Produkt a inflace (průměrné tempo růstu produktu a cen, procenta).....	273
Tabulka 156: Nezaměstnanost a inflace (procenta)	273
Tabulka 157: Politická opatření USA s dopadem na mezinárodní obchod.....	276
Tabulka 158: Světový obchod s ocelí 1983: světové vývozy a dovozy (miliony tun v ingotech)	279
Tabulka 159: Tržní podíl a jeho změna (procenta, hodnota exportu v USD)	291
Tabulka 160: Vývoj exportního podílu na hlavních trzích (2005) a jeho změna (1995-2005) (procenta z exportu, podle hodnoty)	291
Tabulka 161: Tržní podíly na světovém exportu podle technologické úrovně (2005) a jejich změna 1995-2005 (procenta)	292
Tabulka 162: Struktura exportu podle technologické úrovně (2005) a její změna 1995-2005 (procenta)	292

Tabulka 163: Tržní podíly na světovém exportu podle segmentů (2004) a jejich změna 1995-2004 (procenta)	293
Tabulka 164: Struktura exportu podle segmentů (2004) a její změna 1995-2004 (procenta).....	293
Tabulka 165: Obchod USA a Číny 2014 – nejvýznamnější vývozy a dovozy USA	301
Tabulka 166: Obchod USA a Číny se zbožím (mld. USD).....	302
Tabulka 167: Obchod USA se zbožím s jednotlivými partnery 2014 (mil. USD)	303
Tabulka 168: Obchod EU s Čínou 2014 (mld. EUR).....	303
Tabulka 169: Nejvýznamnější obchodní partneři EU28 – obchod se zbožím 2014 (mld. EUR).....	304

OBCHODNÍ POLITIKA V HISTORICKÉ PERSPEKTIVĚ (ÚVODEM)

Mezinárodní směna je klasickým předmětem studia politických i ekonomických věd. Zahraniční obchod a (případná) mezinárodní dělba práce stála u samotného zrodu novodobé ekonomické vědy. Problematika dopadu faktické realizace mezinárodní obchodní výměny na celou řadu aspektů fungování politického celku je zase tradičním předmětem zájmu politických věd. Analýza v rámci (neoklasické) ekonomie se soustředila na problematiku maximalizace užítka racionálně jednajících aktérů (států i vnitrostátních subjektů) a dosáhla bezprecedentních úspěchů v teoretickém modelování takových procesů. V současné době se však stále častěji objevují názory, že toto obdivuhodné intelektuální úsilí má určité limity v postihnutí řady aspektů problematiky nezbytných pro pochopení vývoje a konkrétní podoby (obchodní) politiky v reálném světě (srov. Hodgson 2001: 10 a násl.). Byly to politické vědy, které vždy věnovaly pozornost množství důležitých fenoménů, bez kterých není analýza obchodních politik v reálném světě úplná. Jde nám především o kulturní, mocenské a bezpečnostní dopady mezinárodního obchodu, či důsledky příjmu z obchodu a jeho distribuce (mezi jednotlivými státy i v rámci nich) pro samotné přežití a fungování států. Mezinárodní obchod byl proto vždy v minulosti (a je tomu tak i nadále) realizován v rámci vztahů mezi politickými společenstvími (hovoříme obecně o státech), a jeho podoba byla výše uvedenými politickými souvislostmi (riziky, příležitostmi a vyplývajícími zájmy) zásadně ovlivněna.

Cílem této práce je interpretace obchodní politiky klíčových aktérů v relevantních historických a politických souvislostech. *Obchodní politiku* chápeme jako soubor opatření státu regulující obchodní toky v rámci mezinárodního prostředí (srov. Bairoch 1989: 2). Jak forma a charakter takových opatření, tak vznik, podoba a logika fungování mezinárodního obchodního systému není podle nás pochopitelná a smysluplně uchopitelná (analyzovatelná ať už jako vztah jakýchkoliv proměnných) bez dostatečné pozornosti věnované politickému a hospodářskému historickému vývoji. Pokusíme se proto identifikovat cíle a nástroje obchodních politik v různých historických epochách a vztah v rámci nich aplikovaných opatření k řešení základních úkolů jednotlivých politických aktérů (států – viz níže) na domácí i mezinárodní úrovni.

Vycházíme z toho, že podoba současného mezinárodního obchodního režimu je pevně spojena s evolucí politických aktérů, kteří ho (byť s ohledem na systémové vztahy v mezinárodním prostředí) formovali svými politikami. Pochopit povahu současného obchodního systému je tak obtížné bez dostatečné pozornosti věnované procesu jeho vývoje, který zároveň spolu-formoval nejvýznamnější současné aktéry mezinárodních vztahů a potažmo i jejich konkrétní preference, možnosti a politiky v obchodní oblasti.

Národní stát, jako klíčová současná platforma pro řešení problémů politické koordinace¹ vznikla a je úzce spojena s významnou metodou hospodářské koordinace – trhem. Propojení politického organizačního schématu postaveného na byrokratické správě teritoria národem (tj. státu) a instituce ke koordinaci (státem nevyhrazených) hospodářských aktivit (tj. trhu) je aktuálně dominantním způsobem řešení základních problémů národních států. Tedy takových problémů, jako je přežití a zajištění zdrojů pro přežití, udržování a potenciálně zvyšování komplexity aktéra a jeho reprodukce v čase a prostředí. Je zřejmé, že řešení těchto otázek není specifickým problémem státu, státy a jejich politiky jsou však předmětem zájmu této práce. Moderní národní stát, jako v současnosti jednozančně převládající forma politické organizace, se zformovala v konkurenci jiných způsobů řešení problémů politické koordinace a správy (volných federací kmenů, impérií, městských států, obchodních republik). Jednotlivé politické jednotky na individuální rovině analýzy

¹ Problémy veřejné koordinace máme na mysli zejména tvorbu a prosazování pravidel, řešení konfliktů a realizaci procesu kolektivního rozhodování.

– jedinci, rodiny, sociální skupiny, firmy - využívaly v průběhu staletí různé způsoby koordinace hospodářské aktivity. Prostřednictvím jejich možného modelového spojení s jednotlivými politickými subjekty usilujícími o úspěšné řešení základních problémů (Hodgson, Knudsen 2010), lze hovořit rovněž o konkurenci mezi těmito hospodářskými koordinačními institucemi.

S určitou mírou zjednodušení tak můžeme hovořit o konkurenci mezi kombinacemi politického uspořádání konkrétních aktérů propojeného s převažující koordinací hospodářských aktivit. Způsobů koordinace hospodářských aktivit existuje celá řada – jde o komunitární/subsistenční ekonomiku, přidělový systém či trh na domácí úrovni. Vůči ostatním politickým subjektům pak může jít o tributární uspořádání, řízenou směnu či volnou směnu.

Jednotlivé politické subjekty vstupovaly do vztahů mezi sebou (tj. vztahů konfliktu, vynuceného podřízení, dobrovolně kooperačních vztahů, případně jinými pravidly řízených vztahů) a za určitých podmínek se pak mohl zformovat stabilnější systémový charakter takových vztahů (interakce v prostředí zvyků, norem a režimů postavených na pravidlech vynucovaných s různou mírou efektivity), které - jako do určité míry nezávislá proměnná - ovlivňují jednání aktérů.² Kromě vnitřní organizace (spontánní či za využití moci) hospodářských aktivit reguluje politický subjekt své hospodářské vztahy vůči ostatním aktérům.

Tradičním hospodářským vztahem mezi politickými subjekty je *směna* statků a služeb. Právě na tuto problematiku se zaměřuje tato práce. S ohledem na podobu a základní procesy, v nichž je konkrétní podoba politického subjektu formována, se ptáme po typické formě vztahu směny mezi aktéry. Zajímají nás cíle konkrétních aktérů ve vnější směně statků a služeb, nástroje k realizaci těchto cílů a úspěšnost v jejich dosahování. Zajímá nás dále (případně) ustálená povaha těchto vztahů a její dopady na chování a možnosti jednání aktérů. Značnou pozornost pak chceme věnovat vztahu mezi konkrétní kombinací určité vnější obchodní politiky aktéra, charakterem tohoto politického aktéra a úspěšností řešení problémů spojených s existencí v prostředí. A konečně, zajímá nás vztah mezi proměnami prostředí (možná i v důsledku aktuálně převažující formy subjektů a politik) a jejich dopadem na efektivitu aktérů při řešení problémů.

Problémy, které jsme naznačili, jsou pochopitelně značně komplexní a nám nezbyvá, než se na základě stanovených kritérií a omezení pokusit o zaměření na konkrétní nejvýznamnější příklady aktérů a jejich politik, které budou v míře potřebné pro zachycení převažujícího charakteru politiky a jejich dopadu na systém opřeny o historickou empirii. Máme za to, že cílem vědecké práce by mělo být úsilí o zodpovězení významných otázek (Pierson, Skocpol 2002), které jsou zajímavé pro širší okruh odborníků a (v případě politických věd) i pro samotné aktéry politických vztahů. Historický výklad zaměřující se na charakter obchodních politik nejvýznamnějších států (co do nástrojů a cílů) a převažující vzorce interakcí v obchodním systému má ambici pochopit jak historické tak současné politiky států a odhalit a popsat případné zobecnitelné vzorce fungování obchodního systému.

Jednotlivé regionální obchodní systémy (např. antického Středomoří; islámského světa a Indického oceánu; systému regionu jihovýchodní a východní Asie) byly do systému světového (spojující všechny hlavní regiony obchodem s omezeným objemem vybraných komodit) propojeny evropskou expanzí od 16. století. Smysluplné studium světové ekonomiky³ a současného liberálního obchodního systému (toho, který vznikl po roce 1945 v triádě USA, západní Evropa, Japonsko) – přinejmenším pokud jde o porozumění cílům jednotlivých aktérů, volbě nástrojů k jejich realizaci (s

² Pro vymezení mezinárodních režimů viz Karlas 2007.

³ Ekonomiky, která je charakteristická etablováním světových cen komodit a regiony propojenými významnými toky obchodu a výrobních faktorů. Přikláníme se k názoru, že o takové světové ekonomice můžeme hovořit od poloviny 19. století.

přihlednutím k ideovým vlivům a institucionálním omezením) - je proto možné jen v rámci reflexe dlouhého historického období.

Pro pochopení motivace evropských států či převažujících nástrojů v období evropské expanze je však třeba do výkladu zahrnout i období jí předcházející – především vrcholnou éru Islámského světa, ale i řecký, římský a ranně křesťanský postoj k „mezinárodní“ (dálkové/mezikulturní) směně zboží. Jedině tak je možné vyhnout se úskalí retrospektivní analýzy problému, ve které obvykle bývá jako klíčová proměnná identifikována současná významná charakteristika aktuálně dominantního aktéra nebo určité podoby systému. Logickým příkladem je v této souvislosti zdůrazňování relativně liberálnějších obchodních politik (v kontextu ostatních hospodářských politik) u Británie a USA v jejich vrcholném období. Jde nám pochopitelně o to, že takové charakteristiky byly významné (vedle jiných) či dokonce typické v období hegemonie těchto aktérů, jinak tomu ale bylo v období jejich hospodářského, politického a vojenského vzestupu do pozice garantů daného systému. Právě studium procesu etablování lídrů jednotlivých epoch je přitom klíčové pro pochopení logiky fungování mezinárodního politického, hospodářského a tedy i obchodního systému.

Z uvedeného vyplývá nejen námi zvolené časové vymezení zkoumaného problému (období evropské expanze 16. století a jeho kořenů; merkantilistického soupeření 17. a 18. století; imperialismu industrializované Evropy v 19. století; dominance USA po roce 1945), ale i výběr klíčových aktérů. Naše pozornost bude (podobně jako u řady významných ekonomických historiků (např. Landes 1999; Maddison 2003; Findlay, O'Rourke 2007) zaměřena na ty aktéry, kteří hráli klíčovou roli v integraci světové ekonomiky 19. a 20. století. Jimi byly nejprve italské městské státy v interakci s islámským světem Blízkého východu. Následně Portugalsko a Nizozemí vstupující do asijského obchodu (Indického oceánu, jihovýchodní a východní Asie). Pak Španělsko a Portugalsko vybudováním a rozvinutím teritoriálního impéria v Novém světě. Klíčovou roli hrály Anglie, Nizozemí a Francie v obdobích merkantilistických válek, i rozvojem teritoriálních impérií (zejména v Severní Americe, Indii, Indonésii). Británie, která uspěla v konfrontaci s Nizozemím (o obchodní dominanci) a Francií (o zámořské impérium), otevřela v 19. století definitivně největší mimoevropské říše mezinárodní dělby práce. Evropské války 20. století pak rozhodující měrou přispěly k etablování Spojených států jako hegemonického aktéra s rozhodujícím vlivem na podobu obchodního systému.

Jsme přesvědčeni, že pro pochopení *cílů* a zvolených *nástrojů* obchodních politik klíčových aktérů, stejně jako pro smysluplnou interpretaci vývoje mezinárodního obchodního systému, je potřeba považovat jejich historickou interpretaci za nanejvýš užitečnou (srov. Hodgson 2001: 75 a násl.). Jde zejména o to, že obchodní politika (stejně jako ostatní politiky) je formulována v konkrétním institucionálním a politickém kontextu. Roli hraje domácí socioekonomická struktura, i vzorce (obchodní, mocenské) v mezinárodním prostředí. Volba politik vyplývá z preferencí domácích aktérů, ovlivněných kulturními a ideovými proměnnými. Jak upozorňujeme v této práci, kulturní a náboženské charakteristiky a hlavní ideje měly významný vliv na obchodní politiku. To je patrné z regulace obchodu vojenskými aristokratickými antickými státy (typicky řecké polis), středověkou křesťanskou aristokracií (Portugalsko, Španělsko, Francie) i konfuciánskými říšemi a státy Asie (Čína, Japonsko, Korea). Zcela jiné přístupy k řízení obchodu zastávaly měšťanské oligarchie italských států, Flander, Spojených provincií (dále Nizozemí) či Hanzy. A ještě typově jiné politiky převažovaly v obdobích etablování západoevropských národních států: Anglie/Británie⁴, Francie. Mezinárodní prostředí hrálo v důsledku nárůstu četnosti a intenzity vztahů mezi jednotlivými regiony světa postupně zásadní roli. Války o hegemonii v Evropě, a střety o podíl na zdrojích ze zámořského obchodu a kolonií, přímo souvisely s relativními změnami v kapacitě států

⁴ O Británii hovoříme v této práci z pravidla od přijetí zákonů o Unii z roku 1707.

realizovat své zájmy v obchodním systému. Italské státy ztratily kontrolu nad středomořským obchodem, islámský svět přišel o část rent ze zprostředkování obchodu mezi Asií a Evropou. Portugalsko bylo přetlačeno v asijském obchodě Nizozemím, to zase ztratilo převahu v Baltu a západní Evropě. Francie přišla v polovině 18. století o většinu atlantického i asijského obchodu ve prospěch Británie. Ta zase získala privilegovanou pozici v Latinské Americe na úkor Portugalska a Španělska. Západní Evropa pak ztratila v obchodě s Latinskou Amerikou a později i s Asií v důsledku světových válek. Ještě náhlejší dopady změny poměru sil pocítily asijské říše a státy – industrializovaný západ (včetně USA) v 19. století násilně zapojil do mezinárodní dělby práce (definitivně) Indii, Čínu a Japonsko, stejně jako například Osmanskou říši (včetně Egypta) nebo Perskou říši.

Z toho také vyplývá, že z pohledu historicky citlivé interpretace je pro pochopení obchodní politiky států klíčové sledovat změny v potenciálu státu prosadit preferované politiky (tzn. realizovat jejich cíle) v mezinárodním prostředí. Jak lze přesvědčivě demonstrovat, autonomie obchodní politiky se v konkrétních historických podmínkách vývoje světové ekonomiky typicky pojí se silnou politickou regulací obchodu (ať už v partikulárním zájmu privilegovaných skupin, nebo zájmu národní business třídy). To bylo patrné jak např. u italských městských států, tak Francie, Británie nebo USA v západním prostoru. Ale stejné tendence můžeme sledovat i v asijských státech (Čína, Japonsko) až do jejich zapojení do mezinárodní dělby práce západním imperialismem, nebo zemích Latinské Ameriky a jihovýchodní a východní Asie po druhé světové válce. Naopak ztráta schopnosti země realizovat autonomní obchodní politiku (typicky v důsledku formálního či neformálního imperialismu) vedla k zapojení do mezinárodní dělby práce, která mohla odpovídat logice komparativních výhod. Liberalizace vysoce regulativních obchodních politik u těch států, které si udržely autonomii v této oblasti, se přitom typicky pojila s dosažením preferované pozice v mezinárodní dělbě práce. Tu lze chápat jako mezinárodní konkurenceschopnost domácí průmyslové produkce – ideálně potom produkci a úspěšný export zboží s vysokou přidanou hodnotou, vyšší technologickou a kapitálovou náročností. Tuto tezi o podmíněnosti liberálních obchodních politik dosažením preferované pozice v mezinárodní dělbě práce, kterou široce diskutujeme, je nutné doplnit o uznání existence a projevu strukturální moci (Strange 1987) hlavních aktérů: máme na mysli zjevnou tendenci ke konvergenci k určitému typu hospodářského uspořádání a politik nejúspěšnějších aktérů, která nemusí být vůbec založena na mocenském donucení. Nejvýznamnějším příkladem v námi sledované souvislosti byla postupná liberalizace ekonomik a obchodních politik pod vlivem dominantních liberálních idejí (ekonomický liberalismus a teze o volném obchodu, ale i kulturní nadřazenost západní civilizace).

Příklady přebírání/emulace politik souvisejících s mezinárodním obchodem (a obecněji s charakterem zapojení do mezinárodní dělby práce) jsou ale mnohé a jde o základní linii naší historické interpretace etablování mezinárodního obchodního systému. V dlouhé historické perspektivě například upozorníme na snahu Benátek o podíl na islámském zprostředkování obchodu s Asií, později i diverzifikaci hospodářských zdrojů rozvinutím průmyslové produkce po vzoru blízkovýchodní říše (např. cukr, sklo, papír). Pro udržení monopolu obchodního zprostředkování do západní Evropy přitom Benátky vybudovaly impérium obchodních stanic, které se stalo předobrazem designu portugalského impéria v Asii. Agresivita benátských politik byla v případě Portugalské expanze doplněna křesťanským náboženským zápallem. Snahu o získání exkluzivní kontroly nad asijským obchodem – prostřednictvím ovládnutí obchodních cest - doplnil další aktér, Nizozemí, do značné míry úspěšnou snahou o přímou kontrolu oblastí produkce. Vedlejším produktem úsilí o podíl na asijském obchodě byl potom vznik a rozvoj kolonií v Novém světě, kde španělský (a portugalský) exploatační design nejprve neúspěšně napodobovaly Anglie a Francie. Specializace první moderní ekonomiky – Nizozemí – která souvisela se silnou pozicí

v mezinárodním obchodě (Balt, Středomoří, Asie) byla impulzem pro merkantilistické války mezi ním a Anglií, poté Británií a Francií. Příjmy z teritoriálního impéria (daně a cla, reexport) se přitom ukázaly jako významnější zdroj zisků, než poplatky za ochranu (Portugalsko v Asii) nebo kontrola monopolu s vybraným zbožím (Nizozemí a asijský obchod s kořením). Nejvýznamněji se ale z retrospektivního pohledu jeví střet o přidanou hodnotu (tj. export hotového průmyslového zboží) po vzoru Nizozemí (a např. také Benátek, či Indie a Číny), který předznamenal klíčovou charakteristiku obchodní politiky až do současnosti – silnou preferenci industrializace a rozvoje průmyslové kapacity ekonomiky jako základu politické, vojenské a hospodářské moci. Máme za to, že i v případě politik USA v období po roce 1945 lze hovořit o napodobení úspěšné strategie lídra předchozího období, tj. britské strategie imperialismu volného obchodu, a zřejmě i britského způsobu kontroly mezinárodního finančního systému, a do určité míry i ideologie volného obchodu 19. století (za podmínky udržení preferované pozice v mezinárodní dělbě práce).

V práci podporujeme tezi, že volba určitých politik v daném historickém a politickém kontextu má významný vliv na politiky sledované v období následném. Jde zejména o to, že se vytvářejí instituce a organizace se vztahem k realizaci daných politik, které vykazují značnou setrvačnost – nezanikají se změnou podmínek, spíše se snaží o postupnou adaptaci, málokdy jsou potom optimální formou řešení konkrétních problémů (North, Thomas 1973; Thelen 1999). Příkladem v naší zkoumané oblasti mohou být monopolní výsady a privilegia poskytovaná za politickou podporu panovníkem (včetně monopolů na obchod s určitým zbožím nebo regionem), nebo práva přiznaná parlamentu (např. kontrola nad veřejnými výdaji v Británii po roce 1688 vedoucí k podpoře národních podnikatelských zájmů). V moderním období lze zmínit politiku zlatého standardu, jež vedla J. M. Keynese k podpoře zavedení obchodních cel Británií v meziválečném období. Nebo přetrvávající protekcionistické tendence kongresu USA, které byly překonány „sekuritizací“ obchodní politiky a částečnou institucionální reformou (revizí dělby moci v této oblasti mezi exekutivní a legislativní mocí). Zajímavým příkladem adaptace institucí v oblasti mezinárodních ekonomických režimů byla proměna úkolů brettonwoodských institucí v 80. letech 20. století (mimo jiné) k podpoře neoliberálních reforem v rozvojových zemích.

V důsledku dřívějších politických rozhodnutí se v oblasti hospodářské (potažmo obchodní) politiky vytváří pozitivní zpětná vazba („increasing returns“). Je to důsledek relativně stále rostoucích pobídek ke sledování určité politiky, alternativně lze hovořit o tom, že rostou náklady opuštění takových politik (viz Pierson 2000). Příkladem může být komercializace zemědělství – tedy proces zvyšování významu trhu při uplatňování zemědělské produkce a z něj plynoucí specializace a nárůst produktivity, resp. obtíže potenciálně spojené se zvrácením tohoto trendu (např. Zanden, Horlings 1999: 22-25). Jiným souvisejícím fenoménem bylo odlišné řešení relativní vzácnosti práce a hojnosti půdy v plantážovém zemědělství (dovoz otroků) a rodinných farem (investice do fyzického a lidského kapitálu), s celou řadou sociálních, ekonomických a politických důsledků pro další vývoj Severní a Latinské Ameriky (resp. severu a jihu USA). S obchodní politikou úzce souvisí investice do průmyslu či technologií (typicky produkce textilu, oceli, loďařství) – které jsou v přímém vztahu k regulaci obchodu (ochrana před dovozem průmyslových produktů, podpora dovozu surovin), jak bylo vidět na řadě příkladů industrializace Británie, Francie, USA, Německa nebo třeba Japonska. Vypovídajícím příkladem byla i setrvačnost v oblasti budování impérií a řešení hospodářských a politických problémů s jejich správou – jak by bylo možné demonstrovat na nizozemském angažmá v Indonésii, správě Britské Indie, portugalských državách v Africe, francouzském angažmá v severní Africe a Indočíně, nebo intervencích USA v jihovýchodní Asii. Platí tedy, že i takové politiky, které se ve zpětném pohledu jeví jako neefektivní (budování a ochrana teritoriálních impérií, vynucování monopolů a privilegií) byly sledovány dlouhodobě a podléhaly imitaci. Lze tedy říct, že aktéři jsou

v těchto případech významně omezování strukturami, které v jiném období a politickém kontextu sami spoluvytvářeli.

Alternativní politiky sledované ve stejném období jednotlivými aktéry pak vedou - v závislosti na odlišnostech, jež se jeví teprve zpětně jako klíčové (tzv. „fitness values“ - jako rys, který je identifikován jako jedna z příčin úspěchu konkrétního způsobu řešení problému; viz Hodgson, Knudsen 2010) – ke značně odlišným výsledkům. Vzhledem ke strukturám (normám, institucím, organizacím), které aktéři při realizaci konkrétních politik vytvářejí, dochází ke sledování určité linie do okamžiku, kdy je aktér buď ochoten nést náklady jejich změny (např. neoliberální reformy v 80. letech 20. století), je ke změně politik donucen silnějším aktérem (imperialismus 19. století v Asii), nebo dokonce zanikne (italské městské státy, federace Hanzy).

Mezinárodní ekonomie obvykle pracuje s ekonomickou efektivitou (vyšší produktivitou jako důsledkem specializace a dělby práce; resp. větší měrou tržní alokace v případě jednotlivých aktérů) jako s klíčovou vysvětlující proměnou. To by v rámci její analýzy měl být důvod relativního úspěchu italských městských států, Nizozemí, Británie, USA nebo Japonska a Jižní Koreje v jednotlivých obdobích. My se přidáváme k názoru, že historicky citlivé zkoumání obchodní politiky naznačuje významné nedostatky takového vysvětlení (srov. Hodgson 2001: 3 a násl.). Aktéři, kteří v jednotlivých obdobích uspěli, v kritických momentech konfrontovali své rivaly politicky a vojensky. Příkladem je britsko-nizozemské a britsko-francouzské soupeření v 17. resp. 18. století; portugalské a nizozemské ovládnutí obchodních městských států jižní a jihovýchodní Asie v 16. a 17. století; evropské otevření východoasijských a blízkovýchodních říší v 19. století; úspěch USA v období světových válek a studená válka s komunistickým politickým a hospodářským blokem. Nelze navíc obecně tvrdit, že obvykle úspěšný aktér disponoval větší ekonomickou efektivitou. Tak tomu, pokud se jedná o efektivitu obchodního zprostředkování ani efektivitu produkce, zřejmě nebylo. Pokud jde o obchodní zprostředkování, lze to doložit na příkladu evropských států (Portugalsko, Nizozemí, Británie) od 16. až do 19. století, např. v porovnání s obchodními sítěmi asijských kupeckých komunit. Co se efektivitu produkce týče, je to zjevné například u Británie a Francie v porovnání s Nizozemím v 17. století; Británie v textilním průmyslu v porovnání s Indií v 18. století; USA, německých států, Francie v porovnání s Británií v období industrializace v 19. století; Japonska, Jižní Koreje v těžkém průmyslu po roce 1945 atp. A už vůbec neplatilo, že úspěšní aktéři jednotlivých období vykazovali zvláště liberální politiky ať už v organizaci domácího trhu (italské státy, Francie, Německo, Japonsko, Jižní Korea) či obchodní politice (příkladem je zvláště intenzivní obchodní protekcionismus Británie v 18. století a USA až do druhé světové války).

Jak z našeho přístupu k výše vymezené problematice vyplývá, naším cílem není primárně polemizovat s analytickými závěry mezinárodní ekonomie. Na tento problém poukazujeme za účelem zdůraznění relevance fenoménu historické „path-dependence“ (Mahoney 2000). Tak například agresivní politiky v oblasti mezinárodního obchodu - včetně loupeživých nájezdů na obchodní centra rivalů i neutrálních států; státem podporovaného pirátství; vynucování monopolů na komodity a obchodní cesty; prodej tzv. ochrany cizozemcům - vytvářely takovou strukturu pobídek připojení se k tomuto typu politik (resp. nákladů odklonu od těchto postupů), které značně omezovaly možnosti volby jednotlivých aktérů do daleké budoucnosti. Volba státu jako jednotky analýzy (Skocpol, Evans, Reuschmeyer 1999) pak dále posílila naši tendenci brát v potaz důsledky takového fungování mezinárodního obchodu pro vlastní přežití státu v kontextu politické a vojenské soutěže. Mezinárodní obchod totiž představoval jak zdroj zisků (zejména hotových peněz) usnadňujících odfinancování válečných konfliktů (obchodní přebytky, cla, poplatky, renty ze zprostředkování), tak strategických komodit (potravin, materiál na stavbu lodí, energetické suroviny, kapitálové zboží atd.). Byl také mechanismem umožňujícím prohloubení specializace a dělby práce domácí ekonomiky (posilující produktivitu a hospodářskou kapacitu), zároveň se

jednalo o riziko v důsledku potřeby jeho složité ochrany – rozvrat obchodu by znamenal nejen ztrátu zisků z něj, ale i nákladný proces opětovného přechodu k bezpečné úrovni soběstačnosti.

Význam historického výzkumu (obchodní) politiky spočívá rovněž ve skutečnosti, že formulace určité politiky danými aktéry následují v konkrétních historických momentech, které tvoří důležité časové sekvence (Pierson 2000; Fioretos 2011). Je totiž důležité, v jakém pořadí se věci dějí – jednotlivé varianty politik nemusejí být pro aktéry efektivní či dokonce dostupné v určitém čase, v jiném momentu se stávají efektivními a vedou k etablování určitého modelu pro ostatní aktéry. Například udržení a další rozvoj intenzivního zapojení Nizozemí do mezinárodní dělby práce byl znemožněn merkantilistickým útokem na jeho pozici v obchodním zprostředkování a produkci ze strany západoevropských rivalů. Rizika plynoucí s opuštěním soběstačnosti tak byla velmi zřetelná v následujících staletích, a teprve industrializovaný národní stát (Británie) si mohl dovolit nárůstu efektivnosti v důsledku mezinárodní dělby práce (a to až v 19. století) plně využít. Výhody kombinace hojné půdy a vzácné práce – charakteristické pro Severní Ameriku, Argentinu, Austrálii – nebyly vůbec zřejmé až do začátku průmyslové revoluce, spíše naopak (historicky se taková kombinace asociovala s minimální životní úrovní i nejmenší atraktivitou oblasti pro její kolonizaci). Prudký růst produktivity, kapitálové vybavenosti a životní úrovně těchto periferií světové ekonomiky (Kanada, Austrálie, Argentina, ale do určité míry i USA), byl do značné míry možný teprve v důsledku existence masové poptávky po komoditách a surovinách první moderní průmyslové ekonomiky (Británie) a revoluce v dopravě (19. století). Příkladem významu konkrétního historického kontextu politiky, který následně dlouhodobě ovlivnil její charakter i úspěšnost, byla nizozemská a britská expanze do Asie. Potřeba získání přímého přístupu k asijskému zboží (pro vyrovnání deficitu v baltském obchodě) po vyloučení z lisabonského trhu (personální unií mezi Portugalskem a nepřátelským Španělskem 1580-1640) byla Nizozemím vnímána v daném období jako nutnost. To předznamenalo orientaci jeho aktivit v Asii na luxusní zboží s omezenou evropskou poptávkou. Naopak neúspěch Anglie prosadit se v soutěži s ostatními evropskými rivaly do tohoto typu obchodu vedl k orientaci na bavlněný textil, který našel mnohem širší poptávku na rostoucím domácím i kontinentálním trhu právě v 18. století. Rozvinutí prvního moderního průmyslového sektoru s masovou zaměstnaností a spotřebou (bavlněné oděvy) však bylo možné až tehdy, kdy existoval trh s dostatečnou kapacitou a zároveň fyzický kapitál umožňující překonat konkurenční výhody relativně nízkonákladové ruční řemeslné práce, kterou disponovala Indie (bavlna) nebo Čína (hedvábí).

Úkolem naší práce je tedy zachytit vývoj cílů a nástrojů obchodní politiky států v historickém a politickém kontextu, s adekvátní pozorností věnovanou institucionálním proměnám a vývoji hlavních idejí. Pokusíme se proto na základě studia existující literatury odpovědět na následující otázky: 1) Jaké byly cíle a nástroje obchodních politik jednotlivých aktérů v konkrétních historických obdobích? Které rysy politik byly vyhodnoceny jako úspěšné a následně imitovány? 2) Jaká byla role politické a vojenské moci a do jaké míry lze úspěch v prosazení se jednotlivých aktérů v mezinárodním obchodním systému vysvětlit ekonomickou efektivitou zprostředkování a/nebo produkce?⁵

⁵ Efektivním zprostředkováním máme na mysli to, kdy aktér těží z relativně nízkých nákladů dopravy, obchodních služeb (komerce) a nákladů udržování obchodní infrastruktury. Efektivní produkce je potom taková, kdy aktér je schopen statky pocházející z území pod jeho kontrolou dodávat na světový trh za konkurenceschopné ceny. Využitím politické moci máme na mysli zejména využití síly k získání kontroly obchodní cesty, využití síly k zvyšování nákladů ochrany ostatních aktérů, poškozování obchodní infrastruktury ostatních aktérů nebo prosazování privilegií či exkluzivity v obchodu pro vlastní subjekty využitím síly státem.

V této souvislosti se budeme snažit o vymezení klíčových historických sekvencí, které ovlivňovaly aktuální pobídky a dostupné alternativy jednání, a vedly k etablování mezinárodního obchodního systému v jeho současné podobě.

Smyslem naší historicky specifické interpretace obchodní politiky nejvýznamnějších aktérů je rovněž představení alternativy k univerzalistickým analýzám mezinárodní obchodní politiky a obchodního systému, tak jak je prezentuje ekonomie současného hlavního proudu. Jednou z motivací pro vypracování této práce je pak snaha přispět do diskuze volného obchodu jako cíle či nástroje politik ve vztahu k procesu formování a povahy současného obchodního systému. V této souvislosti se pokusíme odpovědět na otázku: 3) Jakou roli hrál volný obchod v historii etablování současného obchodního systému? Respektive, za jakých okolností akceptovali aktéři relativní hospodářskou efektivitu jako kritérium pro určení jejich pozice v mezinárodní dělbě práce?

Téma, kterým se zabývá tato práce, je nějakým způsobem rozpracováno v obrovském množství literatury, a to v rámci celé řady relevantních výzkumných tradic. Na tomto místě jen stručně naznačíme, na základě jakých zdrojů jsme při naší snaze postihnout problematiku historické interpretace konstituování a proměn obchodní politiky relevantních států zpracovávali.

V první řadě je třeba uvést, že se shromážděním základních ekonomických dat – včetně, nebo především těch týkajících se struktury mezinárodního obchodu („trade paterns“), významu obchodu pro ekonomiky jednotlivých zemí a kapacity aktérů k realizaci jejich cílů v mezinárodním obchodě – zabývala řada předních ekonomických historiků. Monumentální dílo umožňující základní komparaci řady klíčových ekonomických ukazatelů sestavil A. Maddison (2003, 2007). Neocenitelné pro nás byly texty zabývající se přímo obchodní politikou některých námi vybraných aktérů: jde zejména o texty P. Bairocha (1972, 1974, 1989, 1993) zabývající se evropskou obchodní politikou a významem historie pro její studium; dílo R. Davise (1962, 1966, 1973, 1979) pokrývající britskou obchodní politiku; publikace editované J. D. Tracym (1993, 1997) zaměřující se na obchodní impéria do 18. století; dílo P. D. Curtina (1984) o obchodních komunitách v mezinárodním obchodě a řadu dalších. Nedocenitelný význam pro nás během studia problematiky měl projekt The Cambridge Economic History of Europe, kde jsme čerpali zejména ze svazků editovaných M. M. Postanem a E. Millerem (svazek II., druhá edice z 1987); E. E. Richem a C. H. Wilsonem (svazek IV., z 1967); P. Mthiasem a S. Pollardem (svazek VIII., 1989).

Dalším klíčovým okruhem prací, které byly nanejvýš relevantní pro naši práci, byly publikace odborníků na mezinárodní ekonomii, analyzující historickou problematiku na základě rozsáhlé empirie. Jde zejména o vynikající dílo R. Findlaye a K. H. O'Rourke (2007 a text z roku 2003) zkoumající vztah mezi obchodem a mocí v dlouhém historickém období, neomezující se přitom na západní svět. Mezi další ekonomy, jejichž historickou analýzu problematiky využíváme, jsou D. Acemoglu a J. Robinson (2012), B. Eichengreen (2007), J. A. Frieden a P. Kennedy (2006), I. T. Berend (2006), J. V. Nye (1991, 2007), G. Clark (2008), D. Landes (1999) a další. Při diskuzi obchodních politik jednotlivých regionů jsme vyšli z textů A. E. Eckese (1999), H. Hughes (1988), V. Bulmera-Thomase (2003), nebo L. Bértola a J. Ocampo (2012). Lze přitom říct, že řada prací z pera odborníků disciplíny mezinárodní ekonomie je psána z odlišné metateoretické pozice, než je tomu v případě naší historické práce. Ale sama hloubka průniku řady autorů do historické empirie činí tyto práce pro nás velmi užitečné, zmíníme jen texty J. A. Conybeara (1987) aplikující teorii her nebo práci D. Verdiera (1994) zabývající se rolí vnitrostátních aktérů na formulaci obchodní politiky.

Velmi užitečné pro nás byly samozřejmě práce odborníků z oboru mezinárodní politické ekonomie, zejména texty R. Gilpina (1987, 2001) a S. D. Krasnera (1976, 1986), v řadě ohledů pak dílo B. J. Cohena (2008). Zásadním tématem pro naši práci - politickou ekonomii multilaterálního obchodního systému – se zabývá rozsáhlé dílo B. M. Hoekmana a M. M. Kosteckeho (2009).

Vynikající přehled ideové diskuze týkající se obchodní politiky je dílo D. Irwina (1996), a Jacoba Vinera (1948, 1955) v diskuzi této problematiky čerpáme rovněž z klasických textů J. A. Schumpetera (1954) a E. Heckschera (2013).

Základní koncept státu jako nejvýznamnějšího aktéra v procesu tvorby (obchodní) politiky - tzn. národního státu i ostatních „historických“ forem politické organizace (impéria, městské státy, urbánní federace) - jsme převzali z díla Ch. Tillyho (1990). Z tohoto přístupu odvozenou koncepci mezinárodního obchodu – jako obchodu mezi teritorií pod odlišnou politickou kontrolou – doplňujeme o dimenzi mezikulturního obchodu P. D. Curitna (1984).

V práci se snažíme o syntézu mezi empiricky podloženým pohledem mezinárodní ekonomie (a ekonomické historie) s přístupem historické sociologie (Tilly), ale i kritické reflexe hospodářských dějin. Zde čerpáme z K. Polanyiho (1977), R. Brennera (1998), F. C. Laneho (1979), G. Arrighiho (1994), ale třeba i zástupce neo-listiánského přístupu C. H. Changa (2002, 2006, 2007).

1. Mezinárodní obchod v období antických říší a jejich vliv na ranou středověkou Evropu

Cílem obchodní politiky v antických civilizacích (řecké městské státy a impéria, Římské impérium) bylo zajištění dostatečných dodávek nezbytných komodit (primárně potraviny – obilí, suroviny) pro vlastní obyvatelstvo a centrum politického útvaru (spotřeba elit a organizace armád) a s tím související získávání tributu z ovládnutých území (srov. Polanyi 1977: 167, 175). Někteří autoři (např. Conybeare 1987: 81) hovoří o dominanci importních zájmů (dovoz nezbytností) nad zájmy komerčními. Cílem politiky nebylo primárně získávat příjem (z daní či cel na obchod), nebo chránit vlastní producenty. I přes nevyvinutost koncepcí mezinárodního obchodu se však jednalo o důsledek povahy mezinárodního obchodu v tomto období (komplementarita, specializace daná přírodními podmínkami, orientace na konzumenta nadproduktu) a sociálně-ekonomické organizace společnosti (hodnoty, ideje a sociální stratifikace společnosti). Obchodní politika se proto vyznačovala nízkými daněmi na obchod (2% zdanění exportu) a nedanila dovozy (Polanyi 1977: 197). Právě dostatek dovozů (typicky potravin) a jejich dostupnost byl hlavním cílem obchodu (srov. Irwin 1996: 11 a násl.). Vlády ze strategických ale i ideových důvodů zakazovaly vývozy zlata a stříbra, potravin, surovin i vojenského materiálu (suroviny pro stavbu lodí, otroci) (Polanyi 1977: 204-205; Lopez 1987: 310, 315; Viner 1955: 4). Přirozená specializace podle přírodních podmínek (export vína a oliv z Řecka, dovoz obilí z Černého moře) znamenala absenci konkurence producentů (nízká míra substituce, vývoz přebytků a dovoz nedostatků) – podpora řemeslné či průmyslové produkce tak absentovala. K tomu přispívaly vysoké dopravní náklady zejména pozemního, ale i námořního obchodu.

Neexistence ochrany producentů však měla i další významné příčiny. Předně nízký sociální status obchodníků a jejich minimální politický vliv (nebyli politicky reprezentováni), což souviselo s tím, že tyto aktivity vykonávali v Řecku téměř výhradně cizinci (Polanyi 1977: 189-190; Curtin 1984: 75; Lopez 1987: 310; Irwin 1996: 11-15;). V tomto smyslu tak můžeme hovořit o jisté formě volného obchodu, který však měl své limity i specifika. Jedním z omezení byly ty aspekty řecké obchodní politiky, které vedly k příjmům státu. Šlo o zdanění tranzitního obchodu a obchodu přes řeckými státy kontrolované obchodní cesty (např. Bospor). Řecko pak využívalo vojenské síly k nasměrování obchodních toků do jím kontrolovaných komerčních uzlů, a to včetně takových nástrojů, jako jsou zákony o plavbě (veškerý obchod obilím přes clo vybírané Athénami v přístavu Pireus). Zdanění cizího - tranzitního obchodu neohrožovalo zásobování řeckých států, jednalo se o příjem neohrožující základní zájmy řeckého státu. Vynucování platby tributu proti rivalům i spojencům (Korint, Rhodos) posilovalo objem hospodářských toků (viz Conybeare 1987: 84), ale o volném obchodu nelze hovořit. Stejně tak prodej ochrany (před piráty, ale především řeckou predací) cizincům za poplatek byl typickým rysem režimu hospodářských toků v této éře.

Jak uvádí Curtin, už Homérova klasická díla obsahují silné negativní vnímání komerce⁶ jako zaměstnání. Vznešeným ideálem tohoto období byly zisky z války a kořist (1984: 75). Obchod a komerci byli Řekové ochotni zcela nechat cizincům, což znamenalo Féničany (v tomto období obecně Levantinci). Agora, kterou si asociujeme s trhem, byla původně místem shromáždění a obchod se na ní neodehrával. Proti-komerční nálady a postoje vydržely. Řečtí učenci chápali potenciál obchodu zvýšit národní prosperitu, více však zdůrazňovali nemorálnost obchodu a bezpečnostní a kulturní hrozbu, která z něj vyplývá pro stát.

⁶ Komerčí máme na mysli obchod v širším smyslu. Tedy zejména hospodářskou aktivitu směny zboží v širším kontextu souvisejících služeb jako je doprava, skladování, poskytování úvěru, pojišťování a marketing zboží.

Horatio (Clancy 1960: 27) takto hovořil o bezbožných lodích, které připlouvaly ze zapovězených vod. Pro Platóna byla povolání prodávačů a dělníků zastávaná podřadnými lidmi nevhodnými na jiné práce (dle Irwin 1996: 12). Aristoteles považoval diskreditaci užití peněz pro směnu při vývozu a dovozu za oprávněnou – občané by se neměli podle něj účastnit komerce a obchod by měl být ponechán cizincům žijícím na řeckém území. Obchod s cizinou však měl být odstraněn zcela ze života polis (Aristoteles 1932: 51 dle Irwin 1996: 14). Z hlediska teoretických poznatků přitom antičtí učenci chápali potenciál dělby práce (dělba práce mezi městem a vesnicí) a výhody spočívající v rozsahu produkce (více je produkováno snadněji, když se člověk soustředí na činnost dle svého založení). Toky zboží pochopitelně byly pro pokročilou ekonomickou organizaci nutné – jednalo se však optimálně o přesun z místa nadbytku na místo nedostatku v souladu s přírodními podmínkami a potřebnostmi (neúroda – nadúroda, zásobování města z venkova). Obchod jako takový byl považován za nečestný způsob získání zboží (nepřirozené je nabytí od člověka a nikoli z přírody), zvláště pak tehdy, kdy je získáváno za účelem zisku a nikoli k přímé konzumaci (Curtin 1984: 71). To vyplývalo jak z uvedených (aristokratických a válečnických) hodnot, tak ze sociální hierarchie ve společnosti. Nejprestižnějším povoláním byl farmář vlastníci půdu, manuální dělníci pracující mimo zemědělství a obchodníci byli na dně hierarchie. Za významnou hodnotu byla považována soběstačnost, narušována jen přirozeným domácím barterem (Schumpeter 2009: 60; Lopez 1987: 317). Hospodářský rozvoj vedl k potřebě podpory hospodářských toků a projevů (přirozené – tj. přírodními podmínkami dané) specializace jednotlivých oblastí. Vytvořilo se proto institucionální uspořádání, které umožnilo zakomponovat rezidenty z řad cizinců-kupců. Základem však byla jejich důsledná mocenská kontrola a vynětí z politického života. Minimalizace kontaktů s cizinci byla považována za příznivou pro morálku i bezpečnost státu. Části přístavních měst obývané cizinci byly odděleny zdí a trvale monitorovány (Austin, Vidal-Naquet 1969: 11 a násl.). Obchod měl být omezen na nutné komodity (jídlo, dřevo na stavbu lodí) a neměl být rozšiřován kvůli zisku (srov. Schumpeter 2009: 369). Dovozy, které nebyly nutné pro fungování státu a vývozy toho, co bylo užitečné pro polis, neměly být obchodovány. To samozřejmě neznamená, že aristokracie nebyla v obchodních aktivitách vůbec angažována. Jako v mnoha ostatních případech existovalo napětí mezi požadovaným a skutečným stavem. Stejně tak jako v jiných případech je však případ komerce a obchodu trpěného či tolerovaného třeba jasně odlišit od stavu, kdy byly tyto činnosti státem aktivně podporovány a vnímány jako životní zájem.

V Athénách v 5. století žilo 25 tis. občanů a 10 tis. cizinců (Curtin 1984: 77). Jen část z nich byli obchodníci, ostatní řemeslníci všech typů. Cizinci však nedisponovali občanskými právy, byli předmětem zvláštního zdanění, nemohli vlastnit půdu a stáli tak mimo sféru kreditu opírající se o vlastnění pozemků. Vytvořili se vlastní sféru kreditu a bankovníctví nezávislou na politikách tradiční řecké aristokracie. Z této části společnosti se polis jako Atény povedlo vybudovat komerční tradici, která jim později umožnila vstoupit do širšího světa středomořské komerce.

Již v roce 700 př. n. l. vymezil egyptský faraon v deltě Nilu obchodníkům z Řecka území pro usazení vlastní komunity. Povolil výstavbu chrámů a vlastní vládu nad autonomním územím. Takové intencionální uspořádání odpovídalo schématu obchodních diaspor, které působily na území jiných kultur a politických celků (Curtin 1984: 78). Stejně jako v jiných případech byly podrobeny politické a mocenské kontrole. Typická byla separace od místních obyvatel, autonomie byla do stejné míry prostředkem efektivní správy jako izolace od domácího politického systému (srov. Polanyi 1977: 220-221). Řekové obchodovali v západní a Fénicičané ve východní části delty. Na vše dohlížela egyptská pevnost. Podobné enklávy se nenacházely pochopitelně jen v Egyptě, ale v celém (zejména východním) Středomoří (Harden 1962: 66 a násl.). Po dobytí Alexandrem ve 4. století př. n. l., stejně jako v řadě jiných případů, obchodní diaspora jako autonomní jednotka zmizela (Curtin 1984: 76). V egyptském případě řeckých obchodních osad se transformovala do polis (Naucratis), jindy se v důsledku sjednocení politické kontroly širokého (více politických či kulturních celků zahrnujícího) prostoru zanořila do místní společnosti a obchodníci fungovali jako specialisté na obchod a komerci. Obchodníci východní části Středomoří hovořili společným jazykem (řečtinou) a vytvořili ekumenický obchodní prostor relativně volného obchodu. Platí ale výše uvedené –

vytvoření takového prostoru bylo důsledkem sjednocení politické kontroly a bylo na ní závislé. Mělo své meze ve významné části hospodářských toků, které představovaly tribut vůči dominantní politické síle. Penetrace jednotlivých společností dálkovým obchodem byla omezená kulturními a politickými hodnotami jednotlivých států a její přípustná intenzita závisela na míře rizika pro politický systém. To spočívalo v omezení soběstačnosti státu, růstu vlivu cizinců bohatnoucích obchodem a jejich prorůstání do společnosti. Rezervovanost vůči těmto aspektům soukromého obchodu – v protikladu k státem organizované distribuci dovážených nezbytností a tributu – byla u klasických řeckých městských států a antických impérií velmi zřetelná (např. Temin 2006).

V postoji k obchodu a komerci se Řím (včetně středověké Byzance) od řeckých států výrazně nelišil (Schumpeter 2009: 66; Lopez 1987: 319). Obchod byl považován za sprosté povolání a byl senátorům výslovně zakázán (D'Arms 1981 dle Irwin 1996: 12). Rozlišován byl opět přirozený obchod jako součást přirozeného uspořádání dělby práce mezi městem a vesnicí (byť regulován mocí měst a vynucován silou; viz Wilson 1967: 497) a dálkový obchod. V rámci dálkového obchodu byl ten vedený za účelem dosažení soukromého zisku nemravným. Naopak dovoz potravin a surovin z celého Středomoří a jejich distribuce organizovaná státem byla užitečná.

Řím byl – jeho jádro – monetizovanou ekonomikou a tlak na monetizaci vnějších oblastí připojených k impériu byl logický (Hopkins 1980). S tím nutně souvisela komercializace a ta umocňovala (a byla také stimulována) nevídanou urbanizaci. Římskou říši je třeba považovat za ekumenickou obchodní zónu s komplexním obchodním systémem, s pokročilou integrací (imperiální) ekonomiky, homogenizující se obchodní kulturou. V období od 4. století př. n. l. do 3. století můžeme podle Curtina (1984: 81) pozorovat kontinuální technický pokrok v komerci (zvyšování kapacity a produktivity práce lodní dopravy, úrovně posádek, infrastruktury – doků, skladů a přístavů). Jednalo se o soběstačné impérium s významným dálkovým – mezi-provinciálním obchodem. V rámci tohoto imperiálního obchodního systému můžeme – s jistými významnými omezeními – hovořit o specifickém volném obchodu. Obchod s politickými útvary mimo impérium byl cíleně omezován. Příkladem jsou embargo na obchod s železem a jinými kovy mezi Římem a barbary. Od regulace obchodních toků se tak upouští podmíněně a v přímém důsledku s dosažením takového stupně politické kontroly prostoru, která relativně snižuje míru ohrožení bezpečnosti státu a reprodukce jeho kultury.

Zdanění obchodu bylo nízké, ochránářská cla v Římě neexistovala. A to v rámci říše a ani na jejích hranicích. Cílem politiky dopadající na dálkový obchod nebyla maximalizace bohatství impéria, ale jeho jádra (Říma, v určitém smyslu Itálie). Zde je možné hovořit zejména o dvou nástrojích – soukromé extrakci nadproduktu z provincií (statky vlastněné římskou elitou v provinciích) a tributu Římu (Hopkins 1980). Jednalo se o odvod daní z provincií (v penězích či zboží) a pravidelného tributu organizovaného a distribuovaného státem (typicky obilí z Egypta a Afriky). Asi 30% dovozu obilí do Říma mohlo představovat tribut, který byl následně přerozdělován státem mezi občany (Temin 2006). Podle Rostovtzeffa (1926: 144) byly obchodníci nakupující a dovážející zásoby pro stát dokonce hlavní silou transferu zboží v rámci říše. Polanyi (1977: 203-204) uvádí, že Řím rozdrtil fungující obchod s obilím ve východním Středomoří a převzal ho pod kontrolu státu (tj. systém tributu a státních nákupů na Sicílii, v Alexandrii a v severní Africe). Stejně jako v případě řeckých států je zřejmá komplementarita obchodu – v důsledku přirozené specializace oblastí (přírodní podmínky) producenti nebyli v silném konkurenčním vztahu a tlak na ochranné politiky byl slabý. To bylo výrazně ovlivněno nízkým statusem obchodníků a komerce jako hospodářské aktivity, kterému odpovídal malý politický vliv (Lopez 1987: 331, 361). Přestože aristokracie byla často zapojena do obchodu a komerce, zdroje její legitimacy a sociálního statusu nebyly a nemohly být v komerčním

úspěchu a z něj vyplývajícím bohatství (tím je příslušnost k rodu, stavu a pokud jde o bohatství tak jednoznačně vlastnictví půdy).

Podle Hopkinse (1980) lze logiku obchodních toků v rámci Římské říše popsat na jednoduchém modelu. Jádrem tvořené městskou metropolí a obsahující dvůr i centrální politické autority konzumovalo významnou část nadproduktu dobytých a pacifikovaných provincií. Tento vnitřní prstenec bezpečné a hospodářsky významné části říše zahrnoval mimo jiné Hispánii, jižní Galii, severní Afriku, malou Asii, Sýrii a Egypt. Kolem něj se rozkládalo nárazníkové pásmo, kde byla dislokována většina armády. Tato část říše (podobně jako její jádro) byla čistým konzumentem hospodářského nadproduktu vnitřního prstence - nesla náklady výbojů i obrany. Tributy (například potraviny z Egypta a severní Afriky) nestimulovaly rozvoj obchodu a komerce a nezvyšovaly míru dělby práce (na rozdíl od daní v penězích). Podpořily určitě rozvoj veřejné infrastruktury dopravy a distribuce statků organizovanou státem, ta však v zásadě reflektovala politickou moc. Jiná situace byla v případě placení daní z provincií. Ty mohly za tímto účelem přímo exportovat část nadproduktu do centra, ale problémem byly vysoké náklady dopravy. To vedlo k potřebě prodat produkci na lokálním trhu a zaplatit daně penězi. Tím stimulovalo lokální dělbu práce, formování řemeslnické třídy, urbanizaci. Komerencializace zemědělství vedla k zvyšování produktivity práce, rozvoj řemesel k produkci zboží s vyšším poměrem ceny k váze. Daně placené v penězích pak v období 200 př. n. l. – 400 n.l. vedly k výraznému nárůstu objemu obchodu včetně obchodu dálkového.

Nejvýznamnější dopady měl tento stimul na nejméně rozvinutá obsazená teritoria. Ekonomika Římské říše byla z velké části subsistenční (80-90 % pracovní síly byli rolníci), platba daní představovala jen fragment produktu, ale významnou část nadproduktu (Lopez 1987: 307). Na tom nic neměnila ani skutečnost, že daně byly v říši poměrně nízké (celkové zatížení obyvatel asi na 10 %). Bohatství elit bylo závislé zejména na rentách z pozemkového vlastnictví často ve vzdálených provinciích. Utrácení prostředků v centru říše vedlo (při vysokých nákladech dopravy) k podobnému efektu jako měla platba daní v penězích. Stahování bohatství z provincií elitami měla formu transferu hotovosti, která stimulovala komercializaci ekonomiky, závisela na míře její monetizace. Extrakce nadproduktu byla dále stimulována praxí dražby práva výběru daní v provinciích. Za republiky tak hrála politika maximalizace daňových výnosů významnou roli – logickým projevem byla snaha o maximalizaci výběru daní pro pána jeho agenty v provinciích. V období imperiální expanze 200 př. n. l. – 200 n. l. bylo ve Středomoří nejen mnohem více obchodu než kdy dříve, ale také více obchodu než v dalších 1000 letech. Za hlavní příčinu výrazného poklesu středomořské komerce považuje Hopkins (1980) inflaci, která souvisela s barbarskými invazemi ve 3. století. Římská říše nikdy nezvýšila daně. V jejich důsledku by došlo k zvýšení veřejných příjmů na úkor soukromých příjmů elit – soupeřily by totiž o stejný nadprodukt. Řím jako takový si také nikdy nepůjčoval prostředky od soukromých osob. Řešení, které zbývalo, tak spočívalo ve snižování stříbrného obsahu mincí. To dopadlo na vojáky a úředníky placené v penězích, fiskální systém říše se tak rozložil. Ve třetím století se centrální vláda uchýlila ke zdanění v naturáliích a stejně vyplácela i armádu (v pšenici) – což vedlo k poklesu obchodu (lokálního i dálkového). Vzdálenosti mezi plátcem a spotřebitelem daní musely být zkráceny, to snížilo tlak na komercializaci ekonomiky, poklesu řemeslné aktivity a spolu s dalšími faktory i urbanizace.

Přes všechny tyto faktory se v *raném středověku* nejednalo o návrat k naturální ekonomice. Renty z půdy se přizpůsobily hodnotě peněz (obsahu kovu), obchod pokračoval na lokálních trzích. Karolínský svět byl výrazně méně urbanizovaný než římské impérium, říše se proměnila na stovky sídel vydržovaných lokální zemědělskou produkcí (srov. Hecksher 2013: 35-37; Lopez 1987: 309, 316-317). Vládoucí třída žila na venkově (statky, opatství), její družiny byly obklopeny rolníckými

domácnostmi (Findlay, O'Rourke 2007: 7, 80 a násl.). Statky prodávaly potraviny a suroviny, výrobky byly směňovány v regionálních centrech. Jednotlivé státy se dramaticky zmenšily, jejich počet velmi narostl. Vyšší míra soběstačnosti ale neznamenala zastavení dálkového obchodu (srov. Postan 1987: 206-208). Směňovány byly obilí, sůl či víno. Centry komerce byla jednak italská města (Bari, Amalfi, později Janov, Pisa, Benátky), která využila byzantských konexí a od 8. století začala plnit historickou úlohu spojnice východu a západu Evropy. Dále i města severní a západní Evropy (Mohuč, Dorestad, Saint-Germain-des-Prés, St. Denis, York, Londýn, Kolín, Řezno, Birka, Hedeby). Oblast Baltu a Severního moře byla propojena s Rýnem a odtud přes alpské průsmyky severní Itálie se Středomořským obchodem. Zásadní bylo vybudování mýtnic na obchodních trasách, řekách a v průsmycích (srov. Heckseher 2013: 78 a násl.; Postan 1987: 183-185). Poplatky z obchodu měly umírněné sazby (konkurence tras), ale představovaly významný příjem konkrétních měst a městských států (Landes 1999: 245-246). V severní Evropě se prosadili Frísové jako obchodnický lid, který vynikal v námořním obchodě (např. Koga jako významná inovace). Ekonomika nestagnovala úplně, germánské kmeny uvedly inovace v zemědělské produkci (pluh), probíhala pozvolná monetizace. Základem zůstával velkostatek doplněn lokálním obchodem, dálkový obchod se odehrával v malém objemu luxusního zboží. Nadprodukt statků pak byl konzumován lokálně – vojenskou aristokracií.

Zatímco pro městské státy bylo zdanění obchodu významným zdrojem příjmů, impéria se uchylovala ke kořistění a plundrování. Frankové (ale také třeba Vikingové) takto získávali prostředky k uspokojení potřeb vojenské aristokracie (Fleming 1985). Zdaněná byla půda, obchod nebyl významným zdrojem příjmu. Uvnitř impérií se ekonomika přirozeně fragmentovala. Městské ekonomiky (městských států i měst uvnitř impérií) získávaly autonomní obchodní politiku. To představovalo později zásadní překážku pro formování ekonomik národních států, kterou dokázala zlomit až centralizovaná politická moc vrcholného středověku (Postan 1987: 219-221). Města se pokoušela zvýšit příjem přilákáním obchodu (nad rámce tradičního zájmu na dostatečném zásobení nezbytnostmi) - objevil se fenomén konkurence domácích a cizích obchodníků snažících se prodat stejné zboží. To přispívalo k častým konfliktům mezi městy. Panovníci impérií, kteří si vládu nad městskými ekonomikami nárokovali, poskytovali či prodávali monopoly např. na organizaci městských trhů či různé výsady. Jednalo se o zajímavý příjem již v raném středověku (srov. Acemoglu, Robinson 2012: 85, 102-103). Pokud se do obchodního sporu dostaly dva odlišné politické subjekty, mohl takový spor o obchod (jeho zdanění, kontrolu obchodní trasy) přerůst ve válku.

Oslabení politické kontroly, rozpad ekumenického obchodního systému, snížení komplexity politických celků – to vše vedlo k postupnému posunu vnímání obchodu a jeho ideové reflexe. Základem středověké společnosti byla stále legitimita odvozená od rodu provázána s vlastnictvím půdy či její držby (propůjčení užívání půdy v rámci feudálního systému). Étos vojenské aristokracie, ctnost soběstačnosti a sociální struktura (církvev, držitelé půdy, rolníci a ostatní) zůstala - udržovala ty žijící z obchodu a komerce alespoň teoreticky na okraji společnosti (srov. Lopez 1987: 310). Percepce obchodu jako takového vycházela z antické tradice.

Tuto problematiku diskutuje Irwin: podle svatého Ambrosia (5. století) Bůh nestvořil moře k plavbě, ale pro krásu elementu (dle Irwin 1996: 17-18). Moře je plné bouří aby odstrašovalo od plavby, je zdroj jídla, ne obchodu. Ten existuje, protože chamtivost kupců překonává neklid moře. Poněkud pak umírněnější byli středověcí scholastici (od 8. století) – obchod je podle nich třeba hodnotit podle cílů. Směna je sice méně hodnotná než produkce zušlechťováním přírody (a potažmo člověka), ale dovoz nezbytného zboží, převoz z oblasti nadbytku do oblasti nedostatku je užitečný (Akvinský 13. století podle Irwin 1996: 19). I tak je soběstačnost důstojnější a kontakt s cizinci narušuje občanský život. Středověcí učenci si uvědomovali, že vzácnost zboží je na různých místech různá, vycházeli z doktríny univerzální ekonomiky (Bůh nedal všechny

produkty na jedno místo, člověk potřebuje pomoc druhého), ale diskuze obchodní politiky jako takové neprobíhala (relevance této koncepce pro pozdější úvahy viz Viner 1955: 100).

Politická moc a politická kontrola tak v tomto období jasně dominovala. Pro přežití určitých politických celků (městské státy např.) byly příjmy z obchodu (zdanění obchodu) podstatné. Existuje zde moment snahy o dosažení užitku vlastních obyvatel na úkor cizinců (cizinci platí daně z vlastního zboží), uvažování o dopadech obchodu na ekonomiku (maximalizace bohatství či její strukturu) nebyla rozvinuta (srov. Schumpeter 2009: 71).

2. OBCHOD A MOC V MUSLIMSKÉM SVĚTĚ NA JEHO VRCHOLU

Muslimským světem označujeme oblast propojenou arabským dobytím zahrnující postupně celé Středomoří a velkou část jižní Evropy, Blízký východ, Mezopotámii a Persii až hluboko do střední Asie. Vznik tohoto kulturního prostoru unifikovaného arabštinou a islámem je třeba považovat za výjimečný dějinný moment – už jen pro propojení světa antiky s východními civilizacemi střední Asie (srov. Donner 1981: 20 a násl.). Z hlediska ekonomického systému se jednalo o řetěz urbánních ostrovů spojených obchodními cestami (Findlay, O'Rourke 2007: 88). Zásoba cenných kovů (zlato ze Senegalu a Mali, stříbro Iránu a Transoxianie vedla k monetizaci ekonomiky a podporovala také dálkový obchod. Kontrola karavanových pozemních cest přes střední Asii do Asie východní stejně jako Rudého moře a Perského zálivu umožňovala islámským politickým centrům plně participovat obchodních točích mezi Asií a Evropou. Nejdůležitější blízkovýchodní obchodní centra (Damašek, Bagdád, Kufa, Basra) a velká sídla na karavanových stezkách přes střední Asii (Samarkand, Nišapur, Herat, Buchara) doplňovaly hospodářská centra severní Afriky (Alexandrie, Tunis – Fusat, Káhira) a entrepôts na severním konci saharských karavanových stezek (viz Liu 2001).

Středomořský obchod se po rozpadu Římské říše změnil. Obchodní diaspory, které nebyly v období jejího vrcholu potřeba se s rozkladem ekumenického obchodního prostoru opět objevily. Specialisté na obchod pocházeli z mnoha východních regionů (Syri – syrského či libanonského původu), mluvili řecky a jejich pozice byla zranitelnější v západním (latinsky mluvícím) než ve východním Středomoří (Curtin 1984: 103). Obchod byl v římsko-katolickém prostoru stále na periferii společnosti. Komunity obchodníků byly ghettoizované, z politických i náboženských důvodů separované. Po erozi centrálního politického prostoru a ústupu veřejných (státem organizovaných či stimulovaných) hospodářských toků se tak soukromý obchod a komerce opět staly doménou obchodních kupeckých komunit/diaspor sdílejících stejnou kulturu a vykonávajících autonomní správu v ostražitém prostředí jednotlivých středověkých států. To platilo bezesbýtku pro západní - křesťanský svět. Arabské dobytí však vytvořilo z Blízkého východu a východního Středomoří rychle se rozšiřující novou zónu ekumenického obchodu, v rámci které bylo postavení obchodních komunit (v zásadě jakéhokoliv původu) komfortnější. Abulafia (1987: 405, 413) vyzdvihuje snadnou prostupnost obchodu islámským světem a jeho důležitou roli pro vysoce urbanizovanou (náboženstvím a jazykem sjednocenou) civilizaci. Zemědělská produkce měla charakter intenzivního zahradnictví v bezprostředním okolí měst a pastevectví (mohutné a státem organizované dovozy obilí byly samozřejmě potřeba k udržení Bagdádu nebo Káhiry, dvou z největších světových měst). Tím se lišila od byzantské ekonomiky postavené na farmách a velkostatkách. Charakter hospodářské základny – spolu s ideovou tradicí ortodoxního křesťanství potom vedl k rezervovanému postoji ortodoxně-křesťanské říše ke komerci a obchodu (Anatolie pod seldžuckými Turky – aktivně podporujícími obchod a stimulujícími řemeslnou produkci zaznamenala ve 13. století hospodářský rozkvět; viz Abulafia 1987: 456-457). Na druhou stranu právě absence lokalizmu (zejména do ajjúbovské vlády v Egyptě 1171; následované Mameluckým režimem od 1250) přispěla k pasivnějšímu přístupu k obchodu, než tomu bylo v případě agresivního patriotizmu italských městských států (viz níže). Sjednocený islámský svět neznal urbánní patriciát obchodníků a bankéřů – využívající k prosazení svých ekonomických zájmů politické a vojenské moci státu. Ani systematickou snahu o rozvoj obchodu a produkce. Udovitch (1979: 255 a násl.) upozorňuje na vytěšňování průmyslové produkce islámského světa (lněné a vlněné textilní produkty, kombinace lnu a bavlny – tzv. „fustian“, hedvábí, papír a další) výrobou křesťanských států, a to v důsledku politiky, jejímž cílem bylo nahradit dovozy muslimských výrobků a obrátit tak toky zlata a stříbra. Snadný přístup muslimských regionů (severní Afrika a Egypt) ke zlatu subsaharské Afriky později

přispěl k rezignaci decentralizovaného islámského světa na tradiční pozice v průmyslové produkci (Abulafia 1987: 406, 462).

Příkladem může být postupný přesun od směny domácího textilu za sicilské obilí k platbám ve zlatě. Arabská Sicílie (od 827) byla dobyta křesťany 1091 (normanské království do 1198). Abulafia (1983; 1987: 465) v této souvislosti uvádí zajímavý příklad diskuze v rámci muslimského světa, zda je legitimní obchodovat s křesťanskou Sicílií, byť by se jednalo o tradiční dovozy obilí (základních nezbytností). Výstupem bylo rozhodnutí autorit, že bůh poskytne vše nezbytné svým služebníkům, pokud se vystříhají kontaktů s bezvěrci – navíc jakýkoliv obchod s bezvěrci je posiluje. Obchodníci ovšem kontakty s křesťany nepřerušili.

Islám jako náboženství byl od počátku výrazně přátelštější k obchodu a komerci než většina ostatních náboženských a kulturních tradic. Mohamed sám pocházel z obchodního centra a byl obchodník původem. Nomádská tradice (úzce propojena s obchodem) byla součástí islámu v jeho formujících dekadách – postupem času však ustupovala, tak jak se arabská expanze měnila v kontrolu usazených urbánně-zemědělských civilizací. Islám jako kulturní systém nemá ve svém základě jednotnou pevnou sociální hierarchii (i když hodnoty boje, vítězství a kořisti typické pro vojenskou aristokracii hrály významnou roli) – z ekonomického hlediska absentovala silná preference zemědělství a soběstačnosti před řemeslem a obchodem, či získáváním hodnoty ze směny zboží. Součástí islámské tradice není averze k podnikatelské aktivitě, v jistém smyslu lze islám považovat za obchodnické náboženství se silným smyslem pro kontrakt (Chang 2007: 177-178). Historicky byl islám náboženskou a kulturní tradicí kladoucí důraz na racionální myšlení a vzdělání. V praxi byl tolerantnější k ostatním kulturám a vyznáním, než tomu bylo v prostoru západního křesťanství. To bylo zvláště patrné v pozdějším období počátků evropské expanze 15. století (související s postupující reconquistou), kdy se perzekuce v řadě křesťanských zemí netýkala jen muslimů, ale také Židů, kteří patřili mezi prominentní nositele komerce jako významná obchodní diaspora. Role Židů ve zprostředkování obchodu mezi východem a západem byla rozdělením středomořského obchodu mezi islámský a křesťanský svět posílena. Židovská komunita „Radhanitů“ využívala neutrálního postavení mezi oběma civilizacemi, a to zejména v období mezi 6. a 9. stoletím. V tomto období podle Abulafia (1987: 416-418) ovládali obchod mezi severozápadní západní Evropou (export franckých zbraní, kožešin a bílých otroků) a islámským světem (dovoz východního luxusního zboží). Rabinowitz (1948: 150) dovozuje, že tato židovská komunita ovládla obchod s kořením mezi islámským světem a Evropou. V 9. století význam Židů ve zprostředkování obchodu mezi Evropou a islámským světem klesal. Důvodů byla zřejmě celá řada – od rozpadu čínské dynastie Tang a turkického tlaku na Persii a blízký východ, po nástup domácích business skupin v Itálii a postupně v ostatních zemích Evropy. Také západní Evropané (Francie, Anglie, Flandry a Brabantsko, německá města – označováni převážně jako Frankové), ostražití vůči islámu, poskytli židovským obchodníkům relativně tolerantní zacházení – to zejména do období první křížové výpravy (1096), kdy byly zmasakrovány židovské komunity v oblasti Porýní. Lopez (1987: 343) ale upozorňuje, že relativně nejprůzračnějšímu zacházení se židovští obchodníci těšili ve vyspělých částech Itálie, kde měli zároveň nejmenší hospodářský vliv. Největší židovské komunity byly však v Iráku a Egyptě. Obchodnické elity Bagdádu, Káhiry nebo Córdoba tak do značné míry nebyly tvořeny místními obchodníky. To byla pravda i v 11. a 12. století, kdy významné židovské obchodní komunity existovaly vedle arabských a ostatních muslimských obchodníků. Goitein (1976) vyzdvihuje význam židovské komunity z Fustatu (hlavní město Egypta do 1168) v obchodě ve Středomoří, na blízkém východě i v Indickém oceánu.

Jádrem muslimského světa vzniklého arabským dobytím byla oblast Blízkého východu a její okraje (Egypt v severní Africe a Perská říše v Asii). V Mezopotámii patřila mezi klíčová opevněná vojenská sídla Kufa a Basra, Arabové (Umajjovci, 661-750) usazovali kmeny na strategická místa

v celé Mezopotámii a Sýrii, zejména aby posílili svou politickou a mocenskou pozici. Stimulem hospodářství a obchodu bylo zavedení nových plodin z Indie (rýže, cukrová třtina, bavlna). Důležitost obchodu byla jasně patrná na designu Bagdádu jako obchodní brány mezi Středoziemím a Sýrií na straně jedné a Indického oceánu (Indie a jihovýchodní Asie) na straně druhé (Findlay, O'Rourke 2007: 50). V prvním období to byl Perský záliv, který byl hlavním kanálem obchodu z Asie do muslimského světa a Středomoří, potažmo dále do severní a západní Evropy. Alternativní pozemní cesta vedla z Asie přes Irán a Transoxianu. V období silného arabského impéria (Abbásovců, 750-1258) v muslimském světě a nástupu čínské dynastie Tang došlo k unifikaci pozemní obchodní cesty (podobně jako dříve za římské a parthské nadvlády a později za vlády Mongolů), která mohla do určité míry konkurovat námořní komerci. Většina obchodu velbloudími karavanovými stezkami byla realizována Peršany, budována byla obchodní infrastruktura; města karavanové stezky (Samarkand, Nišapur) patřila mezi největší obchodní sídla. Sama města Persie měla dualistickou strukturu (arabský vojenský rabat napojený na původní perská města), která zajišťovala politickou a vojenskou kontrolu oblasti. Zároveň demonstrovala jistý odstup arabské vojenské aristokracie od faktické organizace politického a hospodářského života obsazeného území. Mezi nejvýznamnější (poměrně sofistikované) místní produkce patřil papír, hedvábí a bavlněný textil, případně arménské koberce (Abulafia 1987: 412, 432-433; Findlay, O'Rourke 2007: 59). Právě perská textilní výroba, nebo zahradní zemědělská produkce se stala vzorem pro rozvoj hospodářství v celém islámském světě (typicky ve španělském Al-Andalus).

Z pohledu mezinárodního obchodu se klíčovou oblastí (také v důsledku politického vývoje v muslimském světě) ukázal být Egypt a oblast Rudého moře. Jednalo se o ekonomicky významnou oblast už v období antických civilizací. Obilí z oblasti Nilu, které v podobě každoročního tributu sytilo Řím či Konstantinopol, papyrus a cukrová třtina místního zemědělství, přístup ke zlatu Namibie představoval pevnou hospodářskou základnu ústící v ambice politické nezávislosti. Fátimovci (šitická dynastie neuznávající Bghdádský chalífát, vládnoucí v Egyptě, Sýrii a severní Africe, 901-1171) kontrolovali přístavy Mahdia a Tunis a s ním i severní vyústění trans-saharské cesty (kromě zlata i sůl a otroci). Zdaňovali zlato, stejně jako zpracované zboží (textil, keramika, sklo) plynoucí do Španělska a Itálie. Výrazným příjmem byl i obchod s černými otroky. Hlavní obchodní toky z této oblasti však směřovaly na Blízký východ. Politické změny v muslimském světě ale vyústily v přesměrování obchodu z Perského zálivu do Rudého moře. Až do 12. století lze říct, že největší část obchodu z Indického oceánu směřovala přes Perský záliv (postoupně přes Obollu, pak Siraf a Hormuz) a Bagdád. Fátimovci dobyli Egypt 969, v roce 1168 ustavili Káhiru jako hlavní město. V roce 1171 byli vystřídáni Ajjúbovcí, kteří pod vedením Saladina rozdrtili křižáky u Hattínu (1187) a odrazili Mongoly u Ain Džálútu (1260). Vzhledem ke katastrofálnímu pádu Bagdádu do mongolských rukou (1258) získali noví vládcí Egypta přístup k nejlukrativnější monopolní rentě středověkého světa (Findlay, O'Rourke 2007: 56) – zdanění obchodu s kořením z Indického oceánu (a jihovýchodní Asie) do Středomoří a Evropy. O tyto příjmy se sice postupně dělili s nastupujícími italskými městy, vůči středomořskému obchodu však vystupovali v zásadě v roli zprostředkovatele (Parry 1967: 163 a násl.). S výjimkou byzantských daní na obchod Bosporem se jednalo o výjimečný případ mohutných příjmů z kontroly obchodní cesty a držby monopolu (na zprostředkování, nikoli produkci) pro financování impéria (jiná mohla být situace v městských státech). Zboží dopravené přes Rudé moře putovalo po zemi do Káhiry a Alexandrie, kde jej nakoupili Italové (udržovány byly dva přístavy – křesťanský a muslimský) a ti ho distribuovali v křesťanském světě. Roční obilný tribut (proudící v předchozím období do Damašku a Bagdádu) zůstal v Egyptě, což povzbudilo produkci jiných plodin jako vstupů do kapitálově náročných výrob (lněné látky, cukr). Tyto produkty spolu s dalšími (bavlněné látky, kamenec) byly exportovány do sílicích ekonomik italských městských států. Placeno bylo vlněným oblečením (anglická vlna zpracována ve Flandrech případně dokončena v severní

Itálii) a hlavně stříbrem (italské státy dosahovaly chronického obchodního deficitu ve východním obchodě; viz Lopez 1987: 349-350) - to bylo následně reexportováno do Asie výměnou za koření). Velice důležité byly i strategicky významné komodity jako dřevo na stavbu lodí, železo, smola a také otroci. Tyto exporty Janova, Pisy a Benátek proudily do Egypta (přes papežské zakazy) i během křížových tažení (Abulafia 1987: 421). Významným stimulem muslimskému i křesťanskému obchodu byla existence obrovského dvora v Káhiře s okázalou spotřebou.

Arabská elita využívala pro administrativu Koptů a Židů – převládala racionální hospodářská politika se značnou úrovní svobody podnikání v produkci, obchodu a komerci (Brett 2001: 33 a násl.; Abu-Lughod 1991: 201 a násl.). Z hlediska omezených zásahů státu se jednalo v podstatě o svobodné podnikání, spojené ale s otevřenou korupcí a klientelismem (Ashtor 1976). Takový systém vedl k ustavení obrovského dvora a armády a bohatnutí privilegovaných kupců s konexemi. Přes aktivní podporu dálkovému obchodu a nastavení vstřícných podmínek vůči obchodní komunitě takový systém nemohl vést k trvalému rozvoji produkční základny, což nebylo ani jeho primárním cílem. Kromě udržení kontinuity režimu (vydržování stálé armády nahrazující tradiční milici arabské vojenské aristokracie, viz Perry 1998: 868 a násl.) bylo primárním cílem shromáždit dostatek zdrojů k udržení extravagantního životního stylu aristokratické elity. Od dynastie Fatimovců (969-1171) existoval v Egyptě úřad nakupující pro stát obilí, dřevo, železo, kamenec a olovo. Ajjúbovci (kurdská dynastie v Egyptě nastolená Saladinem v roce 1171) ve snaze ufinancovat ohromné náklady na armádu a obranu zavedli řadu státních monopolů. Nejdůležitější z nich byl obchod s kamencem – tato důležitá surovina pro textilní výrobu byla velice žádaná v Evropě italskými státy (až do doby, kdy dokázali získat přístup ke zdrojům kamence v malé Asii). Dalšími byla sůl, zlato nebo kysličník sodný (srov. Abulafia 1987: 436-437). Na prvním místě byly v obou případech státní příjmy k zabezpečení obrany a nákup strategických komodit státem. O regulaci obchodu a produkce s cílem rozvinout produkční základnu (podporou domácích hospodářských subjektů) tak v zásadě nešlo. Průvodními jevy takto zaměřených politik byly nedostatečné investice do zemědělské infrastruktury, které v závlahové ekonomice Nilu tvořily standardně až 30 % veřejných výdajů (Findlay, O'Rourke 2007: 57).

Specifickým – hospodářsky velmi vyspělým a prosperujícím – regionem muslimského světa byla Al-Andalus propojující arabskou a berberskou severní Afriku s většinou pozdějšího Španělska. Nejsofistikovanější zemědělství světa (zahrady a závlahové techniky, nové plodiny Asie; viz Glick 2005: 59 a násl.) nahradilo otrocké plantáže Římanů a Vizigótů. Elitu tvořili Arabové, pastevci byli muslimští berberští imigranti, rolníci byli tvořeni konvertity k islámu. Ti kdo nekonvertovali, tvořili třídu řemeslníků ve městech (Findlay, O'Rourke 2007: 59). Významná židovská komunita představovala mediátora mezi muslimy a křesťany. Původně z východu dovážené hedvábí, lněné a bavlněné látky byly nahrazeny vlastní produkcí a exportem do křesťanského i muslimského světa. Důležitým exportem bylo i dřevo (nedostatkové v ostatních částech muslimského světa). Emirát Cordoby dosáhl vrcholu v 10. století, kdy představoval el-Dorado pro severní království křesťanů a dodatečnou motivaci doplňující religiozní zápal při rekonquistě (Lowney 2005: 40; Findlay, O'Rourke 2007: 60). Berberská dynastie Almorávidů (1040-1147) kontrolovala Al-Andalus spolu s pobřežím dnešního Maroka a Alžírsko – tedy včetně důležitých obchodních center Tangeru a Alžíru. Almohádové (1121-1269) dokázali získat pod kontrolu pobřeží severní Afriky včetně Tunisu a Tripolisu – a tím i obchod se zlatem a otroky západní Afriky. Ten přitahoval pozornost italských států – v roce 1087 zničily lodě Janova a Pisy muslimskou flotilu v Mahdii, což lze považovat za začátek jejich námořní dominance v západním Středomoří (Cowdrey 1977). Ta byla doplněna obchodním pronikáním s vlastními textilními a ostatními průmyslovými výrobky (výstupů produkcí věrně kopírujících a nahrazujících dovozy z muslimského světa), což vedlo k obrácení toků zboží a drahých kovů (Abulafia 1987: 463).

Muslimský svět byl v prostředí Středomoří ekumenickým obchodním prostorem, napojeným jako hospodářsky vyspělejší centrum na periferní evropskou křesťanskou ekonomiku pevnými obchodními vazbami. Zásadní pozici zprostředkovatele sofistikovanějšího a luxusního zboží z muslimského světa a Asie získaly italské městské státy. Muslimský svět byl rovněž pevně napojen na obrovský hospodářský a obchodní prostor Indického oceánu přes námořní cesty Perského zálivu a Rudého moře. Na severní Indii a Čínu potom pozemními karavanovými cestami přes Irán a střední Asii. Přes ostražitost vůči západnímu křesťanství a zvýšenou politickou kontrolu aktérů z této části světa (důsledek růstu napětí v období křížových výprav a postupující reconquisty na Pyrenejském poloostrově) se jednalo převážně o prostor hospodářské svobody a relativně málo regulovaného obchodu (Curtin 1984: 132-135). To bylo spolu s absencí negativního vnímání obchodu a komerce důsledkem zprostředkovatelské pozice v dálkovém (transkontinentálním) obchodě, ze kterého pramenily jednotlivým oblastem značné příjmy. I v případě muslimského světa je však patrné, že politické autority preferovaly vlastní skupiny obchodníků tam, kde to bylo možné a praktické. Nejcitlivější byla z politických a bezpečnostních důvodů pozice západních křesťanů. Zejména poté, co se po porážce křížových tažení museli vrátit do Alexandrie a obnoveno tak bylo egyptské zprostředkování klíčového obchodu s východem (křesťanské státy v Levantě dočasně odklonily obchod z egyptských center). Jak uvádí Lopez (1987: 347), až do konce 15. století museli katoličtí obchodníci v Alexandrii trávit noc zamčeni ve svém „fondaci“ (jednalo se o velkou budovu přidělenou obchodní komunitě). Také Židé a Koptové platili v muslimských zemích vyšší daně (Abulafia 1987: 435).

Za významný příklad obchodní politiky muslimského světa je třeba považovat egyptskou politiku týkající se nejdůležitějšího tranzitního obchodu, zprostředkování koření z dálného východu. Na konci 12. století získala v Egyptě pozici silná skupina muslimských obchodníků „Karimi“. Tato výhradně muslimská komunita postupně získala od státu privilegia, která jí umožnila vytlačit konkurenční obchodníky (zejména Židy) z obchodu s kořením. Výměnou za významné – a často státem vynucené – půjčky mameluckému režimu (během první mamelucké dynastie Bahri, 1250-1382) obdrželi výhradní práva na obchod na trase mezi Alexandrií a klíčovým přístavem Aden v Rudém moři (Abulafia 1987: 440-443). Stát jim poskytoval ochranu a to včetně doprovodu válečného námořnictva. Jejich silné politické konexe jim udržely tato privilegia až do roku 1429, kdy egyptský sultán vyhlásil na obchod s kořením a cukrem státní monopol. Jak diskutuje Abu-Lughod (1991: 228-229), názory na politiku mameluckého režimu se mezi odborníky různí: to co Ashtor (1956) označil za (hospodářskou) politiku útisku považuje Labib (1970) za protekcionismus, ze kterého těžili arabští obchodníci. V každém případě se však nejednalo o ochranu národního hospodářství státu, protože příjmy z obchodního zprostředkování (zejména Italům) i v období před monopolem muslimských obchodníků zůstávaly v Egyptě. Klíčem zjevně nebyla ani podpora etnicko-domácích subjektů, protože státní monopol následující mamelucké dynastie tyto obchodníky hospodářsky zlikvidoval. Obchodníci byli v rámci nové politiky povinni prodat zboží státním úředníkům a ti je pak za pevně stanovené ceny odprodali Italům v Alexandrii. Šlo tak zjevně o snahu co nejefektivněji kontrolovat obchod s kořením jako zdroj příjmů pro státní pokladnu přetíženou ohromnými výdaji na extrémní vojenskou mašinerii státu. Omezené ambice a dosah takové obchodní politiky dobře ilustruje skutečnost, že jak hospodářský vliv Karimi, tak politický vliv Egypta se v tomto případě omezil na krátký úsek trasy spojující oblast produkce v jihovýchodní Asii se spotřebiteli v jižní a severozápadní Evropě (Abulafia 1987: 452). Jak uvidíme níže, na této trase se Egypt dělil o renty ze zprostředkování s Malajci (Molucké ostrovy – Malakka), Gudžaráty (Malakka – Aden) a Italy (Alexandrie – evropské trhy). A vzhledem k charakteru muslimského světa, ani přesun hlavních obchodních tras z Perského zálivu a Levanty, nebo pozemních tras přes Persii na Malou Asii do oblasti pod kontrolou mameluckého státu (Rudé moře) nebyl výsledek cílevědomé politiky této

nejvlivnější politické součásti muslimského světa, ale důsledek řady událostí, které byly mimo její kontrolu.

3. POZEMNÍ OBCHOD MEZI ČÍNSKÝM IMPÉRIEM A BLÍZKÝM VÝCHODEM

Po sjednocení Číny do jednoho kulturního a politického celku došlo v období dynastie Chan (206-220 př. n. l.) k mimořádnému kulturnímu a hospodářskému rozkvětu impéria (Lewis, M.E. 2009: 55 a násl.). Na východní straně euroasijské obchodní osy tak existoval režim, který dokázal zaštitit dálkový obchod přes Asii a disponoval zbožím (luxus – hedvábí), které jej stimulovalo. Curtin (1984: 92) hovoří o ekologické hranici (lépe asi hranice biomů), která obecně představuje příležitost pro obchod mezi civilizacemi (hranice pouště, pásma lesů – stepi: obchod mezi nomádskými pasteveckými a usazenými zemědělskými civilizacemi). V případě Číny to byla tradiční výměna živočišných produktů za zpracované výrobky mezi nomády střední Asie a rozvinutou zemědělskou civilizací Číny. Přes přirozenou obchodní výměnu byly vztahy čínské (ale obecně všech usazených zemědělských společností) s nomády komplikované. Chan již od 2. stol. př. n. l. začala s politikou placení poplatku za ochranu „barbarům“, ale to ji neuchránilo od občasných rušivých nebo i katastrofálně destruktivních nájezdů. Posilování impéria vedlo postupně ke změně taktiky, střídání ofenzivní a obranné pozice vůči nomádským kmenům však pokračovalo celé dějiny říše. V této souvislosti se vyvinul tributární obchodní systém, který přes různé modifikace existoval až do násilného zapojení Číny do světové ekonomiky Evropany v 19. století. Podstatou tohoto systému bylo vybírání tributu od okolních společností a států, který mohl být považován za poplatek za ochranu, ale především byl vyjádřením uznání svrchovanosti čínského císaře jako pána světa. Obecným rysem tohoto systému však bylo reciproční poskytování darů císařem, přičemž hodnota darů Číny obchodním partnerům byla často vyšší. Kromě symboliky převahy Číny nad ostatními subjekty tak tato politika obsahovala pragmatický prvek – poskytovala dobrý důvod k udržení statu quo ze strany partnerů či rivalů. Míra, do které tento systém v určitých obdobích představoval ideovou zástěrku pro spontánně probíhající (soukromý) mezinárodní obchod je předmětem diskuzí. Čína dynastie Chan v zásadě akceptovala několik kanálů obchodu se svými sousedy. Byl to na prvním místě tributární obchod, který měl formálně podobu diplomatické mise: poskytnutí tributu výměnou za dary (Fairbank 1953: 27-29). Dále to byla směna v pohraničí spojována s vojenskými tábory. *Povoleno* byl obvykle i obchod po moři – barbarské lodě však měly zpravidla dovoleno obchodovat (vždy formálně jako tributární – diplomatická mise) jen s vybranými přístavy (srov. Dreyer 1982). Za takový byl po většinu období považován pouze přístav Kanton, kde byli cizinci omezeni na oblast přístavu, pečlivě izolováni od obyvatel, monitorováni a svázáni řadou bezpečnostních a politických regulací (o námořním obchodě se Západem bude pojednáno níže). Kanálem, který se v období vrcholné dynastie Chan stal zřejmě regulérní obchodní cestou, byla Hedvábná stezka spojující Blízký východ s východní Asií (srov. Liu 2001; Rossabi 1993: 351 a násl.). Taková charakteristika platila zpravidla tehdy, kdy v oblasti střední Asie a Blízkého východu existovaly stabilní politické útvary, které byly schopny a ochotny garantovat bezpečnost a podporovat základní infrastrukturu. V období Chan to bylo parthské impérium (247 př. n. l. - 224 n. l.). Podle Curtina (1984: 96) helenističtí vládci zvláště podporovali komerci a usilovali o přilákání karavan na své území. Budovali a spravovali základní infrastrukturu, území stezek procházející vlastním územím však rezervovali pro domácí kupce, avšak lákali kupce k dosažení hraničních stanic.

Podpora obchodu se v jednotlivých obdobích čínské říše lišila – za výše stanovených podmínek (tributární forma), byla poskytována v období politické stability, platilo to pro dynastii Tchang (v letech 618-907; viz Benn 2002) a později i mongolskou dynastii Jüan (1271-1368) (srov. Rossabi 1993: 351). Další silné dynastie jako Sung (960-1279) nebo Ming (1368-1644) pozemní obchod nepodporovaly. V případě Sung to bylo důsledkem chronických potíží s kontrolou nomádských kmenových svazů na severu a západě (v tomto období se prosazoval námořní obchod v Čínském moři, s jihovýchodní Asií a Japonskem), v období dynastie Ming šlo o konzervativní postoj

také v reakci na rozmach pozemního obchodu během Pax Mongolica (režim Ming svrhl mongolské uzurpátory říše). Přes řadu období relativně živého obchodu je třeba zdůraznit, že Čínská říše se v zásadě po celou dobu své existence vyznačovala značně negativním postojem k obchodu a komerci jako činnosti či povolání a mimořádnou měrou xenofobie. Vyplývalo to jednak z konfuciánské filozofické doktríny (srov. Chang 2007: 190), která stála v základech politického a sociálního uspořádání společnosti a dále z přesvědčení o nadřazenosti čínské kultury, která činila kontakty s cizinci nejen nebezpečnými, ale také do značné míry zbytečnými (srov. Kang 2010: 54 a násl.). Pearson (1997: 57, 66-68) považuje Čínu za příklad státu, kde až do moderního období nedošlo k takovému typu krize feudálního uspořádání, které by vyžadovalo koncese politických autorit ve prospěch subjektům aktivním v oblasti obchodu, komerce a výroby. Pokud docházelo k rozvoji v oblasti produkce, šlo o státem iniciované a řízené aktivity, případně o obchodní a komerční aktivity v jakési šedé zóně aktivit, rezervovaně tolerované úředníky.

Ideálem konfuciánské společnosti byli učenci-byrokraté – ti formovali vládnoucí třídu spolu s profesionálními vojáky. Pod nimi existovala hierarchie obyčejných lidí – rolníků, řemeslníků a obchodníků, dále následovali otroci. Klíčové pro pochopení antikomerčního postoje konfuciánské civilizace (kromě Číny zahrnovala především Koreu a Japonsko), je dělení mezi rolníky a ostatními podřízenými třídami. Rolníci obdělávali půdu a získávali obživu z přírody, jednalo se tak o ctnostné povolání. Jako takoví se mohli vykonáním náročné zkoušky veřejné služby (kromě gramotnosti se ověřovala právě znalost díla Konfucia a klasických učenců) dostat mezi vládnoucí meritokraty (srov. Chang 2007: 175 a násl.). Řemeslníci a obchodníci neměli dovoleno se zkoušek účastnit. Klasické učení pohrdalo praktickými vědomostmi, úředníci měli žít v čisté chudobě a cílem hospodářské aktivity neměl být zisk jako takový. To se pak v obchodní politice projevovalo důrazem na zemědělskou ekonomiku a hospodářskou soběstačnost státu. Filozofický systém také zdůrazňoval loajalitu v rámci společnosti a vůči státu. Přes značné zjednodušení (situace se v různých historických obdobích výrazně lišila) lze souhlasit s Landesem (hovoří převážně o období dynastie Ming), že takovéto nastavení společnosti obecně neprospívalo podnikavosti a inovativnosti (Landes 1999: 35, 57). Konfuciánství se rovněž stavělo rezervovaně ke koncepci vlády zákona – pokud by byli lidé vedeni zákony, poslušnost bude vynucována tresty, pokud budou vedeni ctností (jako virtue), stanou se dobrými (srov. Chang 2007: 177).

K bezprecedentní ekonomické expanzi v Číně došlo za dynastie Sung (u moci od 960), ekonomické centrum se přesunulo na jih, politické a vojenské centrum zůstalo na severu. Došlo k rozvoji domácí ekonomiky (zemědělská revoluce, budování infrastruktury – síť kanálů) a k výraznému nárůstu počtu obyvatel (na 100 mil. ve 12. století, viz Maddison 2003: 636). Šlo o období expanze tržní ekonomiky, obchodu a průmyslu, pokročilé specializace a urbanizace (Ebrey, Walthall a Palais 2006: 157, 164). Nárůst produktivity podle Findlaye s O'Rourkem (2007: 61-62) vedl (možná poprvé v dějinách) ke vzniku mezery, která nebyla bezezbytku zaplněna nárůstem populace (tzv. malthusiánská past; viz Clark 2008: 19 a násl.; srov. Maddison 2003: 42) a docházelo k výraznému růstu životní úrovně. Přestože čínská ekonomika vždy stála na příjmech ze zemědělství – expanze průmyslu a komerce vedly k takovému růstu výnosů ze zdanění obchodu, že se stal významnou složkou příjmu státu. Nejvýznamnějším nástrojem byl prodej státních monopolů (sůl, čaj). Důležitý byl ale i dálkový obchod. Vzhledem k chronickým konfliktům s nomádskými svazy na severu země (zřejmě také důsledek prosperity Číny za Sung), byl však pozemní obchod přes střední Asii oslaben a Čína se (i v souvislosti s přesunem centra ekonomické aktivity na jih) více zaměřila na námořní obchod (viz dále). V roce 1126 byli Sung donuceni opustit severní Čínu a postoupit ji Džurdženům (kterým již v předchozím období odváděli značné platby za ochranu ve stříbře a hedvábí). Ti pak spolu se Sung padli za oběť zdrcující invazi Mongolů. Úroveň administrativy, technologie, průmyslové výroby (produkce oceli a ocelových výrobků byla na úrovni Evropy před

industriální revolucí – také důsledek neustálých obranných válek s nomádskými nájezdníky) Číny dynastie Sung byla na dlouhou dobu nedosažitelná kdekoliv na světě. Vpád Mongolů je tak z hlediska hospodářského vývoje třeba považovat za tragédii Asie.

Mongolské dobytí dokázalo sjednotit ohromnou pevninskou masu od východní Asie po Středomoří, a to mezi lety 1211 (kdy vpadli do Číny, jižní Sung vzdorovali do 1279) a 1241 (dosažení Jadranu). Bagdád padl v roce 1258 a Damašek vzápětí, Egypt byl zachráněn mameluckými Turky, kteří jako první turkický režim převzali od Arabů hlavní roli v islámském světě. Hlavním městem mongolské říše se stalo sídlo Karakorum na severozápad od Číny, kontrola chánů byla volná a symbolická (May 2012: 158 a násl.). Přímou kontrolu vykonávali v Číně (jako dynastie Jüan – využívali cizince jako správní úředníky) a v Persii. I zde nechali kulturu usazené populace v zásadě netknout a využili ji jako daňovou bázi. V jiných oblastech (například Zlatá horda v Rusi) nechali vládu původním elitám, ty vybíraly daně pod volným dohledem mongolských inspektorů a odváděly tribut. Z hlediska vývoje pozemního obchodu bylo zásadní vytvoření nehegemonického, horizontálně propojeného světového obchodního systému v období 1250-1350, který bývá označován jako Pax Mongolica. Obchod přes střední Asii byl bezpečnější a rušnější než kdykoliv předtím. Vzhledem k objektivním nákladům dopravy (pomalý karavanový obchod s malou kapacitou) se jednalo o toky zboží s vysokým poměrem hodnoty k váze. Kromě dálkového obchodu však vznikaly po celé oblasti regionální trhy pro objemné zboží (potraviny, dřevo, olej). Hlavní příspěvek mongolské kontroly spočíval v zajištění bezpečnosti (mimo jiné značný pokles ceny pojištění), posílení dopravní infrastruktury, (vytvořením jediného ekonomického prostoru) došlo k omezení poplatků a cel placených při přesunu zboží přes hranice. Kontrola celé východní a části jihovýchodní Asie (zejména Korea) umožnila rozšířit tradiční škálu zboží (nejvýznamnější bylo hedvábí a jiné zpracované zboží východu) o koření jihovýchodní Asie. Vzhledem k objektivně nižším nákladům námořní přepravy se přesun značné části obchodu na pozemní obchodní cesty zdá být jasným důkazem integrace obchodu v důsledku sjednocení politické kontroly po celé trase obchodní cesty. Na jejím západním konci to byly italské městské státy (Benátky, částečně i Janov), které již ovládly byzantský obchod a těžily ze své obchodní přítomnosti v Černém moři (Lopez 1987: 352-353). Z této oblasti postupně vytlačily řecké, syrské a židovské obchodníky (Wee 1993: 15). Nejvíce trtili pochopitelně muslimové v Iráku a Egyptě. Ztratili kontrolu nad obchodními centry v Perském zálivu a Levantě, kromě obrovských válečných škod a nákladů války pak oslabil i egyptský monopol zprostředkování trhu s kořením do Evropy. To se stalo právě v důsledku posílení pozemní obchodní cesty přes střední Asii. Mongolský vazalský stát v Persii učinil hlavní obchodní centrum z Tabrízu. Vedle hedvábí otroků a dalšího zboží, šlo především o koření z Indického oceánu a jihovýchodní Asie. Toho bylo dosaženo odklonem tohoto obchodu z Rudého moře do Perského zálivu, kde klíčovou roli sehrál autonomní stát Hormuz, sloužící jako brána pro asijský obchod do Persie. Spojencem Mongolů v jejich úsilí o odříznutí mameluckého Egypta od klíčového obchodu byl v tomto období především Janov. Naopak prosperita seldžucké (turecké) říše v Anatolii podle Abulafia (1987: 457) výrazně neutrpěla – Italové nakupovali hedvábné a vlněné zboží, koberce. Během 13. století se navíc Anatolie stala hlavním producentem kamence, na což Janov reagoval pokusem o získání kontroly nad oblastí těžby této komodity. To vedlo k dobytí ostrova Chios (1346) a válce mezi Benátkami, Janovem a Florencií.

Obecně o období Pax Mongolica platilo, že z hlediska obchodu byly daně uvalené na obchodníky a zboží více než vyvážené zbudovanou infrastrukturou a pacifikací pevninských obchodních cest mezi východem a západem. Bezpečnost obchodních karavan byla důležitá pro čínské autority i před mongolskou dynastií Jüan. Strážní věže a hlídky určené pro obranu Číny před nomádskými nájezdy sloužily i obchodním misím, vojáci vedli hostely a zajišťovali zdroje vody.

Mongolové pak vytvořili další instituce – poštovní stanice (primárně k doručování vládních dokumentů, ale i pro potřeby obchodních karavan) poskytující zásoby a nocleh kurýrům (Rossabi 1993: 353). Mongolští chánové kontrolovali, jak bylo řečeno, i vyústění obchodní trasy na Blízkém východě. Podporovali muslimské obchodníky i budování infrastruktury místními autoritami. Vytvořena byla síť caravanserai, které sloužily podobnému účelu jako zmíněné poštovní stanice (Rossabi 1993: 354). Většina obchodu byla realizována individuálními kupci a ti inkasovali většinu zisku. V prostředí mongolského ekumenického obchodního prostoru tak můžeme hovořit v zásadě o volném obchodě⁷. Lokální obchod měl podobu zásobování velkých sídel nezbytnostmi (potraviny a suroviny), dálkový obchod zprostředkoval luxusní zboží a generoval (vzhledem k obrovským vzdálenostem a času na realizaci cesty přes Asii) značné zisky. I když Čína komercí z kulturních důvodů opovrhovala a její elity (konfucianští úředníci) vyzývali k odmítnutí luxusu, exotických produktů a zbytečností, jejich elity často neodolaly zboží z Persie. Po návratu čínské etnické dynastie Ming (1368-1644) a svržení Mongolů, se úředníci snažili omezit, pokud ne rovnou eliminovat komerční vztahy s cizinci a jinými zeměmi (Dreyer 1982). Konkrétní politika jednotlivých Ming císařů se lišila, charakter obchodní politiky však osciloval mezi zákazem obchodu a jeho tolerancí, vždy však pod kontrolou státu a v rámci tributárního systému (důsledně či volně aplikovaného) (srov. Peterson 2002: 587-590).

Úspěch pozemní trans-asijské obchodní cesty závisel obecně na charakteru a míře politické kontroly čtyř oblastí: oáz Ujguristánu, měst Transoxanie, Persie a komerčních center Turecka (Abulafia 1987: 444). V 15. století došlo ve všech oblastech k posílení politické kontroly. Následníci mongolských chánů – Mughálové ovládli Ujguristán, potomci Tamerlána – Timuridé Samarkand a Herat (velká města Transoxiány). Po roce 1510 se zformovala silná Safíovský režim v Persii. A konečně oblast dnešního Turecka se dostala pod kontrolu silného osmanského režimu definitivně po dobytí Konstantinopole v roce 1453. Zejména unifikace a pacifikace oblasti pod kontrolou Osmanů vedla k růstu euroasijského obchodu. Rossabi uvádí celkem 54 oficiálních tributárních výprav mezi ujgurskou oázou Turfan a Čínou v letech 1407-1502 a další neoficiální mise podél čínské severozápadní hranice (Rossabi 1993: 358-359). Timurovský říše po úvodních sporech s dynastií Ming vyvinula komerční vztahy s čínským dvorem. Samarkand vysílal jednu oficiální delegaci každé 2-3 roky v 15. století. Přes opakované snahy úředníků mingské Číny omezit obchodní mise byl obchod zřídka zakázán. Stejně tak byly vysílány tributární mise z perských měst Šíráz a Isfahán.

Objem obchodních toků do politicky a hospodářsky silící západní Evropy v tomto období nedostačoval. Dezintegrace mongolského impéria (od počátku 14. století) znamenal těžké ztráty pro křesťanskou komerci. Evropané v asijském vnitrozemí rychle ztráceli pozice, opět bylo třeba využívat egyptské zprostředkování obchodu s Dálným východem. Režim aplikovaný muslimskými vládci vůči křesťanským obchodníkům byl ve 14. století znatelně striktnější (srov. Lopez 1987: 387-388). Egypt se pod tlakem Mongolů a křesťanů (ve 13. století) dostal do dlouhodobé finanční krize, v roce 1428 sultán převzal kontrolu nad monopolem obchodu s pepřem. V tomto období nedokázala ani vojenská síla Benátek garantovat jejich zástupcům v Alexandrii solidní zacházení. Pád Byzance (1453) dále poškodil italské obchodníky (Janov byl občasným spojencem Osmanských Turků) a celou středomořskou komerci. Přestože nelze považovat turecký režim za obecně

⁷ Máme na mysli obchod, který je realizován za účelem dosažení zisku, na základě relativních rozdílů v ceně, kvalitě statků a ekonomické efektivity zprostředkování. Překážkou volného obchodu nejsou poplatky vybírané politickou autoritou za skutečně poskytnuté služby, a v určitém smyslu ani cla a daně, jejímž cílem je generovat příjmy státu. V protikladu k politice volného obchodu je samozřejmě aplikace ochrannářského cla. Tedy cla, jehož cílem je vytvořit překážku obchodní směně, která napomůže nahrazení dováženého produktu vlastní produkcí. Extrémním případem politik státní regulace obchodu jsou státem vynucované monopoly (na obchodních trasách, či pro určité komodity) a také mocensky vynucovaný tribut či státem organizovaný dovoz nezbytností.

nepřátelský vůči obchodu a komerci, neměl žádný důvod respektovat italské privilegia dosažené dlouhodobým politickým a vojenským tlakem. Mezitím se těžiště evropské hospodářské aktivity posouvalo severozápadním směrem. Na tyto oblasti se koncentrovaly i italské obchodnické městské státy. Byli to nakonec Portugalci, kteří úspěšně obešli muslimské a italské zprostředkování luxusních dovozů do Evropy a zajistili dodávky tohoto zboží na expandující evropské trhy. Pozemní obchod s kolísající intenzitou pokračoval, byl doménou spíše specializovaných obchodních komunit (Arméni, Židé), nepředstavoval však tak zásadní politické téma jako námořní obchod, o který se nastupující světové velmoci utkaly v období evropské expanze. Základní přehled fungování pozemních obchodních tras měl demonstrovat zásadní význam existence politické kontroly pro rozvoj obchodních toků a integrace trhů. Stejně tak z něj je zřejmá instrumentální povaha obchodu pro politické subjekty té doby. Pro méně významná impéria, městské či kmenové státy byl zdrojem příjmu z cel a zdanění. Ve své příhraniční a lokální formě představoval výměnu nezbytností mezi nomádskými a agrárními společnostmi, nebo mezi městem a vesnicí. Kromě této své „přirozené“ funkce (transfer nadbytku do místa nedostatku – důsledek přirozené, absolutní výhody v produkci) měl také významnou symbolickou a politickou rovinu. To byl zejména případ Číny a její snahy o demonstraci vůdčí role v konfuciánské civilizaci. Přes značnou soběstačnost obrovské čínské ekonomiky říše poptávala stříbro. Jednalo se o základ její monetární báze a velká část světové produkce stříbra tak končila výměnou za luxusní produkty právě v Číně. To platilo o produkci perských, evropských a japonských dolů, stejně jako pozdějších výstupů dolů Nového světa. Pokud byl obchod realizován cizinci, představoval bezpečnostní a kulturní hrozbu a byl důsledně kontrolován a ve většině případů přísně regulován. To neplatilo pro volnou administrativu mongolského impéria vzniklého dobytím, ale bezzbytku pro ambiciózní čínský národní stát – ovlivněný konfuciánskou ideovou doktrínou s jejími implikacemi pro organizaci hospodářství země.

4. NÁMOŘNÍ OBCHOD V INDICKÉM OCEÁNĚ, JIHOVÝCHODNÍ A VÝCHODNÍ ASII PŘED EVROPSKOU EXPANZÍ

V období před evropskou expanzí byl dálkový obchod mezi Evropou a Asií zprostředkován muslimským světem, který vytvořil ekumenickou obchodní zónu ve Středomoří, protaženou přes Perský záliv a posléze Rudé moře do Indického oceánu. Muslimský svět z dálkového obchodu získával značné příjmy a jeho autority jej podporovaly. V rámci Středomoří byl obchod realizován do muslimských přístavů na křesťanských lodích. Klíčovou roli hrály po roce 969 egyptská centra Alexandrie a Káhira. Frankové (Evropané) nebyli podporováni, aby zůstali jako permanentní rezidenti (podobně jako ortodoxní křesťané Byzance ale na rozdíl od Židů), ale měli garanci osobního bezpečí, jistoty vlastnických práv a zisku. K dispozici jim byla potřebná infrastruktura a služby wakila – zprostředkovatele mezi vládou a kupeckými komunitami (Curtin 1984: 113). Standardní obchodní cesta mezi muslimským Blízkým východem a Asií vedla z Káhiry po Nilu k Asuánu, pak do Rudého moře do Adenu. Tento přístav byl hlavní entrepôt na cestě do Indie. Po překonání Indického oceánu loď zvolila jeden z několika přístavů (Kalikat, Kóčin, Diu, Kannar) na Malabarském pobřeží Indie, aby se vyhnula placení několikerého cla v autonomních či zcela samostatných městských státech (Pearson 1997: 70). Přeprava přes oceán byla v období před evropskou expanzí poměrně bezpečná. Samotnou oblast Indického oceánu bylo možné považovat za protažení relativně volného obchodu Středomoří (Curtin 1984: 114-115). Již v tomto období se křesťané pokoušeli o obejití muslimského zprostředkování, a to byl také jeden z důvodů, proč (v atmosféře křížáckých válek) se sultán Saladin obrátil na exkluzivně muslimskou komunitu kupců Karimi a poskytl jim fiskální privilegia a exkluzivitu na dovoz východního zboží přes Aden. Italové tak byli odkázáni jen na obchodní stanice v Alexandrii, což podle Findlaye a O'Rourke (2007: 99-100) znamenalo zlepšení směnných relací pro Egypt.

Na indickém subkontinentu a v jihovýchodní Asii byli v období před evropskou expanzí nejdůležitější obchodní diasporou obchodníci ze státu Gudžarát (severozápad) a z města Cambay. Mezi osmým stoletím a obdobím vstupu Evropanů do asijského obchodu ovládaly obchod na indickém pobřeží silné obchodní gildy, nejmocnější z nich byli Ayyavole z dnešního Bidžapur. Měli rozvinuté vojensky organizované společenské uspořádání, podle Curtina (1984: 124) se mohlo jednat o variantu militarizovaného impéria obchodních stanic. V 15. století ale již moc obchodních gild ustoupila – obchod v oblasti indického pobřeží byl tak relativně málo omezován. Hlavním exportním produktem z Indie byl pepř z Malabaru (unikátní oblast produkce do rozšíření jeho pěstování do Indonésie) a bavlněné látky (z Gudžarátu, ale i Koromandelského pobřeží a Bengálského zálivu).

Také v oblasti jihovýchodní Asie byl obchod volnější než dříve – mezi 7. a 12. století se o kontrolu obchodu pokusil stát Šrívidžaja s hlavním městem na Sumatře. Podařilo se mu kontrolovat Sundskou i Malackou úžinu. Nejvýraznější nástupnický stát byl hinduistický Madžapahit, který nebyl primárně námořní velmocí a byl rovněž na ústupu po roce 1400. Politická moc na Jávě přešla na řadu menších muslimských států – fragmentovaná politická moc v námořním obchodě znamenala, že se obchod realizoval volněji, často byl podporován panovníky, kteří doufali v zisky z přítomnosti obchodníků.

To kontrastuje s historickou zkušeností, pokud jde o obchod pozemní, kde objemu toků a integraci trhu prospívá naopak centralizovaná politická kontrola. To může platit i v případě obchodu po „vnitřním moři“ jakým bylo Středomoří za období Římské říše či vrcholu muslimského světa. Jiná situace byla – zdá se – tam, kde jednotlivé politické útvary nedokázaly a ani neměly ambici kontrolovat obchodní cesty. Jak uvidíme dále, mimo specifický případ ekumenického obchodu

(„vnitřního moře“) je třeba zásadně odlišovat zisky z obchodu jeho zdaněním či vybráním poplatků za využití přístavní infrastruktury při vstupu cizích obchodníků do přístavu (typicky autonomního města či městského státu) a zisky z monopolní kontroly obchodu (a prodeje těchto práv obchodníkům) kontrolovaného státu vykonávajícími kontrolu nad obchodními cestami.

Je skutečností, že na indickém subkontinentu se (alespoň v období evropského pronikání do asijského obchodu či v období těsně předcházejícím) nezformoval silný stát, který by usiloval o kontrolu dálkového námořního obchodu. Je otázka, nakolik byla taková situace dána nedostatkem prostředků a nakolik šlo o absenci ambice. Silné muslimské a hinduistické státy - zejména pak Mughálská říše od 1526 - nepochybně disponovaly potenciálem k intervenci do námořního obchodu (nad rámec jeho benevolentní regulace ve vlastních přístavech). Státy však evidentně nebyly námořními, ale pozemními velmocemi a z kulturních a náboženských důvodů (to platilo pro hinduistické politické útvary) se odmítaly v námořním obchodě a komerci angažovat. Pearson (1997: 52 a násl.) charakterizuje ekonomiku mughálské Indie jako založenou na efektivním výběru daní z půdy prostřednictvím reprezentativní státní moci (srov Maddison 2007: 122-123). Asi jedna třetina zemědělského produktu byla v oblastech pod bezpečnou kontrolou státu odváděna na daních (buď prostřednictvím regionálních autorit, které značnou část výnosu využily pro potřeby jejich výběru či je zadržely). V každém případě vládcí říše disponovali dostatkem prostředků k odfinancování státu a nebyli nuceni ke koncesím (v podobě svobod obchodu, podnikání či dokonce podílu na politické moci) obchodníkům nebo řemeslníkům. Obchodníci participovali na vnitřním obchodě, napomáhali monetizaci ekonomiky (rolníci mohli platit daně z části v penězích), dodávali luxusní zboží na obrovské dvory, ale zůstávali mimo stát a politiku. Politiku státu pak bylo možné označit za neangažovanou neutralitu. Obchodníci se těšili značné svobodě (cla nebyla vysoká – asi 5%; existovaly umírněná vnitřní cla a poplatky; bezpečnostní rizika byla nízká), ale byli odděleni od státu a politického vlivu (Pearson 1997: 55-56). Tato situace se tak zásadně lišila od evropských států angažovaných v dálkovém obchodě, které aktivně podporovaly politickými a vojenskými prostředky své hospodářské subjekty.

Námořní obchod na ose Blízký východ jihovýchodní Asie a dále do Číny se opíral o několik největších entrepôts. Byly jimi v období před rokem 1500 Alexandrie v Egyptě, Aden v Rudém moři, Hormuz v Perském zálivu, Kalikat, Cambay (stát Gudžarát) a Diu na Malabarském pobřeží Indie, Malakka v malajské Sundské úžině, Aceh (Sumatra), Banten (Jáva), Makassar (Sulawesi) a Čchüan-čou (Quanzhou nebo také Zaitun) v Číně. Pearson (1997: 70-75) odlišuje typické přístavní městské státy (např. Kalikat, Malakka), které byly fakticky nezávislé a neměly prostředky ke zdanění zemědělského vnitrozemí ani nekontrolovaly zdroje obchodovatelných komodit. Ty fungovaly jako distribuční centra – poskytovaly servis obchodu za nízké poplatky. Jinou kategorií byly přístavy s určitou mírou autonomie v rámci států s vnitrozemskou populací (Diu, Cambay v Gudžaratu, Makassar, Banam). Přestože obchod představoval pro tyto státy významné příjmy, disponovaly výnosy ze zdanění zemědělců a byly i zdrojem obchodovaných produktů. Ani v tomto případě (podobně jako u velkých zemědělských říší Asie) však vlády neprováděly politiky typické pro oblast Středomoří či Baltu – tedy cílenou politickou a vojenskou podporu vlastních subjektů na úkor rivalů (Pearson 1997: 73,76).

Příkladem postoje k obchodu a komerci typického entrepôt na indickém pobřeží může být politika Kalikatu. Podle Curtina byli cizinci lákáni granty půdy a jinými privilegii. Zástupce autonomní skupiny cizích obchodníků měl v dispozici dokonce trestní jurisdikci nad vlastní skupinou. Tak tomu bylo na západním pobřeží Indie obecně a souviselo to s tradicí kastovní a gildové autonomie (Curtin 1984: 132). Zajímavou institucí bylo ale organizované vyjednávání o ceně prodeje dovezeného zboží. Autority v přístavech tak chtěly čelit nevýhodě jediného prodávajícího (kapitána obchodní lodě) a mnoha kupujících v přístavu. Vybraný zástupce kupců nebo státní úředník nejprve dohodl

cenu, za kterou se zboží následně prodávalo po celou dobu pobytu lodi v přístavu. Exportní komodity byly pak oceňovány obdobným způsobem, což mělo eliminovat nevýhodu soutěže mezi prodávajícími jedinému kupujícímu. Taková zvyklost byla přebrána následně například Španěly (v Manile), kdy velitel přijíždějící džunky jednal s výběrem obchodníků pod záštitou guvernéra – kupci, kteří chtěli participovat, předem investovali určitou sumu a nakoupené zboží za vyjednanou cenu si pak mezi sebe proporčně rozdělili (srov. Curtin 1984: 134).

O oblasti moří jihovýchodní Asie hovoří ekonomičtí historikové jako o zóně volného obchodu (Evers 1988; Tarling 1992: 483-488; Pearson 1997: 70; Findlay, O'Rourke 2007: 135, 200). Příkladem může být režim Malakky, která nahradila jiné malajské obchodní centrum Palembang (na vrcholu ve 13. století), a která se v 15. století snažila o přilákání veškerého obchodu proudícího úžinou mezi Malajským poloostrovem a Sumatrou. Malakka zvolila strategii neutrality (vyvažování vlivu Číny a Siamu) a politiku nízkých cel. Nejprve městu vládli hindu, v roce 1436 vládce konvertoval k islámu. To nemělo na vlastní politiku významný vliv, snad kromě přilákání většího množství muslimských obchodníků ze západu. Jednotlivé obchodní komunity měly přiděleny rezidenční zóny v rámci města, buď samostatně, nebo spolu s kulturně příbuznými skupinami. Vláda si vybrala čtyři úředníky z řad obchodní komunity, kteří ji následně reprezentovali v jednání se státem a ostatními cizinci. Jeden reprezentoval Gudžarát, další ostatní „západní“ obchodníky (Indové a Barmánci), dále byl jmenován zástupce pro skupiny z jihovýchodní Asie (včetně Filipín) a poslední reprezentoval obchodníky z východu (Čína, Japonsko a Okinawa) (Mauro 1993: 277). Podle Wheatleyho (1957: 315 a násl.) to byli gudžarátští obchodníci, kteří kontrolovali obchod s kořením a přeprodávali ho Egypťanům a později Evropanům. Prostřednictvím těchto zástupců vláda nabízela služby, např. sklady a přepravní slony. Cla byla držena nízkou, dary sultánovi a ostatní poplatky představovaly 3-6 % hodnoty zboží stanovené komisí složenou z různých obchodníků (Curtin 1984: 130). Malakka byla závislá na dovozu většiny potravin a veškerého textilu. Jednalo se tak o specializovaný obchodní stát, který těžil z výjimečné strategické polohy. Lodě, které by chtěly pokračovat z Andamanského moře na východ (na ostrovy koření či do Číny), nebo z Jávského a Jihočínského moře na západ (do Indie a dále do Perského zálivu a Rudého moře) musely čekat v přístavu na změnu směru monzunových větrů (Abulafia 1987: 446, 450). Obchodní stát byl na příjmech z obchodu závislý, a proto byl připraven vynutit přistání obchodních lodí připravenou ozbrojenou eskadrou. Lze předpokládat, že obdobné instituce a politiky byly běžné nejen na indickém pobřeží a ostrovech jihovýchodní Asie, ale do různé míry i v dalších asijských obchodních centrech.

Jak bylo uvedeno výše, čínská hospodářská politika se vyznačovala ostražitostí až nepřátelstvím vůči obchodu a komerci obecně a dálkovému obchodu realizovanému cizinci zvláště. Cizí obchodníci byli na čínském teritoriu důsledně regulováni a jejich přítomnost byla autoritami trpěna, nebo se jednalo o důsledek rozsáhlé korupce místních úředníků. Zvláště v období vnitropolitického napětí se nevráživost vůči cizincům projevovala erupcemi násilí. Příkladem byl masakr cizinců v rámci nepokojů v Jang-čou v roce 760 a zejména v Kantonu v roce 878 (období konce dynastie Tang), po kterém obchod s muslimským světem v zásadě ustal a již se nikdy zcela neobnovil (Gernet 1996: 267, 289 a násl.).

Poněkud jiná byla situace v období vlády dynastie Sung, kdy se oceán stal hlavním vstupem do relativně otevřené Číny (důsledek problémů s nomádkými nájezdy na severu země). Počet přístavů otevřených cizí komerci se zvýšil z jediného (Kanton) za Tang na devět - nejvýznamnějším byl Čchüan-čou (Zaiton) naproti ostrovu Tchaj-wan. Podobně jako v ostatních asijských entrepôts byly zavedeny instituce autonomních obchodních komunit. Obchod byl realizován s Koreou a Japonskem, ale hlavně s jihem – Jávou, Sumatrou, oblastí Vietnamu a dále díky muslimskému zprostředkování s Perským zálivem a Rudým mořem.

Čína za Sung stavěla na svou dobu obrovské lodě a přišla s řadou zásadních inovací v oblasti námořní dopravy. Export tvořil zejména porcelán a hedvábí, dováženo bylo koření. Objem obchodu mezi jihovýchodní Asií a Čínou byl mnohonásobně většího objemu, než kolik odpovídalo obchodu mezi jihovýchodní Asií a Blízkým východem. Marco Polo tvrdil, že na každou loď do Alexandrie připadalo 10 lodí směřujících z indonéských přístavů do Čchüan-čou (Findlay, O'Rourke 2007: 100). Ve svém vrcholném období (12. století) představovaly příjmy z obchodu až 20 % celkových příjmů vlády. Šlo nejen o cla, ale i přepravek dovezeného zboží Číně a reexport do střední Asie přes státní monopoly. Proti příjmům z obchodu však stála konfuciánská preference soběstačnosti a agrární ekonomiky. Relativně otevřená politika za mongolské dynastie Jüan pokračovala, ale nakonec převládaly konzervativní proudy na čínském dvoře.

Je přitom naprosto zřejmé, že Čína disponovala obrovským námořním potenciálem – příkladem byly obrovské námořní výpravy (vedené muslimským admirálem Čeng che) na začátku 15. století (viz Maddison 2001: 69). Jednalo se o flotily desítek plavidel s posádkou až desítek tisíc mužů – zcela nesouměřitelné s kapacitou flotil evropských států v tomto období. Dosáhly pobřeží Afriky, přistály v Indii a všech významných státech jihovýchodní Asie. Lze předpokládat, že kromě zvědavosti dvorních eunuchů za nimi stála snaha o potvrzení vůdčí pozice Číny v konfuciánské civilizaci a obnovení či navázání tributárních vazeb mezi říší středu a ostatními zeměmi (Abulafia 1987: 444, 448). V roce 1433 expedice skončily a Ming se pokusili ukončit veškerou čínskou participaci na námořním obchodě. Flotily lodí byly zničeny a plavba na lodi s více stěžní zakázána. Jak uvidíme dále, ti kdo opustili Čínu po moři, čelili perzekuci a nebylo jim umožněno se vrátit (Landes 1999: 94-96; Gungwu 1993).

Tabulka 1: Čínské námořní výpravy (Čeng che) a slavné evropské expedice

	Počet lodí	Personál	Destinace
1405-1407	62	27 000	Kalikat, Jáva, Sumatra
1407-1409	-	-	Kalikat, Siam, Jáva, Sumatra
1409-1411	48	30 000	Malakka, Sumatra
1413-1415	63	29 000	Hormuz, Maledivy, Bengálsko, Čampa, Jáva, Sumatra
1417-1419	-	-	Hormuz, Aden, Mogadiš (Somálsko), Malindi (Keňa), Jáva, Ryuku (Japonsko), Brunej
1421-1422	41	-	Aden, východní Afrika, Sumtra
1431-1433	100	27 500	Ceylon, Kalikat, Hormuz, Aden, Malindi, Vietnam, Sumatra, Jáva, Malakka
<i>Kolumbus</i> 1492-1493	3	90	<i>Karibské ostrovy</i>
<i>Da Gama</i> 1497-1498	4	170	<i>Malabarské pobřeží Indie</i>
<i>Magalhães</i> 1519-1522	5	274	<i>Obeplutí země</i>

Na základě Maddison: 2001: 69.

V předvečer evropského vstupu do asijského obchodu lze Indický oceán považovat za (především) muslimy dominovanou ekumenickou obchodní zónu. Moře jihovýchodní Asie se vyznačovalo volným obchodem aktivně podporovaným jednotlivými městskými a na zisky z komerce orientovanými státy. To se v důsledku evropské intervence zásadním způsobem změnilo.

5. Italské městské státy (Benátky) ve Středomoří

V muslimském Středomoří byly obchod a komerce považovány za vznešené povolání, obchodníci a panovníci ovšem představovali oddělené skupiny s různými zájmy v teorii i praxi. Také ve státech západní Evropy byla politická a ekonomická sféra z náboženských a kulturních důvodů jasně odlišena. Přes pohrdavý postoj elit k obchodu a komerci se ale postupem času ukazovalo, že kapitál lze využít k podpoře politických cílů státu. Hlavním smyslem tolerance či později aktivní podpory (monopolního či z mocenských pohnutek přísně regulovaného obchodu) bylo zajistit příjmy státu.

Italské městské státy (zaměříme se konkrétněji na případ Benátek) byly odlišné. Komerční republika systematicky užívala státní moc nejen ke zvýšení příjmů státu, ale jako nástroj maximalizace bohatství benátských obchodníků jako socioekonomické skupiny (Lopez 1987: 335). Města měla obecně samosprávný status. Formální vláda byla rozdělená mezi byzantského císaře, Svatou říši římskou a papeže – de facto se jednalo o politickou autonomii (Tilly 1990: 143-147). Severní Itálie byla v období středověku suverénně nejrozvinutější část křesťanské Evropy s vysokým stupněm urbanizace, kapitálové vybavenosti a nejrozvinutější infrastrukturou (Maddison 2001: 56). Milán a Pávie byly důležitými průmyslovými a také bankovními centry, která těžila z trans-alpského obchodu. Pobřežní města Amalfi, Bari, Pisa, Janov a hlavně Benátky dokázaly získat dominantní pozici ve středomořském obchodě a rozsáhlá privilegia v přístavech celé oblasti. Díky pozemnímu obchodu na Rýnu, Máze a Šeldě se do severní Itálie dostávalo vlněné oblečení a látky. Ty byly zpracovávány (Florencie, Milán) a reexportovány do Španělska, severní Afriky a na Blízký východ (Wee 1993: 16). Opačným směrem proudilo luxusní zboží z Blízkého východu a Asie (koření a hedvábí). Zprostředkování tohoto obchodu se stalo doménou Benátek a Janova (Lopez 1987: 323). Protože dálkový obchod byl od počátku v rukou patriciů – urbánní komerční oligarchie, která držela politickou moc – nebylo potřeba ochranných asociací, které by bránily obchodníky před politickou mocí. Sociální a politický status řemeslníků-průmyslníků byl však i v italských městských státech ve srovnání s obchodníky a bankéři znatelně nižší. Jak uvádí Mauro, benátské obchodníky žili v gildě, kterou byl samotný benátský stát (Mauro 1993: 259).

Politické instituce Benátek se vyznačovaly zapojením velkých segmentů společnosti participujících na obchodě do politického rozhodování. Tím se tato obchodní republika lišila od ostatních křesťanských států. Acemoglu s Robinsonem konstatují, že v roce 810 byly Benátky nejen nejbohatším místem na světě, ale také státem s nejinkluzivnějšími institucemi. Zdůrazňují roli „commendy“ (Acemoglu, Robinson 2012: 152-156). Šlo o instituci spojenou s dálkovým obchodem, kdy investor (benátský patricij) uzavíral smlouvu o spolupráci s podnikatelem, který pro něj vykonával obchodní misi. Investor pak inkasoval dvě třetiny výnosu. Nezáměrný podnikatel se ale díky zisku z obchodní mise mohl relativně snadno zařadit do stavu patriciů (srov. Lopez 1987: 314, 344, 364). Taková míra sociální mobility byla ve feudálním světě nevídaná (někteří autoři ale upozorňují na existenci podobných institucí v islámském světě, tzv. „qirad“ viz Udovitch 1962). Tomu odpovídaly také politické instituce (volený Dóže, Velká rada, Rada poradců, soudy), které umožňovaly rozsáhlou participaci majetných občanů. Každá nová skupina zbohatlých občanů však snižovala zisky a exkluzivitu zavedených elit.

Od konce 13. století proto můžeme pozorovat snahy o omezení sociální mobility a otevřenosti systému. Ten se skutečně uzavírá (La Serrata, 1297), kdy bylo členství v radách upřeno příslušníkům rodin, které v nich dosud nefigurovaly (Lopez 1987: 336). V roce 1315 byl vypracován seznam benátské šlechty (Zlatá kniha) a zároveň došlo k zákazu „commendy“. Soukromý obchod byl tvrdě zdaněn a nadále byl realizován exkluzivně státem (Lopez, Raymond, Constable 2013: 174-

183). Benátský stát musel potlačit řadu nepokojů a podobně jako v ostatních italských městech docházelo k nárůstu majetkových nerovností a politického napětí. Ostré sociální konflikty otrásaly prosperitou Florencie – špičkového průmyslového centra zaměřeného na zpracování vlněného a hedvábného oblečení (Wee 1993: 22). Větší sociální nerovnost byla také v Janově, kde velké rodinné společnosti investovaly do výprav za kořistí a obchodem a vypracovaly se v mocné bankovní domy, jež kontrolovaly politickou moc. Konflikty mezi jednotlivými městskými státy probíhaly po celé období jejich vzestupu – objektivním faktorem byla zejména průměrná výkonnost zemědělství a související vysoká závislost na dovozu potravin. Soutěž o podíl na obchodě a o trhy průmyslových výrobků byl zároveň soutěží o prostředky na dovoz nezbytností. V ní byly využívány veškeré prostředky, embargo, pirátství, ničení přístavů, diskriminační cla, budování nových obchodních cest obcházející etablované kanály obchodu pod kontrolou rivala, zákazy vývozu drahých kovů, surovin i omezování migrace pracovníků (viz Lopez 1987: 339-340, 360).

Pro získání pozice hlavního zprostředkovatele obchodu mezi Blízkým východem a Asií na straně jedné a severozápadní Evropou na straně druhé bylo klíčové zajištění rozsáhlých obchodních privilegií ve Středomoří a následně vybudování „impéria obchodních stanic“ („Trade Post Empire“, srov. Curtin 1984: 119). Díky tomu měla námořní velmoc přístup k trhu zboží, kontrolu obchodních cest, základny pro akce proti rivalům a pirátům. K tomu posloužila velmi pragmatická zahraniční a obchodní politika, jejímž důležitým komponentem bylo účelové lavírování v rámci staletého konfliktu mezi nejvýznamnějšími politickými a hospodářskými centry – byzantskou říší a muslimským chalífátem (srov. Lopez 1987: 314). V praxi se jednalo se o mix obchodu, pirátství a vojenských akcí. Obchod se postupně dostal na první místo. K politicky nejvýznamnějším rodinám – na rozdíl od severozápadní Evropy - patřili obchodníci a bankéři, dóže pocházel ze stejných patriciů. Armáda a diplomacie Benátek čerpala z vlastních lidských a kapitálových zdrojů. Důležitým cílem vojenské politiky byla ochrana obchodních monopolů a vlastních obchodníků, konkrétně pak usměrnění dálkového obchodu a dodávek nezbytností včetně budování impéria za tímto účelem (srov. Rapp 1975). Klíčovou se ukázala podpora byzantského impéria a participace na organizaci křížových výprav. Za pomoc byzantskému císaři proti Normanům v jižní Itálii získaly Benátky bezcelní přístup do impéria. Tím získaly přístup k luxusnímu zboží i cenovou výhodu oproti konkurentům. Podpora Byzance proti muslimům pak vedla potvrzení komerčních koncesí a možnosti vybudovat doky a sklady přímo v Konstantinopoli. Důležitou roli hrál podíl na křížových výpravách, kdy převážely a zásobovaly křížáky a částečně využívaly hrozbu vlastní flotily k získání komerčních koncesí a několika strategických bodů (Kréta, Negroponte, Acre) (Lopez 1987: 347). Úspěch první křížové výpravy (založení křesťanských států v Palestině) vyústil v získání obchodních privilegií v Palestině a Sýrii. Republika postupně získala kontrolu nad Jadranem a byla státem závislým na obchodu – dovážela potraviny a suroviny, disponovala jen omezeným vnitrozemím. K obratu v zahraniční politice došlo v roce 1204, kdy Benátky participovaly na vyplenění Konstantinopole (Latinské císařství), z čehož vytěžily přístup do Černého moře, který jim byl předtím upírán. Důkazem pragmatické politiky byl export otroků na Blízký východ a do Egypta (zdroj pro mameluckou otrockou armádu; Abu-Lughod 1991: 121 a násl.), stejně jako zbraní a materiálu na stavu lodí muslimům. Italové opakovaně válčili s Egyptem a Sýrií, neúspěšně se pokoušeli prolomit také byzantský škrtící bod omezující obchod s východem. Vládcí Egypta zakazovali křesťanům obchodovat mimo pobřeží Středozemního moře, Byzanc tolerovala lynčování a plenění italských čtvrtí v Konstantinopoli. Dobyetí těchto států bylo zjevně mimo možnosti Italů, a jak ukázaly křížové výpravy (včetně těch, jejichž cílem byl právě Egypt, 1218-1221 a 1249-1250), i celé tehdejší Evropy. Po většinu tohoto období však italské státy s muslimskými nepřáteli čile obchodovaly, jen neochotně akceptovaly papežský zákaz exportu válečného materiálu Egyptu a největší dopad

konečné porážky křesťanů tak Lopez (1987: 352) spatřuje v papežském zákazu veškerého obchodu s Egyptem po roce 1291.

Základem obchodu se stal pepř a koření s Asie a dovoz hedvábí a později i bavlny pro severozápadní Evropu. Exportováno bylo stříbro (ze střední Evropy) a zejména vlněné plátno (z Florencie a Flander). Italské státy dovážely rovněž obilí (třetinu spotřeby Florencie, možná více než to v případě Benátek; viz Lopez 1987: 369), a to ze Sicílie, Kréty ale také Černého moře (za podmínky získání povolení k vývozu obilí od tureckého vládce). Stejně jako ostatní italské městské státy byly silně závislé na dovozech potravin a jejich pravidelné dodávky představovaly prvořadou strategickou prioritu státu (srov. Parry 1967: 155 a násl.). Ale obecně platilo, že dálkový obchod, který Benátky realizovaly, měl charakter státem řízeného regulovaného obchodu. Kromě potřeby zajištění potravin (a později surovin pro průmyslové výroby) to platilo i pro obchod s východním luxusním zbožím, pro které byla charakteristická vysoká hodnota k hmotnosti a neelastická poptávka (Wee 1993: 22). Stát postupně kontroloval stavbu lodí a vlastnil nejnámější doky (Arsenal), nakupoval pro ně strategické suroviny (od 13. století). Organizoval pravidelné konvoje do východního Středomoří a od 14. století pak jednou ročně do západní Evropy. Komerční politiku Wee (1993: 23) charakterizuje jako agresivní státní merkantilismus a veřejné vlastnictví komerčních flotil považuje za klíčový nástroj v dosažení politické a námořní hegemonie. Rozšířené byly monopolistické a kartelové praktiky, příkladem může být nařízení benátské vlády (1283), kterým byl zřízen obchodnický kartel za účelem jednotného nákupu bavlny a pepře na trhu v Alexandrii. Striktní byla regulace domácího trhu i dálkového obchodu prostřednictvím řemeslnických gild. Charakteristické byly pro tuto politiku striktní zákony o plavbě, které usměrnily veškerý obchod s Jadranem a většinu obchodu východního Středomoří přes Benátky a stanovily, že jen benátská flotila může do města dopravovat koření z východu (viz Rapp 1975).

Trénovaný diplomatický sbor poskytoval informace o obchodních příležitostech státu i obchodníkům, zastupoval jejich zájmy a jednal v zájmu bezpečí a ochrany jejich majetku. Komerční zájmy sice řídily benátský stát, ale stát reguloval komerční aktivitu svých občanů (Wilson 1967: 492; Lane 1973: 102-110). Tilly (1990: 147-148) shrnuje, že Benátčan na cestě do Levanty jel na státem zbudované lodi, velel státem nominovaný kapitán, rychlé a dobře chráněné konvoje byly organizovány státem. Když dorazil do Alexandrie či Acre, mohl dostat rozkaz přidat se k jiným Benátčanům ve státem organizovaném nákupu bavlny či pepře. Taková organizace obchodu, kdy si jednotliví benátské kupci nekonkurují navzájem, se ukázala jako velice efektivní. Povaha benátského obchodu pak vedla k vytvoření pružného predátorského státu, který válčil málo, ale pokud to bylo potřeba, tak se vši rozhodností. Nejsilnější flotila Středomoří umožnila mnohým benátským koloniím získat úplné či značné osvobození od daní v zemích, v nichž operovaly – diskriminováni tak byli místní obchodníci.

Benátky se specializovaly na cenné zboží malé hmotnosti (v protikladu ke kupcům ze severní Evropy) a také proto byla efektivita spatřována ve státních monopolech (luxusní a exkluzivní zboží tolik nepodléhalo výkyvům nabídky a poptávky) a vojenské ochraně obchodníků. Benátský stát nebyl nikdy velký, nevytvořil si rozsáhlé struktury k získávání příjmů z daní. To byl logický důsledek kapitálově bohaté obchodní republiky opírající se o malé zemědělské zázemí a populaci, avšak těžící ze zdanění obchodu a s možností půjčit si v případě nouze od vlastních občanů (Tilly 1990: 144 a násl.).

Největším konkurentem Benátek byl Janov. První kapitál získal nájezdy na arabské přístavy v severní Africe. Spolupracoval s křížovými výpravami a získával komerční privilegia (viz Lopez 1987: 345-346). Když se Benátky staly dominantní ve východním Středomoří a v Černém moři, podpořil Janov byzantský protiútok a obnovení impéria v roce 1261. Za to získal impérium obchodních stanic, jaké si Benátky vymohly o 50 let dříve (základny Chios, Kaffa na Krymu a Pera v Konstantinopoli)

(Findlay, O'Rourke 2007: 95). Nakonec to byl Janov, kdo byl silnější v Černém moři, Benátky si udržely rozhodující vliv ve východním Středomoří a v Egyptě (zvláště po zjetí janovské flotily v laguně Chioggia 1380). Tilly uvádí, že ještě efektivněji než Benátky kontrolovaly východní Středomoří, opanoval Janov obchodní cesty na západ (Tilly 1990: 144). Novinkou byla na konci 13. století námořní cesta do Anglie a Flander, kterou získal Janov přístup ke klíčovým komoditám – anglické vlně a vlámskému plátnu. Námořní obchod se západní Evropou pak získal převahu nad obchodem pozemním (přes alpské průsmyky a po řekách přes Francii do Německa a Flander). To byl také důsledek morové epidemie a stoleté války ve 14. a 15. století. Italské lodě pravidelně směřovaly do Londýna a Antverp, což prospělo Katalánsku a Valencii, ale především portugalským a francouzským atlantickým přístavům. V Bruggách a Londýně se pak italští kupci setkali s obchodníky Hanzy, kteří do značné míry zabránili jejich snahám o další penetraci severozápadní Evropy (Wee 1993: 18). Je třeba zdůraznit, že nejen italští dovozci východního luxusu, ale také milánští a florentští nákupčí vlny čelili v západní Evropě nepřátelským náladám místních podnikatelských skupin. Ochrana (např. anglických a francouzských) panovníků byla důsledkem významu italských obchodních a bankovních domů pro jejich pokladny – snadno však mohla být vystřídána politikou konfiskace majetku a vyhoštění. Lopez uvádí (1987: 359), že nevraživost katolické Evropy vůči italské finanční elitě byla obecně vyšší, než ta, které čelili v muslimském světě či Byzanci.

Italské obchodní republiky dosáhly na svém zenitu (13. a 14. století) kompletní komerční dominance ve Středomoří a Konstantinopoli. Urychlily tím rozpad východního Říma a omezily ekonomickou nadvládu muslimského světa. Výzvu pro ně představovalo rozvinutí alternativní obchodní cesty pro východní luxusní zboží (především koření) kolem mysu Dobré naděje Portugalci. Ambiciózní plán vybudovat impérium obchodních stanic, které by umožňovalo kontrolovat tento významný obchod, mohlo ohrozit prosperitu italských států.

Po dobytí Egypta Osmany (1517) řešil nový režim stejný problém jako dříve Mamelukové – jak zajistit, aby koření a hedvábí proudilo přes Rudé moře a ne kolem Mysu (či dříve Volhu a Rusko). Pro Benátky se tak stali muslimové strategickým spojencem – nerozhodný výsledek války s Portugalskem (nedokázali dobýt klíčový přístav Aden) vedl k dělení trhu mezi nimi a Muslimy (Parry 1967: 166-167). Po náhlém poklesu objemu obchodu s kořením se pro Benátky situace stabilizovala. Spojenectví s Osmany Benátkám (opět projev pragmatické politiky) nezabránilo proti nim vést války o Kypr a Krétu. Tyto ostrovy hrály významnou roli, protože se jednalo o zdroje cukru (viz Maddison 2001: 58, 60). Muslimský svět tímto významným produktem (šlo o specializovanou, kapitálově a na kvalifikovanou pracovní sílu náročnou produkci) ovlivnil křesťanský svět. Z Blízkého východu se produkce přesunula na Středomořské ostrovy, následně na ostrovy v Atlantiku (Portugalci) a do Karibiku a Jižní Ameriky. Pěstování cukru bylo v muslimském světě asociováno s otroctvím, křesťanské otrocké cukrové plantáže se staly předobrazem Nového světa. Od této doby byla evropská kolonizace asociována s cukrem, cukr s otroctvím a od zkušenosti se zavážením portugalských cukrových kolonií africkými otroky pak bylo otroctví asociováno s černochoy.

Tabulka 2: Produkce cukru podle regionu (tuny)

	Kypr (Byzanc/ Benátky)	Madeira (Port.)	Svatý Tomáš (Port.)	Brazílie (Port.)	Britský Karibik	Francouzský Karibik	Ostatní Karibik	Ostatní svět
1456	800	80						
1500	375	2 500						
1580		500	2 200	2 300				
1700				20 000	22 000	10 000	5 000	
1760				28 000	71 000	81 000	20 000	
1787				19 000	106 000	125 000	36 000	
1815				75 000	168 000	36 600	66 200	18 500 (10000 řepný)
1894				275 000	260 200	79 400	1 119 000	6 523 600 (4725 řepný)

Maddison: 2001: 60.

Model intenzivní produkce cukru středomořských ostrovů byl replikován na portugalských atlantických ostrovech, následně v Brazílii a v Karibiku. Tvořil jádro francouzského koloniálního obchodu do napoleonských válek. Právě válečné blokády v tomto období (odříznutí Francie a kontinentu od dodávek z Karibiku) vedly k nastartování průmyslové produkce řepného cukru a vzniku odvětví, s jehož ekonomickou životaschopností se evropská ekonomika potýká dodnes.

Kromě produkce cukru a tradičního zpracování vlny (Florence, Milán, Benátky) a hedvábí (Lucca, Benátky, Janov a Neapol) se postupem času v italských námořních obchodních republikách prosadily další průmysly, jako bylo sklářství či výroba papíru (Parry 1967: 162; Lane 1973: 308). Průmysl a finančníctví postupně převládly jako hlavní pilíř hospodářství nad dálkovým obchodem. Přesto si Benátky stále udržovaly klíčovou pozici v námořním obchodě i impérium obchodních stanic (Kypr do 1573 a Kréta do 1669). Byly to nakonec západoevropské mocnosti (Anglie a Nizozemí), které zničily benátskou dominanci ve Středomoří (Parry: 1967: 159).

Velké specializované obchodní plachetnice (fluyta, galeona) nahradily hegemonii benátské galéry (viz dále). Již ve 14. století se ale Benátky angažovaly v pozemních válkách. Italské státy tlačily na Benátky a ohrožovaly jejich přístup k obchodním cestám na sever. Na konci století se do Itálie natlačily zaalpské země, což donutilo Benátky spojit se s Kastilií a Svatou říší římskou proti Francii. Ve stejném období posilovali Turci ve východním Středomoří. Vše vedlo k reorganizaci hospodářství i zahraniční politiky v 15. století. Benátky se postupně více angažovaly v průmyslu a správě vlastního teritoria a rozvoji zemědělského zázemí. Špičkové průmyslové produkty (oděvy, sklo) byly prodávány v Levantě i jinde (srov. Lane 1973: 354-363). Tento prodej vlastní produkce postupně nahrazoval klíčovou roli tradičního obchodu spočívajícího ve zprostředkování unikátního zboží (takové, které je produkováno v místě nákupu a není a obvykle nemůže být vyráběno v místě prodeje) mezi destinacemi produkce a spotřeby. V oblasti obranné a zahraniční politiky byly Benátky nuceny najímat armády z řad cizinců (mimo tradičních občanských milicí a osádek vojenských lodí) a bojovat války nikoli o obchodní privilegia, ale o udržení nezávislosti.

Benátský úspěch v Středomoří předznamenal nejen změnu v rozložení sil mezi muslimským světem a Evropou, ale stal se modelem obchodně-politické strategie, která byla následně opakovaně replikována v období evropské expanze. Budování impéria obchodních stanic Portugalci a Nizozemci v Asii, nebo na ostrovech Atlantiku, či dokonce v severní Americe následovalo precedenty úspěchu Benátek a Janova. Na začátku expanze evropské země často využívaly při

misích nejen italského finančního kapitálu ale i personálu (Curtin 1984: 119). Italské městské státy představovaly příklad politických režimů kladoucích důraz na komerční zájmy, vytvořily pro jejich prosazení a ochranu efektivní státní struktury bez velkých byrokracií. Přišly s relativně účinnými způsoby jak financovat válku a ostatní náklady státu, vybudovaly instituce reprezentující jejich komerční oligarchie ve všech státních organizacích. Dostupnost kapitálu umožnila státům financovat rostoucí náklady válčení (typicky najímáním žoldnéřských sil) prostřednictvím zdaněním obchodu a půjčkami krytými dalšími výnosy z daní a poplatků, navíc od vlastních občanů a jejich rodinných podniků. Jednalo se o jednu z možností řešení problému přežití státu v mezinárodním prostředí, kterou Tilly klade do protipólu k zdanění zemědělské činnosti masy nevolníků v agrárních impériích. Tento systém garantoval úspěch komerčních a politických mocností typu městského státu ve Středomoří do té doby, než náklady války a velikost národních armád nepřekonal jejich kapacity dané objemem zdrojů (populace, zemědělské zázemí), jak pokud jde o odfinancování vlastní války, tak schopnost kontroly obchodu a příjmů z obchodu proti rivalům z řad nastupujících evropských velmocí.

EVROPSKÁ EXPANZE A OBCHODNÍ POLITIKY V HISTORICKÉ PERSPEKTIVĚ

Jak jsme se pokusili ukázat, dvě typické teritoriální politické organizace předmoderního světa – feudální zemědělská impéria i aristokratické městské státy – měly obvykle tendenci k regulaci hospodářských toků mezi oblastmi pod kontrolou různých politických autorit (tj. zjednodušeně mezinárodní obchod). Nelze hovořit o pravidle, spíše o sumě významných příkladů (antické městské státy, středověké říše, asijské říše) – existovala řada výjimek. Mezi ně patřily obchodnické městské státy Indického oceánu a jihovýchodní Asie, městské státy hedvábných stezek, pragmatický islámský svět. V jiných případech kontrola obchodu nebyla prioritou státu (mughálská Indie), nebo jeho důsledná politická regulace nebyla reálnou možností vzhledem k nedostatku zdrojů nezbytných k přežití státu (potravin, strategické komodity, nedostatečné příjmy z půdy – např. městské státy Porýní). Lze ale opatrně zobecnit, že kořeny moderních politik podporujících obchod, nebo dokonce volné mezinárodní hospodářské toky, nelze hledat u relativně liberálnějších aktérů (asijské obchodní státy, islámský svět). Jak uvidíme níže – ty je třeba pečlivě odkrývat buďto v politikách podporujících konkrétní strukturu obchodní výměny v národním zájmu (merkantilismus), nebo v dosažení preferované pozice v mezinárodní dělbě práce (tzv. liberální režimy 19. a 20. století).

Podle nás platí, že expanze islámského světa a vytvoření obrovské říše v hospodářském srdci antické a středověké Evropy - ve Středomoří - představovalo pobídku i vzor pro ekonomicky nejrozvinutější křesťanské státy – městské státy italského poloostrova a Španělska.

Nájezdy na islámské přístavy severní Afriky poskytly kapitál (Janov, Benátky, Pisa), kupecké oligarchie se pak pokusily získat podíl na rentách ze zprostředkování obchodu s asijským a africkým luxusním zbožím. Kontrola obchodních cest – v evropském případě mezi Levantou a Alexandrií na straně jedné a alpskými průsmyky a západní Evropou (Benátky), nebo západním Středomořím a Evropou (Janov) – byla logickým využitím geografické pozice, i převzetím tradičního vzorce kontroly dálkového obchodu. Tomu odpovídal model impéria obchodních stanic, opevněných pozic s malým vnitrozemským zázemím, které poskytovaly ochranu vlastnímu obchodu a zároveň měly za cíl poškozovat rivaly. Agresivní obchodní politiky a státní monopol byly odlišné od obvyklé praxe islámského světa a máme za to, že jejich základ lze spatřovat v etosu vojenské aristokracie evropských antických městských států (zisk majetku jako kořisti, důraz na soběstačnost, etnickou exkluzivitu).

Prostřednictvím státem kontrolovaného a z velké části realizovaného obchodu dokázaly italské státy shromáždit dostatečné prostředky pro uhájení své faktické autonomie vůči středověkým říším.

Rozvinutí zemědělského vnitrozemí a rozvoj průmyslové produkce s vysokou přidanou hodnotou (např. produkce a dokončování vlněných oděvů) byly inspirovány odvětvově a technologicky islámským světem (produkce hedvábí, sklářský a papírenský průmysl), byly ale i reakcí na portugalské pokusy a částečný úspěch o obejití muslimského a italského zprostředkování obchodu luxusním zbožím.

Jak uvidíme níže, rovněž Portugalsko zahájilo svou expanzi nájezdy na severoafrické muslimské přístavy (Ceuta), po obsazení atlantických ostrovů (Madeira, Svatý Tomáš) rozvinulo plantážovou výrobu cukru – po vzoru italských plantáží Kypru a Kréty. Lákadlem byla participace na obchodě se zbožím západoafrického pobřeží (zlato, otroci). Vstup do něj byl výsledkem záměrných politik státu a jeho pobídek. Impérium obchodních stanic v Asii bylo zjevně inspirováno úspěchem italských států ve Středomoří. Agresivní monopolní politiky rovněž navazovaly na praxi Benátek a Janova. Přes značnou decentralizaci obrovského portugalského impéria a jeho poměrně pragmatické faktické fungování je zřejmé, že při jeho formování hrály významnou roli jak myšlenka

svaté války (pokračování reconquisty mimo portugalské teritorium), tak kulturní a sociální hodnoty a postoje jeho feudální vojenské aristokracie.

6. SOUPEŘENÍ O OBCHOD NA BALTU A V ZÁPADNÍ EVROPĚ

Dálkový obchod ve středověké Evropě byl komplexním a nesnadno postižitelným fenoménem. Je třeba vycházet z toho, že se do něj drtivá většina obyvatel feudální Evropy nikterak nezapojovala. Přesto se jednalo o ten segment ekonomiky, který měl dynamický charakter, byl spojen s difuzí znalostí a technik, byl zdrojem kontaktů různých etnik a kultur a inovací (Bentley 1996). Mezinárodní obchod a komerce byly spojeny s akumulací kapitálu a ten ovlivňoval potenciál politických celků k vlastnímu přežití, reprodukci a potenciální expanzi. V křesťanské Evropě stále spíše trpění obchodníci a bankéři (na spodních příčkách sociální stratifikace) postupně formovali sociální a ekonomickou sílu, která dokázala díky svým zdrojům získat na politickém suverénovi mimořádná privilegia. To vedlo ke kumulativnímu procesu, kdy svobody získané za asistenci politické moci v dosahování jejích cílů byly využívány k akumulaci kapitálu, který dále zvyšoval potenciál jeho držitelů v získávání dalších privilegií. V komerčních oligarchických republikách, jako byly Benátky (města Hanzы, Flandry, nizozemské provincie), dokázaly tyto skupiny ovládnout politiku. Omezení daná charakterem městských států a městských impérií (populace, slabé surovinové a zemědělské zázemí, decentralizovaná politická moc nebo subtilní veřejné instituce) ale mohla vést k tomu, že takové subjekty nedokázaly uspět v konfrontaci s formujícími se národními státy (Zanden, Horlings 1999: 21). Obchodní komunity existovaly v různých typech států a v žádném případě se neomezovaly jen na obchodní republiky. Právě jejich koexistence s mnohdy absolutistickými a agresivními zemědělskými impérii ukazuje na křehkou a složitou rovnováhu mezi hospodářskou a politickou mocí. Obchod představoval kanál k zajištění nezbytných dodávek potravin a strategických surovin. Měl tak bezpečnostní rozměr a byl neopominutelnou hodnotou bez ohledu na další benefity, které z něj politický subjekt mohl čerpat. Byl zdrojem příjmů (daně, cla) pro politickou elitu, která zvyšovala její možnosti uspět v konfliktech. Kromě toho mohla být etablovaná obchodní a finanční komunita využita k financování nutných výdajů státu formou úvěru (nuceného, koncesního za privilegia či na komerční bázi).

Obchodní komunity středověké křesťanské Evropy formovaly asociace, které se svou povahou podobaly řemeslnickým gildám. Významným principem byla solidarita a vzájemná pomoc příslušníků asociace působící obvykle v různých státech. Mauro (1993: 259) hovoří o „nations“ (diasporách) – šlo o obchodníky z určité země, kteří vytvořili komunity v přístavech jiných států, kde se mohli setkávat s celou škálou přístupů: nevraživostí, tolerancí či svobodami a aktivní podporou jejich aktivit. Asociace byly vytvořeny za tichého souhlasu panovníka daného území a se souhlasem panovníka země původu kupců. Nejčastěji bývaly takové asociace spojovány s portugalskými a židovskými obchodníky. Obě kategorie splynuly poté, kdy španělská perzekuce vytlačila Židy do Portugalska a ti opanovali dálkový obchod i finančnictví jako portugalští „noví křesťané“ (1497-1536) (Mauro 1993: 267). Také v důsledku blízkých vztahů mezi Portugalskem a Flandrami tvořili významnou část obchodní komunity v Bruggách a později v Antverpách.

Na rozdíl od obchodu v jižní Evropě, na blízkém východě a v Asii, středověkému obchodu v severozápadní a severní Evropě dominovaly nezbytnosti. Přestože pro velká sídla severní Itálie a Blízkého východu byl dovoz potravin a některých surovin rovněž nezbytný, velkou část komerce představovalo zpracované zboží (s vysokou přidanou hodnotou) a luxusní zboží východu. Obchodu v severozápadní Evropě dominovalo zboží značného objemu, hmotnosti a relativně nižší hodnoty. Luxusní zboží bylo dováženo do obchodních center a na aristokratické dvory obchodníky z Itálie, ale jeho význam byl až do konce středověku (tj. do 16. století) omezený (srov. Postan 1987: 169). Z drahého zboží je možné uvést v podstatě jen severské kožešiny, které měly určitý význam. Naopak určitě nejvýznamnější byl obchod s potravinami a surovinami, bez kterého by nebyl hospodářský

rozvoj klíčového regionu světové ekonomiky v následujících stoletích vůbec myslitelný. Nejvyspělejší ekonomiky regionu, jádro průmyslu a urbanizované oblasti – Frísko, Flandry, Brabantsko a později holandské Nizozemí potřebovaly značné a pravidelné dovozy potravin z oblastí s přebytkem. Exportéry obilí byly regiony severní Francie, Anglie (zejména ve 13. století), Porýní a v důsledku německé kolonizace slovanského východu (Prusko) zejména pobřeží Baltu. Druhou nejvýznamnější mezinárodně obchodovanou potravinou byly ryby, zejména sledi ze skandinávské Skanie, kteří představovali jeden z klíčových zdrojů obchodních zisků Hansy. Podle Postana (1987: 172) lze za třetí komoditu vsutku mezinárodního (dálkového) obchodu s potravinami označit víno. Tento obchod hospodářsky propojil Anglii s oblastmi La Rochelle a Gaskoňska. Asi nejdůležitějším materiálem v obchodě severozápadní Evropy bylo dřevo – klíčová komodita se strategickým a politickým významem, nezbytná pro stavební průmysl (zejména v oblasti urbanizovaných Flander, Brabantska a Nizozemí, později i v Anglii) a pro loďarství. Ještě významnější vstup pro průmyslovou produkci – a komodita, kolem které se obchodní politika regionu nejvíce točila – byla vlna. Vlněné látky a oděvy je třeba považovat za výstupy nejdůležitějšího průmyslu dané doby a hlavní evropský export, který umožňoval získávat strategické komodity Baltu (zejména obilí a dřevo), suroviny Anglie (vlna, cín, uhlí), jiné důležité komodity (španělská vlna, francouzská sůl a víno atd.) a také luxusní zboží jižní Evropy a Východu (koření, hedvábí a další k vyrovnání deficitu obchodu s potravinami a surovinami). Zvláštní pozici mělo stříbro jako základ monetární báze, surovina i oběživo. Jak je z uvedeného – velmi zjednodušeného (srov. Postan 1987: 168-182) - výčtu patrné, velká část středověkého obchodu v severozápadní Evropě měla značný strategický a bezpečnostní dopad. Jednalo se o neopominutelné nezbytnosti, bez nichž byl rozvoj a často i přežití států těžko představitelný. To byl také hlavní důvod, proč politická moc neustále intervenovala a využívala celou škálu nástrojů (široce chápané) obchodní politiky, o kterých v této práci pojednáváme

Z hlediska mezinárodního obchodního systému a logiky obchodní politiky je potřeba považovat za mimořádně zajímavý příklad obchodní politiky síť německých měst Hanzy a její snahu o monopolizaci obchodu na Baltu a s Anglií. Na logice konfliktu Hanzy s Anglií je možné demonstrovat nejen cíle a nástroje obchodní politiky, ale také vliv, který na její formování v období střetu o obchodní monopoly měla domácí politika v národních státech, které postupně přijaly obchodní asociace za své a učinily je součástí své snahy o realizaci národních zájmů (Viner 1955: 59, 62).

Hanza se v baltském obchodě etablovala v období mezi ústupem Svaté říše římské a nástupem evropských národních států (12.-16. století). Jednalo se až o dvě stovky severoněmeckých měst navazujících na tradici obchodu na starších židovských obchodních trasách. Ve 13. století zformalizovaly svazek pro vzájemnou ochranu za účelem monopolizace severních obchodních cest. Svazku dominovali největší členové (Visby, Lübeck, Gdaňsk, Kolín, Brunšvicko), jejichž relativní síla se v průběhu staletí měnila. Za čtyři pilíře jejich obchodní pozice v severní Evropě Mauro (1993: 258) označuje Londýn, Bruggy, Bergen a Novgorod. Tato centra splňovala podmínky, které byly součástí strategie Hanzy – šlo o důležitá komerční centra poměrně daleko od severního Německa disponující produkty, které byly důležité pro jednotlivé státy v této oblasti, a Hanze se v nich zároveň podařilo získat významná privilegia od lokálních autorit. Obchod měl jasnou logiku – města Hanzy převážela vlnu, plátno (a cín) z Anglie a Flander na východ a potraviny (obilí, ryby) a suroviny (obilí, dřevo, měď, kožešiny, smolu, dehet) na západ (Parry 1967: 167-168). V podstatě veškeré komodity byly buď nezbytnosti pro rozvíjející se a později expandující národní státy jako byla Anglie a Nizozemí (obilí z Polska a strategické suroviny pro stavbu lodí z Ruska a Norska) nebo průmyslové produkty (zejména plátno) doplněné stříbrem k pokrytí obchodního deficitu na sever a východ (Wilson 1967: 509; Parry 1967: 177 a násl.). Strategie kontroly obchodních cest (srov. Hirschman 1969: 14-15), která se vyvinula v Evropě 11. století, souvisela jak s růstem objemu obchodu

(přirozená dělba práce – transport komodit a produktů z místa výroby na místo spotřeby), tak se sjednocováním národních států (integrace národních ekonomik) a posilováním jejich politické a vojenské moci (zajištění materiálu na budování obchodní a vojenské flotily). V prostoru fragmentované suverenity středověké Evropy existovaly pouze lokální trhy doplněné segmentem dálkového obchodu s luxusním zbožím. Svým mezinárodním dosahem a charakterem výjimečným fenoménem 12. a 13. století byly veletrhy v Champagne (v severovýchodní Francii), propojující regiony produkující vlněné a lněné plátno (Flandry), s oblastmi produkce špičkových oděvů (italská města); jednalo se také o hlavní trh s produkty severní Evropy (kožešiny) a východního luxus (koření, hedvábí). Úpadek veletrhů měl řadu příčin, mezi hlavní je však třeba zařadit podřízení oblasti pod přímou kontrolu francouzského krále (Filip Sličný, 1285) (viz. Abu-Lughod 1991: 55-58).

Jedním z hlavních omezení obchodu v Evropě - zejména ve Francii, na Rýně a mezi německými městy - byly mýtnice (na přirozených překážkách jako byly řeky a průsmyky, samosprávná území měst) dále rozdělující hospodářský prostor. Obchod mohl být uvolněn regionálním hegemonem, který by kontroloval celou oblast, optimálně celou přirozenou obchodní trasu (srov. Heckscher 2013: 93 a násl., 107 a násl.). To mohlo být impulzem k integraci trhu, zvětšení jeho rozsahu, a to s prostorem pro nárůst komplexity produkčních aktivit (stimul ke komercializaci zemědělství, větší trh pro řemeslnou a průmyslovou produkci; srov. Landes 1999: 41-42; Zanden, Horlings 1999: 22-25). Motivací politické moci k taktice rozšíření teritoriální kontroly tak, aby zahrnovala právě přirozenou obchodní cestu, byla zpravidla snaha o poskytnutí (prodej) monopolu na její využívání vlastním subjektům (obchodníkům, investorům, šlechtickému domu). Cílem bylo jednak zajistit dodávky strategických komodit, zisk výnosů ze zdanění obchodu, příjem z prodeje monopolu včetně politického významu přidělení obchodu vlastním stoupencům (význam v domácí i mezinárodní politice). Podstatnou motivací bylo poškození regionálních rivalů z obchodu, zhoršení jejich strategické pozice a omezení jejich příjmů.

Případ obchodního střetu mezi Anglií a Hanzou v Baltu byl příkladem rivality mezi rozvojovou ekonomikou využívající držby kritických komodit ke zlomení obchodního monopolu na přirozenou obchodní trasu (Anglie) a politickou organizací (Hanza), která využívala držbu tohoto monopolu k získání a udržení rent ze zprostředkování strategických produktů mezi formujícími se státy severozápadní a severovýchodní Evropy. Strategie Hanzy se nemohla obejít bez získání nerekipročních obchodních práv v klíčových přístavech (Mauro 1993: 258). Silnější z aktérů nastupujícího konfliktu – Hanza – využíval několik taktik pro jednání s politickou mocí vykonávající autoritu nad obchodními centry. Jednalo se o vyslání reprezentanta obchodníků lokálních hanzovních měst a vyjednávání s politickými autoritami jeho prostřednictvím. V případě, že Hanza narazila na problém, hrozila přesunem hanzovního obchodního centra do nejbližší obdobné (z hlediska dostupnosti obchodních komodit) destinace avšak mimo politickou kontrolu dotyčné autority. Teprve jako nejjazší prostředek používala Hanza vojenskou sílu. Nejde jen o to, že využití zdroje na válku mohly být investovány do obchodních aktivit, které (na rozdíl od kontroly teritoria a přežití politického režimu) byly jediným smyslem existence ligy měst. Využití síly mohlo vyprovokovat formální politické autority, na jejichž teritoriu hanzovní města působila (Svatá říše římská, území Řádu německých rytířů), k revizi autonomní pozice měst, případně vtáhnout Hanzu do neomezeného válečného konfliktu s některým se sílících národních států (Dánsko, Anglie, Švédsko, Rusko) (Conybeare 1987: 102). Konfliktem, který Hanza úspěšně vybojovala, byla válka s Dánskem (1361-1370), které se pokoušelo využít své geografické pozice ke kontrole obchodu a výběru poplatků v úžině.

Konkrétním vyjádřením vztahů mezi Anglií a Hanzou byla již garance ochrany kupců Hanzy na anglickém území výměnou za dary na základě smlouvy z roku 795, z které se na přelomu tisíciletí vytvořila rutina v podobě odvádění pevného mýta Hanzou saským králům Anglie. Další privilegia a

obchodní přítomnost Hanzy následovala (viz Palais 1959). Kupci z německých měst postavili v Londýně obchodní stanici (sklady a gildovní hala: tzv. londýnský Steelyard), Kolín a následně ostatní města dostaly právo volného průjezdu (srov. Parry 1967: 175). Jednalo se však jen o přístup na anglický trh, ne osvobození od cel. Clo bylo důležitým a politicky nekonfliktním příjmem koruny (zatěžovalo cizince) a bylo v následujících staletích považováno za starobylé právo krále („ancient right“, Conybeare 1987: 102). Se sílící pozicí Hanzy v Baltu začala liga požadovat unilaterální koncese. Edward I. udělil cizím kupcům výjimku z lokálních daní a svobodu obchodu v Anglii (1303), což vyvolalo protesty od anglických obchodníků. Edward III. dále rozšířil privilegia (diskriminační snížení cel) Hanzy výměnou za půjčku koruně během nákladné Stoleté války s Francií (Power 1941: 23). Hanza se následně odmítla podřídit zvýšení cel na veškerý obchod, který měl pomoci s financováním vlekoucí se války. Nástup nacionalističtější orientovaného Richarda II. na trůn pak vedl k rychlému zhoršování vztahů Anglie a Hanzy (Conybeare 1987: 103).

Období let 1375 až 1474 Conybeare (1987: 103 a násl.) označuje za první válku mezi Anglií a Hanzou. Anglická regulovaná monopolní obchodní společnost „Merchant Adventurers“ (viz Power 1941: 50) se pokusila proniknout do baltského obchodu, narazila ale na restriktce Hanzy uplatňované na cizince. Anglie proto požaduje reciprocitu a následně pozastavuje privilegia pro kupce Hanzy (srov. Parry 1967: 175). V roce 1380 vydal Richard II. první opatření, které označujeme za anglické zákony o plavbě (navigační akta) – anglický obchod má být realizován výhradně na anglických lodích. Jako v mnoha podobných případech se jednalo o akt nesoucí politický a symbolický význam a nebylo ho možné prakticky realizovat, protože anglická flotila nedisponovala dostatečnou kapacitou (byly by ohroženy dodávky nezbytností) a námořnictvo by jej rovněž nedokázalo vynutit. Na scénu vstoupili anglickou mocí podporovaní piráti, kteří působili Hanze značné škody. Situace se dále vyostřila poté, co Prusko (klíčový exportér obilí byl Gdaňsk) zakázalo nákup anglického plátna mimo Anglii (tedy snaha nepustit anglické obchodníky na teritorium a udržet veškerý obchod na lodích Hanzy) (1398) a následně Hanza zakázala veškerý obchod s Anglií (1405). Situace Anglie se navíc zhoršovala v důsledku neúspěchů ve Francii – ztráta aliance s Burgundskem (1436) zhoršila odbytové příležitosti pro prodej plátna ve Flandrech a (holandském) Nizozemí. Dále tak narostla závislost na baltských trzích. Po řadě pokusů o dosažení dohody bylo dosaženo příměří v roce 1456. Vítěz občanské války Edward IV. (York) uzavřel s Hanzou v roce 1474 soukromou smlouvu, ve které jí obnovil většinu privilegií, zatímco pro anglické kupce v Baltu nedosáhl ničeho (Postan 1987: 298) Za zmínku stojí rovněž jeho zákaz exportu drahých kovů z Anglie (viz Wilson 1967: 497). Anglický obchod realizovaný „Merchant Adventurers“ byl tak fakticky omezen na Flandry, Nizozemí, Francii a Španělsko a jedinou vážnou konkurencí pro kupce Hanzy tak až do 16. století zůstali obchodníci z Nizozemí.

Zásadní dopad na anglickou obchodní politiku, ale i na její potenciál dosahovat stanovených cílů, měl vývoj na domácí scéně. Je nepochybné, že střety mezi zájmy monopolních obchodních korporací a producenty byl přítomný po dlouhá staletí v řadě zemí – my se mu vzhledem k zaměření práce věnujeme jen tehdy, kdy vedl k historicky významné změně obchodní politiky nejvýznamnějších obchodních velmocí. Příklad formování anglické obchodní politiky (ústící v 17. století v *národní* obchodní politiku) je v tomto kontextu natolik významný, že si zaslouží bližší pozornost. Až do centralizace anglického státu za Tudorovců v 16. století dominovaly v anglickém parlamentu v oblasti obchodní politiky kupecké kartely. Nejprve byly asociovány s exportem vlny a etablováním monopolu anglických obchodníků – tzv. „Company of the Staple“ (viz Power 1941: 14).

Postan (1987: 287-293) popsal proces ustavení tohoto monopolu národních obchodníků v klíčovém obchodě, od 13. století ovládaném italskými obchodníky. Italské obchodnické domy získaly od anglických králů práva kontrolovat obchod s anglickou vlnou, výměnou za platby a půjčky koruně. Jak argumentuje Postan (1987: 290) byla to konkrétní politická rozhodnutí činěna Edwardem III. (a parlamentem) pod tlakem finančních

nároků válečného tažení 1337-1340 (první etapa tzv. Stoleté války). Vlna představovala nejvýznamnější obchodovatelnou komoditu země a výnosy z daní na ni uvalených byly užívány korunou k ručení za mimořádné půjčky. Na tomto základě poskytly florentinské obchodní domy značné sumy Edwardu III., který je v roce 1346 odmítl splatit. To vedlo ke stažení italských bankéřů z Anglie a jejich nahrazení konsorciem anglických obchodníků. Ti oproti zástavě daňových výnosů z vlny poskytli značné sumy k financování obležení Calais. Odměnou jim byl následně monopol na export vlny. V roce 1349 ale král nesplatil své půjčky, což vedlo k bankrotu konsorcia. V roce 1351 parlament podmínil souhlas s uvolněním prostředků z obchodu s vlnou na pokračující válku zrušením veškerých monopolů (poskytovaných korunou). To bylo výhodné pro producenty vlny (etablované v parlamentu), ale nepřijatelné pro obchodníky. Výsledkem bylo ustavení monopolu Company of the Staple na veškeré vývozy vlny do severní Evropy. Jeho sídlo bylo v anglickém Calais.⁸ Takový monopol vyhovoval obchodníkům s vlnou, vyhovoval ale i výrobčům vlněných látek (snižoval domácí ceny suroviny a cizí konkurenci ceny vstupů zvyšoval). Koruna získala jasného partnera, od kterého mohla získávat prostředky pro realizaci své politiky. Příkladem je zákon z roku 1446, kterým získala „Company of Staple“ právo na výběr daní a poplatků z vlny, výměnou financovala posádku Calais, splatila si z nich své pohledávky vůči koruně a poskytovala část přebytků královské pokladně. Postan (1987: 293) poznamenává, že podle dostupných dat tato úprava obchodu (důsledek sledování čistě politických a bezpečnostně-strategických zájmů) přispěla mezi koncem 13. a polovinou 15. století ke stagnaci, nebo dokonce ke snížení objemu tohoto klíčového obchodu (srov. Power 1941: 23).

Důsledkem fungování obchodnického kartelu došlo k zvýšení ceny pro cizince, především se je ale od 14. století povedlo do značné míry vyloučit z exportu anglické vlny. Nakupovat museli vlnu ve vybraných městech na evropském kontinentu. Výměnou za poskytnutí monopolních práv získala anglická koruna podíl na výnosech z tohoto obchodu. Obchodníkům k silné pozici v parlamentu pomáhal rovněž xenofobní nacionalismus, kdy sílily požadavky na to, aby Anglie využila politickou moc k vyhoštění cizinců a využití hegemónické pozice v exportu vlny a silného postavení v dodávkách plátna k posílení vlastní ekonomiky a oslabení rivalů (Parry 1967: 174). I tak ale angličtí kupci (ve srovnání s Hanzou, která neměla jiných cílů, jak je pro obchodní městské státy typické) nedisponovali dostatečnou podporou koruny a šlechty, zejména v době oslabování lancasterské monarchie v 15. století. Zájmy anglických obchodníků a dalších podnikatelů ale nebyly jednotné. Do smlouvy z roku 1474 londýnští kupci obchodovali především s Flandrami, Brabantskem a holandským Nizozemím, měli převahu v parlamentu a starali se relativně málo o konflikt s Hanzou. Byli to kupci z jiných měst, kdo trátili v důsledku neregulovaných privilegií poskytnutých Hanze. Až když londýnští členové „Merchant Adventurers“ a nově zformované „Eastland Company“ (1578 pro monopolní obchod v oblasti na východ od Dánska) začali být zainteresováni na pronikání na baltské trhy, začala Anglie konzistentně usilovat o otevření a následně ovládnutí trhů Hanzy (Postan 1987: 299). Tím však rozdílné postoje nekončily – zatímco obchodníci „Eastland Company“ usilovali o vyvážené vztahy s Hanzou, ti kdo dodávali plátno na trhy Flander, Brabantska a Nizozemí a na západ od dánských úžin usilovali o dobré vztahy s Hamburkem a Kolínem (entrepôts pro vstup anglického plátna na kontinent), zatímco neměli důvod krotit svůj antagonismus vůči východním hanzovním městům Gdaňsku (jako hlavního zdroje polského obilí pro západní Evropu) a Lübecku (Parry 1967: 176).

Z pohledu vývoje mezinárodní obchodní politiky a obchodního režimu měl obrovský význam rýsující se konflikt mezi obchodníky a producenty. Výrobci totiž kromě odvětví produkce vlny nebyli reprezentováni v parlamentu. Rozvíjející se oděvní průmysl v Anglii měl však logicky zájem na udržení otevřeného exportu a staral se relativně méně o ambice obchodníků spočívající v převzetí obchodní přepravy zboží a surovin v prostoru Baltu od Hanzy. V jejich zájmu bylo udržet

⁸ Italští obchodníci mohli na základě získané licence exportovat vlnu do Středomoří, avšak nesměli ji přeprodávat do Flander a Holandska.

velkoobchodní nákupní trh otevřený konkurenci a v tomto ohledu jim nijak neprospívalo získání monopolních privilegií (byť) anglických obchodních společností (srov. Conybeare 1987: 119).

Na tomto místě je třeba zdůraznit, že ve střetu o obchodní trasy a obchodní zprostředkování šlo (na příkladu konfliktu Anglie a Hanzy) o dosažení monopolní pozice v prodeji a monopolní pozice v nákupu zboží a jeho zprostředkování mezi místem přirozené produkce a přirozené spotřeby. Hanza se pokoušela o dosažení monopolu na dodávky východních produktů do Anglie a monopolní pozici jediného nákupčího anglické vlny a plátna a jediného dopravce (a monopolního prodejce) zboží do zemí Baltu. O udržení výhradní pozice se snažila vytlačení anglických obchodníků mimo svá města - aby angličtí obchodníci nesoutěžili s Hanzou při nákupu v Anglii a prodeji na kontinentu. Pokud to nebylo možné, držela se taktiky jednání anglických dovozců pouze se skupinou ve shodě postupujících nákupčích Hanzy a restriktivního vymezení území, kde takové jednání může legálně probíhat. Anglie měla cíl opačný – prolomit kontrolu Hanzy nad obchodem na Baltu, vytvořit konkurenci, oslabit rivala a následně monopolizovat stejný obchod v rukou anglických monopolních obchodních korporací (Palais 1959). Prvním dějištěm střetu byl nákup anglické vlny pro export, ze kterého byla Hanza kolem roku 1340 vyloučena (export vlny do rukou „Company of the Staple“). Cizí nákupčí mohli jednat jen s kartelem, a to na vymezených místech kde je bylo možné efektivně monitorovat. Takto bylo možné vynutit zaplacení monopolní ceny. Jak byla vlna nahrazena plátnem jako hlavní export Anglie, byla využita stejná taktika – obchod s plátnem byl koncertován do rukou „Merchant Adventurers“ a později „Eastland Company“ (Postan 1987: 269, 299). Po zlomení dominantní pozice Hanzy v baltském obchodě se Angličani pokusili aktivní podporou svých monopolních korporací (monopol na dovozy do Anglie) o získání pozice jediného či dominantního nákupčího v baltských přístavech (viz Power 1941: 63-64).

V roce 1453 vydal anglický parlament akt, který zakázal vybrané manufakturní dovozy, aby pomohl domácím řemeslníkům, během vlády Tudorovců požadavky na ochranu před dovozy rostly. Ochrana anglického průmyslu nicméně nebyla významným tématem během obchodních válek Anglie s Hanzou. Zájmy producentů z řad výrobců manufakturního zboží byly ve srovnání s obchodníky reprezentovány slabě. Pozice šlechty byla ambivalentní (srov. Landes 1999: 37-38). Aristokracie spotřebovala cizí dovozy (zejména luxusní zboží) a omezení obchodu tak nebylo v jejím zájmu. Pozemková aristokracie navíc patřila mezi producenty vlny a potřebovala otevřené exportní trhy, čemuž konflikt s dominantními obchodníky Hanzy nenapomáhal. Koruna považovala zdanění monopolního obchodu za – z hlediska domácí i zahraniční politiky – nekontroverzní příjem a hlavním cílem tak bylo (kromě zajištění dodávek nezbytností) pomoci držitelům monopolu z řad anglických obchodníků získat kontrolu nad obchodními trasami a příjmy ze zprostředkování zboží. Přesto docházelo k erupcím nacionalizmu, který dokázal šlechtu a obchodníky spojit v podpoře agresivních zahraničních politik, které nemusely být v jejich úzce definovaném ekonomickém zájmu (tj. zákony o plavbě, monopoly, embargo a válečná tažení v konkrétních případech). Lze shrnout, že zájmem obchodníků bylo dosažení monopolu na obchod (zprostředkování zboží) a preferované nástroje byly zákony o plavbě a zákaz participace cizinců na obchodu. Producenti postupně přicházeli s požadavkem zákazu nebo cla na dovoz cizích manufakturních produktů, případně cel na export surovin a polotovarů (snižovaly cenu vstupů). Producenti měli zájem na konkurenci v dovozu do země, ochrana obchodníků narušovala obchod, poškozoval je monopolní nákup jak cizích, tak domácích monopolních obchodníků. Obchodníci neměli zájem na protekci výrobců, protože takto motivovaná obchodní opatření vedla v důsledku k omezení objemu obchodu a zhoršení mezinárodních vztahů.

Z hlediska koruny převažoval v Anglii ambivalentní postoj – do 14. století je možné hovořit o převažujícím zájmu na dovozu nezbytností a snaze o vyhnutí se přímému konfliktu s Hanzou (srov. Postan 1987: 296). To byla pravda ještě během vlády Tudorovců (16. století), kdy byly dovozy

z Baltu nezbytné pro budování obchodního loďstva. Daně z obchodu byly do 16. století významným příjmem koruny, podle Conybeara představovaly 30-50 % celkových příjmů (Conybeare 1987: 121). Anglický monopol na nabídku vlny byl výborným zdrojem příjmů nejpozději od zavedení pevného cla na export (1275). Na rozdíl od dovozních cel, která zasahovala cizí dovozce či anglické monopolní obchodníky, kteří je promítli do ceny pro spotřebitele, představovaly různě vysoké exportní daně zdroj konfliktu, protože byly nižší pro Hanzu (od Edwarda III.). Conybeare konstatuje, že zatížení vlny a plátna exportními cly nelze považovat za neracionální politiku, protože tyto exporty měly nízkou poptávkovou elasticitu. Jakmile monopolní pozice Anglie erodovala, změnili Tudorovci strategii na monopolizaci celého trhu prostřednictvím zřizování monopolních korporací (srov. Acemoglu, Robinson 2012: 187-188). Tato strategie byla z hlediska příjmů krále méně efektivní a větší důraz byl proto kladen na prodej domácích monopolů a korzárství. Dovozní cla rostla po celé 16. století – byla tradičním právem koruny, ale jejich růst byl předmětem konfliktů mezi korunou a parlamentem. Za zásadní zvrát je třeba považovat situaci po Slavné revoluci (1688), kdy se výnosy z cel stávají příjmem parlamentu (státu) a jejich sazby za nové situace (důraz na ochranu producentů) rostou (Deane 1996: 19). Této zásadní problematice je věnována pozornost dále v naší práci.

Vývoj anglického národního státu, který pomáhá vysvětlit cíle, nástroje a vývoj anglické obchodní politiky, popisuje Tilly (1990). Jedná se podle něj od 16. století o příklad kombinace centralizovaného národního státu disponujícího (kromě substantivní surovinové, potravinové a populační základny) byrokratickým aparátem a budujícího silnou armádu s velkým obchodním centrem (Londýn) disponujícím poměrně brzy značným kapitálem. Ten je výhodou, protože umožňuje odfinancovat válečné konflikty (zdanění obchodu, kredit, nucené půjčky), ale zároveň usiluje o dosažení privilegií, která dále posilují jeho pozici a postupně dopadají mimo jiné na charakter obchodní politiky (podpora obchodníků a následně výrobců v realizaci jejich zájmů). Tilly (1990: 151) zdůrazňuje, že v kapitálově intenzivních regionech (severní Itálie, oblast Rýna, Flander, Brabantska, Nizozemí, hanzovní města a jižní Anglie) se zemědělci brzy komercializovali. Rozdělili se na majetné producenty komodit pro trh („cash crops“) a chudé námezdní dělníky. To spolu s existencí významného přístavu a komercializované ekonomiky vedlo k vytvoření křehké aliance mezi obchodníky a aristokratickými majiteli půdy, která překonávala historickou rivalitu mezi prvním a třetím stavem. Anglie na rozdíl od jiných kapitalizovaných politických celků (městské státy Itálie, Hanza, Flandry, částečně Nizozemí; srov. Landes 1999: 36-37) však byla monarchií, v rámci které se koruna snažila o vybudování centrální státní struktury a to v úzké souvislosti s budováním armády (Landes 1999: 43-44). Byla to také snaha o udržení pozic ve Francii (stoletá válka 1337-1453), jejíž finanční požadavky umožnily konsolidovat pozici parlamentu (právo parlamentu na souhlas se zdaněním od Magna Charta 1215). Byly to rovněž pokusy o zvýšení příjmů koruny (Edward I. zvýšil šestinásobně clo na export vlny), které přispěly k etablování manufakturních produkcí, když se zpracování vlny stává základem domácího průmyslu. Když pak monarchie v průběhu 16. století posilovala - tudorovská centralizace státu - byla konfrontována s parlamentní opozicí obchodníků i producentů, kteří podporovali agresivní zahraniční politiku vůči rivalům, kterými byly v tomto období ostatní národní státy. Podle Pearsona (1997: 47) představovaly daně uvalené na zahraniční obchod na začátku 16. století skoro polovinu příjmů státu. Průvodním jevem bylo budování silného námořnictva (největší britský průmysl v roce 1714), poškozování obchodu rivalů veškerými prostředky (pirátství) a budování impéria po vzoru iberských států a Nizozemí. Sérii obchodních válek s Nizozemím a dlouhý konflikt s Francií po roce 1688 (konec Stuartovců a nástup konstituční monarchie) považujeme z hlediska hospodářské a obchodní politiky za konflikt jiného typu a bude řešen dále. Jak uvádí Acemoglu s Robinsonem (2012: 191-192) – centralizace může vést

k absolutismu nebo pluralismu. Etablování zájmů třetího stavu v Anglii vedlo potom k omezení královské autority, ale posílení státní moci.

Nejednotnost postupu v důsledku rozdílných domácích politických a hospodářských zájmů a ovládnutí prostoru Baltského moře národními státy stálo za ústupem Hanzy v průběhu 16. století. Problém odlišných priorit jednotlivých měst je dobře patrný na postojích Lübecku a Gdaňsku, kdy cílem prvního bylo udržení kontroly nad lodní obchodní přepravou, druhý potřeboval odbyt zemědělských produktů polského vnitrozemí. Gdaňsk preferoval konkurenci v lodní přepravě a jeho zájmem jako klíčového exportéra zboží s nízkou poptávkovou elasticitou byl volný námořní obchod (Parry: 1967: 170). To ale neznamenalo, že by byl ochoten nechat Angličany usadit se přímo ve městě, nebo je dokonce pustit do zemědělského vnitrozemí (Conybeare 1987: 123-124). Stejně důležitý byl vnitropolitický vývoj, které vedl v (západních) hanzovních městech k artikulaci požadavků třetího stavu na protekci lokálního průmyslu, což stejně jako v Anglii kolidovalo s preferencemi obchodníků na maximální objem monopolně kontrolovaného obchodu.

Prostor Baltského moře se v důsledku nástupu národních států výrazně proměňoval. Jindřicha VIII. spojovalo s většinou hanzovních měst nejen protestantství, ale společný cíl zabránit pokusům Dánska zavést vysoká mýta v úžinách, stejně jako spolu s Hanzou mínil čelit pokusu Nizozemců monopolizovat obchod v západní Evropě. Během vlády Alžběty I. se Anglie (po vítězství nad Španělskem 1588) zařadila mezi námořní velmoci a poprvé tak většina obchodu do anglických přístavů směřovala na vlastních lodích (Acemoglu, Robinson 2012: 111-112).

Vybudování alternativního přístupu k dodávkám surovin z Ruska přes Bílé moře a Archangelsk koincidovalo se skutečností, že Rusko a Švédsko nahradilo polské přístavy v roli hlavního dodavatele surovin pro Anglii (Findlay, O'Rourke 2007: 189). Cílem obchodní politiky bylo obejít zprostředkování obchodu a dosažení zdrojů potřebných komodit vlastní obchodní flotilou. Definitivní konec Hanzy je spojen s Westfálskou smlouvou z roku 1648, na základě které kontrolovalo hlavní hanzovní města Švédsko, které je tvrdě zdanilo. Na sněmu Hanzy v roce 1668 jednotlivá města deklarovala, že preferují uzavření smluv o vymezení autonomie se suverénními státy, které spravují jejich teritorium (srov. Conybeare 1987: 108).

Nástup Nizozemí jako nové obchodní, hospodářské a politické mocnosti vymezuje Postan (1987: 300-302) obdobím mezi posledními dekádami 14. a polovinou 15. století. Oblast zahrnující Zeeland, Frísko a Holandsko a nastupující hospodářská centra – zejména Amsterdam a Leiden - převzala roli průmyslového a obchodního lídra severozápadní Evropy od Flander (Bruggy) a Brabantska (Antverpy). Antverpy získaly klíčový význam právě v důsledku neúspěšných politik Hansy (zejména západní části vedené Lübeckem) o ochranu svých zájmů v upadajících Bruggách v průběhu druhé poloviny 15. století. Hansa se pokusila vynutit regulaci obchodu, kdy vybrané druhy zboží z Baltu měly povinně procházet Bruggami, než mohly být obchodovány ve Flandrech a holandském Nizozemí a plátno jimi muselo projít, než bylo expedováno na východ (srov. Postan 1987: 304-305). Jako mnohokrát dříve i později takový pokus o regulaci vedl k přesunu obchodu (do jiných center a na jiné trasy) – Antverpy tak v důsledku představovaly nejvýznamnější obchodní centrum 16. století (snad spolu s Lisabonem), než byly postupně vystřídány na pozici centra evropského obchodu Amsterdamem. Obě centra se vyznačovala značnou politickou a kulturní tolerancí a poskytovala řadu privilegií obchodním komunitám. Kromě námořních center obchodu a komerce nelze opominout vnitrozemní obchodní cesty – přes Alpy a po velkých řekách do Francie, Flander a Německa. V tomto obchodě až do 16. století stále dominovali italscí obchodníci doplnění obchodníky z Německa.

Nizozemí bylo v 16. století nejmodernější světovou ekonomikou a řada autorů ho označuje za první moderní ekonomiku (např. de Vries, Zanden 1997; Maddison 2003: 77 a násl.). Převážně protestantský stát měl relativně malou vzdělanou populaci, mimořádně produktivní vnitrozemí

(nejefektivnější evropské zemědělství orientované na produkci s vysokou přidanou hodnotou), zkušenosti s manufakturní výrobou a velmi dobrou kapitálovou vybavenost (finanční a obchodní centrum, ale i pokročilý fyzický kapitál) (De Vries 1997: 409-412). Ekonomika byla zapojena do mezinárodní dělby práce, jen menšina pracovní síly byla uplatněna v zemědělství, Nizozemí dováželo značné množství obilí a lovílo sledě v Severním moři. Dováželo suroviny pro vybudování největší obchodní flotily a vlnu pro hlavní průmyslové odvětví – textilní výrobu (srov. Maddison 2001: 77 a násl.; Findlay, O'Rourke 2007: 176). Přes svou malou velikost a populaci dokázalo vybojovat svou nezávislost na největší mocnosti své doby – Španělsku Filipa II. (De Vries 1997: 24, 27). Nezávislost severní Nizozemí (Utrechtská unie) vyhlásilo 1581, jižní provincie (včetně Flander a Brabantska) udrželo Španělsko pod svou kontrolou. Konflikt však provázela velmi výrazná emigrace kvalifikovaných pracovníků na sever, což dále posílilo úroveň nizozemské (zejména) textilní výroby (Geyl 2001). V důsledku tohoto vývoje vystřídal Amsterdam belgická města jako nejvýznamnější obchodní a komerční centrum severní Evropy (Israel 1995: 307 a násl.).

Nizozemskou republiku Findlay s O'Rourkem (2007: 175) označují za kupeckou oligarchii, avšak od např. Benátek se lišila právě rozvinutým zázemím a nezanedbatelnou populací, takže se jednalo zároveň o národní stát (s převahou kapitálu nad donucením optikou Tillyho; viz 1990: 17-19, 30) (srov. také Wilson 1967: 531). Kromě textilní produkce mělo Nizozemí silnou komparativní výhodu v námořní dopravě. Ze strategického hlediska klíčové bylo pro Nizozemí zajistit dodávky obilí a surovin (dřeva) z Baltu a v tomto obchodě se střetlo s ustupující Hanzou. Dalším zdrojem potravin byl doslova průmyslový lov sledů v Severním moři (které nahradilo jako hlavní produkční lokalita skandinávskou Scanii – zdroj ryb pro obchodníky Hansy), který byl prováděn sezónní specializovanou flotilou a jeho výstupem byl nejen neopominutelný zdroj potravin pro Nizozemí, ale i exportní produkt ve formě vykuchaných a nasolených ryb (Vries, Woude 1997: 244-245). Tato hospodářská aktivita přiváděla Nizozemí do přímé konfrontace s Anglií, u jejichž břehů (a v jejichž výsostných vodách) se těžba ryb odehrávala. Nizozemí se na rozdíl od Benátek (nebo třeba portugalského dálkového obchodu) specializovalo na obchod s rozměrným zbožím každodenní spotřeby. Mezi klíčové inovace patřila fluyta, symbol nizozemské obchodní flotily – objemná levná loď uzpůsobená pro přepravu rozměrného nákladu vyznačující se nenáročností na obsluhu a velikost posádky (Brujn 1993: 175; De Vries 1997: 355). Bylo to postupně budované válečné námořnictvo, které obchodním (a rybářským) flotilám zajišťovalo bezpečnost, díky čemuž mohli soukromí obchodníci výrazně snižovat přepravní náklady na úroveň, které nebyly (často nákladně vyzbrojené) lodě konkurentů v dálkovém obchodě schopny konkurovat. Kapitálová vybavenost, pokročilé komerční techniky, nízké přepravní náklady a konexe v hlavních obchodních centrech od Lisabonu (klíčový trh pro obchod s kořením) po Archangelsk (kde od roku 1610 nahradili Angličany jako zprostředkovatele surovin do západní Evropy) udělaly z Nizozemska nejvýznamnější evropskou obchodní velmoc.

Tabulka 3: Kapacita evropského obchodního loďstva (procento z celkové kapacity)

	Celková kapacita (tis. tun)	Jižní Evropa	Nizozemí	Anglie	Francie	Hansa	Dánsko a Norsko	Švédsko	Rusko
1500	200-250	40,0	16,0	10-12,0		20,0			
1600	600-700	25,0	33,0	10,0	12,0	15,0			
1670	1000-1100	20,0	40,0	12,0	8-14,0	10,0			
1780	3372	15,0	12,0	26,0	22,0	4,0			
1790		18,4	11,8	26,2	21,6	5,4	11,4	5,0	1,2

Zanden, Horlings 1999:36; Broadberry, O'Rourke 2010: 104.

Tabulka 4: Kapacita evropských obchodních flotil (tuny)

	1470	1570	1670	1780
Nizozemí	60 000	232 000	568 000	450 000
Německo	60 000	110 000	104 000	155 000
Británie	-	51 000	260 000	1 000 000
Francie	-	80 000	80 000	700 000
Itálie, Portugalsko, Španělsko	-	-	250 000	546 000
Dánsko, Norsko, Švédsko	-	-	-	546 000
Severní Amerika	-	-	-	450 000

Maddison: 2001: 79.

Tabulka 5: Produktivita obchodního loďstva: množství nákladu v tunách obsluhovaných jedním námořníkem.

	Benátky	Francie	Anglie	Německo	Nizozemí	Dánsko – Norsko
1425	3,22					
1450			4,00			
1525				10,00		
1550	2,90				7,00	
1582			4,53			
1585			4,96	11,00		
1605					7,27	
1635					8,70	
1670		2,00				
1676				10,40		
1678					18,00	
1686			7,00			
1725					10,10	
1755			7,14			
1773			11,00			
1775			10,00			
1780					8,82	
1786						14,70
1790		13,30				
1800			17,67			20,00
1825					5,50	
1830			16,48			13,57
1850			18,45	17,36		20,24
1860			27,15		34,37	23,98

Broadberry, O'Rourke 2010: 201.

Tabulka 6: Velikost evropských armád (tisíce)

	Francie	Španělsko	Nizozemí	Británie	Švédsko	Rusko
1470	40	20	0	25	-	-
1550	50	150	0	20	-	-
1590	80	200	20	30	15	-
1630	150	300	50	-	45	35
1650	100	100	29	70	70	-
1670	120	70	110	15	63	130
1700	400	50	100	87	100	170
1812-1814	600			250		500

Maddison: 2001: 83.

Tabulka 7: Vývoj HDP na obyvatele (Británie 1820= 100)

	1500	1570	1650	1700	1750	1820
Británie	45-49	45	54	68	81	100
Nizozemí	60	60	98	97	95	89
Belgie	55	65	63	66	72	74
Itálie	75-76	62-66	71	71	62-66	62
Španělsko		55-61	49-62	50-56	51-53	61
Polsko	51-60	48-56	48-55	40-46	34-37	46

Zanden, Horlings 1999:38.

V období merkantilistických konfliktů bylo možné pozorovat výrazné proměny váhy jednotlivých států v oblasti kapacit obchodních flotil. Kromě změn relativního významu jednotlivých zemí však docházelo i k absolutnímu snížení kapacit. Klíčovým příkladem je absolutní pokles kapacity nizozemské obchodní flotily, jejíž ekonomická efektivita byla v bezprostředně předcházejícím období nejvyšší. Stejný fenomén je možné pozorovat na přehledu velikosti evropských armád a na několika případech absolutního poklesu životní úrovně.

Merkantilistickými obchodními válkami mezi Anglií, Nizozemím či hospodářským vpádem do Středozevního moře se budeme zabývat dále, v rámci charakteristiky konfliktu o kontrolu obchodu v severní Evropě je třeba zmínit ještě nástup národních států Švédska a Ruska. Už v druhé polovině 16. století obrátilo Rusko svou pozornost k Baltu. V roce 1558 získalo Narvu, v roce 1581 ji však ztratilo ve prospěch posilujícího Švédska (Oakley 2005: 34). To vedlo k výraznému oslabení ruské pozice na Baltu na dalších 150 let. Impérium však postupně uspělo na pevnině a postupně zabralo Kyjev i Ukrajinu.

Švédsko s populací jen něco přes milion obyvatel se v 16. století naopak stalo dominantní silou v Baltu. První konflikt vybojovalo s Dánskem a vytvořilo vlastní impérium (Finsko, Livonsko, Estonsko). Kontrola nad klíčovým strategickým bodem baltského obchodu – Dánských úžin – vedla k získání příjmů v podobě tradičního poplatku za průjezd, ale posílilo i pozici anglického spojence v konfliktu s Nizozemím (které podporovalo Dánsko). Využilo svá ložiska mědi a železa a jejich exportem platilo za dovozy obilí. Po zajištění vlastní bezpečnosti se pokusilo o zajištění monopolu v baltském obchodě na východ od dánských úžin. K tomu se potřebovalo zmocnit Narvy, Revalu, Memelu, Rigy a Gdaňsku a jejich zázemí (srov. Roberts 1984: 43 a násl.). Tak si mohlo zajistit kontrolu komodit na stavbu lodí (smola, dehet, konopí, dřevo), které tvořily hlavní export Norska, Finska i Ruska (Oakley 2005: 45). Vývozem těchto komodit na západ pak získávalo manufakturní zboží a ryby.

Jak jsme uvedli výše, Hanza národním státům nedokázala konkurovat a v éře švédské velikosti (1632- 1718; viz Robert 1973) definitivně vyklidila pole. Nizozemí bylo zaměstnáno konfliktem o nezávislost a následně operacemi v Indii a preferovalo standardní obchodní styky se všemi zúčastněnými stranami. Souboj o Balt proto vyhrálo Švédsko, které jednoznačně převládlo nad Dánskem a potlačilo i ruské ambice. Až v důsledku Velké severní války (1700-1721) bylo Švédsko jako hlavní baltská velmoc nahrazeno Ruskem (Oakley 2005: 121). Přesto Švédsko nikdy nedosáhlo monopolu na export strategických komodit Baltu. Jednou z hlavních trhlin byla severní cesta do Ruska přes Archangelsk, kterou nejprve Anglie a pak Nizozemí relativizovaly pevnou pozici Švédska v Baltu (Oakley 2005: 43,47). Findlay s O'Rourke (2007: 187 a násl.) diskuzí této problematiky jasně demonstrují, jak významnou roli hrály strategické a politické faktory, když udržení této nákladově jen obtížně konkurenceschopné obchodní trasy považovalo Rusko za prioritní otázku. Na snahu Švédů o odklon obchodu do Baltu snížením cel reagovali Rusové jejich zvýšením na exporty přes Balt tak, aby zabránili opuštění severní cesty. Rozšiřování teritoriální kontroly ve východní Evropě pak posílilo pozemní obchod se zemědělskými komoditami (dobytek) přes Polsko do německých měst a nakonec do Británie (od 2. pol. 17. století) (srov. Braodberry, O'Rourke 2010: 181-183).

Tabulka 8: Složení ruského exportu (procenta)

	1710	1769	1793-1795
Zemědělské plodiny	37,8	50,5	43,1
- Konopí	34,4	18,8	20,2
- Len	3,3	11,3	12,6
- Iněné a konopné semeno	0,04	3,5	3,4
Obilí	2,9	16,9	6,9
Živočišné produkty	50,5	12,5	18,1
- Lůj	11,4	5,0	11,3
- Kůže	39,0	7,5	6,8
Lesní produkty	5,1	4,5	4,2
Průmyslové zboží	3,3	22,8	22,2
- Železo	0,0	9,8	12,0
- Iněný textile	3,3	13,0	10,2
Celkem	96,7	90,3	87,6

Findlay, O'Rourke 2007: 302.

Většina ruských exportů byla méně hodnotné zboží, které sloužilo jako vstup do průmyslové výroby západoevropských zemí. Řada komodit měla ale strategický význam pro Nizozemí či Británii – šlo o důležité suroviny pro loďarství. Velká část kožešin byla luxusním zbožím, až do vytěžení kožešinové zvěře na Sibiři.

Jádrem obchodní politiky v diskutovaném období byly střety o kontrolu obchodu. Šlo o konflikt o monopolní zisky dané výhradním zprostředkováním surovin a zboží mezi místem jeho přirozené produkce (absolutní výhoda v přírodních podmínkách či vybavenosti výrobními faktory) a místem jeho spotřeby. Nad rámec zajištění dodávek nezbytností, které měly strategický rozměr (nejen zajištění přežití, ale neutralizace kontroly rivala nad těmito dodávkami a z toho vyplývajícího mocenského vlivu; srov. Hirschman 1969: 17-18), šlo o zajištění příjmů zdaněním obchodu nebo prodejem monopolních výsad vlastním subjektům. Zájmy producentů (případně spotřebitelů) obecně nehrály významnou roli. Byly to naopak právě zájmy průmyslu, které získaly vliv v pozdějším období a staly se základem merkantilních válek. Došlo k tomu jednak v důsledku jejich reprezentace

v politických institucích, ale také proto, že existence průmyslového sektoru začala být (nejprve v kapitálově vybavených a posléze ve všech zemích) asociována s vojenským a mocenským potenciálem státu.

7. EVROPSKÝ VSTUP DO ASIJSKÉHO OBCHODU – PORTUGALSKÉ IMPÉRIUM OBCHODNÍCH STANIC, NIZOZEMSKÝ MONOPOL A BRITSKÁ KONKURENCE

Expanze Portugalska byla výsledkem kombinace snahy o dosažení příjmů královské koruny, religiózního zápalu a velké strategie obchvatu Benátského a mameluckého zprostředkování obchodu s luxusním zbožím z Asie. Jak upozorňuje Findlay a O'Rourke (2007: 145), samo Portugalsko bylo produktem ducha reconquisty a křížových výprav. Využilo své specifické periferní pozice na okraji evropského kontinentu a brzy (se systematickou podporou státu) těžilo ze všech dostupných příležitostí. V rámci Evropy portugalská koruna podporovala obchodní diasporu – tzv. „nations“. Silnou pozici měli Portugalci ve Flandrech (v Bruggách a následně v Antverpách) v Anglii, Seville a v Benátkách. Pro zámořskou expanzi si však zvolili jiný model – ten převzatý od italských městských států, model impéria obchodních stanic. Ze spolupráce s Janovem se zrodil plán na zlomení muslimského a benátského monopolu na obchod s kořením a dalšími produkty.

Jak uvádí Curtin (1984: 138-139), portugalská společnost měla vlastní predispozice k agresivní formě podnikání. To vycházelo z úzkých vztahů mezi obchodníky a feudální nobilitou, kde byla dělicí linie mnohem méně ostrá, než ve státech západní Evropy. Připomínáme, že sociální hierarchie v křesťanských společnostech i v raném novověku respektovala primát duchovenstva a šlechty vykonávající moc nad rolnickým obyvatelstvem, přičemž ti, kdo se zabývali komercí, patřili na dno společenského žebříčku. I přes úspěchy států využívajících k realizaci svých cílů kapitál těchto vrstev společnosti nebyla taková strategie (a s ní ani tyto země) chápána jako zvláště respektu hodná. Tento přístup nebyl neobvyklý v Evropě 18. století (Francie do Velké revoluce), dokonce ani v 19. století (Rusko, Rakousko, Španělsko). Jako menší stát s velkými obchodními centry ale nevýznamným zemědělským zázemím a populací mohlo Portugalsko inklinovat k charakteru politického systému s významnějším postavením třetího stavu. Na druhou stranu zde však byla velice silná a formující zkušenost s rekonquistou spojená s agresivní proti-muslimskou politikou. Hranice mezi podnikatelskou příležitostí v severní a západní Africe či atlantických ostrovech a válkou proti muslimům byla velice tenká. A tak i když byla portugalská šlechta a koruna zaangažována na výnosech z podnikání a obchodu, udržovala si étos vojenské feudální aristokracie, cti a majetku získaných válkou a z kořisti.

Prestiž a sebevědomí Portugalci získali dobytím Ceuty 1415, následovala série nájezdů na severní Afriku a plundrování místních zdrojů (Landes 1999: 65). Maury kontrolovaný obchod se zlatem i zajímání a prodej otroků byl lákavý cíl a důležitý příjem. Podle Phillipse (1993: 48) dosáhli Portugalci v období let 1440 až 1520 téměř monopolní pozice v obchodu se zlatem, otroky a slonovinou z afrického pobřeží. Obchod s otroky se přitom stal nejdůležitějším zdrojem příjmu. Monopolní právo na něj získal portugalský panovník přímo od papeže (Findlay, O'Rourke 2007: 145). V roce 1460 byli otroci dovezeni na třtinové plantáže Kapverdských ostrovů a stali se předobrazem Karibiku pro následující staletí. Po primitivní akumulaci kapitálu v Africe překročili Portugalci k plánu na dosažení vlastního přístupu ke zdrojům koření na východě. Jednalo se o státem sponzorovanou, podporovanou a někdy i organizovanou cílenou aktivitu (srov. Maddison 2001: 59 a násl.). Panovník vydával granty na monopol obchodu s Afrikou s podmínkou pokračujícího průzkumu afrického pobřeží směrem na jih (Slonovinové pobřeží, Zlaté pobřeží a Pobřeží otroků). V roce 1488 byl dosažen mys Dobré naděje.

Gama dosáhl Kalikatu na malabarském pobřeží Indie roku 1498. Oblasti vládl hindský panovník, obchod kontrolovali muslimové. Podle Findlaye a O'Rourke (2007: 149-151) bylo možné v této části Indie hovořit o svobodě náboženství. Stát těžil z obchodu, k dispozici byla veškerá obchodní infrastruktura a bankovní služby, obchod byl zatížen nízkými cly a poplatky, fungoval

neustranný právní systém. Podobná situace byla rovněž v dalších autonomních obchodních městech na indickém pobřeží. Pokud šlo o pevninu subkontinentu, v Indii nebyl v tomto období žádný dominantní režim do ustavení Mughálské dynastie v roce 1526. Na severu prosperoval bohatý sultanát Gudžarát, v Bengálském zálivu byl nezávislý muslimský stát. S určitou dávkou zjednodušení lze říct, že obrovské říše Asie (mughálská Indie nebo Čína za vlády Ming) byly orientovány jednoznačně jako zemědělská impéria žijící z příjmů ze zdanění rolníků. Obchod v Asii byl předmětem zájmu konkrétních městských států či komunit, které fungovaly v symbióze s pevninskými impérii, ale z kulturních, náboženských a politických důvodů velké říše na jejich straně v zásadě neintervenovaly. Portugalci se tak v Asii dostali v důsledku své obchodně-politické strategie do přímého střetu pouze s obchodními státy, vůči nimž uplatňovali jedinou výraznou převahu Evropy tohoto období – efektivní využití zbraní a organizaci násilí⁹ (viz Landes 1999: 52-53).

Portugalci měli podle Curtina několik možností jak vstoupit do asijského obchodu. Mohli zaplatit asijským autoritám za ochranu, mohli si zajistit vlastní ochranu zábořem či vybudováním několika opevněných přístavů. Místo toho (a v rozporu s praxí aplikovanou Portugalci v Evropě) se rozhodli pro mimořádně ambiciózní model. Měl ambici nejen chránit vlastní obchod a kontrolovat obchodní trasy, ale také prodávat ochranu asijským obchodníkům. Ti byli povinni platit za privilegium plavby po tradičních obchodních trasách (Boyajian 2007: 88 a násl.). Pearson (1997: 73-74) zmiňuje, že vládce Kalikatu odmítl vyloučit z obchodu jiné než portugalské obchodníky – Portugalci dosáhli svého silou. Ti nebyli vůbec připraveni zapojit se do soutěže s místními obchodními komunitami. Do Indického oceánu tak uvedli principy typické pro Středomořský obchodní systém: angažmá státu za využití veškerých prostředků k prosazení vlastních subjektů na úkor ostatních, ambice na zřízení monopolu a kontrolu zisků z monopolních rent. Lane (1979: 15-17) pak pracuje se zajímavým konceptem nákladů na ochranu/bezpečí. Portugalská strategie v asijském obchodě může být podle něj chápána jako snaha o navýšení nákladů (ochrany/bezpečí) obchodním a politickým rivalům. Cílem vytvoření alternativní cesty pro obchod s kořením kolem Mysu pak nebylo uvést na evropský trh zboží levněji, ale zvýšit náklady (a ceny) konkurentům. Integrální součástí a hlavním nástrojem obchodní politiky Portugalců potom skutečně byl rozvrat obchodních tras přes Rudé moře a Perský záliv – a tím fatální poškození muslimského zprostředkování a pozice Benátek ve Středomořském systému. Pak je jen logické, že na Dálném východě Portugalci pokračovali v ozbrojených útocích a zastrašování. Smyslem vydírání bylo kromě okamžité kořisti právě takové zvýšení nákladů na ochranu/bezpečnost místních obchodníků, které by vedly k jejich rezignaci na tento typ hospodářské aktivity.

Už návrat da Gamy Portugalci pochopili jako právo monopolizovat a regulovat námořní obchod ve východních mořích (Boyajian 2007: 5-7; Phillips 1993: 48 a násl.). Vydávali proto licence a za nevysoký poplatek povolovali obchod asijským lodím – ty však byly povinny v portugalském přístavu zaplatit clo a při návratu ve stejném přístavu proclít nový náklad (Landes 1999: 131). To byla v asijském obchodu v podstatě novinka. Žádný z pobřežních států oblasti se do portugalského vstupu do Asie o kontrolu a regulaci obchodu či získání monopolních rent nesnažil. Jedinými zdroji zisku států zapojených do obchodu a komerce byla cla a poplatky (někdy dary autoritám). Portugalská strategie byla realizována vybudováním impéria obchodních stanic – dobytím nebo

⁹ Považujeme za vhodné zdůraznit, že se v žádném případě nedomníváme, že agresivní postup vůči ostatním kulturám, v tomto či předcházejícím období, byl specifickým rysem Evropanů (třeba ve srovnání s muslimskou expanzí). Předmětem našeho zájmu je ale postoj politických aktérů k dálkovému obchodu a charakter jeho regulace. A zde podle nás platí, že evropské politiky se vymykaly důrazem na exkluzivitu (vyhrazení obchodu příslušníkům státu), expanzi (vpád do geografické obchodní sféry či politické svrchovanosti ostatních aktérů) a donucení (prosazování vlastních regulačních schémat silou). Tím se evropské městské státy lišily od pragmatických asijských entrepôt a evropské (zemědělské) národní státy a říše ve srovnání s asijskými zemědělskými státy a říšemi (ať už byly tyto vůči obchodu netečné, rezervované, či uzavřené).

založením sítě opevněných přístavů od Hormuzu po Malaku. Cíl dosáhnout pohodlný přístup ke zdroji asijského luxusního zboží byl naplněn už ziskem (privilegovaného) přístupu do Kalikatu. Ten nabízel pepř pěstovaný na Malabarském pobřeží, vzácné koření jihovýchodní Asie, ale i celou škálu zboží z východní Asie pro reexport jak na západ, tak na východ.

Jak jsme uvedli výše, cílem Portugalců však bylo nejen zprostředkovat toto zboží na evropský trh, ale také zabránění v participaci na tomto obchodě ostatními aktéry. Toho mělo být dosaženo obsazením Hormuzu (Perský záliv) a Adenu (Rudé moře). Zatímco Hormuz se Portugalcům dobýt podařilo (1514), ve snaze o kontrolu Adenu neuspěli (1513) a zabránit toku zboží do Egypta tak (i díky benátské vojenské asistenci Egyptu) nedokázali.

Již v roce 1500 otevřel Pedro A. Cabral přístav Kóčín na Malabarském pobřeží Indie a díky vyjednání řady obchodních dohod se Portugalcům podařilo v této oblasti pevně uchytit. Od roku 1510 se však stala hlavním vojenským a administrativním centrem portugalské správy v Asii Goa, která Kóčín zcela nahradila. V roce 1511 dobyli Portugalci klíčový obchodní stát Malakka ve strategické úžině mezi Malajským poloostrovem a Sumatrou. Jednalo se o bránu do jihovýchodní Asie a hlavní obchodní centrum pro vzácné koření z tzv. ostrovů koření: z Moluk (Ternate, Tidore, Makian, Moti, Bacan), ostrovů Banda a Ambonu (Maddison 2007: 131). Tento řetězec nejvýznamnějších základů (včetně Kily, Mombasy, Ternate na Molukách, a od roku 1557 Macaa) byl páteří portugalského impéria obchodních stanic. Ve všech případech se jednalo o etablované entrepôts, nebo jejich nově zbudované ekvivalenty (např. Macao příhodně situováno naproti Kantonu) (Parry 1967: 192). S výjimkou selhání v pokusu o kontrolu vstupu zboží do Rudého moře se tak Portugalcům jejich výjimečný plán podařilo do značné míry realizovat.

Správa portugalského impéria byla realizována prostřednictvím dvou organizací. První byla Casa da India jako královská obchodní společnost v Lisabonu. Té byla svěřena monopolní práva na dovozy hlavních komodit do Evropy – pepře, moluckého koření a hedvábí. Druhou organizací byla Estado da India, zřízená pro politickou a vojenskou administrativu impéria. Curtin (1984: 142) poznamenává, že velitelství bylo sice formálně v Lisabonu, ale fakticky v Goa. Estado mělo pravomoc nad všemi základnami od Afriky po Čínu. Jak příjmy, tak výdaje Estado byly vyšší než Casa – to bylo dáno jednak náklady na realizaci obrany a armády, dále pak výnosy z prodeje ochrany asijským subjektům. Příjmy z Casa vycházely ze zdanění dovážených komodit (daně tvořily zhruba polovinu z prodejní ceny pepře – ty tvořily 39% příjmů koruny v roce 1518; Pearson 1997: 77), což bylo možné díky jeho prodeji za monopolní ceny. Příjmy Estado za prodej ochrany byly realizovány na účet organizace a měly pokrýt náklady správy asijského impéria. S tím však byla spojena řada problémů. Systém byl klasickým případem problému „principal – agent“. Úředníci Estado totiž nejen obchodovali na svůj účet v rámci asijského obchodu (a komplikovali tak realizaci kontroly obchodu a monopolu v rámci něj), ale ve svůj prospěch realizovali i velkou část prodeje poplatků za ochranu (srov. Parry 1967: 192-193). Fiskální bilance organizace tak byla po celou dobu trvání impéria negativní (Subrahmanyam 2012: 262 a násl.). Korupce byla nikoli excesem, ale základním rysem systému. Koruna se pokusila situaci řešit (od 60. let 16. století) poskytováním koncesí na ochodu s Asii soukromým syndikátům (včetně italských a německých obchodníků) – ty ale ztrácely zájem v důsledku agresivního pronikání anglické a nizozemské konkurence do asijského obchodu od začátku 17. století (Pearson 1997: 78). Z pohledu Portugalska se tak volba strategie zapojení do asijského obchodu formou vybudování agresivního impéria obchodních stanic a snahy vynucení monopolu na obchod mezi Asií a Evropou ukázala jako v konečném důsledku neúspěšná.

Zajímavou interpretaci v této souvislosti prezentuje Findlay a O'Rourke (2007: 154-156). Portugalské obchodní impérium v Asii bylo podle nich protažením prototypu kolonizace atlantických ostrovů za využití patrimoniálního - feudálního systému. Vládce delegoval moc šlechticům, kteří pak využívali úřad k vydržování sebe a svých družin za plnění stanovených povinností ke státu. Étos

portugalské šlechty byl čest a sláva z realizací vojenských příležitostí a patronáže družin. Úřady byly prodávány za ceny odpovídající zisku z jejich kapitalizace. Byly navíc poskytovány na krátkou dobu, což demotivovalo produktivní investice. Nejproblematičtější pobídka fungování systému byla tendence k plundrování veškerých zdrojů. Zatímco v teritoriálním impériu měli úředníci povinnost chránit životy a majetek poddaných (tj. dokud platí daně, ze kterých je místní i centrální správa vydržována), v „oceánském impériu“ obchodních stanic toto nebylo reálné. Pevnosti s malou populací a omezenou kontrolou nad bezprostředním okolím neprodukovaly daně z půdy, jejich budování, posádky a flotily byly vydržovány z kořisti. Jakmile bylo bezprostřední okolí vyčerpáno, vstupovali Portugalci do místního obchodu – dokonce se angažovali v zemědělské produkci na indickém pobřeží. Vybírali daně z obchodu a poplatky, ty ale nestačily na aristokratický životní styl urozených dobrodruhů. To vedlo k další expanzi (interpretované jako průzkum a objevy). Zatímco celková bilance impéria byla problematická, uspělo v zajištění požadovaného životního stylu jednotlivců, kteří v něm byli osobně angažováni.

Portugalsko disponovalo omezenými zdroji a možnostmi. Ve východním impériu nebylo nikdy více než 10 tisíc mužů a více než 300 lodí (Boxer 1975: 52-53). V období let 1500-1635 vysílalo Portugalsko v průměru 7 lodí ročně (vracely se 4, třetina v Indickém oceánu zůstala, ostatní byly ztraceny) (Phillips 1993: 50). Množství portugalského obchodu v Asii bylo realizováno na lodích evropského designu postavených v Asii, převážejících asijské zboží mezi asijskými destinacemi a s posádkami, které měly portugalského kapitána (Parry 1967: 194-195). Pokusy o vynucení monopolu na obchod s nejatraktivnějším asijským zbožím tak byly odsouzeny k neúspěchu z objektivních důvodů. I v samotných portugalských obchodních centrech představovali portugalští obchodníci jen menšinu. Agresivní portugalské postoje proti muslimům jim navíc situaci značně komplikovaly. Pokud s hinduistickými kupci byli ochotni vstupovat do partnerských obchodních vztahů, muslimy chtěli z obchodu, který kontrolovali, vyloučit. Obchod významné gudžarátské kupecké komunity označovala portugalská správa za pašování. Tito kupci však i přesto dále dominovali v obchodu mezi Indií a Perským zálivem (a to až do 17. století; viz Habib 1993: 398-399). Curtin (1984: 147) rovněž zmiňuje příklad muslimské obchodní komunity Mappila, kterou Portugalci považovali za korzáry a která se v důsledku konfliktu s Evropany přeměnila na ozbrojenou obchodní diasporu. Po sto letech námořních guerillových bojů zahrnoval její ozbrojený obchod také ideologický posun k „džihádu“. Podobný proti-muslimský postoj si portugalští obchodníci přenesli i do svých aktivit v Bengálském zálivu a posléze do jihovýchodní Asie. Právě z obchodu mezi Indií a ostrovy koření se pokusili muslimy vytlačit úplně, to se jim ale nikdy nepodařilo.

Tabulka 9: Pohyb portugalských lodí do Asie a z Asie (počet lodí)

	Z Lisabonu do Indického oceánu	Dorazily na dálný východ	Z Indie a Malaky do Evropy	Dorazily do Lisabonu
Celkem pro období:				
1500-1549	451	403	262	243
1550-1599	254	217	212	170
1600-1635	207	152	95	74
1636-1700	164	-	-	-
1701-1800	196	-	-	-
Roční průměr:				
1500-1549	9,0	8,1	5,2	4,9
1550-1599	5,1	4,3	4,2	3,4
1600-1635	5,8	4,2	2,6	2,1
1636-1700	2,5	-	-	-
1701-1800	-	-	-	-

Maddison 2003: 66.

Hlavním cílem portugalského obchodního impéria bylo nepochybně ovládnutí obchodu s pepřem a moluckým kořením. Na svém vrcholu (1550-1570) dokázali do Evropy dovézt přes polovinu spotřebovaného koření a dokázali ho prodávat za ceny s monopolní rentou (Curtin 1984: 145). V dalším období – po obnovení obchodu přes Levantu – nedokázali dovážet kolem Mysu za ceny, které by byly nižší než v případě alternativních tras (Parry 1967: 164-165). Nedisponovali navíc žádnou komoditou, kterou by mohli nabídnout jako protihodnotu asijskému luxusnímu zboží, jejich lodí pluly do Asie většinou s balastem a platili (na rozdíl od Benátčanů a arabských kupců, kteří nabízeli koně, měď, korálové šperky, vlněné látky atd.) drahými kovy. Participovali tak jen na ziscích z obchodu s kořením, které dříve drželi muslimové a Benátčané. A navíc jen v míře, v jaké dokázali použitím své námořní síly narušit obchodní toky zprostředkované etablovanými kupci z východního Středomoří, Blízkého východu a Indického oceánu. Kontrola obchodu v rámci Indického oceánu (nebo dokonce celé Asie) však byla zcela mimo jejich možnosti. Koření nakupovali v Indii či v Malace v konkurenci s ostatními asijskými kupci a dovoz do Evropy byl jen malou částí asijské produkce a spotřeby (Subrahmanyam 2012: 269 a násl.). Zvýšené dodávky pepře do Evropy navíc snižovaly ceny a nutily tak Portugalce přeorientovat se na molucké koření. Vybudování impéria na východ od Malaky nebylo součástí původní portugalské strategie. Cesta z Goa na ostrovy koření trvala výrazně déle než ta mezi Evropou a Indií. Navíc vybudování základen na východě by ohrozilo prosperitu faktorii v Indii, proti čemuž zájmové skupiny tam angažované intenzivně lobovaly (srov. Phillips 1993: 53).

Po nástupu Španělů na Filipínách (1565) se ale Portugalci odhodlali k zajištění své pozice. V roce 1580 ale došlo k personální unii po zisku portugalského trůnu španělským králem Filipem II. a angažovanost Španělů na dálném východě posílila. Na dálný východ Španělé dorazili s protimuslimským zápalem, kterého se Portugalci z pragmatických důvodů postupně zbavovali (Phillips 1993: 53). Asijští obchodníci navíc na pokus o vyloučení (zejména muslimů) z nejdůležitějších tras mezi západem a Asií zareagovali vybudováním alternativní trasy vedoucí z Rudého moře přes sultanát Aceh a Sundskou úžinu do Bantenu na Jávě.

Expanze mezinárodního obchodu zapojením evropských komerčních technik a technologií (vypěstovaných ve Středomoří, modifikovaných Portugalci na oceánskou plavbu) obohatilo asijský obchod a do určité míry ho i stimulovalo. Portugalští obchodníci se výrazně zapojili do asijského

obchodu a ten prosperoval přes jejich přítomnost. Novým prvkem bylo uplatnění zjevné evropské technologické převahy v ozbrojené síle a v tomto období i nevídané ambice politické a vojenské kontroly celých námořních obchodních tras (srov. Vries, Woude 1997: 430-434). Zatímco proti jednotlivých městským státům Indie a menším impériím na ostrovech jihovýchodní Asie Portugalci uspěli, mughálská Indie a Ming Čína představovaly nesouměřitelnou vojenskou a politickou sílu. Konfrontace s nimi byla v tomto období stěží představitelná. Vliv na obchod těchto říší měli Portugalci minimální – participace na něm tak byla možná jen v podobě privátního obchodu po boku asijských konkurentů (do míry do které byl tolerován politickými autoritami) a nikoli jako agentů koruny (k rezervovanému postoji vládců indických impérií vůči námořnímu ochodu viz Pearson 1987: 56). Findlay a O'Rourke (2007: 157) shrnují, že tzv. portugalské století bylo stále stoletím asijským a nový obchodní systém (pokud jde o obchodníky, zboží a jeho toky, klíčová centra) se příliš nelišil od toho původního.

Poté, co Nizozemí vyhlásilo v roce 1581 nezávislost na Španělsku, pokračoval jeho vzestup jako nejmodernější národní ekonomiky zaměřené na obchod. Zmínili jsme inovaci spočívající v přepravě objemného zboží za využitím flyuty, levně v pořizovacích nákladech i provozu. Tyto lodě mohly operovat v bezpečných evropských vodách, nebo se musely spoléhat na vojenské námořnictvo a jeho ochranu. Jinou inovací byla organizace konvojů chráněných válečnými loděmi v daný čas a na stanovené trase za poplatek odváděný kupci (Bruijn 1993: 175). Nizozemí operovalo na baltských a západoevropských obchodních trasách, stejně jako ve Středomoří a jihozápadní Evropě. Jak ukazuje historický výzkum, na „starých“ trasách dosahovali v lodní dopravě solidního zisku (kolem 10 % ročně) a lze hovořit o výhodě v produktivitě práce proti hlavním konkurentům. Tam, kde v 16. století převažovalo volné podnikání a konkurence (obchodní trasy západní a severozápadní Evropy), uspěli obchodníci právě v závislosti na využití technologii, organizaci práce a znalosti prostředí (Bruijn 1993: 184).

Tabulka 10: Nizozemský mezinárodní obchod v roce 1753 (miliony guldenů)

Obchod s Evropou	125-135,0
Dovozy z Asie	18,4
Dovozy z Ameriky	2,3
Vývozy do Asie a Ameriky	2,0

Stensgaard 1990: 151.

Tabulka 11: Nizozemský obchod s komoditami (miliony guldenů v běžných cenách)

	1650-1660	1720-1730	1770-1780
Dovozy			
Evropské zdroje	125	84	105
Ostatní zdroje	15	24	38
Celkem	140	108	143
Exporty a reexporty (mimo otroky a lodě, služby a půjčky)			
Evropské destinace	115	83	92
Ostatní destinace	5	7	8
Celkem	120	90	100
Z toho reexporty	60	48	69

Maddison 2003: 83.

Přes svůj historický politický význam představoval nizozemský mezikontinentální obchod jen fragment celkového zahraničního obchodu – dominantní po celé období zůstal obchod se severní a východní Evropou (baltský obchod) a Středomořím.

Významná část nizozemského obchodu ale spočívala ve zprostředkování luxusního zboží Asie elitám západní a východní Evropy. Bez něho by bylo obtížné vyrovnat obchodní přebytek mezi východní (exportérem nezbytností pro rozvíjející se ekonomiky) a západní Evropou (producentem průmyslového zboží, pro které byl na východě omezený trh). Zde však bylo pro Nizozemce nezbytné udržet si přístup na lisabonský trh s asijskými produkty. V důsledku personální unie (1580) se však dostal pod španělskou kontrolu a došlo k embargům (1585, 1595). Reakcí Nizozemí tak byla snaha dostat se přímo na místo produkce koření. Od roku 1594 proto vyslalo rostoucí počet lodí do Asie (v roce 1601 již 65 lodí). Prudký nárůst dovozu pepře z Asie vedl rychle k poklesu jeho ceny (to bylo dáno omezeným trhem pro takové statky) a Nizozemci se proto rozhodli pokusit se o vytvoření monopolu (Israel 1989: 68).

Tabulka 12: Lodě vypravené z evropských zemí do Asie (počet)

	1500-1599	1600-1700	1701-1800
Portugalsko	705	371	196
Nizozemí	65	1 770	2 950
Anglie	-	811	1 865
Francie	-	155	1 300

Maddison: 2001: 65.

Prvním krokem bylo vyloučení soukromého obchodu založením výsadní společnosti – Východoindické společnosti v roce 1602. Jednalo se o jakousi akciovou společnost, řízenou 17 řediteli vybranými z jednotlivých nizozemských provincií, financovanou soukromými investory. Východoindická společnost (Vereenigde Oost-Indische Compagnie- dále VOC) získala monopol na obchod východně od Mysu a západně od Magalhãesova průlivu na 21 let. Měla právo vést obranou válku, vstupovat do smluv a aliancí v této oblasti, stavět pevnosti a uzavírat mír (Israel 1989: 69, 73).

Nizozemci (a potažmo Angličané) vstoupili do Asie za okolností ovlivněných předchozím působením Portugalců. Mírový obchod už jednoduše nebyl možný. Personální unie Portugalska a Španělska a neustálé války mezi evropskými mocnostmi situaci mezi Evropany navzájem a Asiaty dále komplikovaly. Iberská impéria v zámoří tak byla pro Nizozemce a Angličany vítaným a legitimním cílem. Mimo Evropu a evropská moře nebyly mocnosti ani v míru, ani ve válce – Curtin (1984: 151) hovoří o mezinárodně definovaném stavu anarchie (do 1680). To neznamenalo, že bystrategie plundrování byla nezbytným důsledkem, ale neozbrojený konkurenční obchod (jako v době míru v západní Evropě) nebyl reálnou možností.

Také západoevropské země (Nizozemí, Anglie a další) měly řadu možností. Mohly se pokusit o průnik do mezer v portugalské kontrole – vstoupit do asijského obchodu a vyhýbat se portugalským a španělským základnám a silám. To zhruba odpovídalo charakteru působení Nizozemí a Anglie na konci 16. století. Jinou možností byl útok na iberská impéria a jejich zabránění, k tomu se neodhodlaly. Místo toho Nizozemci i Angličané zformovali monopolní obchodní společnosti, které byly v asijském teritoriu státem svého druhu. Korporace (nizozemská VOC ani anglická EIC) se nepokusily zabrat portugalské základny, jedinou výjimkou byla Malakka obsazená Nizozemci v roce 1641. Portugalské impérium obchodních stanic tak po etablování nizozemského impéria fungovalo paralelně vedle nich. Možnost, že by se obchod Nizozemců realizoval vedle portugalského, přičemž by platili Portugalcům ochranné poplatky, byla vzhledem k politickým

vztahům v Evropě, vyloučena – portugalský režim povolování asijského obchodu se na evropské rivaly nevztahoval.

Zatímco se nizozemský námořní obchod v Evropě těšil bezkonkurenční úrovni hospodářské efektivity, nižší náklady proti konkurenci nebyly nikdy významným zájmem Nizozemců ve vzdálených mořích. Volná konkurence při plavbě do Asie neexistovala, soukromí dopravci byli vyloučeni a veškerou dopravu realizovala VOC na základě vlastních úvah dominovaných národními zájmy a regulací vlády. Nákladní lodě mimo evropské moře (ale v rozhodujícím období i ve Středomoří) se zásadně lišily od západoevropské obchodní flotily orientované na hospodářský výsledek. Šlo o velmi nákladná, výrazně větší, silně vyzbrojená plavidla (známá jako „East Indiaman“) – kompromis mezi nákladní kapacitou, plavebními vlastnostmi a možností využití jako válečné lodě (Butel 1993: 154; Bruijn 1993: 185). Nelze předpokládat, že by Evropa měla výhodu v produktivitě oproti indické ekonomice a obchodníkům ještě v 16. století. Nizozemci se tak nerozhodli využít svých silných stránek v námořním obchodě – v rámci jejich asijské strategie byla vojenská síla důležitější než obchod. Spíše než kapitálová firma orientovaná na výnosy pro korunu a zisk pro soukromé investory tak byla VOC syndikátem pro pirátství namířeným na poškození Portugalců (např. Curtin 1984: 153; Pearson 1997: 86). Kromě budování paralelního impéria obchodních stanic s centrem v Batavii (Jakarta) jako funkčního ekvivalentu portugalské Malaky, vstoupili agresivně i do asijského obchodu. Tam, kde Portugalci vydávali povolení asijským obchodníkům, Nizozemci tuto strategii převzali a modifikovali jako povolení k obchodu nikoli obecně, ale jen na určitých obchodních trasách a snažili se tak omezit konkurenci. Pokusili se vymezit obchod s textilem mezi Indií a Jávou pro vlastní lodě, eliminovat asijské obchodníky z obchodu s moluckým kořením, udržet silné gudžarátské obchodníky zcela mimo jihovýchodní Asii (Curtin 1984: 154). Svých cílů nedosáhli zcela a natrvalo, ale určitě posunuli donucovací strategii výrazně dál a uspěli ve svém hlavním cíli (tj. dosažení monopolu na vzácné koření Moluk) do větší míry, než Portugalci.

Plán VOC byl obsadit vybrané lokality v Asii, uplatnit se v místním obchodě, což by umožnilo získat zdroje na vybudování impéria bez nutnosti využívat kapitál z mateřské země (vázaný na válku o nezávislost), nebo půjčky od italských bankéřů (Landes 1999: 91). Hlavním obchodním artiklem měl být pepř produkovaný na velkém prostoru tropů od západní Afriky, přes malabarské pobřeží Indie až po Sumatru a Jávu (Maddison 2001: 86). Jeho nabídka na evropském trhu rostla a cena klesala (viz Bulbeck a kol. 1998). Na to reagovali Nizozemci pokusem získat na obchod monopol. To však v případě pepře nešlo, protože nebylo v jejich silách kontrolovat obrovské teritorium jeho kultivace. Něco jiného byl případ tzv. vzácného koření Moluk, pěstovaného téměř výhradně na ostrově Ambon (hřebíček) a moluckých Banda ostrovech (muškátový oříšek a květ) (Israel 1989: 73, 104). Cenové rozdíly mezi místem produkce a spotřeby byly obrovské. Cena hřebíčku byla již v Malace 30krát vyšší než na Ambonu, 100krát vyšší v Indii a 240 krát v Lisabonu (Findlay, O'Rourke 2007: 179). Střet Nizozemí a Portugalska o obchod s kořením byl tak dalším příkladem boje o zprostředkování zboží mezi místem přirozené produkce a spotřeby, kdy ten kdo ochod ovládl, získával renty z cenových rozdílů mezi oblastmi. Novým prvkem byl pokus o dosažení naprosté kontroly místa produkce, která Nizozemcům měla umožnit vyloučení jak evropských, tak asijských rivalů a plnou kontrolu objemu produkce a potažmo regulaci ceny.

Dosud bylo evropské soupeření o exotické komodity soubojem o marži na cenu asijských producentů a prodejců placenou evropskými zákazníky a nákupy byly realizované v soutěži s asijskými obchodníky. Nizozemci se pokusili opanovat jednu z nejdůležitějších komodit světového obchodu a určovat cenu nákupu i prodeje pro celý svět. Jejich strategie spočívala nejprve v dosažení ostrovů a uzavření výhradních obchodních smluv s místními producenty (Israel 1989: 176). V případě, že asijské producenty (dobrovolně či pod pohrůžkou) prodali koření evropským rivalům,

následovaly ze strany Nizozemců kruté represe. Na ostrově Ambon dobyli portugalskou pozici a vyhnali jejich obchodníky (Steensgaard 1993: 121). Převzali existující systém nucené práce, připoutali místní rodiny k půdě a zadali jim kvótu stromů hřebíčků, jejichž produkci bude VOC odebírat. Produkce hřebíčků byla následně omezena na tento jediný ostrov, stromy jinde byly zničeny. Stejnou politiku bylo obtížné provést ohledně muškátového květu a oříšku na souostroví Banda, jehož politickou strukturu Acemoglu s Robinsonem (2012: 245-248) popisují jako skupinu autonomních městských států. V roce 1621 proto VOC zmasakrovala celou populaci ostrovů, popravila jejich náčelníky a nechala na živu jen několik domorodců s know-how produkce koření. Vznikla tak plantážní ekonomická struktura, kdy do čela jednotlivých oblastí kultivace byl umístěn představitel VOC, společnost mu dovezla otroky, kteří se starali o produkci exportní komodity, tu prodávali VOC za regulovanou (nízkou) cenu a od VOC nakupovali potraviny, oděvy, průmyslové zboží rovněž za pevně stanovenou (vysokou) cenu. Tento systém byl pak na nizozemských územích v Asii uplatňován až do 19. století (De Vries 1997: 429 a násl.).

Vstup Anglie do soutěže o podíl na obchodu s asijským kořením (viz níže) vedl k incidentu mezi anglickými obchodníky a nizozemskou správou na Ambonu¹⁰. Tohoto konfliktu využil sultán silného státu Bantam na Jávě k obsazení obchodní stanice VOC v nedaleké Jakartě. Tu VOC zpátky obsadila, Jakartu vypálila a na jejím místě založila hlavní sídlo VOC v Asii - Batavii (Findlay, O'Rourke 2007: 180-181). Bantam hrál významnou roli - právě do tohoto sultanátu ústil ochod alternativní cesty, na kterou se tok koření (hlavně pepře) pod kontrolou muslimů přesunul v důsledku portugalské kontroly Malaky. Vstup Nizozemců a Britů do obchodu s kořením po roce 1600 zvedl poptávku a cenu a Bantam proto prosperoval. Proti „monopolistickým praktikám“¹¹ Bantamu protestovala VOC. Po období terorizování asijských obchodníků nakonec Nizozemci uspěli s instalací loutkové vlády v Bantamu.

Pozoruhodným případem byl střet s dalším významným obchodním státem Makassar na ostrově Celebes. Podobně jako dříve Malakka, také tento stát prosperoval díky své otevřenosti a aktivnímu lákání cizích obchodníků. Tento entrepôt obchodní přístav představoval pro VOC nebezpečí „pašování“ koření z Moluk a Makasar byl opakovaně žádán, aby ukončil veškerý obchod s ostrovy koření. Findlay s O'Rourkem citují odpověď sultána ostrova, který odmítá s tím, že VOC „bere chléb od úst lidí“ (viz Findlay, O'Rourke 2007: 200). Jak rostl tlak Nizozemců na portugalskou Malaku, poskytoval Makasar útočiště i portugalským kupcům a po pádu Malaky (1641) povolil dokonce stavbu katolických kostelů na svém území. VOC dobyla Makassar ve dvou tvrdých kampaních v letech 1667 a 1669, vyhnala evropské obchodníky a dosáhla tak kompletní kontroly a monopolu na koření Moluk (Steensgaard 1993: 121). Samotnou Malaku získali Nizozemci na Portugalcích v roce 1641. Po dosažení nezávislosti (definitivně s koncem třicetileté války 1648) získaly operace VOC v Asii další zdroje – zkušené vojáky i stříbro. Kampaň, jejímž cílem bylo dosáhnout přímé kontroly nad produkcí prioritních obchodních komodit Asie, pokračovala dobytím Cejlonu, Jaffny a několika pevností na Malabarském pobřeží Indie.

Vybudování nizozemského impéria obchodních stanic posunulo strategii od spoléhání na síť opevněných obchodních stanic a vyzbrojenou flotilu (Portugalci) k přímé kontrole teritoria produkce, zakládání plantážních ekonomik, regulace produkce a kontroly monopolu včetně nepokrytého teroru proti místním obyvatelům i obchodníkům (etnické čistky, přesídlování populace, ničení zdrojů obživy, zajímání obchodních lodí a prodeje posádek do otroctví). Jasně se

¹⁰ V rámci incidentu proslulého jako Ambonský masakr bylo v roce 1623 Nizozemci odsouzeno k smrti 26 členů cizích obchodních komunit (kromě Angličanů také 10 Japonců a jeden Portugalec), z 20 skutečně popravených pak bylo 10 Angličanů. Tato událost přispěla k vypuknutí první Anglo-nizozemské války v roce 1652 (viz Bassett 1960).

¹¹ Za monopolistické praktiky byly účelově označeny levné nákupy koření ve vnitrozemí Jávy a jeho následný prodej za konkurenční ceny obchodníkům jakéhokoliv původu v přístavu.

ukázalo, že jednotlivé menší asijské státy (s prosperitou odvislou od obchodu a mnohdy s velmi liberální obchodní politikou) nemohou vzdorovat vojenskému potenciálu předního evropského národního státu. Využívání jižní obchodní trasy - z Batavie přímo k nově založené kolonii na Mysu v jižní Africe (1657) a dále do Evropy - vedlo k oslabení významu Malaky ale i přístavů na Malabarském pobřeží jako center světového obchodu (srov. Parry 1967: 198). Jen silné teritoriální státy (bogulská Indie, Čína za dynastie Čchin, Japonsko za Tokugawy) dokázaly Nizozemce donutit k partnerskému vzájemnému obchodu, v rozsahu a charakteru v jakém tyto silné politické subjekty takový obchod podporovaly či tolerovaly. Jak přední odborníci na problematiku ekonomické historie v období evropských monopolních společností přesvědčivě dokládají, úspěch Nizozemců v Asii byl důsledkem intenzivního využití politické moci a donucení a ne výhody v produktivitě a efektivitě organizace obchodu či lodní dopravy.

To lze demonstrovat na založení entrepôt Riau (druhá polovina 18. století) na jižním konci Malajské úžiny obchodní komunitou Bugis jako alternativy Nizozemci kontrolované Malaky (Mauro 1993: 277). Curtin uvádí, že asijské obchodníky měli jasnou převahu v konkurenceschopnosti proti nizozemským obchodníkům, kteří se soustřeďovali na udržování vysoké ceny při malém objemu obrátu. Riau bylo otevřeno všem kupcům a podnikatelům – přitáhlo obchodní komunity Bugis, Makassaru, Číny, Angličany, Thajce i komerci z Jávy a stalo se špičkovým obchodním centrem. Nedokázalo však čelit vojenské síle industrializované Evropy. Nizozemci přístav ovládli vysláním silné flotily v roce 1784.

Všechny pozice v jihovýchodní Asii ale Nizozemci ztratili ve prospěch Británie v období revolučních válek (1795). Po pádu Napoleona vrátila Británie Jávu do rukou Nizozemí, ale nechala si Malaku jako část nové kolonie („Straits Settlement“) a založila nový přístav Singapur blízko Riau. Následná politika volného obchodu Singapuru dosáhla obdobného úspěchu jako Riau (viz Curtin 1984: 163-166). To, co na první pohled vypadá jako liberální evropský entrepôt v Asii, bylo však branou pro pronikání produkce industrializované Evropy do Asie. A byla otevřená poté, kdy se již toky manufakturní produkce (původně plynoucí z Asie do Evropy) obrátily. Svoboda obchodu byla rovněž akceptována až poté, co byla evropská mocnost přesvědčena o své naprosté převaze nad evropskou a asijskou konkurencí v produkci, která byla výsledkem rozsáhlého využití politické a vojenské moci. Konkurenceschopnost¹² asijských komunit v obchodě však byla i nadále jejich úspěšným působením po boku Evropanů prokazována.

Soupeřem Nizozemské východoindické společnosti (VOC), kterému nakonec podlehla, byla Anglická východoindická společnost (EIC). Vznikla ve stejném období (1600), ale za odlišných domácích podmínek. Anglie se teprve čerstvě etablovala jako námořní velmoc a její hospodářství nedosahovalo stejné výkonnosti jako ekonomika Nizozemí. To se měnilo v 17. století teprve postupně a souviselo to právě s úspěchem komerční, politické a vojenské expanze v zámoří. EIC měla na svém počátku jen zhruba 10 % kapitálu VOC, ten byl získáván od podílníků na každou výpravu zvlášť a stejně tak zisk byl zpočátku vyplácen po každé jednotlivé cestě (Chaudhuri 1965: 19 a násl.). EIC proto postrádala schopnost cokoli dobít – soustředila se na využívání mezer v kontrole asijského trhu ze strany Portugalců a Nizozemců. V následujících dekádách byl kapitál získáván na delší období, ale ani poté EIC nedisponovala žádným stálým zdrojem pro své investice až do roku 1657 (Chaudhuri 1965: 23 a násl.). Impérium obchodních stanic tak bylo zřejmě mimo diskuzi (Farrington 2002). EIC rovněž nekontrolovala žádné stálé teritorium, dokud na Portugalcích nezískala britská vláda Bombaj a nepředala ji EIC.

¹² Konkurenceschopností máme obecně na mysli schopnost prodávat zboží a služby na zahraničních trzích v soutěži s ostatními producenty na základě jejich relativně nízké ceny a/nebo vysoké kvality. V rozšířeném významu jde pak o úspěch v soutěži daný také efektivitou komerčních služeb (efektivní doprava, dostupný úvěr, pojištění, marketing).

Také zde lze vidět kontrast vůči VOC – nizozemské námořnictvo se v indickém oceánu až do zrušení VOC v zásadě neobjevovalo. Tento prostor byl vyhrazen VOC, a to nejen pokud jde o obchod a komerci, ale také co se týče politické správy a využívání ozbrojené moci. Podobně jako ostatní, také EIC přišla do Asie pro koření, vzhledem k omezeným silám nebyla úspěšná a po vyhnání z Ambonu Nizozemci (Israel 1989: 176, 253, 279) se soustředila na alternativní destinaci – pobřeží západní Indie. Už v roce 1607 zde založili faktorii v Suratu (Gudžarát) jako zásobovací bod pro obchod s Indonésií. Později (po stažení z ostrovů koření) se ukázaly výhody této lokace. Dostupné zde bylo veškeré zboží, které bylo poptáváno v Asii, stejně jako v Evropě. Obrovská Moghulská indická říše, která dosáhla svého maxima v druhé polovině 17. století (panování Aurangzéba 1658-1707), představovala rovněž zdroj značné poptávky po luxusním zboží celého světa. EIC se nejprve pokusila získat privilegia od autorit indických států a navázala dobré vztahy s císaři mughálské říše (zejména Jehangir, jež vládl do 1627) a chránili například indické obchodníky na cestě do Perského zálivu či Rudého moře. Od lokálního vládce získali Madras (Koromandelské pobřeží Indie 1639), v roce 1690 založili Kalkatu (v autonomním Bengálském státě v Bengálském zálivu), přístav Bombaj (od 1668) postupně nahradil Surat jako hlavní centrum EIC na západním pobřeží. Britské impérium obchodních stanic se tedy zformovalo na indickém pobřeží.

Mezitím se zlepšila pozice EIC v Arabském moři. Angličané pomohli Peršanům získat na Portugalsku Hormuz (1622), ti pak otevřeli nový přístav Bandar Abbas a otevřeli ho svým spojencům (Parry 1967: 197). Na rozdíl od VOC nechali Angličané vnitroasijský obchod soukromým obchodníkům, a to jak asijským kupcům, tak i zaměstnancům společnosti obchodujícím na vlastní účet. Na konci 17. století se EIC aktivity ustálily na dovozu stříbra do Asie výměnou za bavlněné zboží a surové hedvábí, pepř a indigo a postupně také čaj a kávu (srov. Chaudhuri 1978: 67 a násl.).

Tabulka 13: Skladba evropských dovozů ze zámoří

Dovozy z Asie do Lisabonu (procenta z váhy)						
	1513-1519	1523-1531	1547-1548	1587-1588	1600-1603	1608-1610
Pepř	80,0	84,0	89,0	68,0	65,0	69,0
Jiné koření	18,4	15,6	9,6	11,6	16,2	10,9
Indigo	0,0	0,0	0,0	8,4	4,4	7,7
Textil	0,2	0,0	0,0	10,5	12,2	7,8
ostatní	1,4	0,4	1,4	1,5	2,2	4,6
Dovozy VOC do Evropy (procenta z hodnoty prodeje)						
	1648-1650	1668-1670	1698-1700	1738-1740	1745-1750	
Vzácné koření	26,36	28,43	24,78	23,63	23,18	
Pepř	32,89	28,99	13,31	11,43	10,18	
Cukr	8,80	2,02	0,20	3,00	0,25	
Čaj a káva	-	0,03	4,10	24,92	28,32	
Léky a barviva	7,35	5,86	6,57	2,70	1,34	
Ledek	4,30	7,63	4,00	3,54	4,58	
Kovy	0,70	2,99	2,94	0,58	0,21	
Textil a hedvábí	17,54	23,77	43,45	28,27	29,04	
ostatní	2,06	0,28	0,65	1,93	2,90	
Dovozy EIC do Evropy (procenta z účetní hodnoty)						
			1668-1670	1698-1700	1738-1740	1758-1760
Pepř			25,25	7,02	3,37	4,37
Textil			56,61	73,98	69,58	53,51
Surové hedvábí			0,6	7,09	10,89	12,27
Čaj			0,03	1,13	10,22	25,23
Káva			0,44	1,93	2,65	
Indigo			4,25	2,82		
Ledek			7,67	1,51	1,85	2,97
ostatní			5,15	4,52	1,44	1,65
Obrat z prodeje dovezeného koloniálního zboží: Anglie a Nizozemí; ročně v období 1751-1754						
	Celkový prodej (tis. pesos)	Podíl na asijském dovozu (procenta)		Podíl na celkovém obratu		
Textil	6,750	41,7		21,1		
Pepř	1,100	6,8		3,4		
Čaj	2,800	17,3		8,7		
Káva	1,000	6,2		3,1		
Jiné koření	1,850	11,4		5,8		
ostatní	2,700	16,7		8,4		
Celkem z Asie	16,200	100,0		50,5		
		Podíl na americkém dovozu (procenta)				
Cukr	8,050	50,8		25,1		
Tabák	3,700	23,3		11,5		
ostatní	4,100	25,9		12,8		
Celkové dovozy ze zámoří	32,050			100,0		

Findlay, O'Rourke 2003: 18-19; pro VOC Steengaard 1993: 116.

V portugalském dovozu dominoval pepř. V dovozu VOC hrálo relativně větší roli molucké koření; postupně narostl význam textilu a čaje a kávy. EIC se v obchodu s kořením neprosadila, alternativní zboží – textil se ukázal být nosnou komoditou asijského obchodu, později byl doplněn dovozem čaje. V polovině 18. století dovoz textilu jasně dominoval asijskému obchodu. Hodnota dovozu asijského zboží se zhruba rovnala dovozům z Ameriky, kde nejvýznamnější roli hrál cukr a tabák.

Jak uvádí Findlay s O'Rourkem (2007: 216 a násl.), pokud to bylo koření, co zadalo impulz k integraci světové ekonomiky, stříbro bylo krví systému. Jeho cirkulace měla trvalý charakter a asijská poptávka po něm táhla expanzi obchodu. Hlavní poptávka po stříbře v tomto období existovala v Indii a v Číně. Peněžní ekonomika Mughálské Indie potřebovala stříbro jako základ své monetární báze, díky němu docházelo k posilování tržní komponenty ekonomiky a růstu dělby práce (město – vesnice) i pokračujícímu rozvoji řemeslné a manufakturní výroby. Klíčovou roli pro světovou ekonomiku pak hrála výroba a export bavlněného oblečení do Asie a potažmo do celého světa. Část stříbra Indie posílala dále do Číny za její luxusní zboží (hedvábí, porcelán). Čína tak představovala největší poptávku po stříbře – bylo to dáno jednak malým objemem vlastní produkce, ale především potřebou monetizovat ekonomiku s velkým domácím trhem a rozvinutými řemeslnými a manufakturními odvětvími. Stříbro do Číny proudilo z několika směrů. Z Japonska, které mělo rozsáhlou těžbu a poptávalo kvalitní čínské hedvábí a luxusní zboží. Dále pak přes španělské Filipíny přímo z Amerik (rovněž za čínské hedvábí) a konečně z Evropy přes Indii. Tento kanál byl nejpozoruhodnější, protože šlo z menší míry o stříbro těžené přímo v Evropě (střední a východní Evropa), z větší části pak o dovozy z amerických kolonií (do Evropy směřovalo 85 % vytěženého kovu na přelomu 16. a 17. století). Ty samozřejmě z části v Evropě zůstávaly (asi ze 40 %) (umožňovaly tak růst evropské monetární báze v souvislosti s rozvojem zejména západní Evropy), z další části však pokrývaly deficit západní Evropy se zbytkem světa: s východní Evropou (baltský obchod), Středomořím (levantský obchod) a přímo s Asií (obchod kolem Mysu) (Wilson 1949; Barrett 1993: 224, 235). Deficit byl dán poptávkou po dovozu nezbytností (potravin, surovin), luxusu a průmyslového zboží (koření, hedvábí, porcelán a oděvy) a na druhé straně skutečností, že zejména do Asie Evropa prakticky žádné produkty ve významných objemech nevyvážela. Až do 18. století lze tvrdit, že cesta kolem Mysu byla relativně nejméně významná, když levantský obchod, baltský obchod a obchod mezi Čínou a Japonskem představovaly dvakrát (Levanta) až čtyřikrát (Japonsko) větší objemy (de Vries 2003).

Tabulka 14: Mezikontinentální toky stříbra (v tunách za rok)

	Americká produkce	Odteklo do Evropy	Zůstalo v Evropě	Z Evropy do Asie			Do Asie přes Pacifik	Z Jap. do jižní a východní Asie	Dorazilo do jižní a východní Asie
				Přes Balt	Přes Levantu	Přes Mys			
1600-1650	368,0	268,0	158,5	56,0	38,0	15,5	17-51,0	59,3	91-126,0
1725-1750	650,0	500,0	230,0	50,0	60,0	160,0	15-51,2	0	175-211,2

Findlay, O'Rourke 2003: 21.

Tabulka 15: Export cenných kovů ze západní Evropy (v tunách stříbra a zlata ve stříbrném ekvivalentu)

	Na Balt	Do Středomoří	VOC do Asie	EIC do Asie
1601-1650	2475	2500	425	250
1651-1700	2800	2500	775	1050
1701-1750	2800	2500	2200	2450
1751-1780	1980	1500	1445	1450

Maddison: 2001: 67.

Tabulka 16: Čínské dovozy stříbra (roční průměr v tunách)

Zdroj a doprava	1550-1600	1601-1645
Z Japonska	23,8-27,4	54,0
Portugalci	14,8-18,4	14,4
Číňani	9,0	13,3
Japonci	0,0	18,7
Nizozemci	0,0	7,6
Pašeráci	?	?
Z Nového Světa/Filipín	11,7	38,3
Číňani	11,7	13,8
Portugalci	0,0	1,7
Pašeráci	?	22,9
Z Indického oceánu/Evropy	7,6	18,9
Celkem	43,1-46,7	111,3

Von Glahn 1996: 140.

Tabulka 17: Dovozy stříbra do Indie (roční průměr v tunách)

Zdroj	1588-1602	1630-1645	1679-1685
Perský záliv	27,8	25	30
Isfahan-Agra	10	5	10
Rudé moře	75	40	56
Portugalci - Estado	11,2	3	0
EIC	0	5,2	25,1
VOC	0	6,6	9,7
Celkem	124	84,8	130,8

Findlay, O'Rourke 2007: 215.

Velká většina amerického stříbra proudila do Evropy. Část stříbra vyvezeného z Evropy do Baltu pokračovala do Asie severní cestou; velká část stříbra vyvezeného do Středomoří proudila do Asie přes Levantu a Egypt. Obchod prostřednictvím východoasijských společností a cesta kolem Mysu hrála významnou roli až v 18. století.

Anglická EIC se na rozdíl od VOC (ale i francouzské či dánské společnosti) netěšila faktické monopolní pozici. Pokud by se EIC pokusila zvednout ceny na monopolní úroveň, jiní angličtí obchodníci by dováželi asijské zboží z Nizozemí nebo odjinud. Aby EIC získala stříbro, musela exportovat indické zboží na kontinent a tam konkurovala přímo společnostem jiných zemí. Po většinu času tak EIC dokázala konkurovat tržními podmínkami, zejména proto, že rezignace na vybudování impéria obchodních stanic v 17. století vedla k mnohem nižším nákladům než v případě VOC či Portugalců. Naopak, EIC platila poplatky za ochranu asijským autoritám, jako bylo indické mughálské impérium (Chaudhuri 1965: 43).

Nizozemská VOC fungovala od roku 1602 do svého bankrotu v roce 1796. Na rozdíl od EIC stavěla vlastní lodě a vlastnila celou námořní dopravu, která realizovala obchod s impériem. Naopak EIC přestala stavět lodě a prodala své doky v roce 1639. Fungovala na bázi nájemních kontraktů se soukromými přepravci, postupem času se vyprofilovala praxe, kdy podepisovala smlouvy na přepravu zboží na několik cest v řadě (Bruijn 1993: 185). Systém EIC byl dán nedostatkem zdrojů a slabší pozicí společnosti ve vztahu k realizaci anglické zahraniční politiky. Z hlediska nákladů a produktivity byl po dlouhou dobu nizozemský způsob pokládán za výhodnější. Nizozemí vypravovalo do Asie výrazně více lodí. V první dekádě 17. století to bylo 59 lodí VOC proti 20 EIC,

v dekádě 1651-1660 to bylo 226 nizozemských ku 97 anglickým (Steensgaard 1993: 109). Pokud jde o náklady na dopravu, Steensgaard zmiňuje, že se situace EIC zlepšila po rekonstrukci v roce 1657 (Steensgaard 1993: 113), v první polovině 18. století pak byly náklady obou společností na přepravu nákladu zhruba stejné, mezi lety 1740 až 1780 pak byla EIC dražší (Bruijn 1993: 180). Nakonec se proto nejednalo o převahu v produktivitě, ale o výsledek válečného konfliktu, co zapříčinilo definitivní kolaps VOC. Po čtvrté anglo-nizozemské válce (1780-1784) se naplno projevila britská převaha na moři. VOC byla nucena zbavit se stavby lodí, najímala kapacity od soukromých vlastníků a po roce 1796 bylo umožněno nizozemským kupcům a oficiálně i cizím obchodníkům dovážet asijské komodity. V novém systému již silně vyzbrojené lodě nebyly nutnou podmínkou realizace obchodu s Asií a společnost tak neměla šanci konkurovat soukromému obchodu v otevřeném režimu odpovídajícímu zájmům Británie a garantovanému její převahou na světových oceánech (srov. Bruijn 1993: 191; Chaudhuri 1978: 237 a násl.).

Tabulka 18: Odhad poptávky po koření, objem prodeje (hmotnost v librách), hodnota prodeje (ve florinech)

	Poptávka	Prodej	Hodnota
1655			
Hřebíček	400-420,000	360,000	1,260,000
Muškatový oříšek	340-350,000	270,000	729,000
Muškatový květ	120,000	100,000	600,000
celkem	860-895,000	730,000	2,589,000
1740-1750			
Hřebíček		300,000	1,189,000
Muškatový oříšek		866,000	866,000
Muškatový květ		523,000	523,000
Skořice		450,000	1,270,000
celkem		2,139,000	3,848,000

Steensgaard 1993: 122.

VOC udržovala evropský trh podzátobený aby dokázala udržet vysokou cenu zboží s omezeným potenciálem pro růst spotřeby. Nárůst výnosů ze vzácného koření byl dosažen jen díky rozvoji monopolní produkce skořice na Ceylonu.

Tabulka 19: Počet vyslaných lodí do Asie

	VOC	EIC
1601-1610	59	20
1611-1620	117	65
1621-1630	148	53
1631-1640	151	52
1641-1650	162	64
1651-1660	226	97

Steensgaard 1993: 109.

Tabulka 20: Dovozy z Asie – průměrná roční hodnota prodejů (v tisících pesos)

	VOC	EIC
1641-1650	3,184	
1651-1660	3,387	
1661-1670	3,515	1,185
1671-1680	3,479	2,913
1681-1690	3,926	3,395
1691-1700	4,787	2,611
1701-1710	5,243	3,174
1711-1720	6,152	5,611
1721-1730	6,974	7,091
1731-1740	6,278	5,527
1741-1750	6,003	7,555
1751-1760	7,064	

Steensgaard 1993: 112.

Tabulka 21: Roční hodnota prodeje koloniálního zboží, 1752-1754 (tisíce pesos)

	Anglie	Nizozemí
Asie		
Kaliko a hedvábí	4,853	1,893
Pepř	404	677
Čaj	1,627	1,176
Káva	344	615
Hřebíček	0	479
Muškatový oříšek	0	342
Muškatový květ	0	208
Skořice	0	823
jiné	1,475	965
Celkem	8,743	7,442
Amerika		
Cukr	7,135	920
Tabák	3,689	0
Káva	-	499
jiné	3,608	-
Celkem	14,432	1,419
Celkem koloniální obchod	23,175	8,861

Steensgaard 1993: 148-149.

EIC za VOC zastávala v počtu vyslaných lodí a až do poloviny 18. století i v hodnotě dovozů. Britská společnost se v asijském obchodě – shodou okolností – angažovala v komoditách s větším potenciálem pro růst trhu. To se v celkovém koloniálním obchodě zásadně promítlo rozvojem obchodu s cukrem a tabákem z Ameriky, který v polovině 18. století (vedle indického kalika a do určité míry i čaje) hrál v mezikontinentálním evropském obchodě nejvýznamnější roli.

Jak dokazuje Steensgaard (1993: 108), výše dopravních nákladů nebyla hlavním důvodem kolapsu VOC a nizozemského impéria v 18. století. Pokud necháme stranou anglo-nizozemské války (budeme se jim věnovat níže), za základní rozdíl je třeba považovat orientaci EIC na takové obchodní komodity, u kterých existovala značná perspektiva růstu trhu. VOC dominovala mořím

jihovýchodní Asie, kde s obrovským vypětím a za značných nákladů zajistila svůj monopol na produkci a obchod s kořením. Obrovské náklady VOC nespočívaly jenom v obraně tohoto monopolu, ale také v ničení přebytečných zásob a ve snaze garantovat vysokou cenu vykoupenou nízkým objemem produkce. To snižovalo schopnost VOC manévrovat v měnících se podmínkách. Investice byly utopeny v ostrovech jihovýchodní Asie a celá struktura impéria (doplněna tlakem domácích investorů, kteří trvali na udržení monopolu) byla navázána na udržování a ochranu pozice v obchodu s kořením (Steensgaard 1993: 123). EIC byla vytlačena do obchodu s méně prestižním zbožím, které se však postupně ukázalo být mnohem dynamičtější hospodářskou aktivitou. Klíčovou roli hrál pochopitelně bavlněný textil Indie. Byl velmi významný v asijském obchodě ještě před evropskou penetrací. Portugalci indické bavlněné oděvy využívali pro výhodnou směnu za koření v Malace. Stejně postupovali Nizozemci, pro které bylo bavlněné zboží výhodným dovozem na ostrovy jihovýchodní Asie. Slabší EIC se pokusila o rozvinutí obchodu s indickým textilem do Evropy a učinila z bavlněných oděvů nejdůležitější manufakturní komoditu světa. Zatímco objem prodeje koření VOC se za 100 let (1650-1750) zásadě neměnil, mezi prvním pokusem EIC o dovoz bavlněných oděvů do Evropy v roce 1625 a kulminací první vlny dovozů v roce 1680 došlo k nárůstu na trojnásobek. Dovážela se celá škála zboží od špičkového mušelínu po levný koromandel jako reexport z Evropy pro otroky na plantážích v Karibiku (Maddison 2001: 86). Objednávky z Londýna dorazily na pobřeží Indie, tam byly podepsány kontrakty s lokálními kupci, zboží bylo vyrobeno ve vnitrozemských dílnách a dodáno do přístavů. V polovině 18. století představoval textil 60-80 % dovozů EIC do Británie (Davis 1962; Maddison 2001: 86). Indický oděvní průmysl tak byl největším mezinárodně obchodovaným světovým odvětvím a díky nízkým mzdám indických dělníků, ale i jejich vysoké zručnosti, solidní organizaci práce a podnikavosti gudžarátských a tamilských obchodníků, byl mimořádně konkurenceschopný vůči evropské produkci.

Obchod s bavlněným textilem se od obchodu s luxusním zbožím, jako bylo koření, významným způsobem lišil. Bavlna nebyla tropickou plodinou s extrémně omezenou oblastí kultivace (a to ani v míře do které to platilo u čaje, kávy či tabáku). Dostupnost suroviny z alternativních zdrojů, ve spojení s konkurencí etablovaných producentů jiných druhů textilu, vedla ke střetu, který byl symptomatický pro nový typ obchodního soupeření – merkantilistické obchodní války. Soupeření, při němž nešlo o zisky ze zprostředkování zboží s nižší či vyšší mírou přirozeně omezené tržní soutěže, ale ve které hrály mnohem větší roli otázky rozvoje domácí ekonomiky jako zdroje vojenské a politické moci a zájmové politiky na národní úrovni. V případě dovozu bavlněného textilu z Indie byly dotčeny evropské textilní průmyslové odvětví zpracování vlny, lnu i hedvábí, což vedlo k zákazům dovozu indického zboží, impulzu k technologickému rozvoji a industrializaci a změně charakteru obchodních politik evropských států. Bavlněné oděvy a budovaný průmyslový sektor jejich produkce pak intenzivně zapojil do světového obchodního systému oblast severní Ameriky (dodávky surové bavlny). Obrovský politický a historický význam pro asijské ekonomiky měl fenomén jejich dezindustrializace imperiální správou právě v souvislosti s problematikou konkurence evropským producentům v textilním odvětví, které postupně získávalo politickou moc.

Tabulka 22: Průměrné dovozy textilu do Evropy (hodnota v tisících pesos)

	VOC	EIC
1651-1660	466	-
1661-1670	417	687
1671-1680	500	1 993
1681-1690	996	2 618
1691-1700	1 027	1 845
1701-1710	1 446	2 674
1711-1720	1 669	3 493
1721-1730	1 733	4 466
1731-1740	651	4 237
1741-1750	-	5 005
1751-1760	-	4 251

Steensgaard 1993: 126.

Tabulka 23: Anglický dovoz kalika do Evropy a jejich reexport (roční průměry, účetní ceny v librách)

	Import	Reexport	Reexporty do severozápadní Evropy
1699-1701	363	340	239
1722-1724	437	484	419
1752-1754	401	499	434

Steensgaard 1993: 128.

EIC rychle rozvinula a následně ovládla obchod s indickými bavlněnými oděvy jako alternativu za tradiční koloniální dovozy z Asie. Vzhledem k politice ochrany domácího textilního průmyslu (zpracování vlny a lnu) byla většina dovezeného bavlněného zboží reexportována na trhy jiných evropských zemí - zejména do Nizozemí, Francie a Německých států.

Pro pochopení logiky zapojení Mughálské Indie do světového obchodu je třeba zdůraznit fakt, že se jednalo o politicky a vojensky silný stát, který nezaostával v nejdůležitějších hospodářských odvětvích té doby. Šlo o poměrně sjednocený a monetizovaný obrovský trh, se silnou konkurenční schopností v žádané tropické (např. pepř) i manufakturní produkci (textil) a s na svou dobu silně rozvinutou komerční infrastrukturou (zejména na domácím trhu). Daňové výnosy Indie umožňovaly držet obrovskou vojenskou sílu, která měla nad Evropany nezpochybnitelnou převahu. To demonstrovalo zabránění faktorii EIC v Suratu v souvislosti s anglickým pirátským útokem na indickou flotilu v roce 1695 (Chaudhuri 1965: 67). Faktorie byla předána zpět do anglických rukou pod podmínkou, že se anglická agrese nebude opakovat (ke skutečné konfrontaci došlo až v polovině 18. století). Po rozvinutí exportu indických oděvů do Evropy navíc rostla poptávka po indických oděvech rychleji než indická produkce a Indie se tak těšila zlepšujícím se směnným relacím. Evropa za průmyslové zboží platila stříbrem, což v období merkantilistických válek mezi evropskými mocnostmi byl problém. V roce 1664 vznikla jako součást plánů Colberta Francouzská východoindická společnost, jejímž cílem bylo obstarat pro království komerční aktivity a zabránit Nizozemcům a Britům, aby z nich neomezeně profitovali (velitelství v Pondicherry založeno v roce 1674). V první polovině 18. století zaznamenal francouzský obchod s Indií razantní nárůst. Byla to Francie, která plánovala se kombinací využití moderních evropských zbraní a malých expedičních sil zapojit do sporů mezi místními vůdci a ovládnout bohaté lokální státy jako loutky (ředitel francouzské společnosti J.F. Dupleix podle Findlay, O'Rourke: 2007: 266-267). To se však nakonec povedlo EIC.

Rozhodující střet se odehrál v Bengálsku, kde Britové využívali náklonnosti autonomní vlády bengálského nawába. Po jeho smrti vyprovokoval nástupce s podporou Francie konflikt s EIC zabráním Kalkaty (srov. Harrington 1994: 19 a násl., 56-58, 83-84). Po bitvě u Palásí (1757) se dostalo Bengálsko pevně do rukou Britů. Podle smlouvy z roku 1756 získala EIC právo na výběr daní v bengálsku a stát se tímto stal jejich protektorátem (srov. Chaudhuri 1978: 125 a násl.). Tento moment je předělem mezi obdobími, kdy se Britové snažili politicky a vojensky podporovat svůj obchod a vylepšovat jeho bilanci v rámci impéria obchodních stanic, které vybudovali na indickém subkontinentu, a érou, kdy získali teritoriální impérium v Asii. Kontrola nad příjmy lidnatého indického státu definitivně změnila poměr sil v Asii. Umožnila Británii financovat své aktivity zdaněním asijské populace a snížit tak náklady pro mateřskou zemi (Maddison 2007: 118). Podle Warda (1994) představovaly příjmy z Indických teritorií asi 22 milionů liber v roce 1818, což je velmi významná částka, porovnáme-li ji s daňovými výnosy Británie ve výši 63 milionů liber v roce 1815. Bombaj na Malabarském pobřeží Britové získali ve třech anglo-máráthských válkách (1775-1782, 1803-1805 a 1817-1818), které ukončily existenci říše Márátha (v zásadě úspěšného vyzývatele Moghulské říše). Madrás (od 1996 Čennaj, Tamilnád) a kontrolu nad Koromandelským pobřežím a jižní Indií Britové získali a obhájili ve třech karnatických válkách (1746-1748, 1747-1754, 1756-1763) ve kterých se utkali s Francouzi (s hlavním stanem v Pondicherry) a jimi podporovanými místními vůdci. Pandžáb byl získán od Sikhů (a impérium Sikhů zničeno) ve dvou válkách (1845-1846 a 1848-1849), definitivně v roce 1849. Obsazená území byla povinna platit za vydržování své koloniální správy a náklady koloniální armády a jejích vojenských operací. Vláda EIC nad Indií (Indický kontinent, včetně území dnešního Pákistánu a Bangladeše) přešla nakonec na Britské impérium v důsledku masivního povstání Indů v armádě EIC v roce 1857.

Ward (1994) cituje R. Cliveho (vrchního velitele EIC v Indii a vítěze od Palásí z roku 1757), který poukázal na to, že pokud se výnosy z teritoria pod kontrolou společnosti nepodaří investovat do exportovatelného zboží, mohou být klidně vhozeny do Gangy. To jasně dokladuje důraz EIC (a její správy) na vytěžení kontrolovaného území prostřednictvím obchodu. Vrcholem evropské pragmatičnosti při koloniální správě pak bylo využití území v Bengálském zálivu k produkci opia, které (ilegálně pašované do Kantonu; viz Fay 1975) pomáhalo vyrovnat chronický obchodní deficit, jenž byl v této éře obchodního impéria důsledkem masivního dovozu čínského čaje do Evropy (viz Landes 1999: 155). Čaj se stal další novou (a z pohledu budování asijských impérií obchodních stanic zpočátku značně nepravděpodobnou) komoditou, po které byla v Evropě značná a rychle rostoucí poptávka (Chaudhuri 1978: 204 a násl.).

Skutečnost, že to byla britská EIC, která obchod s čajem ovládla, nebyla (opět) dána rozdílem v produktivitě služeb či efektivitě jejího obchodu, ale důrazem VOC na kontrolu obchodu s kořením. VOC měla z počátku silnější pozici v obchodě s čajem a do roku 1718 jej výhodně získávala od čínských dovozců do Batávie. Problém vznikl, když se vedení VOC náhle rozhodlo snížit platby za čaj v pepři natolik, aby snížená marže čínským obchodníkům neumožňovala přeprodej tohoto koření evropským konkurentům VOC. Čínští obchodníci se v důsledku z Batávie stáhli a navázali obchodní kontakty s EIC, která se následně dostala přímo ke kvalitnímu černému čaji v Kantonu a tuto výhodu si již proti VOC dokázala udržet (srov. Neal 1993: 218).

Jak ve své práci přesvědčivě dokumentuje Habib, po většinu 17. století byla hlavní obchodní trasou pro indické exporty (indickými a arabskými obchodníky ovládaná) cesta přes Rudé moře a Levantu, nikoli monopolními společnostmi užívaná cesta kolem Mysu (Habib 1993: 398). Nelze proto předpokládat, že by „atomizovaný“ asijský obchod a komerce v jakémkoliv aspektu (centralizované rozhodování, dostatek kapitálu) zaostával v produktivitě či efektivitě oproti evropským monopolním korporacím. Vzhledem k tomu, že Evropa platila velkým asijským ekonomikám stříbrem za průmyslové produkty, nelze bez dalšího konstatovat, že měla již v 17.

století jasnou hospodářskou převahu. I když nelze popřít, že západoevropská ekonomika měla větší dynamiku růstu a inovační potenciál v řadě oblastí (Maddison 2001; Landes 1999), hlavní rozdíl byl v účinnosti zbraní a efektivitě organizace jejich využití. Byla to dominance ve válečném loďstvu a účinnost evropských armád a ambice evropských imperiálních politik, které dokázaly v 18. a 19. století obrátit hospodářské toky.¹³ Finanční kapitál do Asie nadále neunikal, místo něho tam proudilo průmyslové zboží industrializované Evropy (srov. Esteban 2001). To bylo možné také dezindustrializací asijských ekonomik jako výsledku vysoké produktivity evropského průmyslu, ale i cílených imperiálních politik a zbavení asijských ekonomik autonomie v oblasti obchodní politiky. Té autonomie v oblasti volby obchodní a hospodářské politiky, která se na evropském kontinentu a ve Spojených státech projevila ochranou vlastního, nově budovaného průmyslu před cizími (britskými) průmyslovými dovozy.

¹³ Je nepochybné, že západoevropské ekonomiky dosahovaly vyšší hospodářské efektivitě ve srovnání s Asií již dříve. Teprve v tomto období ale evropský průmysl dokázal produkovat zboží, které mělo smysl do Asie dopravovat (vzhledem k vysokým nákladům dopravy a omezené poptávce po evropských produktech), ale především poskytl evropským státům prostředky k prolomení politické regulace obchodu ze strany nejvýznamnějších asijských ekonomik.

8. KOLONIZACE NOVÉHO SVĚTA – ŠPANĚLSKÉ, PORTUGALSKÉ A ZÁPADOEVROPSKÉ KOLONIE A OBCHOD

Španělský příspěvek k mimoevropské politické a hospodářské expanzi nelze určitě považovat za historickou samozřejmost. Zatímco Aragonská koruna (zahrnující Aragonské království a Barcelonské hrabství, ale i Mallorku, Valencii, neapolské království a athenské hrabství a ostrovy Sicílie, Sardinie a Korsika) byla nepochybně středomořskou silou, politicky dominantní Kastilie jednoznačně vnitrozemskou mocností - pasteveckou společností utuženou reconquistou a étosem hidalgos (srov. Tilly 1992: 79; Landes 1999: 172-174). Byl to podle Findlaye s O'Rourkem (2007: 158) obchod s vlnou, který vtáhl Kastilii do atlantického obchodu. Potřebné sebevědomí dodala okupace Kanárských ostrovů a kampaně v severní Africe, které byly protažením reconquisty proti muslimům dokončené dobytím jejich poslední pevnosti v roce 1492. Španělé se vydali za svým podílem na asijském obchodě poslední zbývající cestou – Benátky kontrolovaly Středomoří a levantský obchod, portugalská rivalové cestu kolem Mysu – Španělé se vydali na západ. Místo impéria obchodních stanic po portugalském vzoru ale založili velmi odlišné teritoriální - koloniální impérium. Obyvatelé, na které narazili v Novém světě, měli jen málo společného s rozvinutými státy a sofistikovanými obchodními komunitami Asie, Evropy, ale i mnoha částí Afriky. Za účelem zisku z dovezených komodit a obchodu museli Kastilci Nový svět zorganizovat, ovládnout, rozvinout a částečně i zalidnit (Elliott 2007: 29, 153 a násl.). První etapou bylo plundrování na karibských ostrovech, které trvalo několik desetiletí a vedlo k vyhlazení obyvatel. Podle Phillips (1993: 75) bylo však nashromážděno dostatečné bohatství, aby mohl být financován průzkum vnitrozemí. Ostrovy byly následně přetvořeny (po portugalském vzoru atlantických ostrovů a podobně jako Brazílie) na cukrové plantáže. Španělé nejprve lovili pracovní sílu na pevnině, později dováželi otroky z Afriky. Ve vnitrozemí Španělé narazili na vyspělejší civilizace – impéria Aztéků a Inků. Tyto společnosti byly organizované politické útvary s vojenskou aristokracií a kněžími ovládajícími zemědělské populace jako zdroj nucené práce a tributu. Cortéz dobyl aztécké impérium v roce 1521 a Pizzaro pak zlomil impérium Inků v roce 1533. Acemoglu s Robinsonem (2012: 12-13) charakterizují strategii Španělů v Novém světě následovně: dobyvatelé zajali místního vládcu, zabrali jeho nakumulované bohatství a donutili jej k předání kontroly nad existujícím systémem nucené práce. Rolníci pak produkovali pro Španěly jídlo a platili jim tribut. Cortes se stal guvernérem Nového Španělska – rozdělil území mezi španělské správce, kteří vládli prostřednictvím instituce „encomienda“. Výměnou za křest a spásu byli indiáni povinni prací a tributem. Tuto instituci vyvinuli Španělé při reconquistě proti muslimům a aplikovali ji v různých oblastech Nového světa. I když byla opakovaně kritizovaná náboženskými i právními autoritami a reformovaná samotnou korunou, v mnoha oblastech Nového světa přetrvala do 17. století, byť často modifikovaná do tzv. „repartimienta“ (viz Simpson 1929: 10, 22).

Acemoglu a Robinson (2012: 9-11) diskutují zajímavý příklad, který má v kontextu kolonizace obecnější vypovídající schopnost. Šlo o založení Buenos Aires Pedro de Mendozou v roce 1534. Oblast údolí La Platy byla řídce osídlena lovci a sběrači, kteří se ke Španělům chovali nepřátelsky. Kolonizátoři tak neměli možnost převzít existující systém nucené práce a nedokázali donutit indiány k produkci potravin. Na to, že by se měli živit sami, nebyli připraveni a osada hladověla. Zachránila ji expedice v roce 1537, kdy Španělé objevili usazenou populaci Guaraní, zmocnili se její kontroly a převzali existující systém nucené práce jako nová aristokracie a založili město Asunción.

Trvalo takřka sto let, než byrokracie nahradila anarchii, za hranicí plundrování postupovala zóna osad a Španělsko konsolidovalo správu nad Novým Španělskem (Mexiko) a Novou Kastilií (Peru) a legální monopol na obchod s koloniemi. Prvním exportem Španělska do Nového světa byli

lidé (200-300 tis. v 16. století a 450 tis. v 17. století) a s nimi rychle se adaptující dobytek a pro obyvatele kolonií i zemědělské výrobky a potraviny (pšenice, víno, olej) (Macleod 1984: 356). To bylo pochopitelně ekonomicky neudržitelné a osadníci si zvykali na kukuřici a fazole a začali s dlouhým procesem nahrazování importů vlastní produkcí. Tzv. kolumbovská výměna komodit mezi Amerikami a ostatním světem (např. kukuřice, tabák, brambory, rajčata, okurky, kakao, banány do Evropy, Afriky a Asie, a pšenice, třtina, bavlna, káva do Amerik) měla obrovské dopady, projevovala se postupně. Ze španělské Sevilly proudilo asi třikrát více zboží do Amerik než naopak, to bylo možné pochopitelně jen proto, že hlavním exportem Ameriky byly drahé kovy. Nejprve to bylo zlato – 23-27 tun do roku 1525 získané jako kořist, následně asi 164 tun do roku 1660. Mnohem důležitější ale bylo stříbro. Těžba v Mexiku ale především v Potosí (Horní Peru, dnes Bolívie) se stala nejvýznamnějším výnosem kolonizace pro španělskou korunu. Výnosy z těchto dolů představovaly až 270 tun ročně (konec 16. století) (Phillips 1993: 84), vedly k rozvoji těžební a dopravní infrastruktury a systému nucené práce indiánů a později černých otroků z Afriky. Kromě exportu kovů se ale rozvinuly i další vývozní komodity, byl to zejména vývoz hovězích kůží, cukru a košenily (barvivo).

Tabulka 24: Drahé kovy přepravené z Amerik do Evropy (tuny)

	Zlato	Stříbro
1500-1600	150	7 500
1600-1700	158	26 168
1700-1800	1 400	39 157
Celkem 1500-1800	1 708	72 825

Maddison: 2001: 66.

Španělský obchod s americkými koloniemi byl organizován jako pečlivě regulovaný monopol. Z výnosů z kolonií Španělsko financovalo své rozsáhlé válečné angažmá v Evropě (Flandry, Itálie) a hlavní důraz tak byl kladen na zajištění podílu na těžbě a obchodu s americkým stříbrem. Projevovaly se i základní myšlenky merkantilizmu, kdy španělská správa kontrolovala, aby kolonie svou hospodářskou produkcí podporovaly domácí ekonomiku a nevytvářely na ni naopak tlak. Kolonie byly podporovány i regulovány tak, aby produkovaly to, co nevyráběla mateřská země a byly povinny pořizovat veškeré nákupy ze Španělska (ať už se jednalo o španělské výrobky, nebo ve španělsku proclenou produkci jiných evropských zemí dodanou španělskou obchodní flotilou). Cizinci byli právně vyloučeni z přímého obchodu a museli jednat prostřednictvím Sevilly (16-17. století) a později Cadizu (18. století). Od roku 1503 byl systém regulace postaven na „Casa de Contratación“ sídlící v Seville, která supervizovala a regulovala soukromý obchod, dohlížela na výběr daní a tributu a jeho předání koruně. Sami obchodníci měli samosprávnou organizaci (odpovídající autonomní správě obchodní komunity či diaspor) tzv. „Consulado“ v Seville (srov. Parry 1967: 199-200; Phillips 1993: 76-77). Pearson (1997: 81 a násl.) upozorňuje, že Casa nebyla obchodující organizace, ale jen regulátor obchodu. Šlo o instituci, jejímž prostřednictvím byly povolovány, evidovány a zdaňovány obchodní výpravy financované převážně soukromým kapitálem. Parry (1990: 192 a násl.) pak odhaduje, že koruna získala mezi čtvrtinou a třetinou drahých kovů plynoucích z Nového světa, což představoval nanejvýš 25% jejich příjmů.

Brzy bylo zřejmé, že pro obchod s Novým světem bude třeba zřídit pravidelný systém konvojů. Z obchodu se španělskými komoditami vyloučené země západní Evropy se uchýlily k nepokrytému pirátství – korzáři ve snaze o dosažení vlastního prospěchu poškozovali španělský obchod a zlepšovali tak relativní pozici soupeřů Španělska na evropských bojištích. Postupem času se v reakci na nebezpečí pirátství, ale také kvůli lepší kontrole a regulaci obchodu, etablovaly každoroční flotily do Karibiku a Mexika a pevninské jižní Ameriky (Tierra Firme) a Panamy. Objem

obchodu byl úctyhodný – zatímco v prvních dekádách 16. století se jednalo asi o 100 lodí ročně, na jeho konci to bylo až 200 lodí ročně, což vzhledem k větší kapacitě plavidel představovalo asi čtyřnásobek objemu. V 16. století tak atlantický obchod předstihl zhruba dvojnásobně objem obchodu realizovaného ve Středomoří, což jasně kontrastovalo se situací na obchodní trase kolem Mysu do Asie (srov. Phillips 1993: 78). Konvoje do Ameriky byly doprovázeny silnou válečnou eskortou, která poskytovala poměrně účinnou ochranu hlavní části obchodního loďstva (až 85 % veškerého obchodu bylo realizováno v takových konvojích). Daně, které obchodníci platili, byly vybírány na financování eskorty, procleno pak bylo zboží exportované ze Sevilly. Hlavním příjmem koruny z amerických kolonií bylo 20-30 % z celkového objemu stříbra, které dorazilo do Sevilly. Klíčovou složkou byla královská pětina, doplněna o různé další poplatky (srov. Phillips 1993: 84). Obrovský import stříbra do Španělska měl celou řadu dopadů. Způsobil v 16. století cenovou revoluci, která se přes reexporty přelávala do sousedních zemí. Podle Landese (1999: 171) přispěl příliv bohatství do Španělska k dezindustrializaci a stimuloval takovou hospodářskou strukturu a politiku, která vedla k selhání Španělska v období začínajících hospodářských změn v severozápadní Evropě (srov. Wilson 1967: 501, 547). To bylo mimo jiné způsobeno udržováním aristokratického étosu vojenských výbojů a cti spojujícího reconquistu, vydržování hidalgos v Amerikách z kořisti a nucené práce a španělské ambice v severní Itálii. Podle Tillyho (1990: 79) příliv bohatství z Amerik nedonutil španělské autority k vyjednávání a poskytování privilegií a ústupků vlastním kapitalistům, což vedlo k zakonzervování politické a sociální struktury. I přes příliv obrovského množství bohatství z Amerik nedokázalo Španělsko odfinancovat své války, a to ani za extenzivního využití půjček od zahraničních (italských, německých) subjektů. Podobně Pearson (1997: 82) konstatuje, že ze španělského impéria v Amerikách nejvíce získali Španělé přímo v impériu, dále pak jednotliví obchodníci a finančníci – mnohdy z jiných evropských států. Relativně méně pak španělský stát a koruna, a zde existoval zásadní problém, pokud jde o využití prostředků. Jak si všímá řada ekonomických historiků, dominovaly výdaje na války o nadvládu v rámci Evropy - nikoli např. výdaje na ochranu zájmů subjektů angažovaných v obchodě a výrobě (jako v případě Nizozemí v 17. a Británie v 18. století).

Přestože Španělé místo podílu na asijském obchodu rozvinuli obrovské teritoriální impérium na americkém kontinentě, asijského obchodu skutečně dosáhli. Šlo o zabránění a kolonizaci Filipín, které se staly propojením asijského obchodu s koloniemi Nového světa. Vzhledem ke své slabé pozici v jihovýchodní Asii se Španělé vzdali svého nároku na Moluky a tím i obchodu s kořením. V rámci Filipín museli výraznější hospodářské a obchodní příležitosti nejprve rozvinout. Jediná výrazná obchodní příležitost byl obchod s čínským hedvábím výměnou za stříbro z jižní Ameriky. Tento obchod se podařilo realizovat, bylo to však možné jen přilákáním čínských obchodníků na Filipíny. Ti byli podporováni k usazování v Manile, španělské autority si slibovali jejich prostřednictvím napojení na existující asijské obchodní síť. Takovou výhodu nechtěli svým rivalům nechat Nizozemci a druhá významná čínská obchodní komunita (na teritoriu ovládaném Evropany) tak vznikla s jejich aktivní podporou v Batavii. Za symptomatickou lze považovat bedlivou kontrolu a bezpečnostní regulaci růstu a rozvoje těchto asijských komunit jak ze strany Španělů, tak Nizozemců. Ta v průběhu následujících staletí byla opakovaně redukována masakry většiny čínských rezidentů ze strany Evropanů (srov. Gungwu 1993: 409-410). Obchod mezi Novým světem a Čínou prostřednictvím Manily je mimořádně ilustrativním příkladem politické regulace ekonomických toků. Byl realizován každoroční manilskou galeonou mezi Filipínami a Acapulkem, která vezla stříbro z Peru na Filipíny a zpět náklad hedvábí (Parry 1967: 209). Neregulovaný obchod, byť velmi výnosný, by ale podle španělských autorit mohl způsobit problémy hedvábnému průmyslu jak v koloniích, tak ve Španělsku (Cameron, Neal 2003: 138-139). Odliv stříbra do Asie také nebyl žádoucí, protože ho bylo potřeba pro financování výdajů v Evropě. Úplný zákaz obchodu by ale zničil strategicky

významnou filipínskou kolonii. Objem obchodu byl proto regulován na 250 tisíc pesos v manilských cenách ročně (1593). O podíl na tomto výnosném, avšak exkluzivním obchodě potom soutěžili nejen jednotliví úředníci a obchodníci, ale nákladní prostor galeony (resp. odpovídající podíl na zisku) byl rozdělován jako renta jednotlivým segmentům manilské společnosti (vojáci, vdovy, sirotci) (viz Findlay, O'Rourke 2007: 173-174). Pozoruhodné je i to, že hedvábné látky z Číny byly po dosažení jižní Ameriky tak konkurenceschopné, že se je vyplatilo reexportovat do Evropy a prodat je tam se ziskem.

Brazílii objevili Portugalci na cestě do Indie. Prvním využitým zdrojem bylo dřevo, jehož těžba byla pod kontrolou koruny. Následně byl na Brazílii aplikován model atlantických ostrovů. Kapitáni a úředníci dostali pod svou správu část pobřeží, na kterém začali produkovat cukrovou třtinu. Plantážová ekonomika byla realizována v podstatě nezávisle na existující lokální populaci, jejích sídlech a ekonomice. Poté, co k obdělávání plantáží nestačila nucená práce dostupných indiánů, začali dovážet otroky z Afriky. V 16. století ale Portugalci dělali pro rozvoj Brazílie jen poměrně málo (Parry 1967: 202-203). Teprve když byli vytlačeni z ostrovů koření, změnili strategii. Brazílské teritoriální impérium bylo podstatně blíže a bylo potenciálně lépe kontrolované ve srovnání s asijským impériem obchodních stanic v prostředí tvrdé konkurence s evropskými rivaly a silnými asijskými státy. V období let 1624-1654 však důležité cukrové plantáže Brazílie zabrali Nizozemci, kteří se jinak poměrně neúspěšně pokoušeli kromě asijského impéria prosadit také v atlantickém obchodě. Nizozemská kontrola brazílského pobřeží však trvala poměrně krátce a v důsledku proti-nizozemského povstání byli vytlačeni na karibské ostrovy (srov. Parker 1979). Tam přesunuli podnikání v podobě kultivace cukru a tabáku na plantážích a výrazně participovali na obchodu s africkými otroky, který představoval v atlantickém obchodě typickým silnou mocenskou rivalitou evropských soupeřů jednu z mála dlouhodobě ziskových aktivit (srov. Phillips 1993: 64).

Kontrola Brazílie nejprve stimulovala portugalskou ekonomiku. Portugalsko vyváželo vlastní zejména tradiční zemědělské produkty (ryby, sůl, víno a olej). Obchod (prostřednictvím Lisabonu) s Brazílií měl však dopad na další evropské státy. Pšenice a masa nemělo Portugalsko dostatek a dováželo je pro domácí spotřebu i exporty do kolonií z Francie. Poté co Francie získala vlastní zdroje koloniálního zboží (a nepotřebovala tak portugalské reexporty), obrátili se Portugalci pro nezbytné dovozy potravin na Anglii. Francouzské dovozy koloniálních produktů z plantáží v Karibiku navíc vedly (od 1680) k vytlačení produktů portugalských kolonií z řady kontinentálních trhů a k velkému propadu cen koloniálního zboží na lisabonském trhu. V reakci se portugalská vláda pokoušela udržet evropské zboží mimo Lisabon, to však nebylo v důsledku nedostatečnosti vlastních produkčních kapacit snadné ani účinné. Prosperitu impéria nakonec udržel obchod s africkými otroky (monopolní společnost zřízena v roce 1685) a nález zlata v Brazílii (konec 17. století). Byli to ale Angličané, kteří nabízející se možnosti v „portugalském“ obchodě náležitě využili a podle Phillips (1993: 64) celé dvě třetiny zlata, které dorazilo do Lisabonu z Brazílie, proudily do Anglie jako platby za oděvy a jiné zboží, v jehož produkci Portugalsko za severní Evropou dramaticky zaostávalo (Fisher 2013: 53). Lisabon byl přitom v tomto období mimořádně důležitým obchodním centrem. V 17. století přijíždělo z Brazílie do Portugalska 70-90 lodí ročně, v prvních dekádách to byly stovky lodí ročně (vrchol 945 lodí v roce 1731), z nichž však byla obvykle polovina britských (Fisher 2013: 125 a násl.). Portugalská vláda se pokoušela těžit z pozice Lisabonu jako skladiště Evropy regulací obchodu, ale bylo to stále více nad její síly. Držba impéria vyžadovala obrovské investice, nejen finančního kapitálu, ale i do personálu a techniky. Stále více bylo zjevné, že zázemí malé země s nevykonným zemědělstvím a nerozvinutou průmyslovou výrobou neumožní kontrolovat teritoriální impérium Latinské Ameriky o nic bezpečněji než asijské impérium obchodních stanic. Zatímco Portugalsko jako politická, regulační a vojenská síla ustoupilo konkurenci jiných národních států, soukromí obchodníci se svými konexemi a zkušenostmi zůstali.

Na obchodu s otroky participovaly všechny významné evropské mocnosti, Portugalci drželi tzv. asiento (právo dodávek otroků do španělské Ameriky) v období let 1573-1676. Jednalo se o velmi ziskovou aktivitu, kterou bylo možné využívat rovněž k pašování (dovoz zboží do španělských kolonií z jiné než mateřské země byl zakázán) zboží na tyto trhy. Atlantický obchod navazoval na dlouhou tradici ochodu s černými Afričany (srov. Segal 1995: 19 a násl.). Velké množství černochoů bylo obchodováno muslimskými kupci na Blízký východ i dále. Otroctví bylo běžnou součástí existence afrických států, které se mezi sebou jinak velmi lišily. Když přišli Evropané pro zlato a další komodity západní Afriky, zůstali jen na pobřeží a do vnitrozemí se prakticky neodvážili (smrtící klima v období před léky proti malárii). Otroci nejprve na evropských lodích proudili na atlantické ostrovy Portugalců, pak do Brazílie a Karibiku, pevniny Latinské Ameriky a konečně do Ameriky severní. Nejprve Portugalci, pak Nizozemci a ve zlatém věku atlantického obchodu s lidmi nejvíce Britové nakupovali otroky od místních otrokářů v pobřežních obchodních stanicích. Afričtí otrokáři se navzájem lišili, od jedinců působících jako soukromí podnikatelé po státní obchodní monopoly afrických států. Některé státy byly dost silné, aby obchod tvrdě zdanily, jinde fungoval trh s lidmi v zásadě neregulovaně (např. Thornton 1998: 112 a násl.). Jednotlivá africká etnika a jimi kontrolované státy mezi sebou tvrdě bojovaly (např. Acemoglu, Robinson 2012: 254). Ovládání etnických skupin jinými bylo v oblasti nejvýznamnějších evropských stanic zcela obvyklé. Významný dopad měly však nepochybně evropské střelné zbraně, které zřejmě zvýšily intenzitu mezistátních a etnických konfliktů. Ty skupiny, které se ke zbráním dostaly, jako první získaly výraznou výhodu proti ostatním a tím se zvýšily pobídky k dosažení zbraní prodejem otroků. Katastrofální dopady obchodu s otroky (na populaci, sociální vztahy, charakter hospodářství a ekonomických pobídek atd.) a příspěvek evropské poptávky v této souvislosti je předmětem důsledné odborné reflexe. My na tomto místě zmíníme pouze několik zajímavých postřehů Kleina, které mají nejužší souvislost k námi zkoumanému problému mezinárodního obchodního systému a obchodní politiky. Skupiny afrických obchodníků s otroky podle Kleina cíleně usilovaly o zabránění Evropanům monopolizovat kterýkoliv zdroj či obchodní cestu (srov. Klein 1993: 289 a násl.). Uspěli zřejmě proto, že pro evropské „obchodníky“ nebylo možné efektivně kontrolovat samotný zdroj a byli to tak afričtí obchodníci, kteří stanovovali kategorii (věk, pohlaví) a z velké části ceny nabízených otroků. Jedním z důsledků byla výrazná demografická nevyrovnanost obchodovaných otroků, kde jasně převažovali muži. Ceny mužů přitom byly obecně jednoznačně nižší. Jejich schopnost přežít v podmínkách transportu a nucené práce nebyla vyšší, náklady na výživu, ale i dozor byly vyšší. Obecným rysem přitom je, že jsou to ženy a nikoli muži, kteří vykonávají ve většině společností nejtěžší manuální práce (a to včetně např. továren v období industrializace), jejich donucení je snazší a s jejich využitím jsou spojena menší bezpečnostní rizika. Jedním z důsledků demografické nerovnováhy pak byla skutečnost, že populace do Amerik dovezených otroků nebyly schopny přirozené reprodukce. To byl jeden ze stimulů pro pokračování značného objemu obchodu s otroky přes Atlantik až do jeho zákazu na začátku 19. století (viz Loosemore 2007). Na svém vrcholu (1775-1800) obchod představoval 90 tisíc otroků ročně plavících se na 200-300 lodích (srov. Klein 1993: 289). V této souvislosti se často hovoří o triangulárním obchodu, který měl zahrnovat dodávky průmyslového zboží z Evropy do Afriky, dodávky otroků do Amerik a transport surovin pro průmysl z Ameriky do Evropy (Ostrander 1973, Findlay 1990). Podle Kleina se lodě otrokářů vracely z Amerik s minimem nákladu a byly odlišné od větších lodí pro obchod v průmyslovém zboží a komoditách mezi Amerikami a Evropou (viz Klein 1993: 305). Co je však nepochybné a pro charakter a rozvoj mezinárodního obchodního systému zcela zásadní – dodávky otroků z Afriky do Amerik doplňovaly nedostatečný výrobní faktor práce do ekonomik vybavených hojnou půdou. Tím bylo možné rozvinout v Novém světě nejen produkci koloniálního zboží (cukr, tabák, káva), ale také potravin a plodin mírného klimatického pásma (pšenice), které umožnily specializaci industrializující se Evropy

na průmyslovou produkci a posílily mezinárodní dělbu práce. S tím úzce souvisí dodávky surovin pro evropský průmysl a zejména pro klíčový průmysl industriální revoluce – zpracování surové bavlny.

Tabulka 25: Objem transatlantického obchodu s otroky (tisíce)

	Portugalci	Britové	Francouzi	Nizozemci	Španělé	USA	Ostatní	celkem
1519-1600	264,1	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	266,1
1601-1650	439,5	23,0	0,0	41,0	0,0	0,0	0,0	503,5
1651-1675-	53,7	115,2	5,9	64,8	0,0	0,0	0,2	239,8
1676-1700	161,1	243,3	34,1	56,1	0,0	0,0	15,4	510,0
1701-1725	378,3	380,9	106,3	65,5	11,0	0,0	16,7	958,6
1726-1750	405,6	490,5	253,9	109,2	44,5	0,0	7,6	1 311,3
1751-1775	472,9	859,1	321,5	148,0	1,0	89,1	13,4	1 905,2
1776-1800	626,2	741,3	419,5	40,8	8,6	54,3	30,4	1 921,1
1801-1825	871,6	257	217,9	2,3	204,8	81,1	10,5	1 645,1
1826-1850	1 247,7	0,0	94,1	0,0	279,2	0,0	0,0	1 621,0
1851-1867	154,2	0,0	3,2	0,0	23,4	0,0	0,0	180,7
celé období	5 074,9	3 112,3	1 456,4	527,7	517,0	280,0	94,2	11 062,4
procenta	45,9	28,3	13,2	4,8	4,7	2,5	0,9	100,0

Findlay, O'Rourke 2007: 228

Přestože téměř polovina transatlantického obchodu s otroky připadlo na Portugalsko, v 18. století (průmyslové revoluce) měla největší podíl na tomto obchodě Británie (2,53 milionu; Lovejoy 1994), a to až do zákazu obchodu s otroky v rámci Britského impéria (1807).

Po hospodářské expanzi a růstu mezinárodního obchodu v 16. století došlo k výraznému poklesu ve století sedmnáctém. Jedna z interpretací pracuje s důsledky nárůstu populace, které vedly k vytěsnění poptávky po manufakturních produktech jejím růstem, pokud jde o potraviny (Abel 2013: 147 a násl.). To mohlo vést k poklesu míry dělby práce, útlumu řemeslných výrob, problémům s udržení městské populace a v konečném důsledku poklesu poptávky po luxusním a koloniálním zboží. Faktem je dlouhý válečný konflikt (třicetiletá válka) do poloviny 17. století (Hosbawm 1954). Dopad krize zdaleka nebyl rovnoměrný a určitě nepostihl Nizozemí (zlatý věk 1620-1680) do stejné míry jako Španělsko. Hodnota obchodu s Novým světem poklesla podle Phillipse na jednu třetinu mezi rokem 1620 a polovinou století. Konvoje v zásadě ustaly. Španělská vláda se pokusila o přitvrzení monopolu, což vedlo ke zlatému věku pirátství v Karibiku. Docházelo zde i k útokům na vlastní španělská města, otevřeně sponzorovaným Francií a Anglií (Phillips 1993: 89). Nový svět se v důsledku tohoto vývoje obrátil do sebe a v 17. století začal nahrazovat zboží, které dříve (a povinně) dovážel z Evropy. Šlo o jeden z řady případů, kdy politické konflikty přerušily ustálené obchodní toky¹⁴ a vedly k revizi hospodářské struktury v podrozvinuté oblasti směrem k vyšší

¹⁴ Jde o případy, kdy byla struktura obchodu („trade patterns“) důsledkem takové regulace mezi politicky nadřazenou a podřízenou oblastí-ekonomikou, jejímž cílem bylo, aby podřízená oblast produkovala zboží, které nesoutěžilo s domácí výrobou mateřské země. Typicky: podřízené oblasti exportovaly koloniální zboží, drahé kovy, suroviny pro průmysl metropole a takové potraviny, v nichž neměla nadřazená ekonomika soběstačnost. Kromě klasické koloniální dělby práce docházelo k podobné struktuře obchodu také v případech, kdy země ztratila autonomii obchodní politiky, a/nebo byly tyto toky historicky etablované v důsledku projevů path-dependence (zejména dosažení úspor z rozsahu, či jiných pozitivních externalit) jako důsledku dřívějšího startu (Gilpin 2001: 108 a násl.). Jak argumentujeme v této práci, šlo obvykle o následek využití politické moci v konkrétní historické a politické situaci s řadou dopadů na následný vývoj obchodních toků a politik. Narušení ustálených obchodních toků pak vedlo k narušení etablované dělby práce, a to

soběstačnosti. Španělské kolonie začaly obchodovat mezi sebou a dokonce s územími pod kontrolou západoevropských států, což bylo zakázáno a španělské autority se tomu snažily neúspěšně zabránit (srov. Parry 1967: 205-206). Kromě pirátství se pokoušely státy západní Evropy o participaci ve španělském atlantickém obchodu nejrůznějšími způsoby. Obchodníci z těchto zemí usilovali o získání dokladu o naturalizaci v Seville, aby mohli obchodovat se španělskými koloniemi. V důsledku velkých evropských válek drželi Nizozemci opakovaně v 17. Století, Britové od roku 1713-1750, kontrakt na dodávání otroků do španělských kolonií, který využívali také k pašování zboží (Phillips 1993: 95). Zdrojem kapitálu byly nájezdy na španělské flotily a přístavy ze základen v Karibiku. Jakmile se ale britské a francouzské základny staly standardními plantážemi s rozvíjející se plantážní ekonomikou, začaly samy pirátství potírat. Na konci 17. století začali Angličané přetlačovat Nizozemce a budovat svou pozici na ostrovech a severoamerické pevnině. V důsledku války o španělské dědictví (1701-1713) měli cizinci možnost legálně obchodovat s Novým světem – bez jejich zboží by se kolonie neobešly. Po nástupu Bourbonů na španělský trůn (1720) se Španělé pokusili o zostření kontroly nad obchodem v Novém světě. Pokusili se vytlačit nenaturalizované cizince usazené na ostrovech (včetně Francouzů, i když Bourboni vládli oběma zemím). Britové se úspěšně bránili těmto snahám a ve válce v letech 1739-1748 (válka o Jenkinsovo ucho) dosáhli „svobodného obchodu“. Po válce se Španělé pokusili řešit regulaci obchodu vytvořením řady soukromých monopolních společností (Caracaská, Havanská, Barcelonská, Sevillská společnost), sedmiletá válka však znamenala potvrzení britské převahy v Atlantiku a vedla k postupnému otevření Karibských ostrovů. Poslední omezení byla zrušena s vypuknutím francouzské revoluce a v oblasti ostrovů pak můžeme hovořit o volném obchodu. Přestože došlo v 18. století k výraznému oživení atlantického obchodu, na úroveň 16. století se dostat nedokázal. Oblast Mexika a jižní Ameriky představovala relativně autonomní ekonomiku, která neměla charakter závislé kolonie. Celkový roční export ze španělské Ameriky (populace 14,5 milionu obyvatel) také proto dosahoval na konci 18. Století obdobnou hodnotu, jako export jediného francouzského cukrového ostrova Saint Domingue (Brading 1981).

Plynulý přechod od plundrování v oblasti Nového světa k osídlování nastal v případě Angličanů na začátku 17. století (srov. Andrews 1984). Působili prakticky paralelně v oblasti karibských ostrovů (Sv. Kitt, Nevis, Antigua, Monserat, Barbados v období let 1600-1632) a severoamerickém kontinentu (Virginia, Nová Anglie). Findlay s O'Rourkem (2007: 230) zdůrazňují získání Jamajky (1655), která představovala ideální případ kolonie v souladu s merkantilistickou doktrínou té doby. Byla vedlejším důsledkem pokusu o okupaci Hispanioly, Angličané neměli zájem na investování žádných prostředků do budování pozic v Karibiku. Jamajka díky své lokaci ohrožovala španělské pozice a představovala základnu pro korzáry. Prostředky mohly být získány nájezdy na španělské přístavy (napadení Portobello 1688 vedlo k výnosu, který odpovídal sedminásobku ročního exportu cukru z anglického Karibiku) (James 2001: 59-61). Kořist byla postupně investována do plantáží cukrové třtiny po vzoru rivalů, a to bez potřeby využívat zdroje mateřské země. Kolonie tak nepředstavovala zátěž pro Anglii, poškozovala její soupeře a následně sama generovala koloniální komodity, které exportovala na anglických lodích do mateřské země, odkud produkty pokračovaly jako proclené reexporty na kontinent. Cukrové ostrovy Jamajka a Barbados na počátku prosperovaly natolik, že nebylo pochyb o jejich centrální pozici ve formujícím se anglickém atlantickém impériu (Nester 2000: 54 a násl.). Kolonie na kontinentu naopak nepředstavovaly tak zjevné přínosy. V pozdějším období (podpory domácího průmyslu) byla koloniím připisována také role levnějšího (oproti mateřské zemi) a zároveň spolehlivějšího (oproti cizím zemím a jejich koloniím) zdroje nezbytností a surovin pro ekonomiku mateřské země (srov. Wilson 1967: 520).

nahrazováním dovozů mateřské země (ať už z jiných rozvinutých států, nebo vlastní produkcí). Pochopitelně s řadou důsledků pro distribuci hospodářské a politické moci v systému.

Acemoglu s Robinsonem (2012: 20 a násl.) sledují ilustrativní případ osady Jamestown, z něhož lze usuzovat na cíle a nástroje, kterými Angličané hodlali uspět. Obsahuje několik momentů, z nichž lze činit obecnější závěry. Západoevropské země neměly ambici přicházet s vlastními přístupy ke kolonizaci, ale replikovaly úspěšné strategie iberských mocností. Po založení Jamestownu (1607) bylo podle Acemoglu a Robinsona plánem zajmout náčelníka a získat kontrolu nad místním obyvatelstvem. To se vzhledem ke skutečnosti, že oblast byla obývána poměrně silnou, ale decentralizovanou kmenovou konfederací (s relativně malou hustotou osídlení) nepovedlo (Elliott 2007: 29). Kolonisté nebyli vůbec připraveni produkovat jídlo sami, ještě i v následujícím roce nebylo cílem vybudovat soběstačnou osadu, ale nalézt zlato. Pokyn od společnosti, která do vybudování osady investovala, byla korunovace místního náčelníka – ten odmítl a s tím se šance na získání kontroly nad indiány rozplynuly. Protože osada negenerovala zisk po první dva roky, rozhodli se investoři místo vykořisťování původních obyvatel vykořisťovat osadníky. Nařídili tvrdé stanné právo s trestem smrti za útěk, krádež potravin, pašování zboží z kolonie a nucené práce. Taková pravidla však nebylo možné v prostředí severní Ameriky vynutit – útěk a pokus o přežití na vlastní půdě mezi indiány byla často preferovaná alternativa. Teprve v roce 1618 to investorská společnost vzdala a nahradila represe pobídkami. Kolonisté pracovali na vlastní půdě a již v následujícím roce rozhodovalo o jejich záležitostech značně autonomní shromáždění. Acemoglu s Robinsonem (2012: 26-28) vyvozují, že v podmínkách ekonomiky mimořádně hojné na úrodnou půdu s možností odchodu je velmi obtížné vybudovat hierarchickou společnost kopírující evropskou sociální strukturu aristokracie a poddanství. To je možné tam, kde existuje striktní hierarchická struktura a společnost, kde je přístup k půdě kontrolován elitou, s tradicí využívání politické moci a síly k vynucení nucené práce a kde je možné jednoduše nahradit původní aristokracii. Podobně neuspěly nejen další pokusy o vytvoření anglických aristokratických kolonií v severní Americe (Maryland lorda Baltimore 1632, Karolina Ashley-Coopera 1663), ale ani jinde v obdobných podmínkách.

Takto autoři zmiňují příklad Austrálie, která začala jako vězeňská kolonie (od 1788) s jasně danou třídou dozorců (faktická aristokracie) a trestanců povinných nucenou prací. Bez pobídek k práci kolonie fungovala jen problematicky, teprve když bylo vězňům povoleno po splnění úkolů pracovat pro sebe, produkce rostla. Po překročení „Blue Mountains“ (1813) došlo k rychlému rozvoji produkce vlny. Dozorci byli závislí na práci trestanců, kteří v zemi, kde byla půda fakticky volným statkem, nemohli být k práci efektivně donuceni. To vedlo nutně k placení mzdy trestancům a bývalým trestancům. Průmysl produkce vlny v podmínkách Austrálie umožnil rychlé zbohatnutí na straně jedné a emancipaci námezdních pracovníků. Trestanci po vypršení trestu mohli podnikat a najímat si jiné pracovníky. Jak uvádí Acemoglu s Robinsonem (2012: 278 a násl.), trvalo jedinou generaci, než poddanská vrstva formulovala své politické požadavky podílu na moci. V roce 1850 bylo zavedeno volební právo bílých mužů a Austrálie byla zemí nejen s fungující demokracií, ale disponovala i nevídanou sociální mobilitou.

Obdobný vývoj bylo možné sledovat právě v anglických koloniích severní Ameriky, kde již ve 20. letech 18. století mělo 13 amerických kolonií stejné systémy s guvernérem, shromážděním a volebním právem majetných svobodných mužů. Pro vývoj pozice severoamerických kolonií byla důležitá jejich demografická dynamika (viz tabulka 26). Populace z počátku rostla rychleji na karibských ostrovech, ale to v důsledku dovozu otroků na plantáže. Do severní Ameriky však proudili bílí migranti a jen omezené množství Afričanů. Zásadní roli hrála dostupnost půdy, která měla za následek prakticky nulové renty pro její majitele a vysokou cenu práce se všemi důsledky (pobídky ke zvyšování produktivity práce zvyšováním kvality pracovní síly a její substitucí kapitálem). Alternativou bylo využití nucené práce, což byl případ jižních kolonií, které replikovaly

plantážovou ekonomiku ostrovů (místo cukrové třtiny produkcí tabáku, rýže a konečně bavlny v 18. století) včetně využití afrických otroků (srov. Maddison 2001: 107, 110).

Tabulka 26: Populace britských kolonií a bývalých kolonií v Americe

	1750	1830
Karibské ostrovy cukru		
Populace (tisíce)	371	844
Černá populace (procenta)	85,3	81,2
Kolonie v severní Americe		
Populace – 13 kolonií (tisíce)	1 171	8 443
Populace celkem	-	12 901
Černá populace (procenta)	20,2	18,1

Maddison: 2001: 107.

Francouzi přišli do severní Ameriky pozdě, motivováni pokusem o nalezení severní cesty do Asie, místo koření nebo zlata našli jen bohatá ložiska tresek u Newfoundlandu (cenný export pro otroky na ostrovech). Rybářské osady přitáhly indiány, se kterými směňovali bobří kožešiny za pušky a brandy. Obchod s kožešinami se stal klíčovým motivem pro průzkum kontinentu. Jak Francouzi, tak Angličané založili pozemní impérium obchodních stanic – opevněných osad, ke kterým přicházeli indiáni a směňovali kožešiny s Evropany za dárky. Ty kmeny, které se dostaly k Evropanům jako první, pak získali převahu v síle (držba střelných zbraní), což je zvýhodňovalo v konfliktech o loviště, jak se hranice lovné zvěře posunovala dále do vnitrozemí. Nová intenzita konfliktů (a nemoci) vedla k zničení Hurónů (podporovaných Francouzi) konfederací Iroquezů (spojenci Britů) (srov. Childs 1991). Zejména francouzský kožešinový export (královský monopol, pak monopolní společnost Nová Francie přímo pod kontrolou krále) nebylo možné považovat za ziskový z hlediska mateřské země – byl však nutný k udržení pozice na kontinentu a ze strategických důvodů jej tak Francouzi podporovali a akceptovali náklady konfliktů, které přinášel. Jak upozorňuje Findlay a O'Rourke, povaha francouzských kolonií v severní Americe – lov ryb a obchod s kožešinami – vedl jen k malému přírůstku obyvatel, osadníci neměli na imigraci žádný zájem (snižoval by jejich zisky v tomto typu ekonomiky). Ztráta Kanady do rukou Angličanů nebyla pro Francii nijak zásadní, mnohem větší hodnotu pro impérium měly karibské ostrovy (Martinique, Guadeloupe, Saint Domingue). V roce 1730 dosahovaly ryby a kožešiny exportované z Nové Francie jen 7 % hodnoty cukru (Findlay, O'Rourke 2007: 248).

Budování francouzského obchodního impéria bylo výsledkem cílené hospodářské politiky reagující na skutečnost, že francouzský obchod byl v 16. a 17. století opanován Nizozemci. Kontrolovali dodávky koření (z Lisabonu, pak Amsterdamu), komodit z Karibiku (přes své pozice v Seville) a zboží ze severní Evropy (silná pozice v baltském obchodě a v Británii) (Pritchard 2004: 160 a násl.). V rámci nové obchodní politiky se Francie „osvobodila“ od závislosti na Nizozemí v dodávkách cukru a ostatních komodit Nového světa. Místo toho se stala největším reexportérem koloniálního zboží v Evropě, což bylo smyslem existence nového komerčního impéria. Francie vyhrála cukrovou válku o Martinique a Guadeloupe v polovině 17. století, ještě významnější se ukázal Saint Domingue (1700). Prudce rostla tonáž francouzské obchodní flotily (z 12 velkých lodí pro dálkový obchod v roce 1664 vzrostla flotila na 151 v roce 1704), zejména toho typu lodí, které byly využitelné v obchodě s Antilami. V polovině 18. století představovaly koloniální komodity již více než 50 % francouzských prodejů do Nizozemí a trojnásobnou hodnotu ve srovnání s tradičním zbožím (víno, brandy). Zatímco tradiční francouzské exporty stagnovaly (pšenice, víno, sůl, doplněné treskami), reexporty koloniálního zboží prudce akcelerovaly. V druhé dekádě 18. století představovaly polovinu objemu britského obchodu, na sklonku revoluce se již této hodnotě téměř

rovnal (Butel 1993: 162). Po roce 1700 byl jednoznačně nejdůležitější komoditou cukr, a to zejména z ostrova Saint Domingue. Jednalo se o kolonii zcela typickou pro charakter francouzského impéria. Stál na využití privilegií a exkluzivitě, státem řízeném reexportu do severní Evropy. Francouzská produkce cukru v Karibiku byla velmi konkurenceschopná ve srovnání s britskou výrobou. To platilo až do změn v 80. letech 18. století, kdy do Antil vtrhli Britové z Nového světa. Butel zdůrazňuje, že Britové nikdy nedosáhli výhody v produktivitě u koloniálního zboží, jejich opětovné posílení pozice v reexportu z Karibiku byl výsledek úspěchu ve vojenských konfliktech s Francií a neschopnosti Francie odpovědět na agresivní strategii Británie v Karibiku v důsledku finančního vyčerpání a následných revolučních válek (srov. Butel 1993: 172). Francouzské impérium mělo výrazné slabiny. Nebylo by možné bez zapojení cizích firem (zakotvených v atlantických přístavech, Středomoří i severní Evropě) a jejich obchodních sítí. Impérium záviselo na kontrole obchodní trasy a Antil jako místa produkce komodit, pokud bylo odříznuto, zkolabovalo. To se projevilo (jako jedna z příčin) úpadkem atlantických přístavů po napoleonských válkách (srov. Butel 1993: 168).

Tabulka 27: Srovnání zisku obchodních společností v asijském obchodu (roční průměr v milionech livrů)

	Francouzská společnost	EIC
1725/1726 – 1729/1730	4,4	19,7
1735/1736 – 1739/1740	7,2	19,4
1740/1741 – 1744/1745	8,3	12,1
1745/1746 – 1749/1750	2,8	10,8
1751 – 1754/1756	11,5	7,5
1765/1766 – 1769/1770	7,8	11,8

Butel 1993: 171.

Tabulka 28: Francouzský obchod s koloniálním zbožím (prodeje v milionech livrů)

	1750	1772
Amerika	92	157
Asie	20	20,4

Butel 1993: 170.

Tabulka 29: Růst francouzského koloniálního obchodu (miliony livrů)

	1730	1740	1740	1754	1765	1776
Koloniální obchod	32,0	70,2	70,2	120,4	108,0	191,0
nárůst (procenta)		119,0		71,7		76,7
Obchod se severní Evropou	10,8	24,4	24,4	51,9	53,5	79,9
nárůst (procenta)		107,6		109,4		55,4
Obchod s Nizozemím	31,1	44,1	44,1	51,1	52,1	51,0
nárůst (procenta)		29,3		15,9		-2,2
Obchod se Španělskem	44,7	64,1	64,1	73,7	76,4	71,7
nárůst (procenta)		43,1		14,4		-6,1
Obchod s Levantou	12,3	41,0	41,0	53,2	56,2	65,9
nárůst (procenta)		331,0		29,7		17,3

Butel 1993: 163.

Tabulka 30: Produkce cukru (v tisících Kg)

1680-1690	
Francouzské kolonie (1683)	9,315
Nizozemské kolonie (1688)	2,516
Anglické kolonie (1682-1683)	18,832
1750-1760	
Francouzské kolonie (bez Saint Domingue)	47,400
<i>Saint Domingue</i>	<i>38,500</i>
Nizozemské kolonie	8,000
Anglické kolonie	47,000

Steensgaard 1993: 140.

Francouzská společnost byla v asijském obchodě méně významná než EIC, s výjimkou období po Anglo-Francouzské válce (1744-1748, v rámci Války o rakouské dědictví). Od roku 1769 byl monopol Francouzské společnosti na asijský obchod zrušen. Po celé období platilo, že americký obchod byl výrazně významnější. Koloniální obchod prudce rostl v 18. století, výrazně rychleji než obchod s ostatními oblastmi (s částečnou výjimkou Levanty). Obchod se Španělskem měl do značné míry podobu zprostředkování obchodu se španělskou Amerikou prostřednictvím Cádizu - v tomto obchodě získala Francie velice silnou pozici, Británie byla vytlačena na méně významný obchod s portugalskou Amerikou přes Lisabon. Nejvýznamnější komoditou koloniálního obchodu byl cukr a to zejména ze Saint Domingue – produkce tohoto ostrova tvořila velmi významnou část celkového francouzského koloniálního obchodu.

Hlavní roli v koloniálním obchodu s Novým světem hrály dvě komodity: cukr a tabák. Obchod s nimi představoval v obou případech určitý nový fenomén v mezinárodním obchodním systému. Jejich produkce byla kompletně organizována Evropany¹⁵ a byla důsledkem jejich strategických investičních rozhodnutí. Evropské „investice“ v Asii měly typický charakter vynakládání prostředků na získání kontroly nad tradičním teritoriem produkce žádaných komodit a ovládnutí dálkových obchodních cest. V Novém světě byly plantáže a výroby systematicky zakládány, využíval se převážně dovezený kapitál, technologie a postupem času do významné míry i pracovní síla. Např. výroba cukru v Novém světě představovala průmyslové odvětví poměrně náročné na kapitál i trénink pracovní síly. Specifický byl i konkurenční charakter odvětví a z toho vyplývající potřeba inovací. V prostředí rychlého růstu produkce a poklesu cen bylo nutné snižovat náklady, jedině tak byla udržena ziskovost. To se zcela liší od obchodu postaveného na monopolu v důsledku kontroly exkluzivního teritoria produkce. V případě tabáku není bez zajímavosti, že konkurenční tlak na tento koloniální export vytvářeli sami evropští rolníci, kteří poznali hodnotu tabáku jako komodity s rostoucí poptávkou (Steensgaard 1993: 142). Evropská konkurence znamenala soutěž mezi nižší kvalitou komodity z destinace blízké trhu a kvalitnější produkce ve vzdálené destinaci, která mohla uspět zejména v důsledku snižování dopravních nákladů (Steensgaard 1993: 144). Obchod s plodinami, které je možné pěstovat jak v Evropě, tak v zámoří se měl později stát zdrojem značných politických tlaků v souvislosti s redistribucí příjmů v rámci společností.

Koloniální obchod se postupně stal významnou a nejdynamičtější složkou obchodu západoevropských zemí. Dosahoval v polovině 18. století 46 % britských dovozů a 45 % vývozu

¹⁵ Státy nadále vytvářely základní podmínky pro využití ekonomických příležitostí domácími subjekty. Otevíraly teritoria (kolonizací či redistribucí kolonií), mobilizovaly či podporovaly mobilizaci kapitálu, garantovaly odbyty či mu napomáhaly státními politikami. Přesto více než dříve v mezikontinentálním obchodu hrály v dlouhodobé perspektivě roli hospodářské konkurenční tlaky a uplatňovala se investiční rozhodnutí soukromých aktérů.

(včetně reexportu). V Nizozemí představovaly koloniální komodity asi 20-25 % celkového zahraničního obchodu. Steensgaard (1993: 145) v souvislosti s obchodem s koloniálními produkty zmiňuje několik fenoménů. Prvním z nich je nepředvídatelnost úspěchu, kdy řada komodit získala na významu postupně, nečekaně a mnohdy se jednalo o nouzové řešení v důsledku nedostupnosti prioritních komodit (tabák, káva, čaj, bavlna místo koření). V atlantickém koloniálním obchodě bylo možné sledovat nárůst konkurence (mezi destinacemi produkce a mezi státy, které produkci organizovaly) a tlak na snižování nákladů. A to i přesto, že vstup do obchodu byl stále možný zejména využitím vojenské moci a politickou kontrolou teritoria produkce a obchodních cest. V mnoha komoditách došlo k saturaci poptávky, kdy nemělo smysl snižovat náklady a cenu a bylo proto třeba udržovat monopol už jen z důvodu utopených investičních nákladů do jeho vybudování / ovládnutí (molucké koření, pepř). U jiných komodit pokles cen vedl ke změně od exkluzivního statku na zboží masové spotřeby. Zde byl důležitý brzký start, rozvinutí produkce, inovace a reexport na expandující trhy. Příjmem státu nebyla renta z monopolní ceny, ale clo na zboží procházející obchodními uzly na území státu. Pozoruhodným fenoménem byl geografický transfer, který již neměl podobu staletí trvajících driftu (např. cukrová třtina z Asie do Evropy), ale cíleného a strategického rozhodnutí o využití podmínek v nově obsazené oblasti, která měla buďto vhodné klima (cukrové ostrovy, káva v jižní Americe) nebo šlo o důsledek obrovské vybavenosti půdou (vlna v Austrálii a jižní Africe, dobytek v Argentině, pšenice na středozápadě, bavlna na jihu USA). Právě druhý případ díky dopravní revoluci v 19. století přivedl půdu Nového světa do přímé konkurence Evropě v produkci plodin mírného klimatického pásma. Stejně tak byly získány suroviny pro rozvoj manufakturního průmyslu a industrializaci Evropy (surová bavlna z USA).

9. MERKANTILIZMUS – PROSAZENÍ SE EKONOMIK SEVEROZÁPADNÍ EVROPY DO STŘEDOMOŘÍ (ANGLIE PROTI BENÁTKÁM)

Portugalsko vytvořením svého asijského impéria narušilo dominantní pozici Benátek v středomořské komerci (polovina 16. století), ale ty se dokázaly adaptovat. Zásadní změnou byl relativní přesun významu z komerce na průmysl, což se týče váhy v ekonomické struktuře, respektive podílu na příjmech státu. Benátky a Florencie dříve importovaly vlněné a hedvábné látky z Levanty, v důsledku změn ve Středomoří ale postupně nahradily jejich dovozy vlastní výrobou (v případě vlněného zboží také reexportem vlámského, milánského a florentského zboží) a začaly je exportovat do Sýrie i severní Evropy (Wee 1993: 25). Následoval rozvoj průmyslu v oblasti sklářství, zrcadel, šperků a papíru. Nahrazování manufakturních dovozů vlastní produkcí a jejich export na Blízký východ měl negativní dopad na průmyslovou aktivitu v Egyptě, Sýrii a Iráku. Zejména pak konec exportu cukru a papíru z muslimského světa do Středomoří dopadal na veřejné finance.

Od 80. let 16. století začala penetrace Středomoří ze strany Anglie a Nizozemí. Nejprve začali s prodejem baltského obilí (v důsledku výpadku sicilského exportu, viz Parry 1967: 158-159) a západoevropského plátna italským obchodníkům, pak se pokusili dostat přímo do Levanty, kde nakupovali luxusní zboží (Wee 1993: 32). Třicetiletá válka představovala sama o sobě problém pro exporty Benátek do německých států. Poté, co se stal hlavním trhem s komoditami Amsterdam, se změnil převažující směr reexportu z Asie, začal proudit ze severozápadu na jihovýchod Evropy. To se zásadně nezměnilo ani nástupem Londýna jako hlavního obchodního centra Evropy v poslední třetině 17. století.

Již na začátku 17. století došlo k výraznému poklesu objemu exportu vlněných látek z Benátek do Levanty. Ty je přitom třeba považovat za klíčovou obchodní komoditu a průmyslovou produkci tohoto období. Situaci Benátek zkomplikovalo i nepřátelství mezi Osmany (a jejich spojenci Anglií a Nizozemím) a katolických sil Španělska, Habsburků a papeže, které vedly k bitvě u Lepanta (katolické vítězství 1571). Osmani, ochotni se spojit s Angličany a Nizozemci proti společnému nepříteli (Filip II. Španělský) nabídli volný obchod v osmanských přístavech se sníženým clem. Anglie tak byla povzbuzena ve snaze exportovat vlněné oděvy (ale i vojenský materiál) do východního Středomoří. Zároveň (spolu s Nizozemci) začali konkurovat Benátkám, pokud jde o přepravní kapacitu v jimi dominovaných vodách. Ztráta Benátek byla v tomto případě skutečně ziskem Anglie, která rozvinula nová průmyslová odvětví, dala impulz urbanizaci, zvýšila zemědělskou produktivitu a zvýšila své sebevědomí v mezinárodním obchodě. Janov následoval ústup Benátek po španělském bankrotu v roce 1627, když jeho bankovní domy byly značně exponovány v půjčkách španělské koruně. Historická role Itálie jako transmitora dálkového obchodu mezi Asií, Afrikou a Evropou tímto skončila.

Domníváme se, že se anglické vítězství nad Benátkami ve Středomoří na začátku 17. století vymyká v řadě významných charakteristik dosud popisovanému souboji „o obchod“ mezi klíčovými politickými aktéry. V tomto případě již nejde o kontrolu obchodní trasy. Nejde ani o snahu dosažení monopolu exkluzivitou produkce či kontroly takového exkluzivního teritoria. Zisk pro konkrétní stát a ztráta rivala nespočívá v dosažení či udržení monopolní renty, či z objektivně daného cenového rozdílu mezi místem produkce a spotřeby. Úspěch Anglie nad dominantní ekonomikou 16. století ve Středomoří byl důsledkem rozvinutí do té doby neexistující výroby a jejím prosazením predátorskými obchodními politikami na trh tradičně obsazený sofistikovanějším rivalem. Strategická politika Anglie v tomto soupeření propojila průmyslovou hospodářskou politiku (podpora anglického průmyslu) s agresivní obchodní politikou (využití všech prostředků k poškození rivala) k vytlačení soupeře z trhu. Přestože tak bylo dosaženo nabídnutím produktu, kterému

Benátky nedokázaly cenově konkurovat, nebyl to důsledek vyšší produktivity práce, inovace produktu či lepšího marketingu, ale prosazení ekonomických zájmů průmyslnických skupin za pomoci politické moci a zahraniční politiky, které využilo jak objektivních omezení benátského státu (malá městská ekonomika s omezenými zdroji politické a vojenské moci), tak veřejné regulace benátské ekonomiky snižující její flexibilitu.

Podle Rappa (1975) byly Benátky nejpokročilejší evropskou průmyslovou ekonomikou ještě na začátku 17. století, když byly lídrem v klíčových průmyslových produkcích té doby: stavbě lodí, výrobě textilu, sklářství, metalurgii a chemii. Byly jasným technologickým lídrem. V polovině 16. století se severní obchodní cesty v Evropě rozvíjely, ale ne na úkor pozice Benátek ve Středomoří. Období let 1620-1660 považuje Rapp za rozhodující etapu, kdy se v Evropě ustavila hegemonie atlantického pobřeží, ale vítězství severozápadní Evropy bylo dosaženo díky úspěchu ve Středomoří. V polovině 17. století již bylo Středomoří nejdůležitější destinací pro exporty z Londýna a ještě v roce 1720 představovaly exporty Británie do kolonií Nového světa jen polovinu hodnoty exportů do Středomoří. Vpád do Středomoří realizovali Angličané na vrcholu průmyslové síly Benátek. Využili přitom širokou škálu strategií, které se staly základem merkantilistické obchodní politiky úzce provázané se strategickou industrializací. Rapp zmiňuje cílené lákání benátských zkušených řemeslníků (a jejich přeplácení) do Anglie a snahu benátské diplomacie tomu zabránit. Zatímco Anglie se zaměřila na vlněné vyšívané látky, mýdla nebo tiskařský průmysl, Colbertova Francie se snažila o rozvinutí produkce gobelínů, nábytku, krajek a porcelánu (srov. Wilson 1967: 523, 525). Jako jakákoliv jiná rozvojová ekonomika soutěžící s etablovaným lídrem měly západoevropské země výhodu v levné práci, ale chyběla jim adekvátní technologie. Protože šlo o proniknutí do Středomoří jakožto tradičního trhu, logickou volbou byla adopce osvědčených metod. Benátky byly podle Rappa zvláště zranitelné vůči severu, protože kladly důraz na vysoce kvalitní produkci a využívaly svůj enterpot obchod jako významný zdroj příjmů pro stát a realizaci jeho politických a hospodářských cílů – včetně ochrany obchodních tras a pozice na exportních trzích. Specializace na luxus znamenala politiku vysokých cen a nízkého výstupu – těžily z malé poptávkové elasticity. To potlačovalo tendenci sledovat a snižovat úroveň nákladů. Konkurenceschopnosti produkce neprospávaly vysoká cla a poplatky uvalené na průmysl a obchod s jeho produkty. Ty představovaly 37 % příjmů státu v roce 1600 (jen 11 % o třicet let později). Problémem se ukázala být rigidní regulace průmyslu – gildy a také vláda vynucovaly značnou uniformitu produkce. Regulovány byly mzdy, ceny a prosazovány byly požadavky na kvalitu produktu (Poni, Mori 1996: 151-152). To byl důsledek cechovní struktury, která stanovovala pevný počet dílen a jejich zaměstnanců a omezovala výstup, tím garantovala „spravedlivý“ podíl trhu a zisku. Vyloučena tak byla do značné míry cenová i necenová konkurence na domácím trhu. Když zvážíme vysokou míru uniformity produktu jednotlivých ekonomik, můžeme podle Rappa (1975) bez dalšího považovat za soutěžitele v mezinárodním obchodu jednotlivé státy. Skutečnost, že mezinárodní obchod byl realizován prostřednictvím státních či panovníkem udělovaných monopolů tak tento charakter soutěže jen dokreslovala. Zdůraznit je třeba, že konkurence cenou, efektivitou a náklady – jak jsme mohli vidět na řadě příkladů – nemusela být zdaleka rozhodujícím faktorem, pokud jde o získání či udržení trhu. Zásadní roli hrála moc a vliv, která byla integrální součástí obchodní politiky.

Tabulka 31: Benátské gildy vlnářského průmyslu (počet členů)

1595	3 321
1603	2 803
1660	1 879
1672	1 716
1760	770

Rapp 1975.

Tabulka 32: Změna významu příjmů z obchodu pro benátský stát (procento z celkových ročních výnosů; celkové výnosy v tisících dukátů)

	Cla a daně z obchodu	Celkové výnosy
1587	36	1 950
1594	37	2 087
1602	37	2 431
1621	25	3 824
1633	24	2 675
1637	11	1 912
1641	22	2 682
1670	15	3 872

Rapp 1975.

Tabulka 33: Distribuce výnosů z výroby vlněných oděvů v Benátkách, 1588-1630

	Dukáty za kus	Procenta
Do veřejné pokladny (cla na suroviny, daně uvalené na výrobu, daně uvalené na gildy, exportní cla)	33	42
Příjmy pracovníků ve výrobě	16	20
Příjmy ostatních pracovníků a související náklady	18	23
Příjmy obchodníků s vlnou	12	15
Průměrná cena	79	100

Rapp 1975.

Tabulka 34: Anglické exporty 60. léta 17. století (export z Londýna, průměr z dat pro roky 1663 a 1669; hodnota v tisících liber)

	Do Středomoří včetně Španělska a Portugalska	Do ostatní Evropy včetně Britských ostrovů	Do severní Ameriky, východní a západní Indie	Celkové exporty
Vlněné oděvy	854 (57%)	569 (37%)	89 (6%)	1,512
Ostatní zpracované zboží	64 (29%)	72 (32%)	86 (39%)	222
Zpracované zboží celkem	918 (53%)	641 (37%)	175 (10%)	1,734
Exporty celkem	974 (48%)	872 (43%)	193 (9%)	2,039

Rapp 1975.

Benátský vlnářský průmysl se pod tlakem západní Evropy a především Anglie zhroutil. Vzhledem k jeho významu pro Benátky došlo k výraznému výpadku výnosů z obchodu a změně celkové struktury příjmů státu. Ve druhé třetině 17. století představovaly anglické exporty vlněných oděvů do Středomoří nejvýznamnější část vývozu zpracovaného zboží a celkového exportu vůbec.

Benátky měly na začátku 17. století stále řadu výhod. Jejich zboží mělo špičkovou reputaci, byly pevně ukotveny na středomořském trhu, disponovaly výhodou lokace a dlouhou zkušeností s dominancí obchodních cest. Během 16. století ale manufaktury západní Evropy kopírovaly benátské techniky a začaly prosazovat své produkty na jih. Využívaly všech prostředků. Pašování zboží do Benátek, aby se vyhnuly clu a získaly přístup na trh, na který jinak neměly přístup.

Významným fenoménem bylo padělání benátského zboží – cíleně bylo vyráběno tak, aby imitovalo renomovanou benátskou produkci a bylo opatřováno značkami benátských firem. Zboží napodobující tradiční benátské produkty bylo v Anglii nazýváno „anti-Venetian“ - jeho cílem nebyla jen participace na benátském obchodě s Levantou, ale zničení Benátek jako hospodářského a politického rivala. Jiným typem anglické produkce byly nové tkaniny („new draperies“), lehké a levné látky, které se typově od tradiční těžké a vysoce kvalitní benátské produkce viditelně lišily (srov. Poni, Mori 1996: 157). Ty byly dodávány postupně z Anglie na nizozemský a německý trh, posléze se pak prosazovaly ve východním Středomoří. Tato produkce konkurovala cenou a představovala určitou revoluci v marketingu. Místo tradičního cla každého odvětví – prodávání regulovaného množství standardizovaného zboží za vysokou cenu – se Angličané snažili o získání tržního podílu stlačením cen a maximalizací prodeje. Nové tkaniny mohly získávat nové zákazníky, „anti-Venetian“ oděvy ale měly za cíl převzít benátský trh, přičemž (svou pochybnou kvalitou) dokázaly poškozovat jejich pověst. To vedlo k propadu benátského oděvního průmyslu a propadu zaměstnanosti v tomto odvětví (srov. Arrighi 1994: 41).

Rapp (1975) jasně vystihuje charakteristiky střetu mezi vyspělou a nastupující ekonomikou. Ta první je komerčním a technologickým lídrem s vysokým tržním podílem a schopností kontrolovat ceny (resp. těží ze směnných relací), což souvisí s vysokou kvalitou a reputací výrobku. Má ale zároveň nevýhodu ve vysokých mzdových nákladech a rigiditách (gildy, vládní regulace, monopoly), které mohou zvyšovat náklady produkce neadekvátně k nárůstu v produktivitě práce (viz Wilson 1967: 491). Rozvojová ekonomika těží z nízké ceny faktorů, potenciální vysoké efektivity (nejsou rigidity), ale nemá prestiž a není etablovaná na trhu. Všechny charakteristiky západoevropských exportů na levantský trh v první polovině 17. století byly nastavené tak, aby nahradily existující italskou produkci. Prostředkem byla konzistentní politika likvidační cenové války. Stejně jako v mnoha případech, které následovaly v soutěži mezi industrializujícími se ekonomikami v následujících staletích, bylo kromě převzetí technologie produkce a využití levnějších výrobních faktorů třeba snížit kvalitu produkce (případně záměnu za renomovaný výrobek) tak, aby cenový rozdíl byl dostatečně veliký.

Benátky a další italské státy trh ve východním Středomoří v důsledku predace západoevropských států skutečně ztratily. Z průmyslu se následně soustředily jen na luxusní hedvábí, kde nečelily přímé konkurenci zemí severozápadní Evropy. Podle Poni a Mori (1996: 152) představovaly hedvábné látky klíčovou průmyslovou produkci italských států druhé poloviny 16. století, když zaměstnávaly až polovinu pracovníků v průmyslu v Benátkách, Janově a Neapoli a představovaly možná pětinu dovozů Francie a Nizozemí. Obecně platilo, že zaměstnanost v exportních odvětvích klesla na úroveň, která odpovídala období před obratem k průmyslu (tj. textil, sklo, papír) v 16. století. Rapp (1975) však upozorňuje, že nedošlo k poklesu mezd či populace – zaměstnanost se přesunula do domácích služeb, posílilo odvětví stavebnictví, maloobchodu, potravinářství. Vnitrozemí se více rozvinulo a přispívalo k příjmům státu větším podílem, vzrostly investice do venkova. Rozvinul se turismus.

Přesun úspěšných italských obchodníků a producentů mezi pozemkovou šlechtu (srov. Poni, Mori 1996: 149 a násl.) je fenomén, kterým se naše práce orientovaná na obchodní politiku primárně nezabývá. Stejně tak je stranou naší pozornosti přesun velké části nakumulovaného kapitálu italských států od financování obchodu a produkce zboží k zdánlivě méně rizikovému finančnictví a rentiérství (včetně podpory evropských panovníků a jejich válečného úsilí) (Arrighi 1994: 39).

V každém případě lze z příkladu Benátek (a obecně severoitalských autonomních států) usuzovat, že tradice rozvinuté ekonomiky s trénovanou pracovní silou a racionálním řízením ekonomiky dokáže i ve složitých podmínkách ostré hospodářské konkurence (a celoevropského

ekonomického poklesu) zabránit absolutnímu propadu životní úrovně obyvatel. Nesporným faktem však bylo zásadní oslabení hospodářské a zcela zjevně politické a mocenské pozice Benátek, které degradovaly na regionální mocnost (Tilly 1990: 149). Byla to agresivní konkurence na starých evropských trzích, ne rozvinutí nových (mimoevropských trhů), co vysvětluje nástup zemí severozápadní Evropy, hospodářský růst Amsterdamu a Londýna byl výsledkem zisku z obchodu, ale toho se Středomořím.

10. ANGLICKÝ MERKANTILIZMUS A OBCHODNÍ POLITIKA ZA TUDOROVŮ A STUARTŮ – VÁLKY S NIZOZEMÍM

Merkantilismus je ekonomická doktrína, která převažovala v teoretickém diskurzu o obchodní politice od 16. do 19. století a její prvky jsou základem praktických obchodních politik dodnes. Merkantilismus se zároveň v ekonomické vědě stal antitezí přístupu volného obchodu (a neregulované ekonomiky obecně) v reflexi diskuze klasické ekonomie a merkantilismu v konkrétních podmínkách britské ekonomiky 19. století a americké ekonomiky 20. století (viz Schumpeter 2009: 369, 371, 376). My se primárně touto teoretickou diskuzí nezabýváme, základní výchozí teze jak merkantilismu, tak (viz níže) přístupu volného obchodu zmiňujeme jako ideový základ konkrétních politik v daném historickém a politickém kontextu. Řada prvků merkantilistické doktríny se v období dominance neoklasické ekonomie stala terčem zdrcující kritiky – ta však nebere ohled na reálné problémy, které státy řešily a kterým logicky odpovídala opatření obchodní politiky. Podstatou merkantilismu je regulace obchodu státem s cílem posílit jeho bezpečnost – respektive zvýšit šance na jeho přežití v prostředí.

Zajímavé schéma dynamiky mezistátních konfliktů představuje Tilly (1990: 14, 26-28). V jeho perspektivě je hlavním úkolem státu kontrolovat prostředky donucení na daném území (definiční znak státu) a organizovat ty činnosti, které zvyšují pravděpodobnost úspěchu ve válce. Stát získává prostředky ke svému přežití / fungování čerpáním zdrojů ze svého území. Ty jsou dostupné tehdy, pokud materiální podstata státu (tj. jeho ekonomika) je schopna vlastní reprodukce a generování nadproduktu, z něhož se může vydržovat stát jako politická organizace.

Stát se přirozeně pokouší přetvořit hlavní část kontrolovaného teritoria na pokojnou zónu, která by produkovala dostatečné zdroje, tu pak obklopí nárazníkovým pásmem proti vnějšímu ohrožení (zde je rozmístěna armáda po zvládnutí vnitřních rivalů v pokojné zóně), které bude část vyprodukovaných zdrojů spotřebovávat. Pokud je stát v nárazníkovém pásmu úspěšný (je úspěšný ve válce, odstraní zahraniční rivaly), přetvoří ho v novou pokojnou zónu, kterou je třeba obklopit jiným nárazníkovým pásem. To vytváří tlak na okolí, což může vést k permanentnímu konfliktu – jehož paradoxním cílem je vytvoření prostoru bez bezpečnostních rizik (Tilly 1990: 70-71).

Tilly také upozorňuje na proměnu převažujících nástrojů vedení války – kdy postupně armády vedené politickým suverénem a jeho věrnými byly nahrazeny nájemnými armádami (vedenými profesionálním důstojnickým sborem), což vedlo k zvýšení náročnosti ufinancování takové armády (Tilly 1990: 29-30). Nároky na shromáždění finančních prostředků na vedení války se zvýšily také v souvislosti s vojenskou revolucí – zavedení polního dělostřelectva, jeho osazení na drahé válečné lodě, zavedení ručních palných zbraní a dalších investičně náročných prostředků vedení války (včetně systematického výcviku), které nahrazovaly pouhou živou sílu mužstva (viz Parker 1996: 24).

Prostředky k vedení války bylo možné získat jejich zabráním ovládanému obyvatelstvu, což bylo bezpečnostní riziko a potenciálně ohrožovalo reprodukci hospodářské základny státu či (jak zdůrazňuje moderní vědecká reflexe) snižovalo motivaci k práci a rozvoji na trh orientovaných produkčních aktivit. Vybírání tributu či rent v naturálních bylo navíc jen omezeně využitelné k financování armády. Výběr daní v hotových penězích byl možný tam, kde byla monetizovaná ekonomika, daní z příjmů pak tam, kde navíc velká většina subjektů realizovala svou produkci na trhu či pobírala mzdu (Tilly 1990: 86-87).

Odtud Tillyho teze (1990: 30-31), že ty státy, které disponovaly jak silnými politickými nástroji pro extrakci zdrojů z dostatečně rozsáhlé populace a teritoria, avšak měly zároveň přístup ke kapitálu (v důsledku na trh orientované urbánní ekonomiky, obchodních center a přístavů),

dokázaly lépe ufinancovat své války a převážily, ostatní typy státu pak k tomuto modelu *národního státu* konvergovaly.¹⁶ To platilo jak pro populačně a zemědělským zázemím nedostatečné městské státy, tak kapitálově nevybavená impéria spoléhající na zabránění zdrojů zemědělské populaci.

Významnou roli hrál v této souvislosti také mezinárodní obchod. Napojení na dálkový obchod prostřednictvím obchodních center a přístavů znamenalo přítomnost kapitálu, který mohl být zdaněn (cla, poplatky, daně), nebo mohl v případě potřeby poskytovat vládě v půjčky hotovosti.

Tato urbánní centra stimulovala dělbu práce město-vesnice a v té souvislosti přechod na komerční zemědělství, s tím souvisela řemeslná výroba (srov. Zanden, Horlings 1999: 22 a násl.) a mzdová a tržní ekonomika umožňující efektivní zdanění v penězích.

Připomeňme ale jednotlivé motivace pro dálkový/mezinárodní obchod, které jsme mohli pozorovat – a to v souvislosti s centrálním problémem, kterým se zabýváme, tj. využitím politické moci. Stranou můžeme ponechat toky zboží, které představují tribut jako transfer od podřízeného k nadřazenému subjektu. Jasnou bezpečnostní motivaci (přežití, snížení zranitelnosti) mělo zajištění dovozu nezbytností, které můžeme sledovat v každém období. Takový obchod v případě západní Evropy opakovaně generoval významný deficit, který nebylo možné pokrýt vlastním exportem a docházelo tak k odlivu hotovosti. V případě západoevropských států 16. a 17. století je třeba zmínit zejména baltský obchod, který znamenal odliv stříbra za potraviny a suroviny pro stavbu lodí (srov. Wilson 1967: 511). Byl tedy vnímán jako riziko - snižoval schopnost ufinancovat války, potenciálně pak zvyšoval možnosti financování války státem, od kterého byly nezbytnosti odebírány. Důsledkem pak byla snaha států takový obchod „vyrovnat“ exportem vlastního zboží a zabránit úniku kovu (viz níže opium v asijském obchodě). Pokud to nebylo možné, bylo potřeba najít zdroj drahých kovů, které by umožnily financování deficitního obchodu (viz Graeber 2011: 311) a získání dostatku peněz na řešení problému bezpečnosti. Dosažení aktivní obchodní bilance s jakoukoliv zemí pak bylo vysoce žádoucí – znamenalo to získávání prostředků na vedení války (srovnej diskuzi tohoto problému Schumpeterem 2009: 346, 357-361 a Wilsonem 1967: 499-500, 503). Zároveň to představovalo stahování hotovosti k odfinancování války od těchto obchodních partnerů. Existovala tak dvojitá motivace dosažení aktivní obchodní bilance, extrémní význam potom měla taková bilance s hlavními rivaly. To je mechanismus, který integrálně propojoval ekonomické a politické soupeření až do míry, kdy je nebylo možné od sebe odlišit (srov. Wilson 1967: 496). Z tohoto důvodu bylo naprosto logické, že v případě dlouhodobého obchodního deficitu bylo třeba politicky (podpora vybraných ekonomických aktivit jako národního zájmu) či vojensky intervenovat a dosáhnout revize. Nástrojů, které státy užívaly, byla celá řada. Získat kovy nebo zboží (to bylo možné prodat, nebo jím nahradit jinak potřebné nákupy) bylo možné pirátstvím a kořistěním. To vedlo k zvýšení objemu prostředků na válčení daného státu a/nebo k poškození rivala a snížení jeho potenciálu financovat vlastní válku. Snahou států (jako další mód obchodu) bylo dosáhnout kontroly obchodní cesty, případně samotného teritoria produkce poptávaného zboží. Obchodníky bylo možné zdanit (tzv. soukromý obchod příslušníků státu), bylo jim možné prodat monopolní oprávnění. Zboží, po kterém byla značná poptávka, pak bylo reexportováno, čímž byly získávány peníze na úkor ostatních států. Tím myslíme zejména snížení jejich schopnosti obstát ve válce, stejně jako potenciálu ohrozit takový monopol či vytvořit si obdobný (srov. Schumpeter 2009: 340).

¹⁶ Příkladem států typických silným donucením, schopných získat prostředky pro uhájení existence z vlastní populace (za využití rozsáhlých extračních struktur) byly Rusko a Braniborsko. Domníváme se, že vhodným případem může být i Mughalská Indie. Příkladem států, jejichž vládcí spoléhali na dohody s držiteli kapitálu, byly evropské státy jako Benátky, Janov nebo Spojené provincie (Nizozemí). Diskutovat je možné o specifických případech asijských entrepôts. Prvními národními státy byly ty, které kombinovaly obě cesty v rámci kapitalizovaného donucení (srov. Tilly 1990: 31), zřejmým příkladem pak byla Anglie a Francie v 17. století.

To byly způsoby získání prostředků na financování bezpečnosti a války, které jsme diskutovali v přechozích částech tohoto textu. V oddíle bezprostředně předcházejícím pojednání o merkantilizmu jako teoretického přístupu k obchodní politice jsme popsali pokus západoevropských států o získání přístupu k levantskému trhu vlněných látek na úkor Benátek. Cílem bylo mimo jiné zbavit se deficitu (odtoků stříbra do Levanty a Benátek) ve středomořském obchodě. Průvodním jevem byl fenomén, který považujeme za zásadní předěl. Bylo to vytvoření produktu, který by nahradil výrobky etablovaného dodavatele a dosáhl příjmů v penězích. Nahrazení dovozu provedly nejprve Benátky a obrátily tak tok stříbra mezi sebou a Levantou. Tuto strategii zkopírovala Anglie, která tak zastavila odliv kovů do Středomoří a v rámci toho (spolu s Nizozemím a Francií) dokončila proces likvidace privilegované zprostředkovatelské pozice Benátek v tomto obchodu.

Přestože jsou politiky usilující o získání pozice zprostředkovatele mezi typickými oblastmi produkce a spotřeby¹⁷ nepochybně podřaditelné pod doktrínu merkantilizmu, v našem výkladu se přikláníme k jinému dělení. Obchodně-politické interakce, které jsme popisovali v předchozím textu (s výjimkou přechodového příkladu střetu o Středozevní obchod v 17. století), považujeme za snahu získat zprostředkovatelskou pozici v obchodu a odlišujeme ji od tributárního obchodu na straně jedné (římská, čínská, mongolská říše, případně vikingská impéria) a takového merkantilizmu, jehož základem je nahrazování importů a industrializace, na straně druhé.

Domníváme se, že tento přístup k obchodu, integrující obchodní politiku s obecně hospodářskou a konkrétně průmyslovou, je v zásadních prvcích odlišný. Je to důsledek řady faktorů, které mají kořeny ve vnitropolitickém a hospodářském vývoji, stejně jako v trendech celé evropské a světové ekonomiky, jímž se budeme věnovat postupně. Chtěli bychom zdůraznit, že námitku absurdnosti ztotožnění drahých kovů s bohatstvím a nemožnosti udržení permanentně aktivní obchodní bilance, se kterou je možné se setkat v diskuzi merkantilizmu ze strany klasické a neoklasické ekonomie, považujeme do určité míry za nedorozumění (toho si byl vědom Schumpeter 2009: 346-347; komplexní je diskuze v Irwin 1996: 35-38; Viner 1955: 3, 15-16, 29). Je to důsledek časté ignorace politických a historických souvislostí obchodní politiky, která je v daných podmínkách zaměřena na realizaci prioritních cílů. Těmi bylo v období 16. až 19. století nepochybně odfinancování vlastní bezpečnosti v kontextu evropských válek o přežití režimů (Wilson 1967: 498, 506-507, 514; srov. také Viner 1955: 22-23, 25).

Monopoly éry impérií obchodních stanic (v Asii), stejně jako teritoriální impéria (v Novém světě) přinášely vládám příjmy, ze kterých bylo možné financovat jejich výdaje (jejichž absolutní většinu tvořily výdaje na obranu). Docházelo přitom k postupným vnitropolitickým změnám, které cíle a nástroje obchodních politik (v úzkém napojení na politiky hospodářské a průmyslové) výrazně proměnily.

Státy, které se ukazovaly v soupeření jako nejúspěšnější – národní státy s přístupem k urbánním ekonomikám a kapitálu (v kontrastu k městským obchodním oligarchiím či agrárním impériím) byly nuceny vyjednávat s vnitrostátními skupinami. Ty spolu s hospodářskou mocí (která přispěla k úspěchu státu) získávaly podíl na výkonu moci politické (poskytnutí privilegií a autonomie suverénem) (Tilly 1990: 29). S tím souvisela proměna obchodní politiky, kdy aktéři s dosud malým vlivem na její formulaci (typicky výrobci) začali významně ovlivňovat její podobu, která odpovídala

¹⁷ Typicky se jednalo o různá přirozená místa výskytu komodity či její produkce v důsledku rozdílných přírodních podmínek. Případně hrála roli rozdílná dostupnost zboží v důsledku geografických specifik: např. přirozené zprostředkování obchodu mezi Asií a Evropou dané kontrolou klíčového úseku obchodní cesty. Oblasti spotřeby byly regiony se značnou populací a relevantní kupní silou. Z uvedeného vyplývá, že jen některé zboží je předmětem zprostředkování dálkovým obchodem – to, v němž není oblast spotřeby soběstačná, a zároveň (v důsledku významné poptávky; takového rozdílu cen mezi oblastmi produkce a spotřeby, který pokryje veškeré náklady) obchod může generovat zisk.

zájmům dosud dominantních aktérů (aristokratické elity, monopolních obchodníků) (srov. Cain, Hopkins 1980).

Na tomto místě se pokusíme stručně shrnout hlavní myšlenky anglického merkantilizmu, vývoj anglické obchodní politiky v odpovídajícím politickém a historickém kontextu a stručně nastíníme dynamiku merkantilních válek mezi Anglií, Nizozemím a Francií v 17. a 18. století.

Podle Irwina (1996: 26 a násl.) lze pod anglický merkantilismus 17.-19. století zařadit doporučení celé škály regulace obchodu od akumulace drahých kovů, přes dosažení aktivní obchodní bilance po maximalizaci zaměstnanosti, ochranu domácího průmyslu a zvyšování mocenského potenciálu země (srov. Schumpeter 2009: 349-350; Viner 1955: 51-52).

Thomas Smith (1581, dle Irwin 1996: 27-28) například uznal nutnost obchodu – argumentoval, že nikdo nemá vše a může být v nedostatku, zatímco jiný má zrovna nadbytek, ale je třeba nenakupovat více od cizinců, než oni kupují od nás, jinak bychom zchudli, zatímco oni zbohatnou. Vyslovil se pro podporu ochrany domácích producentů a zdanění luxusního zboží, zejména odmítal export surovin do zahraničí a jejich dovoz zpět po zpracování. Tímto, podle něj, cizí země vysávají anglické bohatství, lépe je pak platit více Angličanům, než méně cizincům. Dovážených maličností se Anglie buď vzdá, nebo si je vyrobí sama.

Po následujících 200 let lze podle Irwina (1996: 32-33) hovořit o základní tezi merkantilizmu, která předpokládá udržování příznivé obchodní bilance výrobou průmyslového zboží ze surovin doma, kritizuje dovoz luxusního zboží a klade důraz na zaměstnanost (srov. Viner 1955: 10 a násl.).

Pozice obchodníků ve společnosti se již v první fázi merkantilistického období (tj. budování obchodních impérií) změnila (Viner 1955: 59; Wilson 1967: 541, 543, 548). Místo středověké rezervovanosti či nepřátelství vůči obchodníkům – ať už kvůli jejich přítomnosti jako kulturnímu, politickému či bezpečnostnímu riziku či nemorálnosti jejich způsobu obživy a vytváření bohatství – byli uznáváni a jejich aktivity chápány jako prospěšné. Merkantilisté považovali mezinárodní obchod za nástroj ke zvýšení bohatství i síly země. Viner (1955: 112) cituje Childa: zahraniční obchod produkuje bohatství, bohatství potom moc, a moc udržuje náš obchod a náboženství. Irwin (1996: 29) upozorňuje na to, že mezinárodní obchod byl v Anglii v tomto období dokonce přeceňován – když byl považován za jediný prostředek k obohacení království a merkantilisté odmítali příspěvek domácího obchodu (vnitrostátní směna je obohacením jednoho domácího subjektu na úkor jiného) (Schumpeter 2009: 357; Wilson 1967: 505). Domníváme se, že může jít o kombinaci perspektivy zcela zaměřené na bohatství národa jako zdroje moci a toho, co Schumpeter nazývá preanalytickým stádiem ekonomické nauky neschopné identifikovat dynamické dopady v důsledku dělby práce (Schumpeter 2009: 335, 348).

Ke glorifikaci kupců v oblasti dálkového obchodu je třeba dodat, že byla omezená jen na několik zemí. Averze vůči obchodu jako zdroji bohatství se opakovaně vyskytovala, zejména ze strany velkých zemědělských říší. Námořní obchod považovali vládci indických říší za nedůstojný králů, francouzský panovník označil portugalského za zelinářského krále, Napoleon Brity za národ kramářů nebo francouzský prezident de Gaulle japonského ministra za prodavače tranzistorových rádií (rok 1969 viz Chang 2007: 3).

Irwin (1996: 30-31) ve svém pojednání cituje Daniela Defoa (1685), který konstatuje, že když byla nebesa tak milostiva, že dala Anglii vlnu, je v rozporu s prozřetelností, že se tato posílá do zahraničí ke zpracování a oblečení se dokonce z Flander nakupuje za hotové peníze.

Jak jsme uvedli výše, benefity z obchodu plynou podle merkantilistů z exportu – veškeré dovezené zboží je pak třeba považovat za nutné zlo (resp. náklad). Proto byla vyslovována *podpora exportu*. Používaných nástrojů byla celá řada – ochrana vlastních kupců a prosazování jejich práv dodávat na cizí trhy, rušení exportních daní (jejichž cílem byl obecně příjem koruny), podpora

reexportu přes vlastní přístavy, někdy zavedení exportních subvencí (poskytování úvěrů pro tyto aktivity patří mezi užívané nástroje dodnes).

Dovozy luxusního zboží měly být omezeny, zejména v těch případech, kdy lze obdobné statky produkovat doma (srov. Wilson 1967: 498, 515). Je otázka, do jaké míry bylo odmítání luxusu nadále projevem křesťanské umírněnosti a do jaké míry šlo o kritiku motivovanou „neproduktivností“ dovozu, dopadem na obchodní bilanci či rizikem v podobě zdroje příjmů rivala. V každém případě lze obecně říct, že merkantilisté nepodporovali spotřebu – nízké mzdy znamenaly konkurenceschopné zboží, nízká spotřeba souvisela s nízkou poptávkou po dovozech a nespoteřbování doma produkovaného zboží umožňovalo přebytky vyvézt (srov. Viner 1955: 30).

Irwin (1996: 28 a násl.) hovoří o dvou kritériích, podle kterých merkantilisté posuzovali prospěšnost obchodu. Prvním byla příznivá obchodní bilance, druhá pak ekonomická struktura obchodu (podíl surovin a komodit vůči zpracovaným výrobkům). Thomas Mun takto konstatuje (1664), že cesta ke zvýšení bohatství je mezinárodní obchod – kde základní pravidlo zní: prodat cizincům ročně více, než kolik konzumujeme jejich zboží (Wilson 1967: 503). Mnoho merkantilistů podle Irwina (1996: 31) nevěřilo, že příznivá obchodní bilance je možné dosáhnout cly – uvědomovali si, že existuje vzájemná závislost mezi dovozy a vývozy. Jak uvádí Viner (1955: 26-27, 90) doporučení omezit importy mělo častěji podobu výzvy ke skromnosti a šetrnosti. Na konci 17. století se od kritéria (pro hodnocení účelnosti) obchodní bilance pozornost přesunovala stále více k obchodu jako prostředku pro hospodářský rozvoj země, vytvoření pracovních míst a expanzi průmyslového sektoru pro řadu jeho pozitivních dopadů na společnost (zvysování kvality pracovní síly, nové schopnosti a znalosti, pozitivní dopad na mocenský a vojenský potenciál země, zvyšování bohatství produkcí složitého a cenného zboží) (Schumpeter 2009: 345-347; Viner 1955: 52; Wilson 1967: 515).

V rámci merkantilistické literatury tak dominovalo téma komoditní kompozice. Základem argumentu bylo, že teprve vyhodnocením komoditní skladby exportu a importu lze dělat závěry o tom, zda je obchod dobrý či špatný (Pollexfen 1697 dle Irwin 1996: 29). V zásadě všichni merkantilisté pak souhlasili, že je výhodný export průmyslového zboží a dovoz surovin a naopak. Podle Petyta (1680) je export zpracovaných surovin mnohem hodnotnější – je navíc nanejvýš nebezpečné exportovat suroviny, protože mohou být zpracovány sousedními zeměmi. Ale pokud jsou cizinci ochotni prodávat suroviny, je nezbytné je dovážet a zpracovat doma (Petyt dle Irwin 1996: 31).

Viner (1948) upozorňuje na učení kontinentální (německé) školy ekonomické historie, která odlišuje čistý merkantilismus zaměřený na budování státu - a přirozeně odpovídající politickému zřízení absolutní monarchie – od merkantilismu námořních mocností. V rámci jejich politického systému měly obecně mnohem silnější postavení třídy disponující kapitálem – státy pak pragmaticky využívaly politické a vojenské moci k dosažení hospodářského prospěchu. V této perspektivě pak lze odlišit bohatství jako prostředek k dosažení moci (lze asociovat s budováním státu a absolutní monarchií) a opačný pohled – moc jako nástroj k dosažení bohatství (námořní mocnosti a konstituční monarchie). Sám Viner považuje podobné dělení za teoreticky a historicky problematické, jedná se spíše o prostředek k legitimizaci konkrétních politických zřízení a hospodářských politik. Naopak navrhuje čtyři propozice, na kterých se podle něj zástupci různých škol merkantilismu shodují: bohatství je základním prostředkem k získání a udržení moci (ať už je cílem bezpečnost nebo agrese); moc je základním prostředkem k získání a udržení bohatství; obojí, moc i bohatství jsou konečným cílem politik státu; v dlouhodobé perspektivě existuje harmonie mezi těmito cíly – i když v konkrétních situacích bývá nezbytné dočasně obětovat hospodářství v zájmu vojenské moci (a tím dlouhodobé prosperity).

Na základě merkantilistické nauky bylo možné formulovat obecné doporučení pro obchodní politiku. Merkantilistická obchodní politika pracovala s nízkými cly na dovoz vstupů a surovin a vysokými na zpracované výrobky – případně (dokonce) s exportními cly nebo zákazy vývozu surovin. S tím souvisela podpora manufaktur, která se stala základem hospodářských politik a cílem obchodní politiky zemí tak, jak se v politickém střetu prosazovaly skupiny producentů na úkor

vlastníků půdy a obchodníků (srov. Schumpeter 2009: 339-340; Wilson 1967: 515-516). Alternativně byla taková podpora průmyslu osvětleným rozhodnutím politické elity, která následovala úspěšnou strategii těch zemí, které díky ní dosáhly výrazných úspěchů ve zvyšování bohatství i politické a vojenské moci (např. Schumpeter 2009: 361).

Za typický příklad merkantilistické politiky ve výše zmíněném kontextu lze považovat politiku anglické monarchie za vlády Tudorovců. Ti kromě úspěšné centralizace státu, vytvoření byrokratické správy a omezení moci šlechty (odzbrojení vnitřních rivalů a koruny a jejich zapojení do národního projektu), podporovali anglické obchodníky, ale také zpracovatele. Specifikem anglického formujícího se národního státu byla nižší šlechta (gentry) angažovaná v místním obchodě, brzká komercializace zemědělství a rozvíjející se třída obchodníků.

Tudorovští panovníci zavedli celou řadu protekcionistických nástrojů a subvencí, kterými podporovali průmysl zpracování vlny. To pochopitelně nad rámec podpory vlastních obchodníků a prodeje monopolů kupcům i výrobcům, jejichž hlavním cílem bylo maximalizovat příjem koruny.

Přes obecný trend posilování moci krále ale hrál v hospodářské oblasti významnou roli Parlament. Ten sice neměl pravomoci v mezinárodním obchodě, ale klíčovým prostředkem se ukázalo právo na konzultaci zavedení nových daní, přes které v momentech kdy se král ocitl pod tlakem (Stoletá válka, konflikty Stuartovských panovníků se Skotskem a Francií) mohl získávat nové pravomoci a vliv.

Za opatření s pozoruhodným dopadem lze označit uvalení exportní daně na vlnu (cílem mělo být především zvýšení příjmů koruny), které mělo pozitivní efekt na průmysl zpracování vlny. Přímo cílené na podporu domácího oděvního průmyslu byly opakované zákazy exportu surové vlny a zákazy vývozu nedokončeného plátna (Jindřich VIII., zejména první polovina 16. století) (Wilson 1967: 496, 521). Tato opatření byla mířena přímo na Flandry, kde se oděvy z anglické vlny vyráběly či dokončovaly.

Dopady na anglickou ekonomiku a pokladnu byly rozporuplné, protože anglický průmysl neměl dostatečnou kapacitu na zpracování produkované surové vlny, jež představovala hlavní vývoz, kterým platila za importy z baltského obchodu. Podle Changa to bylo teprve uprostřed vlády Alžběty I. kdy Anglie dosáhla dostatečných zpracovatelských kapacit a mohla sáhnout k úplnému zákazu exportu surové vlny, který pozici textilního průmyslu v Nizozemí vážně zkomplikoval (srov. Chang 2007: 25-26).

Mezinárodní pozici Anglie výrazně posílilo vítězství nad španělskou „Armadou“ v roce 1588, po kterém se jasně zařadila mezi námořní velmoci a posílila možnosti anglických kupců v evropském, atlantickém, středomořském a asijském obchodě. Do obchodu se zapojovali kromě velkých kupeckých monopolních společností širší skupiny anglických obchodníků, a to jak z řad šlechty (pozemkoví vlastníci), tak nepriviligovaných londýnských podnikatelů.

Stuartovští králové zdělili jak centralizovanou a vojensky i politicky posílenou zemi, tak konflikt o podobu hospodářské politiky. Jedním z nejvýznamnějších střetů bylo soupeření o kontrolu nad domácím i zahraničním obchodem. Možnost koruny poskytovat individuím a skupinám monopoly byla klíčovým zdrojem příjmů koruny (Viner 1955: 59). Exkluzivní práva klientům koruny zabraňovala ve vstupu na trh ostatním aktérům, včetně řady členů parlamentu. V roce 1623 parlament zakázal koruně vydávat monopoly, zákaz se ale nevztahoval na mezinárodní obchod, kde neměl pravomoci (Acemoglu, Robinson 2012: 187 a násl.).

Král Karel I. vstoupil do konfliktu s parlamentem, když jej odmítl svolávat, k udržení příjmů využíval nucené půjčky a poskytoval monopoly na mezinárodní obchod. Během konfliktu se Skotskem (1640) však byl donucen parlament svolat, ten odmítl spolupráci a následovala občanská válka. V ní držitelé monopolů stranili králi, londýnské podnikatelské kruhy a nová textilní odvětví („new draperies“) podporovaly parlament. Pokus o posílení monarchie po restauraci (1660) Karlem

II. a Jakubem II. vedl k další občanské válce, která vyústila v ustavení konstituční monarchie (Vilém Oranžský a Marie od 1688).

Nová ústava vedla (mimo jiné) k zásadní změně v oblasti mezinárodního obchodu. Zatímco dříve parlament oponoval výraznému zdanění obchodu a nepodporoval vysoká cla, která byla příjmem koruny, nyní se jeho pozice změnila (Schumpeter 2009: 369). Pravomoci krále v oblasti mezinárodního obchodu byly zrušeny, ztratil právo na poskytování monopolů a výnosy z cel se staly příjmem státu, o kterém rozhodoval parlament (Acemoglu, Robinson 2012: 193-196). Je třeba zdůraznit, že zrušení královských monopolů v žádném smyslu neznamenal volný obchod. Výše cel a zatížení obchodu naopak výrazně vzrostlo, stejně jako častěji byly používány zákazy dovozu. Místo držitelů monopolu - klientů koruny - však nyní z těchto cel a daní bylo vydržováno královské námořnictvo, které prosazovalo privilegovanou pozici anglických občanů v mezinárodním obchodě. Jednotliví angličtí obchodníci a firmy soutěžili s jinými Angličany o domácí obchod i podíl na obchodě mezinárodním s tím, že stát svou zahraniční a vojenskou politikou chránil jejich aktivity a otevíral jim v mezinárodní ekonomice nové příležitosti. Rozhodující vliv na obchodní politiku postupně získali rivalové velkých pozemkových vlastníků - podnikatelé v obchodu a manufakturní produkci. I přes relativní pokles politické dominance pozemkové šlechty si tato udržela velmi významný vliv na zahraniční politiku. Právě ze staré aristokracie vlastníků půdy se postupně vyvinula londýnská finanční elita, která až do 20. století vyvažovala politickou pozici průmyslu (srov. Cain, Hopkins 1986 a 1987).

Klíčový střet, jehož základem byly merkantilistické obchodní politiky, vybojovala Anglie jako nastupující obchodní a ekonomická mocnost s Nizozemím. V anglo-nizozemském konfliktu šlo podle Conybeara o kontrolu baltského obchodu (po erozi pozice Hanzy), ale ještě významněji o to, kdo bude dokončovat oděvy produkované z anglické vlny a získá tak přidanou hodnotu v této produkci (De Vries 1997: 272).

Anglie byla tradičním dodavatelem vlny a posléze nedokončeného plátka do Nizozemí, pro které vlněné oděvy představovaly klíčovou vývozní komoditu v Baltu i Středomoří (srov. Wilson 1957: 10 a násl.; Perry 1967: 169). Angličané navíc prohrávali souboj s Nizozemím jako etablovanou komerční mocností v Asii i v Novém světě.

Chang (2007: 25-26) zdůrazňuje, že rozhodnutí tudorovských panovníků změnit charakter Anglie jako dodavatele surové vlny na kontinent a posléze podpořit dokončování plátka v království šlo jednoznačně proti komparativní výhodě Anglie jako „rozvojové země“. Realizace tohoto cíle si vyžádala extrémní politickou intervenci, jak se ukázalo v průběhu 17. století (viz níže).

Když Edward IV. a po něm Jindřich VIII. opakovaně zakazoval exporty nedokončeného oblečení, protestovali nejen Nizozemci a Hanza, ale také angličtí monopolní obchodníci. Přestože to byla šlechta (ambivalentní v této otázce) a obchodníci, kdo byli silně reprezentováni v parlamentu, anglický nacionalismus v 16. století pomáhal producentům dosahovat ochrany i přesto, že to nebylo v partikulárním zájmu silnějších skupin. To je také doklad toho, že by bylo problematické interpretovat obchodní politiku země jen jako výslednici působení zájmových skupin, aniž bychom chtěli dopad proměn v relativní síle zájmových skupin na vnitrostátní úrovni jakkoliv snižovat.

Wilson (1957: 144) cituje Thomase Muna (*England's Treasure by Foreign Trade* z 1664), který konstatuje, že za humbukem (nizozemských) argumentů o mezinárodním právu a starobylých obyčejích je skutečnost, že to byli Nizozemci, kdo získali vedení v obchodě a lodní přepravě. Anglie tak měla důvod usilovat o revizi tohoto stavu, který byl podle Muna vykořisťováním a útlakem. Jedním z hlavních sporných témat byl lov sledů u anglického pobřeží (Parry 1957: 172). Ten považoval Mun za hlavní zdroj nizozemské prosperity, tomu se lze postavit jedině přes získání pozice námořní velmoci. Pokus o nahrazení nizozemských dodávek ryb na vlastním trhu ale nevyšel, protože propracovanému nizozemskému průmyslu lovu a zpracování ryb Anglie v tomto období

nemohla konkurovat. Jednalo se o významný zdroj potravin, který nedokázal britský průmysl rybolovu nahradit. Ještě složitější bylo vyrovnat se organizací, zkušenostem a konexím nizozemských rivalů v obchodu s dokončovanými látkami. A to přesto, že Angličané používali vlastní vlnu, zatímco Nizozemci byli po politické intervenci Anglie donuceni používat vlnu španělskou. Dodávky dokončeného vlněného oblečení na anglický trh však označil Mun za druhé dějství dvojité loupeže (zisk levné komodity a prodej drahého oblečení) (Mun podle Conybeare 1987: 131).

Během vlády Jakuba I. (Stuarta) bylo „Merchant Adventurers“ zakázáno vyvážet nedokončené oděvy a došlo k vytvoření nové společnosti, která byla jediná oprávněna exportovat hotové oděvy (Cokayne Project). Na to Nizozemí reagovalo zákazem dovozu dokončeného plátna z Anglie a subvencemi nizozemského oděvního průmyslu (viz Bowden 2013: 184 a násl.). Nová anglická společnost byla podkapitalizovaná a nedokázal zvládnout objem anglických exportů. To vedlo k protestům jak „Merchant Adventurers“ tak výrobců nedokončeného plátna. V roce 1604 prosadil parlament uvolnění zahraničního obchodu, což byl v podstatě útok na pozici koruny, která si od nového monopolu slibovala vyšší příjmy z daní. Konflikt s Nizozemím ale vyhroutil sérii zákonů o plavbě. Akt z roku 1650 nejprve zakázal anglickým koloniím obchodovat s Nizozemím, významnější akt z roku 1651 stanovil, že dovozy do Anglie musejí být realizovány anglickými loděmi, či loděmi ze země původu zboží, což vyloučilo – typicky nizozemské – obchodní zprostředkování. K těmto opatřením lze přidat také tzv. „Staple Act“ z roku 1660 (1663), který požadoval po anglických koloniích, aby pořizovaly veškeré evropské zboží z Anglie (srov. Conybeare 1987: 133). Zákony o plavbě v této podobě symbolizovaly změnu v charakteru obchodní politiky – kdy podpořily anglický obchod a dopravu a poškodily nizozemskou bez toho, aby bylo poskytnuto zvláštní privilegium konkrétnímu anglickému subjektu (Viner 1955: 68; Wilson 1967: 495, 520; Schumpeter 2009: 360). Parlament tak hájil stále více zájmy merkantilistické třídy jako celku (Deane 1996: 20).

Válka mezi Anglií a Nizozemím vypukla v roce 1652 a z vojenského hlediska skončila remízou (viz Rodger 2005: 50 a násl.). Během ní se však jasně odhalila slabost Nizozemí jako obchodní republiky. Právě specializace, mezinárodní dělba práce a obchodní interdependence, která z ní dělala nejrozvinutější ekonomiku druhé poloviny 16. a většiny 17. století, byla rovněž rizikem. Nizozemí bylo obklopeno většími, lidnatějšími a soběstačnějšími státy, které dokázaly snášet narušení mezinárodní ekonomiky vojenským konfliktem relativně snadněji. Skutečnost, že Nizozemí bylo díky dostupnosti kapitálu a komerčních center schopno odfinancovat konflikt, neznamenal, že nebylo zasaženo rozvratem obchodu, zvláště stálo-li proti agresivní námořní moci. Válku Nizozemci považovali jen za nejzazší možnost. Námořnictvo prokázalo svou sílu i kvalitu, ale admirálové byli nuceni chránit životně důležitou baltskou flotilu a rybářskou flotilu v severním moři i ekonomicky významnou středomořskou flotilu a obchod se stříbrem ze Španělska (srov. Parker 1979: 191, 196). Blokády pobřeží zvýšily ceny potravin a zhoršily Nizozemí směnné relace. Po válce Anglie ještě zpřísnila regulaci obchodu s koloniemi a kromě příjmů z reexportu koloniálního zboží, které dokázala odklonit od nizozemských dopravců do Londýna, postupně rozvíjela svůj sektor dopravních a komerčních služeb. Druhá válka mezi Anglií a Nizozemím vypukla v důsledku sporu o obsazení pozice nizozemského stadholdera (faktické hlavy státu) v roce 1665. Angličané přes řadu úvodních úspěchů utrpěli velmi citelné porážky, což otrásl jejich sebevědomím (srov. Rommelse 2006: 184 a násl.). Nizozemské námořnictvo bylo v tomto období nejsilnější na světě.

Nizozemská obchodní dominance však dráždila také Francii. Podle Colberta zašla závislost na nizozemském obchodním zprostředkování příliš daleko. Francie zvedla cla na nejdůležitější dovozy z Nizozemí (oděvy z vlny, sýr, sledě, rybí olej, cukr). Zároveň realizovala program podpory vlastního průmyslu – zejména rafinerií cukru (srov. Wilson 1967: 535-537; Cameron, Neal 2003: 146 a násl.). Stejně tak razantně zvýšila cla na dovozy koření, čímž se pokusila zlepšit pozici monopolním společnostem v obchodu s Asií a Novým světem. Po úspěchu Nizozemí v druhé válce s Anglií zvýšila

Francie cla na vlněné oděvy dvojnásobně, na cukr a velrybí olej o polovinu a sedmkrát na tabák (viz Findlay, O'Rourke 2007: 245). Nizozemí odpovědělo zákazem dovozu brandy a zvýšením cel na hedvábný a lněný textil. To vedlo k dalšímu zvýšení cel ze strany Francie. Válka vypukla v roce 1667 a v důsledku spojenecké smlouvy mezi Karlem II. a Ludvíkem XIV. do ní byla (proti vůli většiny obyvatel) vtažena i Anglie. Taková situace se zdála být pro Nizozemí neřešitelná. Přesto Nizozemci dokázali odrazit pokusy o zničení vlastní flotily Angličany a odolali i pozemnímu útoku Francie. Vstup Španělska a Rakouska na nizozemské straně pak vedl k separátnímu míru s Anglií a následně dosažení výhodných podmínek v mírové smlouvě z roku 1678 (viz Rodger 2004: 80 a násl.). Bylo však zřejmé, že se Francie etablovala jako nová námořní a obchodní velmoc, která kromě svého úsilí o dosažení dominance na evropském kontinentu bude usilovat o privilegované postavení také v evropském a světovém obchodu.

Když potom v důsledku anglické Slavné revoluce dostal Vilém Oranžský jako „stadholder“ Nizozemí nabídku anglické koruny, bylo zřejmé, že se formuje koalice Anglie a Nizozemí proti snaze Francie Ludvíka XIV. o dosažení světové hegemonie. Stejně tak logické bylo i to, že Nizozemí hrálo nadále jen vedlejší úlohu v soupeření mezi Anglií a Francií (srov. Israel 1995; Maddison 2001: 84). Nizozemská finanční a komerční elita, již dříve etablovaná v anglickém baltském obchodě, se po roce 1690 přesunovala do Londýna a dále posilovala pozici Anglie jako „národního entrepôt“ v evropské a světové komerci (Ormrod 2003: 337).

Skutečnost, že nejefektivnější a nejvýkonnější ekonomika té doby ztratila většinu vlivu na světovou ekonomiku a svou pozici ve světovém obchodě, jasně dokumentuje převahu politické a vojenské soutěže nad soutěží tržní (úspěch na základě produktivity a efektivity) v období merkantilistických konfliktů (srov. Wilson 1967: 534-535; Arrighi 1994: 51-53). Zdůrazňujeme, že se nezávisle na míře produktivity či efektivity organizace nizozemské ekonomiky její náskok v životní úrovni na obyvatele rychle rozplynul a tento ukazatel pak v zásadě stagnoval a Nizozemí tak podle veškerých relevantních ukazatelů zaznamenalo relativní hospodářský úpadek.

Tabulka 35: Války vybojované Nizozemím

Války za nezávislost se Španělskem	Obchodní války s Anglií	Evropské války -rovnováha moci, území a náboženství
1560-1609	1652-1654	1618-1648 (Třicetiletá)
1621-1648	1665-1667	1688-1697 (Augšpurské ligy)
	1672-1674	1701-1713 (Španělské dědictví)
	1780-1783	1756-1763 (Sedmiletá)
		1795-1815 (Revoluční a Napoleonské)

Maddison: 2001: 83.

Tabulka 36: Rozmístění Nizozemského obchodního loďstva podle oblasti v roce 1670

	Počet lodí	Průměrná kapacita lodí (tuny)
Norsko	200	200
Archangelsk	25	360
Grónsko	150	267
Středomoří	200	360
Baltský obchod	735	282
Lov sledů	1000	60
Pobřežní obchod	1000	40
Západní Afrika a Západní Indie	100	400
Asie	100	600
celkem	3510	162

Podle Maddison: 2001: 79.

Řada z konfliktů, které Nizozemí vybojovalo v 17. století, byla přímým útokem na jeho obchod. Přes politický a symbolický význam transkontinentálního obchodu byl pro Nizozemí vždy klíčový region Baltu, Středozemního moře a masový rybolov. Ochrana celé sítě mezinárodního obchodu, bez kterého nebyla komplexita nizozemské ekonomiky představitelná, kladla obrovské požadavky na vojenské námořnictvo – zároveň snižovala jeho ekonomickou efektivitu.

Nejvýznamnějším střetem v rámci období merkantilistických válek byla rivalita mezi Anglií a Francií (viz Arrighi 1994 51-53). Angličtí králové používali anglický monopol na vlnu k poškozování Francie již od 12. století. Francouzi naopak přerušovali export vína do Anglie, a to například v reakci na vyhlášení zákonů o plavbě Jindřichem VII. (1489), které požadovaly dovoz vína výhradně na anglických lodích (Conybeare 1984: 137). Francouzské lodě platily v Anglii vyšší přístavní taxy a francouzské dovozy čelily vyšším clům než ostatní. Nejvýznamnějším francouzským opatřením proti anglickému obchodu byly zákazy dovozů plátna, nebo omezení na vývoz surovin a obilí. Obchodní válka mezi Anglií a Francií eskalovala v důsledku Colbertova cla (1664), kterým v severní Francii (významná destinace pro anglické dovozy) zvýšil cla na textil a v roce 1666 zakázal dovoz anglických bavlněných látek. V následujícím roce bylo clo rozšířeno na celou Francii a bylo zvýšeno na dvojnásobek. Anglická dovozní cla byla naopak nízká – ovšem s výjimkou luxusního zboží, do kterého bylo zařazeno francouzské víno a brandy.

Anglické zákony o plavbě měly ale jen omezený efekt, protože se netýkaly dopravy mezi Anglií a Nizozemím, které působilo jako prostředník ve francouzském obchodě. Situace mezi Anglií a Francií se přechodně uklidnila v roce 1674 dohodou o navrácení cel na úroveň před rokem 1664. V období let 1683-1700 byla ale cla znovu výrazně zvýšena (v průměru o 60 %) a textilní cla proti Anglii a Nizozemí dokonce o 200 % (Conybeare 1984: 138). Francouzský postup korespondoval s anglickou politikou zákazů dovozu francouzských výrobků (odhlasoval ho 1678 parlament proti vůli krále Karla II.), který s přetřkami (kdy byl nahrazen vysokými cly) platil do roku 1710. Francouzský král Ludvík XIV. následně dokonce zakázal dovoz anglických manufakturních výrobků v roce 1701.

V období let 1689 až 1713 proti sobě Anglie a Francie bojovaly ve dvou významných válkách – válce Velké aliance (1689-1697) a válce o španělské dědictví (1701-1713). Od toho se odvíjela také obchodní politika. Tradiční anglické clo bylo nastaveno na vývozu i dovozu jako 5 % z hodnoty zboží a mělo čistě příjmovou funkci. V důsledku značné zátěže konfliktu pro veřejné finance bylo zvýšeno na 15 % (Findlay, O'Rourke 2007: 254). Francouzské dovozy (hedvábné a lněné látky) pak byly tvrdě

zdaněny, stejně tak ale i bavlněné a hedvábné látky z Asie. Od stejné sazby na export se postupně upustilo v důsledku tlaku průmyslu zpracování vlny (definitivně byla exportní cla zrušena v roce 1722). To představovalo silný protekcionistický prvek.

Francie - pokud jde o mezinárodní obchodní systém - uspěla v získání Saint Domingue a Tobaga, které se pak staly základem impéria v Novém světě. V rámci války o španělské dědictví se Francouzi dostali do Cádizu a zajistili si „asiento“ – monopolní licenci na dopravu otroků do španělské Ameriky. Zejména v období této války kvetl ochod mezi koloniemi evropských států, když konflikt znesnadnil metropolím prosazovat merkantilistické restriktce.

Francouzské neúspěchy v Evropě vedly k obětování některých kolonií v Novém světě (Newfoundland, Země prince Ruprechta, Nové Skotsko, francouzská část svatého Kryštofa), smlouva z Utrechtu (1713) znamenala mimo jiné komplikace pro rozvoj francouzského impéria. Británie si zajistila kontrolu Gibraltarů a na 30 let asiento.

Methuenovou dohodou (1703) získala Anglie preferenční přístup na portugalský trh pro své oděvy (dovoz vlněných oděvů do Portugalska byl od roku 1677 zakázán), Portugalsko pak dostalo koncesi na dovoz vína do Anglie (zvýhodnění ve smyslu nižšího cla, než kterému čelila Francie) (Francis 1960). Tento případ obchodu, který byl přímým důsledkem velmocenské politiky a měl silný prvek regulace obchodu za účelem dosažení konkrétních národních zájmů (zadržování Francie, cíl zabránit spojení francouzského a španělského tržního), pak paradoxně inspiroval Davida Ricarda pro příklad formulace teorie komparativní výhody (srov. Nye 2007: 59). Británie následně ovládla portugalský zahraniční obchod a získala privilegovaný přístup na brazilský trh. Britsko-portugalskou vojenskou a obchodní smlouvu lze (přinejmenším retrospektivně) považovat za příklad ujednání poskytujícího nezpochybnitelné výhody oběma stranám v daném okamžiku, ale také dohodu značně problematickou z portugalského pohledu pokud jde o dlouhodobé dopady na vývoj jeho hospodářské struktury (tj. rozvoj produkce portského vína na úkor klíčového průmyslového sektoru – produkce plátna) a obchodní bilance (mnohem větší potenciál expanze trhu a produkce v případě britského plátna) (srov. Cypher, Dietz 2008: 123-124).

Utrechtský mír (1713) měl být také pokusem o ukončení obchodní války mezi Británií a Francií, ale obchodní ustanovení dohody prohrála v britském parlamentu. Cla také proto zůstávala vysoká oboustranně až do konce 18. století. Obchodní rivalita se rozšířila i mimo bilaterální obchodní vztahy, zejména do amerických kolonií obou zemí. Obchod Británie s Novým světem měl probíhat na základě asienta, ale to bylo využíváno pro pašování zboží do španělských kolonií. Spor o jeho regulaci vyústil v tzv. válku o Jenkinsovo ucho. Británie obsadila španělské Portobello, následný konflikt pak přerostl v další významnou válku evropských mocností a další ze střetů mezi Británií a Francií (válka o rakouské dědictví 1740-1748).

Soupeření mezi Británií a Francií tvrdě dopadalo na jejich americké kolonie. V roce 1733 vydala Británie tzv. „Molasses act“, který uvalil vysoká cla na obchod mezi britskými a francouzskými koloniemi v Americe. Rovnováha mezi britskými a francouzskými koloniemi na americké pevnině byla narušována růstem populace britských kolonií tlačících se na západ. Na to reagovali Francouzi, protože se obávali přerušení strategického spojení přes soustavu řek mezi New Orleans a Novou Francií. To přispělo ke vzniku Sedmileté války (1756-1763), která skončila jednoznačným vítězstvím Británie (srov. Stellner 2000: 51 a násl.). Francie ztratila Québec a Montreal na kontinentu, Guadelupe a Martinique v Karibiku, britská EIC obsadila francouzské velitelství v Indii (Pondicherry) a obsadila pevnosti v Senegalů a Gambii (Anderson 2007). Španělský vstup do války na straně Francie skončil katastrofou, když se Britové zmocnili Filipín i Kubu (Stellner 2000: 84). Neuspěla ani invaze do Portugalska (zastavena britskými expedičními silami) a v Evropě se jako nová velmoc etablovalo Prusko. Pařížská smlouva (1763) znamenala pro Francii ztrátu velké části impéria. Jak upozorňuje Findlay s O'Rourke (2007: 254), ostrovy cukru v Karibiku byly

Francouzům navraceny v důsledku tlaku britské cukerné lobby, jejíž plantáže na Barbadosu a Jamajce by nebyly rentabilní, pokud by nebyly chráněny protekcionistickými opatřeními proti francouzské konkurenci.

Vojenské vítězství Británie bylo dosaženo zejména díky válečnému námořnictvu, které dokázalo ochránit zemi proti hrozícím invazím, ohrožovalo obchod ostatních velmocí a postupně dokázalo rozbít zámořská impéria svých rivalů. Jak uvádí Findlay s O'Rourkem (2007: 256), vybudování a udržování flotily takového rozsahu a akceschopnosti bylo nesmírně nákladné. Standardní 74 dělová řadová loď stála v roce 1780 asi 50 tis. liber, což odpovídalo desetinasobku nákladů na vybudování největší továrny v Británii té doby. Celková posádka hlavních britských námořních sil představovala asi 24 tis. mužů. Mezi lety 1680-1780 se britské námořnictvo a armáda ztrojnásobily. Ani rychlý růst daňových výnosů nedokázal takové výdaje pokrýt a britský dluh rychle rostl (srov. Wood 2002: 36 a násl.). Vojenské výdaje představovaly 70 % všech výdajů vlády a lze tak souhlasit s Tillym (1990), že vedení války bylo hlavní funkcí státu. Ostatní struktury vznikly buďto jako důsledek procesu získávání zdrojů na válku nebo jako vedlejší produkt vyjednávání s aktéry, kteří tyto zdroje kontrolují (vlastní obyvatelstvo, zájmové skupiny, disponenti kapitálem).

Zajímavou reflexi významu výdajů na obranu ve výdajích Británie představuje O'Brien (1988). Nejenže výdaje na obranu představovaly většinu z celkových výdajů státu v 18. století, ale období válek vedly k nakumulování značného dluhu, který bylo třeba v období míru pokrýt včetně úroků. Pro doplnění – ve stejném období představovaly příjmy z daní v Británii jen malou část celkového národního produktu (avšak větší než v jiných zemích v této době), růst podílu veřejně přerozdělovaných prostředků byl ale patrný (3,4 % v roce 1665; 10,8 % v roce 1720; 18,2 % v roce 1810).

Vzhledem k zaměření této práce považujeme za obzvláště důležité vyjádřit se k roli mezinárodního obchodu na straně příjmů státu. Ze studie O'Briena (1988) vyplývá, že z cel, kterými byly zatíženy dovozy do Británie, byla získávána zhruba třetina státních příjmů v druhé polovině 17. století; mezi pětinou a čtvrtinou státních příjmů v průběhu 18. století a asi třetina příjmů v období napoleonských válek. A z dat McCloskeye (1980) vyplývá, že si příjmy z cel udržely svůj význam i v 19. století, když daně a dávky uvalené na dovozy tvořily 47% daňových výnosů v roce 1841 a - i v období volného obchodu – stále 28% v roce 1881. Je třeba ale poznamenat, že zapojení do mezinárodního obchodu mělo nepochybně pozitivní dopad také na zdanitelné toky v rámci britské ekonomiky a některé přímé daně. Zajímavě vyznívá porovnání příjmů u daně z půdy (která tvořila tradičně jádro státních příjmů nejvýznamnějších států) s některými příjmy z mezinárodního obchodu (viz tabulka 37).

Tabulka 37: Vybrané daně v Británii 1788-1792 (výnos v tisících liber)

	Výnos	Typ
Přímé daně		
- půda	2 037	přímá daň
- okna	769	přímá daň
- povozy	186	přímá daň
- domy	147	přímá daň
- domácí služebnictvo	129	přímá daň
- jízdní koně	120	přímá daň
Potravinny		
- čaj	583	clo
- cukr	999	clo
- sůl	425	dávka
Paliva		
- uhlí	651	clo
- svíčky	318	dávka
Stavebniny		
- cihly	109	dávka
- sklo	181	dávka
- dřevo	225	clo
- železné tyče	133	clo
Oděvy		
- potištěné oděvy	226	dávka
- dovozoý len	108	clo
- indické oděvy	195	clo
- surové hedvábí	224	clo
- kůže	257	dávka
Alkohol a tabák		
- pivo	1 968	dávka
- slad	1 838	dávka
- chmel	121	dávka
- víno	739	clo
- dovozoýé lihoviny	990	clo
- domácí lihoviny	654	dávka
- tabák	607	clo

O'Brien 1988.

Tabulka 38: Struktura britských státních výdajů (procenta)

	Vojenské výdaje	Civilní výdaje	Splátky dluhu
1689-1697 (válka)	79	15	6
1698-1702 (mír)	67	9	24
1702-1713 (válka)	72	9	19
1714-1739 (mír)	39	17	44
1740-1748 (válka)	65	10	25
1750-1755 (mír)	41	15	44
1756-1763 (válka)	70	8	22
1764-1775 (mír)	37	20	43
1776-1783 (válka)	62	8	30
1784-1792 (mír)	31	13	56
1793-1815 (válka)	61	9	30

O'Brien 1988.

Mimořádným významem (zdanění) alkoholických nápojů (piva a vína) pro veřejné finance – a mezinárodně obchodně-politickými souvislostmi v klíčovém období soupeření Británie a Francie - se ve svém pozoruhodném díle zabývá Nye (2007). Máme však za to, že klade přílišný důraz na cla jako příjmový nástroj státního rozpočtu (typicky vysoká britská cla na dovoz koloniálního zboží), a opomíjí zásadní význam cel jako nástroje průmyslové politiky. Ve svém textu z roku 1991 Nye relativizuje francouzský protekcionismus a nedoceňuje roli zákazu dovozu vlněného a bavlněného zboží jako zásadního prvku podpory domácího průmyslu. Podle nás je naopak zcela zásadní odlišovat (byť mimořádně vysoká) fiskální cla od cel, jejichž cílem je kompenzovat rozdíl v produktivitě práce a odmítnout tak náklady implikovanou pozici v mezinárodní dělbě práce (v této souvislosti srov. Irwin 1993).

Tabulka 39: Hlavní francouzské dovozy (hodnota dovozu v milionech franků, celní sazba v procentech)

	1827-1836		1837-1846		1847-1856		1857-1866		1867-1876	
	Hodnota	Sazba	Hodnota	Sazba	Hodnota	Sazba	Hodnota	Sazba	Hodnota	Sazba
Hedvábí	40,0	0,0	60,0	0,0	122,3	0,0	255,6	0,0	386,7	0,0
Vlna	16,2	27,8	37,6	22,1	5,25	14,3	178,8	1,4	270,8	0,2
Surová bavlna	58,9	12,2	96,6	12,1	99,8	14,3	237,9	2,6	242,4	0,1
Dřevo	23,2	0,0	39,2	0,0	57,2	0,0	125,3	0,0	161,0	0,0
Uhlí	9,9	21,2	22,4	16,5	65,5	10,2	107,1	8,7	152,2	5,5
Kůže	16,3	3,1	26,7	2,2	38,1	1,6	88,0	0,2	143,6	0,1
Dobytek	9,4	21,3	8,7	21,8	21,1	3,8	65,1	0,6	137,3	0,4
Káva	10,1	87,1	12,1	100,8	23,3	78,5	64,5	0,0	83,1	0,0
Len a lněný textil	0,4	0,0	4,7	0,0	22,7	0,0	46,6	0,0	80,2	0,0
Obilí	9,6	4,2	36,3	3,3	17,8	14,6	43,9	2,1	71,3	0,1
Vlněný textil	0,5	BAN	0,5	BAN	0,7	BAN	21,7	12,4	68,0	9,9
Cukr- cizí	0,7	185,7	3,9	156,4	16,6	107,2	51,8	59,8	56,5	36,3
Cukr - koloniální	44,7	75,6	48,8	71,9	48,7	62,2	66,4	55,4	53,5	61,7
Bavlněný textil	0,0	BAN	0,4	BAN	0,8	BAN	7,9	12,7	47,2	12,1
Tuky	0,4	0,0	5,2	0,0	6,2	0,0	20,8	0,0	45,5	0,0
jiné	238,4	16,4	371,9	13,1	438,7	8,0	818,6	4,6	1408,7	3,2
celkem	480,0	20,8	776,0	16,8	1077,0	13,0	2200,0	6,9	3408,0	4,9

Pozn: BAN je zákaz dovozu.

Nye 1991: tabulky 5 a 6 v appendix (str. 43 a 44).

Tabulka 40: Cla na průmyslové zboží – 1877 (odhad celní sazby z hodnoty zboží, procenta)

	Británie	Francie	Německo	Belgie	Nizozemí	Švédsko	Rusko
Bavlněné zboží	volné	20+	4-11	4-19	volné	8-13	23-38
Železo	volné	27-50	volné	5-7	volné	volné	17-50
Chemie	volné	15-19	7-22	volné	volné	volné	17-23
Papír	volné	6-11	5	3-5	5	7-19	53
Uhlí	volné	10	volné	volné	volné	volné	volné

Irwin 1993.

Tabulka 41: Odhad průměrného celního zatížení uvaleného na hlavní britské průmyslové export v roce 1902 (procenta)

Rusko	Rakousko-Uhersko	Francie	Itálie	Německo	Švédsko	Belgie	Nizozemí
131	35	34	27	25	23	13	3

Irwin 1993.

Z rozboru celního zatížení francouzského dovozu je zjevný význam ochranných cel a fiskálních cel. Zákazy klíčových dovozů hotového spotřebního zboží – vlněného a bavlněného textilu - hrála zásadní roli v podpoře domácích odvětví. Po jejich rozvinutí v druhé polovině 19. století byl objem dovozů relativně nízký i při nízké sazbě. Dovozy surovin byl zatížen mírně. Dovozy koloniálního zboží čelily vysokým sazbám (káva, cukr), výrazný

rozdíl mezi zatížením dovozu cukru z vlastních a cizích kolonií byl dostatečnou koncesí producentů v rámci impéria. Politika podpory industrializace je patrná z celních sazeb evropských zemí. Uhlí bylo klíčovým průmyslovým vstupem; železo a chemie jen pro země, které (ještě) neměly rozvinuty vlastní výroby; v Německu, Francii a Rusku soupeřilo s domácím průmyslem. Výrazné celní sazby na hlavní britské průmyslové exporty měly na přelomu století už i Švédsko, Rakousko-Uhersko nebo Itálie.

Findlay s O'Rourkem (2007: 256) zdůrazňují, že to byla schopnost Británie vybudovat centralizovaný systém výběru daní, s důrazem na nepřímé daně, které jí umožnily odfinancovat válečné náklady 18. století. Británie dokázala získat na obyvatele dvojnásobný výnos proti Francii. Francouzský absolutismus se nejenže neukázal jako vhodný k zajišťování výnosů pro financování potřeb státu, ale systém s rozsáhlými skupinami privilegovaných subjektů neplaticích daně (šlechta a duchovenstvo; srov. Acemoglu, Robinson 2012: 283 a násl.), navíc nevedl k stimulaci hospodářské aktivity ani k rozvoji občanského povědomí jako vztahu práv a povinností mezi občany a státem. Vyšší daňové výnosy se projeví větší ochotou domácích i zahraničních subjektů poskytovat úvěr britské vládě, která ručila právě budoucími příjmy pokladny. To umožňovalo mimo jiné rozložení válečných výdajů do delšího období. Británie v tomto období dokázala využít svého impéria (srov. Arrighi 1994: 51), když celou třetinu příjmů státu tvořily výnosy z cel na tropické potraviny a nápoje, které byly z velké části reexportovány na kontinent (Cain, Hopkins 1986).

Období po sedmileté válce však bylo spojeno s významným neúspěchem pro britské impérium a tím byl zisk nezávislosti Spojenými státy. V důsledku války výrazně narostl státní dluh – ten se Británie pro odpor parlamentu rozhodla řešit vyššími daněmi a pokusila se náklady přesunout na kolonie. Velmi významnou roli hrála otázka regulace obchodu mezi koloniemi a mateřskou zemí v britském zájmu. Americkým koloniím zároveň Britové bránili v další expanzi na západ, protože neměli zájem být zataženi do dalšího konfliktu s indiány (Pritchard 2004: 24). Zánik francouzských kolonií v severní Americe také zmenšil bezpečnostní rizika případné nezávislosti amerických kolonií a ty ji v roce 1776 skutečně vyhlásily. Také díky francouzské pomoci se dokázaly britské kolonie v severní Americe vypořádat s britskými silami a ve válce o nezávislost nakonec zvítězily (1781). Náklady konfliktu vedly ke zvýšení britského dluhu, ale především k rozkladu francouzských státních financí. Svolání generálních stavů za účelem schválení reformy daňového systému Ludvíkem XVI. vedlo k francouzské revoluci, která následně ochromila mezinárodní obchodní systém až do roku 1815 (srov. Wood 2002: 113).

V druhé polovině 18. století došlo k významné reorientaci britského obchodu na zámoří. Jednalo se jak o důsledek dlouhých a opakovaných válečných konfliktů mezi evropskými velmocemi, tak o postupný přechod na obchodní politiku ochrany domácích výrobních odvětví na evropském kontinentu. Velkou roli v britském obchodu tak hrálo koloniální zboží – z tabáku, cukru a čaje se místo luxusních a exotických komodit stalo zboží masové spotřeby. Tyto komodity produkovaly značné celní příjmy (např. cla na dovoz čaje představovaly 7% britských vládních příjmů ve 20. letech 18. století; viz Ward 1994), které plnily státní pokladnu a umožnily financovat státní výdaje (války) a snižovaly tak tlak na výběr daní z majetku (půdy) – čímž značně tlumily potenciální konflikt mezi pozemkovými vlastníky a obchodními kruhy (srov. Cain, Hopkins 1986). Zatímco vlněné exporty do Evropy rostly pomalu, mnohem rychleji expandoval zámořský trh pro zboží industrializující se Británie. Výrazný podíl na expanzi exportů mělo různé průmyslové zboží (pušky, sekery, hodiny, nástroje, kočáry a drobné zboží). To se výrazně nezměnilo ani v důsledku nezávislosti Spojených států. Jak konstatuje Findlay s O'Rourkem, zatímco hlavní odbytiště britského zboží na začátku století byla kontinentální Evropa, před americkou revolucí bylo zámoří třikrát významnější (Findlay, O'Rourke 2007: 260). Výnosy z britských exportů do Amerik pak

umožnily dovozy stříbra na financování britského obchodu s Asií ještě dříve, než se plně projevila hospodářská a vojenská převaha v důsledku industrializace (Ward 1994).

Rozhodující význam pro změnu cílů a nástrojů obchodních politik industrializujících se států v 18. a 19. století měly změny v Británii, které následovaly po Slavné revoluci (1688). Těžiště rozhodovací moci se posunulo od koruny k parlamentu. Střet mezi králem a parlamentem byl o příjmy z obchodu – tj. z kontroly obchodu prostřednictvím monopolů a zákonů o plavbě. V rámci parlamentu pak spolu soutěžili pozemkoví vlastníci (šlechta) s obchodníky a nastupujícími průmyslníky. Právě kapitalisté-producenti byli reprezentováni stále výrazněji (asociováni se stranou Whigů) a po většinu 18. století měli na obchodní politiku nejméně výraznější vliv (Viner 1955: 115-116). Logika soupeření se zásadně změnila tím, jak business skupiny po roce 1688 nebojovaly proti královským monopolům, ale formulovaly politiky na podporu anglického kapitálu. Zástupci šlechty a velkých pozemkových vlastníků (asociováni s Toryi) neměli zájem na hospodářském a politickém posilování průmyslníků a obchodníků, byli navíc spotřebiteli dovozu (export vlny již nehrál klíčovou roli), nepřáli si ani konflikt s Francií (tj. katolickou monarchií). V druhé polovině 17. století to byli whigové, kdo podporovali protekci, konzervativní toryové pak v tomto období preferovali volný obchod (srov. Cain, Hopkins 1980 a 1986).

Osobností spojenou se změnou logiky britské obchodní politiky byl Robert Walpole a jeho reforma z roku 1721. Do ní bylo hlavním cílem obchodní politiky získat příjmy státu (monopoly, zákony o plavbě, kolonizace; viz Viner 1955: 69) – prvky podpory průmyslu zpracování vlny byly nejméně významnější výjimkou (Brisco 1907; Williams 1900). Jak uvádí Chang (2007: 27-28), po roce 1721 se cílem obchodní politiky stala podpora manufakturního průmyslu jeho ochranou před cizí konkurencí. Británie používala celou škálu nástrojů – jako byly subvence a podpory exportu, navýšení cel na dovoz zpracované produkce, snížení cel na suroviny nebo kontrola kvality na export určené produkce s cílem budování pověsti britského zboží v době, kdy značky konkrétních britských vývozců ještě nebyly ve světě proslulé. Tato protekcionistická politika byla, podle Changa, hlavním rysem obchodní strategie Británie v dalších sto letech, než britská manufakturní produkce v nejméně významnějších odvětvích dohnala a předešla kontinent i dovozy z Asie.

Ještě v roce 1820 byla průměrná cla na manufakturní dovozy do Británie mezi 45-55 %, tedy výrazně vyšší, než v případě Nizozemí a Belgie (8-12 %) či Německa, Francie a Švýcarska (20 %) (Nye 1991). To bylo doplněno agresivní obchodní politikou v koloniích, včetně zákazu budování pokročilých průmyslových odvětví ve Spojených státech a cílenou snahou o dezindustrialiaci v asijském teritoriálním impériu (viz níže).

Tak jak se v Británii rozvíjela a dosahovala silné konkurenceschopnosti jednotlivá odvětví, začaly se v diskuzích o obchodní politice objevovat názory, že uvolnění obchodu s Francií by mohlo odpovídat britským zájmům. Podle Conybeara (1987: 149-150) existovaly v 80. letech 18. století snahy o snížení cel s Francií, protože se předpokládalo, že nižší cla by přes vyšší objem obchodu mohla v konečném důsledku znamenat vyšší výnosy pro stát. Zároveň by se zvětšily exporty celé řady efektivních průmyslových odvětví.

Podobné tendence lze najít i ve francouzském diskurzu, kde je však role parlamentu do 19. století omezená. Francouzský postoj k mezinárodnímu obchodu se navíc historicky lišil, jelikož Francie považovala svoji relativně větší soběstačnost v zemědělské produkci za významnou výhodu, která snižovala bezpečnostní rizika konfliktů a s tím i význam mezinárodního obchodu pro stát (Wilson 1967: 498). Převažující politika přísné regulace zahraničního obchodu byla i důsledkem Colbertovy rozvojové strategie, která zavedla monopoly v textilním průmyslu (zejména luxusní zboží – tapisérie, krajky, punčochy). Motivem byly převážně příjmy z prodejů monopolů, které byly politicky mnohem méně rizikové, než administrativně obtížný výběr daní, který vedl často

k revoltám. Problémem poskytování monopolů je logicky setrvačnost takových opatření, kdy takto vybudovaná odvětví nezískají konkurenční schopnost a působí jako silná zájmová skupina usilující o udržení ochrany. Státníci, kteří převzali Colbertův systém podpory zpracovatelských odvětví, byli podle Conybeara (1987: 151) merkantilisty z nutnosti.

V reakci na Colbertovy politiky zaváděla Anglie od poloviny 17. století odvetná opatření, jejichž primárním cílem bylo zabránit výpadku příjmů nebo poškodit francouzskou ekonomiku odvetou. To však také v Anglii vedlo k etablování zájmů, které dělaly zlepšení vztahů s Francií obtížné. Zatímco průmysl zpracování vlny a bavlny, kovodělný průmysl a další postupně získaly konkurenční schopnost, producenti lněného a hedvábného textilu byli silnými oponenty jakékoliv dohody s Francií, což jim vydrželo do 19. století. Producenti lněných a hedvábných látek vytvořili značný tlak na vládu, který vedl k vyjmutí těchto položek z Edenovy smlouvy (1786), jež měla ukončit obchodní války s Francií. Zatímco řada velkých britských průmyslových odvětví smlouvu podporovala, ta která neměla konkurenční výhodu, byla tvrdě proti. Například oděvní odvětví podporovala dohodu potud, pokud vyloučila na ruční práci náročné a vysoce kvalitní zboží, kde britský textilní sektor stojící na strojním zpracování v moderních továrnách neměl převahu.

Tabulka 42: Britský a francouzský obchod, 1787-1789 (hodnota v tisících liber)

Do / Z	Doma produkované exporty		Reexporty		Importy	
	Británie	Francie	Británie	Francie	Británie	Francie
Vlastních kolonií	6,919	3,610	1,719	33	14,830	9,173
- Irsko	1,569		961		3,358	
- Západní Indie	1,761		208		5,582	8,000
- Kanada	781		240		268	
- Asie	2,170		54		5,465	900
- Afrika	636		257		157	273
Cizích kolonií	617	200	2		1,096	
USA	2,561	56	334	5	1,246	401
Evropy a Levanty	7,741	6,750	2,797	6,921	9,958	11,964
Celkem	17,846	10,617	4,852	6,960	27,132	21,539

Findlay, O'Rourke 2007: 262.

Struktura britského a francouzského obchodu v období před napoleonskými válkami vykazovala jisté odlišnosti. Při výrazně vyšším objemu doma produkovaných exportů hrály v britském případě větší roli vývozy do vlastních kolonií a do USA, v případě Francie byla klíčová Evropa a Levanta. Reexporty byly velmi významnou složkou francouzského obchodu, jasně dominovala Evropa (včetně Levanty). Pokud jde o dovozy, hlavní rozdíl představoval větší význam západoindických kolonií pro Francii a velká role asijských dovozů v případě Británie.

Tabulka 43: Evropský obchod – Evropa a ostatní svět (hodnota, miliony liber)

	Importy		Exporty		Re- exporty	Re- exporty	celkem	Podíl ostatního Světa
	Evropa	Svět (ost.)	Evropa	Svět (ost.)	Evropa	Svět (ost.)		
Británie (1784-1786)	11,3	11,5	6,3	7,3	2,8	0,8	40,0	49%
Francie (1787)	12,8	11,7	9,7	5,3	6,0	0,4	45,9	38%
Nizozemí (1770)	9,3	3,6	8,3 (včetně reex.)	0,7 (včetně reex.)	3,8 (koloniální zobží) 2,4 (evropské zboží)		21,9	20%
Španělsko (1788-1792)	7,2	2,8	3,5	1,9	1,4	2,2	19,0	36%
Portugalsko (1796-1806)	4,6	2,7	1,4	1,3	3,9	1,4	15,3	35%

Broadberry, O'Rourke 2010: 103.

V předvečer napoleonských válek byl celkový mezinárodní obchod industrializující se Británie menší než v případě Francie. Evropa v něm představovala stále ještě 51%. U Španělska i Portugalska převyšoval objem reexportu do ostatního světa objem exportu vlastního zboží tamtéž. Byly tedy branami vývozu průmyslového zboží jiných evropských zemí do vlastních kolonií. Ostatní Evropa rovněž dominovala ve struktuře jejich dovozů (na úkor kolonií), reexport do Evropy přitom za evropskými dovozy zaostával.

Edenova smlouva, uváděna jako pokus o dosažení výrazného uvolnění obchodu v rámci procesu, který nedostal dostatek prostoru kvůli vypuknutí revolučních a napoleonských válek, tak měla s volným obchodem podle logiky úvah klasických ekonomů jen málo společného. Britský průmysl chtěl nižší francouzská cla a byl případně ochoten tolerovat nižší domácí cla jako platbu za tento cíl. Optimální bylo, podle takové logiky, pochopitelně dosažení co nejnižších cel v odvětvích s konkurenční výhodou a udržení co nejvyšších v ostatních. Conybeare cituje lorda Liverpoola, který konstatuje (v roce 1820), že hedvábí nikdy nemělo být podporováno, ale protože zaměstnává 50 tisíc pracovníků, nemůže být ponecháno napospas dovozní konkurenci (Conybeare 1984: 154-155).

Jedno britské odvětví preferovalo dokonce unilaterální zavedení volného obchodu a byl to klíčový a nejmodernější sektor britského průmyslu: zpracování bavlny. Jeho tlak byl zároveň součástí parlamentní strategie boje proti všem formám regulace (například regulace dětské práce či podmínek pro práci v továrnách). Zásadní význam pro další vývoj obchodních politik měla britská diskuze o umožnění volného dovozu obilí. Takový požadavek měl svůj základ v naději průmyslníků, že by mohlo dojít ke snížení mzdových nákladů (v důsledku nabídky levných potravin) a posílení konkurenceschopnosti britského exportu (širší kontext politického boje mezi stavy a zájmovými skupinami v Británii necháváme stranou). Právě střet o obilné zákony (zavedené 1815, zrušené 1846) v Británii je však obecně považován za zahájení období relativně volného mezinárodního obchodu a nové etapy vývoje mezinárodního obchodního systému v 19. století.

Merkantilismus v historické perspektivě

Jak jsme se pokusili demonstrovat, hegemonie Británie (potvrzená úspěchem v revolučních a napoleonských válkách) se zrodila z úspěchu v merkantilistických a hegemonních válkách s Nizozemím a Francií. Není přitom zřejmý historický důkaz o větší hospodářské efektivitě ve srovnání s nejdůležitějšími rivaly, ať už v organizaci domácího trhu, zapojení do mezinárodní dělby práce a obchodním zprostředkování, nebo ve výnosnosti zámořských hospodářských aktivit (ve srovnání s Nizozemím, ale i Francií, asijskými obchodními komunitami). V mnoha ohledech platilo, že Británie dosáhla úspěchu poškozováním a následným přebíráním komerčních aktivit rivalů (Hanzy, Benátek, Španělska a Portugalska, Nizozemí, Francie, asijských komunit). Nikoliv hospodářská efektivita, ale silnější zázemí národního státu (populace, potravinová soběstačnost) a agresivní vojenskou silou podpořené politiky umožnily Británii uspět proti evropským a mimoevropským aktérům.

Britský úspěch je zároveň dalším příkladem toho, že jako „fitness value“ se zpětně dají identifikovat charakteristiky, které velmi pravděpodobně nebyly v daném období považovány za pozitivní. Šlo o další z řady geografických periferií – Portugalsko, v určitém smyslu Nizozemí, Británie, USA – které postrádaly tradiční preferované charakteristiky: centrální pozice, velká populace, pevná kontrola půdy jako dominantního zdroje příjmů a další. Británie rovněž patřila mezi ekonomiky, které nedisponovaly tradičním urbánním centrem komerce a kapitálu, ani nebyla v předindustriálním období přirozeným zdrojem luxusního nebo strategického zboží. Jak uvádí Tilly, (ve zpětném pohledu) je zřejmé, že Británie (s Francií) byla kombinací národního státu se základní úrovní soběstačnosti a populační síly a zároveň rozvíjejícího se centra kapitálu a komerce (Tilly 1990). Jako v předchozích případech, také Británie je příkladem emulace strategií úspěšných aktérů (Nizozemí, ale do určité míry i Benátek, nebo iberských velmocí).

Nizozemí (Spojené provincie) bylo závislé na strategickém baltském obchodě (obilí, materiály pro loďářství) a severomořském rybolovu. Vysoká míra specializace a dělby práce umožnila přesun velké části populace do průmyslové výroby, komerce a služeb – zároveň i (v podmínkách minimální vybavenosti zemědělskou půdou) rozvoje zemědělské produkce s vysokou přidanou hodnotou a kapitálovou náročností. Oděvy produkované zpracováním dovezené vlny byly hlavním exportem v oblasti Baltu, severní a západní Evropy i (v soutěži s Benátkami) do Levanty. Deficit v baltském a severním obchodě byl dále vyrovnáván zprostředkováním asijského luxusního zboží z Lisabonu a Levanty. Personální unie mezi nepřátelským Španělskem a Portugalskem znemožnila Nizozemí přístup na lisabonský trh s kořením v době, kdy se jej Portugalci snažili monopolizovat kontrolou obchodních tras kolem Afriky. To vedlo k přímému vstupu Nizozemí do asijského obchodu, kde strategie budování impéria obchodních stanic a agresivních politik vůči evropským i mimoevropským rivalům byla doplněna o snahu o ovládnutí trhu se vzácným kořením přímou kontrolou teritoria a množství jeho produkce. Nizozemskou obchodní oligarchií ustavená a vybavená Východoindická společnost pokračovala vůči asijským politickým subjektům a obchodním komunitám v agresivních politikách po celé období svého fungování. Otevřeně kořistnický charakter měl pak i kultivační systém v Indonésii do poslední třetiny 19. století. Impérium obchodních stanic i plantážní produkce exportních komodit byly modely odvozené již ze středomořského designu, ten spolu s historickým motivem pro vstup Nizozemí do asijského obchodu (nahrazení ztráty přístupu na lisabonský trh) obecně vedl k soustředění na monopolní politiky zaměřené na omezené množství hodnotného zboží s relativně úzkou evropskou poptávkou. Pokud je možné tvrdit, že v evropském prostoru Nizozemí relativně více spoléhalo na ekonomickou efektivitu, než na vojenskou moc (ve srovnání s rivaly; v kontextu pozice, kterou označujeme za preferovanou v systému mezinárodní dělby práce), v Asii tomu tak bezpochyby nebylo – zejména ve srovnání s působením asijských

obchodnických komunit. Nizozemské ambice o podíl na teritoriálním impériu v Novém světě (zejména ovládnutí Brazílie) a získání významného podílu na atlantickém obchodě (po vzoru iberských impérií) skončily neúspěchem (pozice v severní Americe hrály relativně malou roli).

Ve srovnání s Nizozemím (nebo Benátkami) byla soběstačnost Anglie v potravinové a surovinové produkci výrazně vyšší. Zisky z mezinárodního obchodu spočívaly v jeho zdanění a prodeji či (poskytování klientům) monopolních privilegií na obchod s určitými komoditami a oblastmi. Příjmy Nizozemí z exportu zboží s vyšší přidanou hodnotou (vlněné oděvy z britské vlny; zpracované potraviny včetně sledů ze Severního moře) motivovaly Anglii ke konfrontaci nizozemského rivala. Politická a vojenská moc formujícího se národního státu – podpořena jeho robustnější hospodářskou a populační základnou – byla dostatečná k postupnému vyčerpání tradičních komerčních a obchodních center Evropy: Hanzy, Benátek a po sérii nerozhodných střetů i Nizozemí. Rozvoj vlastní zpracovatelské kapacity a cílené omezení exportu surovin přesně vyjadřovalo merkantilistickou obchodní strategii orientovanou na evropské rivaly (včetně Francie).

V soutěži o podíl na zprostředkování asijského zboží do Evropy Británie neuspěla. Místo vybudování impéria obchodních stanic po vzoru Portugalska a Nizozemí byla odkázána na obchodní přítomnost v Indii. Výraznější uvedení bavlněného textilu (klíčové obchodní komodity v asijském obchodě) do Evropy tak bylo relativně náhodné – toto zboží však (v důsledku rostoucí životní úrovně západní Evropy) našlo širokou spotřebitelskou poptávku, podobně jako později čaj. Vstup do místní politiky v Indii vedl postupně k získání podílu na daních z půdy (hlavního zdroje příjmů každého zemědělského impéria) – v populačně silných zemědělských oblastech. Jednalo se tak o odlišné teritoriální impérium, než ta, o jejichž budování se Anglie (spolu s Francií) pokoušela v Novém světě po iberském vzoru i než ta, která následně rozvinula v Severní Americe. Indické (bengálské) teritoriální impérium umožnilo Británii vstoupit v mnohem větší míře do vnitroasijského obchodu.

Obecně významnější ve všech obdobích byl pro západoevropské státy atlantický obchod. O podíl na něm Anglie nejprve neúspěšně soutěžila s iberskými mocnostmi, pokus o replikaci iberského designu v Severní Americe nevyšel, v Karibiku byla postupně rozvinuta plantážová hospodářství tradičního typu. Byla to však Severní Amerika, která nejprve svou poptávkou po průmyslovém zboží a následně svými dodávkami surovin (zejména bavlna) a potravin mírného pásma, představovala jeden z klíčových impulzů pro průmyslovou revoluci. Anglie rovněž uspěla v soutěži s ostatními evropskými velmocemi o velmi významný komponent atlantického obchodu – dodávky afrických otroků do Nového světa.

Francie představovala největšího konkurenta Británie v 18. století – šlo o nejsilnější kontinentální evropskou mocnost s rozsáhlými ambicemi i úspěchy v budování zámořského impéria. Zdá se, že to, co po vleklých konfliktech 18. století rozhodlo o britském úspěchu, byla kombinace vnitropolitických a vnitroeconomických charakteristik (kontrola v parlamentu zastoupené business komunity nad určením daní po revoluci 1688 a efektivnější výběr daní) a efektivnější využití dostupné vojenské síly (námořní kontrola atlantického pobřeží Francie; politika vyvažování v kontinentálních hegemonických válkách). Britská hospodářská ani obchodní politika nebyla v období do dokončení průmyslové revoluce (v první třetině 19. století) ani méně protekcionistická ani méně merkantilistická než politiky ostatních států (zákony o plavbě; prosazování koloniální dělby práce; vysoká cla až prohibice na ochranu domácího průmyslu a zaměstnanosti), nebyla ani politikou omezeného státu (vláda disponovala větší částí HDP než ostatní státy a velká většina výdajů směřovala na ozbrojené síly). A ani v mezinárodním obchodním zprostředkování a v koloniální produkci nebyla zřejmě efektivnější než nizozemská VOC, francouzský obchod se Saint Domingem, nebo asijské svobodné přístavy a obchodní sítě (např. Riau). Šlo tak v zásadě o úspěch politik typu „ožebráč svého souseda“ opírajících se o vyšší efektivitu (ve smyslu vyšších daňových

výnosů na hlavu) veřejné správy domácí ekonomiky. Ochrana zájmů národní business komunity – tedy v pravém slova smyslu ekonomický nacionalismus – pak přispěl k rychlejšímu rozvoji průmyslové hospodářské základny, která následně (prostřednictvím daňových příjmů a produkce s přímým vztahem k vojenské moci) zvyšovala schopnost státu vynutit a udržovat preferovanou pozici v mezinárodní dělbě práce.

11. MEZINÁRODNÍ OBCHOD V 19. STOLETÍ – NAPOLEONSKÉ VÁLKY, PRŮMYSLOVÁ REVOLUCE, REŽIM VOLNÉHO OBCHODU

Revoluční a napoleonské války znamenaly pochopitelně zásadní narušení mezinárodního obchodního systému. V roce 1792 zakázala Francie dovozy mnoha kategorií britského zboží a v následujícím roce všech průmyslových výrobků. Rozvrácení britského obchodu se mělo stát jednou z nejvýznamnějších zbraní Francie usilující o naprostou hegemonii na kontinentu vůči dominantní námořní mocnosti. Napoleonské války v některých ohledech stále připomínaly konflikty vedené merkantilistickou logikou – Francie se typicky snažila zamezit Británii v přílivu kovů za její zboží, aby snížila její schopnost odfinancovat konflikt. Charakteristickým příkladem bylo povolení vývozu obilí z Francie do Británie s cílem odčerpat z Británie cenné kovy. Tímto se nástroje a cíle válečných politik lišily od válek 20. století, kdy cílem zemí bylo zabránit v dovozu surovin a potravin. V ostatních ohledech však šlo o konflikt zcela nové povahy, kdy se Francie v důsledku radikální revoluční proměny stala občanským státem, který zcela zrušil feudální privilegia. Kromě zdanění všech stavů byla prosazena rovnost před zákonem, způsobilost vykonávat veškeré úřady všech občanů na základě schopností, či formulace a realizace politiky podle všeobecného mínění. Součástí těchto fundamentálních reforem bylo zrušení cechovních a jiných hospodářských a komerčních omezení (typicky vnitřní cla) a zavedení svobody podnikání (Crouzet 1996: 45). Tyto hodnoty napoleonská Francie šířila na všech dobitých územích, čímž nezvratně ovlivnila další vývoj jednotlivých států (Acemoglu, Robinson 2012: 290-291). Pokud jde o obchodní politiku vůči hlavnímu rivalovi – Británii – pokusil se Napoleon o bezprecedentní útok proti jejímu obchodu v naději, že právě nižší stupeň potravinové a surovinové soběstačnosti a závislost na příjmech z obchodu budou její rozhodující nevýhodou (srov. Manfred 1975). Nejvýznamnějším výrazem této politiky bylo vyhlášení Berlínské deklarace v roce 1806, kterým se zaváděla kontinentální blokáda. Šlo o zákaz dovozu veškerého zboží z Británie, lodě z Británie nebo z jejích kolonií měly zákaz vjezdu do přístavů, britské zboží mělo být zkonfiskováno (srov. Kennedy 1996: 166). Tato blokáda měla být realizována nejen Francií, ale všemi jejími obsazenými či spojeneckými územími, tedy také Španělskem, Itálií a Nizozemím – od roku 1807 Ruskem a Belgií. Británie nedokázala zabránit – ani úspěšným útokem na dánsko-norské síly (1807) - připojení severských států (včetně spojeneckého Švédska, 1810) k blokadě. Konflikt postupně dostal do složité pozice Spojené státy, kdy Británie vyhlásila, že neutrální (tj. US) lodě vezoucí zboží z nepřátelských kolonií přímo do nepřátelských přístavů mohou být zabráný (možné bylo dovážet do USA nebo přes Británii). Napoleon reagoval prohlášením, že lodě, které přistanou v Británii, mohou být zabráný. Spojené státy nejprve zavřely přístavy pro lodě z nepřátelských stran a pak zakázaly obchod s Británií i Francií. Konflikt mezi Spojenými státy a Británií pak vyústil ve války roku 1812. V souvislosti s dodržováním blokády se ruský císař Alexander nemínil smířit s hospodářskými důsledky dodržování kontinentální blokády a dovolil v roce 1812 vstup neutrálním lodím do přístavů (Pyllmajer 1995: 52-53). To obnovilo konflikt mezi Francií a Ruskem, který skončil pro Napoleona katastrofou. Po porážkách u Lipska a následně v roce 1815 u Waterloo skončil konflikt pro revoluční Francii definitivní porážkou. Fundamentální politické a hospodářské změny nastartované francouzským okupačním režimem ve zbytku Evropy se však ukázaly jako nezvratné. Zásadním momentem bylo rovněž využití občanských armád formovaných na základě branné povinnosti, které byly zásadní inovací ve vedení války (Acemoglu, Robinson 2012: 292). Silné národní státy mohly postavit obrovské armády, které v éře nacionalismu dobře a převážně spolehlivě bojovaly – jejich bojeschopnost přitom nepřímo závisela na fungování hospodářství státu jako celku, nikoli pouze na stavu státní pokladny.

Tabulka 44: Dopad Napoleonských válek na ceny (procentuální nárůst relativních cen)

Vzájemné ceny	Země	Jako důsledek války	Jako důsledek Blokády
pšenice / textil	Británie	19,03	41,35
Textil / pšenice	Francie	16,58	19,84
Textil / pšenice	Německo	6,74	5,71
Cukr / pšenice	Francie	63,31	195,03
Cukr / pšenice	Německo	2,43	143,09
Textil / sur. bavlna	USA	28,59	137,05
Oděvy / stříbro	Peru	12,92	91,58
Papír / stříbro	Peru	53,19	120,79

O'Rourke 2006.

Přerušeni obchodních toků vedlo k nárůstu ceny pšenice v Británii (dovozce) v poměru k ceně textilu. Důsledkem byla pobídka k zvýšení produkce obilí a utlumení specializace na textil. Opačný efekt lze sledovat ve Francii a Německu (ale i USA a Peru), kde ceny průmyslového zboží vzrostly a staly se významným impulzem k industrializaci.

Dlouhé a vyčerpávající války měly řadu důsledků pro mezinárodní obchodní systém. Došlo k narušení logiky obchodní výměny 18. století mezi Británií a kontinentem, kdy Británie dodávala do Evropy manufakturní produkci výměnou za potraviny a suroviny kontinentu. Blokády nastartovaly protekcionistickou lobby, která vedla k revizi obchodní politiky vůči britským dovozům a nastartovala industrializaci v Evropě i Spojených státech. Zároveň ale války zásadně rozvolnily merkantilistická omezení dominantních států ve světě (Crouzet 1964). V Británii získali na omezení obchodu zejména pozemkoví vlastníci, kteří těžili z růstu cen potravin, zvýšili výstup a po skončení války usilovali o ochranu před obnovenými dovozy. V roce 1815 byly zavedeny obilné zákony, které do roku 1846 vylučovaly a pak omezovaly dovozy obilí do země (Bairoch 1989: 13). Postupující industrializace v Británii ale posílila exportně orientované skupiny producentů (průmyslového zboží), kteří získali významný politický vliv a tlačili na liberální politické reformy. Ve Francii byl mezinárodní obchod realizován atlantickými přístavy propojujícími Francii s impériem (zejména cukerné ostrovy Karibiku) a pak se západní Evropou, kam proudily reexporty koloniálního zboží. To válka změnila, když přerušeni mezikontinentálního obchodu fatálně poškodilo průmysl rafinace cukru či loďařství, ukončilo prosperitu atlantických přístavů a vedlo k přeorientování mezinárodního obchodu na výměnu se sousedními evropskými státy přes pozemní cesty (srov. O'Rourke 2006: 129). S tím souvisel i přesun francouzského průmyslu z atlantického pobřeží do vnitrozemí a jeho proměna (Crouzet 1964). Přerušeni dodávek britského zpracovaného zboží vedlo k nastartování vlastní průmyslové výroby, která se po válce domáhala ochrany před vracějícími se dovozy z Británie. Zajímavým fenoménem bylo zahájení výroby řepného cukru, který měl nahradit výpadek cukru třtinového na základě nařízení o podpoře jeho produkce z roku 1811. Podíl řepného cukru na celkovém obchodu touto dosáhl do konce století 60 %, čímž byla dramaticky zasažena karibská ekonomika, již ohrožená zákazem obchodu s otroky v Atlantiku (1807).

Zásadní dopad měly napoleonské války na Spojené státy. Zvýšily se ceny bavlněného textilu dováženého z Británie, klesla cena surové bavlny. To vedlo k rozvoji odvětví produkce bavlněného textilu v Nové Anglii. Po návratu britské konkurence průmysl požadoval ochranu. Celé 19. století pak probíhal střet mezi s dovozy soupeřícím industrializovaným severem a exportně orientovaným

zemědělským jihem. V návaznosti na poválečný vývoj ve Španělsku došlo k rozpadu jeho amerického impéria. Nedůsledná kontrola impéria a obavy kolonií z potenciálních důsledků opakovaného zavedení konstituční monarchie (včetně zrušení nucené práce) vedly k osamostatnění států, nesoucích si však dědictví španělských koloniálních institucí zahrnující politickou a hospodářskou diskriminaci na rasovém základě. Nové státy zavedly vysoká cla. Jejich cílem však nebyla primárně protekce – politickou i hospodářskou moc si udržely elity bílých pozemkových vlastníků, v jejichž zájmu byl vývoz komodit na evropský trh – ale příjmy státu, mimo jiné z důvodu vedení mnoha válečných konfliktů v regionu (Bértola, Ocampo 2012: 67 a násl. 132). I přes vysoká cla došlo k uvolnění merkantilistických zákazů obchodu a k značnému nárůstu dovozu britského zboží, které na těchto trzích nemělo konkurenci (z 0,06% podílu na britských exportech na 15% mezi lety 1785 a 1825) (Davis 1979). Podobně v důsledku připojení Nizozemí k francouzskému impériu v období válek došlo k zrušení VOC v roce 1799. Britská EIC ztratila monopol na tento obchod v roce 1813 a poprvé od začátku 17. století tak byl možný neregulovaný obchod s Asií (srov. Bairoch 1976: 277).

V důsledku kombinace řady faktorů, z nichž nejvýznamnější byla pokračující rychlá industrializace britské ekonomiky a narušení obchodních toků válkou ústící v nastartování industrializace evropského kontinentu a Spojených států, došlo k proměně britských obchodních toků. Zatímco export na „staré trhy“ (evropský kontinent, severní Amerika, Karibik) stagnoval, rychle rostly vývozy na nové trhy: Asie, Blízký východ, Austrálie, Latinská Amerika. Podíl Asie a Afriky pak v polovině století překonal význam evropského kontinentu (39 % proti 29 % exportů) (srov. Davis 1962: 291 a násl.; Cain, Hopkins 1980). Tento trend v průběhu století dále posiloval – zatímco v roce 1830 proudilo do Evropy stále 46,7 % exportů, v roce 1860 to bylo již jen 34,3 %. Největšími obchodními partnery Británie byly Spojené státy (12,2 %) jen těsně před Indií (11,2 %), na třetím místě byla Austrálie (4,8 %) (viz Pollard 1999: 57). Industrializovaná Británie dominovala světové ekonomice a potažmo obchodu v tzv. moderních sektorech, ve kterých rozvinula tovární výrobu. Nejvýznamnějším odvětvím byla produkce bavlněného textilu, velmi významný pak byl vlněný textil, železo a ocel, železnice a železniční doprava, loďařství.

Tabulka 45: Podíl Británie na vybraných evropských komoditách (procenta)

	1800	1830	1870
Výroba surového železa	29	45	58
Spotřeba surové bavlny	65	66	57
Produkce uhlí	85	78	63
Délka zprovozněných železničních tratí	-	90	24

Pollard 1999: 53.

Tabulka 46: Podíl moderních technologických odvětví na celkové produkci zpracovaného zboží (procenta)

	Británie	Ostatní rozvinuté země	Rozvojové země (včetně Japonska)	Svět
1830	32-40	6-10	0-1	4-6
1860	60-70	18-24	0-1	17-23
1880	62-74	30-38	1-3	30-38
1900	68-78	49-57	4-9	49-56
1913	72-80	55-65	10-19	54-62

Bairoch, Kozul-Wright 1996.

Klíčovou roli hrálo nahrazování lidské a živočišné síly stroji (vývoj a zdokonalení parního stroje a parního pohonu v podmínkách továrního provozu) a nahrazení dřeva uhlím (viz Cameron, Neal

2003: 172-175; Crouzet 1996: 40). Jedním z důsledků byly dramatické změny v organizaci práce (přesun pracovní síly z venkovských dílen do továren), nebo urbanizaci (vznik továrních a dělnických čtvrtí). S tím souvisela i relativní změna významu jednotlivých sociálních skupin v politice a povaha jejich střetů. Hlavní linie vedla mezi vlastníky půdy, kteří ztráceli svou pozici ve prospěch průmyslníků. Zároveň docházelo i ke zmenšování zemědělského sektoru relativně k sektoru průmyslovému a přeměna zemědělství na nepotravinovou produkci (Deane 1996: 27-28). Británie tak jako první a do větší míry než ostatní země dovážela nejen suroviny a koloniální zboží, ale i značný objem potravin a produktů mírného klimatického pásma, které v zemi byly tradičně produkovány a od jejichž produkce postupně ustupovala. V roce 1840 bylo již 47,3 % mužské pracovní síly zaměstnáno v průmyslu (v Evropě jen 25,3 %), zatímco v zemědělství tento podíl klesl z 61 % v roce 1700 na 29 % v 1841 (srov. Pollard 1999: 54). Tomu odpovídal postupný přesun politického vlivu ve prospěch městského obyvatelstva v důsledku řady liberálních reforem rozšiřujících volební právo – přesto však stále s majetkovým cenzem (jen 18 % mužů mělo volební právo v Británii po reformě 1832, jen 2 % ve Francii do reformy v roce 1848 – Chang 2007: 158).

Tabulka 47: Podíl evropské pracovní síly v zemědělství (procenta)

	1705	1775	1845	1870
Rakousko	-	75	72	64
Belgie	-	-	26	17
Dánsko	-	-	-	45
Británie	35	29	20	14
Francie	70	65	59	59
Irsko	48	48	75	59
Malta	-	-	50	50
Nizozemí	-	38	34	35
Norsko	-	-	33	33
Polsko	-	-	89	58
Prusko	80	70	60	49
Rusko	-	-	81	81
Skotsko	-	50	23	17
Španělsko	71	66	61	61
Švédsko	-	-	-	80
Wales	-	-	-	53

Broadberry, O'Rourke 2010: 149.

Tabulka 48: Produktivita pracovníků v zemědělství (Británie 1800=100)

	1600	1700	1750	1800
Británie	53,1	80,4	107,7	100,0
Belgie	88,1	83,9	85,3	77,6
Nizozemí	74,1	86,7	103,5	100,7
Francie	50,3	51,7	55,9	58,0
Itálie	58,0	56,6	49,0	39,9
Španělsko	53,1	60,8	55,9	49,0
Německo	39,9	37,8	39,2	46,9
Rakousko	39,9	51,7	69,9	51,5
Polsko	54,5	65,7	65,0	74,8

Broadberry, O'Rourke 2010: 150.

Převažující charakter ochodu mezi Británií a ostatními industrializujícími se zeměmi byl dán převahou britského průmyslu ve zpracování bavlny, železa, oceli, strojírenství a stále významněji v železnici a dopravních zařízeních, parních strojích a lodích (Cameron, Neal 2003: 199-202; Landes 1999: 190). Hlavní složkou obchodu byl vývoz výstupu mechanizovaného předení bavlny – bavlněné příze (Pollard 1999: 56). Kontinentální Evropa se koncentrovala na méně mechanizované tkaní látek a dokončování oděvů, ve kterém se více uplatnila ruční práce (Crouzet 1996: 48, 54). Dále se jednotlivé státy kontinentu orientovaly na vysoce kvalitní a luxusní zboží, čímž se vyhýbaly konkurenci britské tovární produkce, která byla zbožím masové spotřeby. Kromě toho měla Británie výhodu v lodní dopravě a kontrolovala díky rozvinutým odvětvím komerce trhy se surovinami, které dovážela v rámci transkontinentálního obchodu a reexportovala do Evropy. Tak jak se evropský kontinent industrializoval – Francie nebo Švýcarsko dosáhly soběstačnosti v bavlněné přízi jako první již v 30. letech 19. století, rostl podíl surovin v britském exportu na kontinent (ze 17 % v roce 1780 až na 57 % v polovině 19. století) (srov. Davis 1979: 25 a násl.). Místo bavlněné příze a textilu se tak v britském exportu průmyslového zboží zvyšoval podíl výrobků ze železa a především produkce související se železnicemi. Do Británie z evropského kontinentu naopak proudily finalizované průmyslové výrobky a zemědělské produkty jako pšenice, víno či dřevo. Zatímco Británie dovážela průmyslové výrobky z Evropy (která po jejím vzoru industrializovala a bránila se britským dovozům průmyslového zboží – viz Crouzet 1964), výsledkem jejího hospodářského rozvoje a imperiálních politik (viz níže) se prudce propadl podíl průmyslových výrobků dovážených z mimoevropských destinací (zejména z Asie). Podíl dovozů průmyslových výrobků v celkových importech klesl z 33 % v roce 1700 na 5 % v roce 1830 (Davis 1979: 36-37). Do neindustrializovaných - mimoevropských zemí Británie vyvážela finalizované průmyslové zboží výměnou za primární komodity jako je čaj, káva, cukr. Původ surovin a potravin mírného pásma se v britském dovozu změnil. Místo Baltu dovážela Británie dřevo a suroviny pro stavbu lodí z Kanady, vlnu z Austrálie. Významnou roli pak hrály nové komodity jako juta z Bengálského zálivu nebo palmový olej z Afriky. Podíl dovozu surovin z Evropy přitom klesl ze dvou třetin celkových dovozů surovin v letech 1784-1786 na 30,8 % v polovině 19. století, podíl Evropy na průmyslových dovozech vzrostl z 36 % na 84 % (nahrazení dovozů oděvů z Indie a Číny). Británii lze (vzhledem k její relativní i absolutní velikosti) považovat v tomto období za značně otevřenou ekonomiku, když její exporty rostly z 8,4 % HDP v roce 1700 na 19,6 % v roce 1851. Zvláště významný byl export průmyslové produkce, když bylo vyváženo 49 % celkové produkce v roce 1831 (Crafts 1985: 131).

Tabulka 49: Anglický zahraniční obchod, 1669-1701 (hodnota v tisících liber)

DOVOZY	Všechny oblasti	Západní Evropa (Německo, Nizozemí, Flandry, Francie)	Severní Evropa (Norsko, Dánsko, Balt)	Jižní Evropa (Španělsko, Portugalsko, Středomoří)	Severní Amerika a Západní Indie	Východní Indie
Hotové průmyslové zboží	1,844	1,015	59	111	-	552
- Lněné	903	798	48	-	-	-
- Kaliko	367	-	-	-	-	367
- Hedvábné	208	18	-	83	-	107
Potraviny	1,969	108	9	747	925	134
- víno a brandy	546	48	-	496	-	-
- Cukr a melasa	630	-	-	-	630	-
- Tabák	249	-	-	-	249	-
- Pepř	103	-	-	-	-	103
Suroviny a polotovary	2,036	295	515	697	182	70
- Hedvábí	346	1	-	302	1	42
- Len a konopí	194	8	185	1	-	-
- Vlna	200 (122 ze Skotska a Irska)	-	2	73	-	3
- Textilní příze	232 (37 ze Skotska a Irska)	141	-	37	-	4
- Železo a ocel	182	8	149	24	-	-
- Barviva	226	41	-	92	85	8
- Dřevo	138	26	96	1	14	-
Celkové dovozy	5,849	1,418	583	1,555	1,107	756

VÝVOZY	Všechny oblasti	Západní Evropa (Německo, Nizozemí, Flandry, Francie)	Severní Evropa (Norsko, Dánsko, Balt)	Jižní Evropa (Španělsko, Portugalsko, Středomoří)	Severní Amerika a Západní Indie	Východní Indie
Průmyslové zboží	3,583	1,435	202	1,274	475	111
- vlněné	3,045	1,354	190	1,201	185	89
- kovovýrobky	114	9	3	7	73	10
- ostatní	344	58	8	56	181	12
Potraviny	488	232	29	128	55	2
- obilniny	147	105	9	23	8	-
- ryby	190	92	2	80	9	-
Suroviny	362	192	24	82	9	9
- olovo	128	70	9	35	2	8
- cín	97	46	10	35	-	-
Celkové exporty	4,433	1,859	255	1,484	539	122
Reexporty	1,986	1,163	80	224	312	14
- Lněné	182	3	-	13	157	-
- Kalika	340	239	2	36	45	-
- Hedvábí	150	116	1	5	14	-
- Tabák	421	232	56	41	-	1
- Cukr	287	255	6	5	-	-
- Pepř	93	29	-	63	1	-
Celkem včetně reexportů	6,419	3,022	335	1,708	851	136

Davis 1954.

Strukturu dovozů merkantilistické Británie tvořily tři zhruba vyrovnané skupiny: zpracované zboží ze západní Evropy a Východní Indie; potraviny z jižní Evropy a Amerik; suroviny ze severní a jižní Evropy. Na straně exportu dominovalo zpracované zboží, jehož velkou většinu tvořily výrobky z vlny. Hlavními vývozními destinacemi byla západní a jižní Evropa. S těmito oblastmi měla Británie aktivní obchodní bilanci, s ostatními pak zápornou. Většina reexportů (kaliko, tabák a cukr) mířila taktéž do západní Evropy.

Tabulka 50: Britský zahraniční obchod, 1772-1774 (hodnota v tisících liber)

DOVOZY	Všechny oblasti	Západní Evropa (Německo, Nizozemí, Flandry, Francie)	Severní Evropa (Norsko, Dánsko, Balt)	Jižní Evropa (Španělsko, Portugalsko, Středomoří)	Skotsko a Irsko	Severní Amerika a Západní Indie	Východní Indie
Hotové průmyslové zboží	2 157	471	170	40	669	1	792
- Lněné	1 246	415	169	-	652	-	-
- Kaliko	697	-	-	-	-	-	697
- Hedvábné	82	1	-	6	-	-	76
Potraviny	6 477	369	11	46	387	3 998	951
- Víno	411	15	-	363	16	15	2
- Cukr	2 364	-	-	4	-	2 360	-
- Tabák	519	-	-	1	-	518	-
- Čaj	848	-	-	-	-	-	848
- Káva	436	-	-	-	-	414	22
- Obilniny	398	204	-	1	23	51	-
Suroviny a polotovary	4 101	402	1 242	1 153	311	770	186
- Hedvábí	751	2	5	593	-	-	156
- Len a konopí	481	25	376	2	1	-	-
Textilní příze	424	193	16	15	195	-	-
- Barviva	506	69	-	267	-	167	3
- Železo a ocel	481	14	267	5	1	10	-
- Dřevo	319	23	120	1	-	114	-
Celkové dovozy	12 735	1 242	1 597	1 829	1 367	4 769	1 929

VÝVOZY	Všechny oblasti	Západní Evropa (Německo, Nizozemí, Flandry, Francie)	Severní Evropa (Norsko, Dánsko, Balt)	Jižní Evropa (Španělsko, Portugalsko, Středomoří)	Skotsko a Irsko	Severní Amerika a Západní Indie	Východní Indie
Hotové průmyslové zboží	8 487	1 113	193	2 007	499	3 981	690
- Vlněné	4 186	847	148	1 667	219	1 148	189
- Lněné	740	4	-	43	6	681	6
- Kovovýrobky	1 198	100	11	6	52	755	148
- ostatní	1 843	151	25	28	154	995	334
Potraviny	572	38	17	81	267	150	8
Suroviny	794	317	61	123	214	45	19
- Uhlí	333	133	9	46	2	-	-
Celkové exporty	9 853	1 468	271	2 211	980	4 176	717
Reexporty	5 818	3 006	91	453	1 107	972	63
- Kaliko	701	478	4	116	15	85	-
- Hedvábí	501	245	2	24	18	210	-
- Lněné zboží	322	4	-	33	-	285	-
- Tabák	904	736	36	33	45	19	1
- Cukr	429	9	-	-	411	1	-
- Čaj	295	-	-	-	213	82	-
- Káva	873	778	1	39	7	-	-
- Rýže	363	321	10	21	1	7	-
- Barviva	211	95	17	35	31	1	11
Celkové export včetně reexportů	15 671	4 474	362	2 664	2 087	5 148	780

Davis 1962.

Během britské industrializace stagnoval tradiční vývoz vlněného zboží do Evropy, zvýšil se jeho export na mimoevropské trhy. Objem vývozu ostatního zpracovaného zboží (např. kovovýrobky) do Evropy rostl, dramaticky se však zvýšil do mimoevropských oblastí. Tyto regiony hrály důležitou roli, kdy už před vyhlášením nezávislosti USA představovaly (včetně reexportu) 38% britských exportních trhů. Ještě rychleji než export vzrostly reexporty, zejména tabák, káva, čaj a kalika. Pokud jde o strukturu dovozů, nejvýznamnější kategorií byly potraviny – zejména koloniální zboží (cukr, čaj, tabák). Velká část těchto komodit byla následně reexportována. Následovaly suroviny a polotovary (hedvábí, barviva, len a konopí). Nejmenší část dovozů připadala na průmyslové výrobky. Pokud pomíneme dovozy lněného textilu ze Skotska a Irska a západní Evropy, významný byl dovoz kalika (bylo následně z velké části reexportováno). Dovozy ostatního průmyslového zboží byly minimální. Za zmínku stojí skutečnost, že hlavním dovozcem do Británie byly Ameriky, šlo pochopitelně o koloniální zboží. Pokud jde o vývozy – dominovaly hotové výrobky. Stále největší položkou bylo vlněné zboží, mířilo do jižní Evropy a Středomoří, západní Evropy (včetně Britských ostrovů) ale ve velké míře do Amerik. Tam se vyvážely také kovovýrobky a ostatní průmyslové zboží. Velmi významné byly reexporty, mířily především do západní Evropy, největší část tvořila káva a tabák, následované kalikem. Aktivní byla britská bilance s regionem západní, jižní Evropy a Středomoří, ale také Amerik. Pasivní bilance byla se severní Evropou (dovozy surovin) a východní Indií (dovozy kalika a čaje).

Tabulka 51: Britské dovozy - 19. století (procenta)

	Průmyslové zboží	Suroviny	Potraviny (mírného pásma)	Víno, alkohol	Čaj, káva, kakao	Cukr	Jiné potraviny	Celkem (miliony liber)
1784-1786	10,5	47,0	2,6	7,5	13,5	12,8	6,1	20 386
1794-1796	7,1	44,7	6,4	8,3	12,0	17,3	4,1	34 326
1804-1806	3,4	54,2	5,7	6,3	12,7	13,6	4,1	50 619
1814-1816	1,1	56,2	3,2	5,8	11,4	17,2	5,0	64 741
1824-1826	1,6	62,3	4,2	6,8	9,0	11,8	4,3	56 975
1834-1836	2,7	67,8	2,9	5,7	6,9	10,1	3,8	70 265
1844-1846	4,3	62,3	10,3	3,9	4,6	9,9	4,8	81 963
1854-1856	5,1	59,0	15,4	3,7	4,5	7,2	5,1	151 581

Davis 1979: 36-37.

Tabulka 52: Britské vývozy - 19. století (procenta)

	Výrobky z bavlny	Výrobky z vlny	Jiný textil	Jiné výrobky	Potraviny a suroviny	Celkem (miliony liber)
1784-1786	6,0	29,2	10,6	38,3	15,9	12 690
1794-1796	15,6	23,9	10,6	37,4	12,5	21 770
1804-1806	42,3	16,4	7,4	23,8	10,0	37 535
1814-1816	42,1	17,7	8,2	17,5	14,5	44 474
1824-1826	47,8	16,3	9,1	19,2	7,6	35 298
1834-1836	48,5	15,2	9,8	17,6	8,9	46 193
1844-1846	44,2	14,2	10,9	18,7	12,0	58 420
1854-1856	34,1	10,5	12,7	23,8	18,9	102 501

Davis 1979: 15.

Britská průmyslová převaha se projevila v 19. století dalším poklesem dovozu průmyslového zboží, rychlý rozvoj průmyslu představoval rostoucí poptávku po dovozu surovin. I když dovoz koloniálního zboží (cukr, čaj, káva, kakao) stagnoval, jeho podíl na dovozech se významně snížil. V polovině 19. století pak došlo (také v souvislosti se zrušením obilných zákonů) k rychlému růstu dovozu potravin mírného pásma. Industrializovaná Evropa se během 19. století začala postupně prosazovat na britském trhu s průmyslovými výrobky. Pokud jde o exporty, podíl vlněného zboží nadále klesal, na jeho úkor rychle rostly exporty výrobků z bavlny. Stagnace jejich podílu v průběhu 19. století byla důsledkem evropské protekce a industrializace a posilování váhy ostatních průmyslových produktů (výrobky z kovu).

Tabulka 53: Britské dovozy z kontinentální Evropy - 19. století (podíl Evropy na dovozech v jednotlivých kategoriích)

	Průmyslové produkty	Potraviny	Suroviny
1784-1786	36,1	21,5	65,7
1794-1796	30,3	27,5	65,7
1804-1806	52,3	27,6	63,6
1814-1816	28,6	19,6	59,6
1824-1826	49,1	29,7	46,9
1834-1836	75,4	28,9	46,6
1844-1846	79,8	36,2	39,5
1854-1856	84,8	39,2	34,2

Davis 1979: 38.

Tabulka 54: Britské vývozy - 19. století (hodnota v tisících liber)

	Finální průmyslové zboží		Ostatní zboží	
	Evropa	mimo Evropu	Evropa	mimo Evropu
1784-1786	3 781	6877	3424	1276
1814-1816	14 526	21129	20809	4077
1824-1826	9 272	20059	10761	3327
1834-1836	9 824	25996	15053	5546
1844-1846	11 242	30795	19446	7731
1854-1856	14 803	57039	34729	16935

Davis 1979: 34.

Zásadní obchodně-politická proměna období po napoleonských válkách je patrná z uvedených dat. Britské dovozy z kontinentální Evropy prošly významnou transformací. Zatímco na konci 18. století tvořily dovozy průmyslových výrobků z Evropy jen asi třetinu celkových průmyslových dovozů, v polovině 19. století to bylo již přes 80%. Naopak podíl Evropy na dovozech surovin do Británie klesl ze dvou třetin na třetinu. Stejně důležitá je skutečnost, že britské vývozy průmyslového zboží do Evropy po válce výrazně poklesly a pak stagnovaly až do poloviny století. Naopak podíl exportů průmyslového zboží na mimoevropské trhy vzrostl až k 80%. Vývoz ostatního zboží (včetně reexportů) do Evropy obnovil svůj růst dříve – Británie tak fungovala vůči Evropě jako obchodní centrum dodávající suroviny a potraviny z transkontinentálního obchodu.

Z ničeho výše uvedeného však nevyplývá, že by Británie měla být v zahraniční, hospodářské či obchodní politice liberálním státem v moderním slova smyslu. Findlay s O'Rourkem (2007: 349) upozorňují na to, že Británie neměla v daném období štíhlý stát, když například podíl státních výdajů na HDP vzrostl v období na konci napoleonských válek na 20 % (Francie 10-13 %) a i nadále byl větší ve srovnání s ostatními industrializujícími se státy. V absolutním vyjádření se pak jednalo o výrazně větší objem prostředků, se kterými disponovala britská vláda (produkt na obyvatele byl zřetelně nejvyšší). Asi 83 % státních výdajů směřovalo na obranu – tj. 16 % HDP. To bylo dáno relativně značnou mezinárodní specializací a závislostí na dovozech ve strategických oblastech (potraviny, suroviny pro průmysl). Britské námořnictvo tak garantovalo fungování mezinárodního obchodního systému v souladu s národními zájmy země.

Ilustrativní je pro charakteristiku britské průmyslové a obchodní politiky odvětví bavlněného textilu. Od Slavné revoluce patřila otázka ochrany vlastní textilní produkce proti cizím dovozům mezi hlavní témata prosazovaná parlamentem. Připomínáme, že liberální kritická pozice parlamentu vůči obchodní politice se omezovala na kritiku královských a výhradních monopolů, pro ochranu domácích producentů však parlament neváhal využít radikální nástroje ochrany. Největším tématem byl logicky dovoz bavlněného textilu z Indie (kaliko, mušelín) a hedvábí z Číny. Předmětem ochrany byl pochopitelně tradiční průmysl zpracování vlny, který měl být zbaven nejen přímé produktivnější konkurence (Itálie, Nizozemí), ale i evropských a asijských substitutů.

Vývoj obchodní politiky ve vztahu k mezinárodnímu obchodu s textilem a oděvy v Anglii (Británii) v období 1665-1774 považujeme za příklad, který mnohé vypovídá o cílech a nástrojích takových politik v klíčovém období pro start průmyslové revoluce v kontextu mezinárodního obchodního systému stále více ovládaného evropskými mocnostmi.

Britská obchodní politika byla výsledkem interakce domácích zájmových skupin (angličtí, skotští a irští producenti tradiční vlny a lnu; producenti hedvábných oděvů z dovezeného materiálu, řemeslníci, kteří oděvy dokončovali; obchodníci; EIC, která dovážela asijské produkty a Levantská monopolní společnost, která obchodovala oděvy na Blízkém východě), strategických a politických zájmů státu (koruna a Parlament) a převažujících idejí (merkantilismus). Kolem roku 1700 byla Anglie silně vývozní zemí v oblasti produkce

oděvů a látek. Hodnota celkové produkce dosahovala asi 8,5 mil. liber, z čehož byla více než polovina (asi 4,5 mil., šlo převážně o vlněné zboží) exportována. Do Anglie se dováželo asijské zboží (bavlněné a hedvábné látky a oděvy) a zboží z evropského kontinentu (len) celkem asi za 1,5 mil. liber (O'Brien, Griffiths, Hunt 1991). Dovozy ohrožovaly silné zájmy producentů vlny a lnu v Anglii, také ve Skotsku a Irsku (producenti zejména lněné příze), ale také zpracovatele dovezeného hedvábí, kteří proti nim vedli tvrdou kampaň. Proti dovezeným látkám byly namířeny zákony proti přepychu, nebo například zákaz pohřbívání v jiné než vlněné látce (1678) (Acemoglu, Robinson 2012: 200 a násl.). Anglický parlament přistoupil k celé řadě opatření na ochranu domácích producentů. Typická byla cesta celní ochrany a nikoliv zákazu dovozu (jako v případě Francie a dalších zemí) – příjmy z cel hrály významnou roli, s ohledem na řadu válečných konfliktů v tomto období. Objem dovozů však neustále rostl, navíc se v rámci nich zvyšoval podíl finálních produktů na úkor nebarvených látek (jejich podíl poklesl ze 75 % v polovině 17. století na 34 % na jeho konci) (O'Brien, Griffiths, Hunt 1991). Z luxusního zboží se navíc postupně stávalo módní zboží široké spotřeby.

Ve Francii (a dominiích) byl v roce 1686 zaveden zákaz dovozu, užívání a prodeje indického kalika (bavlněné zboží) a čínského hedvábí. A to včetně nebarvených látek – což znamenalo rezignaci na rozvoj barvení a tisku v rámci textilního průmyslu (tato politika tak kontrastovala s Colbertovou průmyslovou politikou podpory vznikajících odvětví). Podobně reagovaly další státy a před asijskou textilní konkurencí se tak uzavřela celá Evropa, kromě Nizozemí, švýcarských kantonů a částečně Anglie (do 1701 cla na dovoz zboží z Asie a povinnost EIC prodávat určité objemy do východní Evropy).

Od roku 1701 platil v Anglii režim zákazu nošení kalika a hedvábí z dovozu. Povolen byl jen dovoz z Asie pro reexport. Nebarvené látky bylo možné dovézt a dokončovat v Británii po zaplacení cla (to se zvyšovalo z 15 % v roce 1701 na 68,3 % v roce 1712 a bylo doplněno spotřební daní na bavlněné zboží). Britské politiky se dále zpřísnily v roce 1721, kdy byly zavedeny pokuty za nošení jakéhokoliv zboží asijského typu (včetně doma dokončovaného), bavlněné látky mohly být nadále dokončovány v Británii za účelem reexportu do Evropy a impéria (Espinasse 1874: 296). Zákon z roku 1721 se zaměřoval na bavlnu a vůbec se netýkal lnu, vůči jehož dovozům z Evropy silně protestovaly Skotsko a Irsko. Británie se zřejmě bála retaliace ze strany kontinentálních států, která by zasáhla exporty vlněného zboží.

O'Brien, Griffiths a Hunt (1991) shrnují argumenty stoupenců protekce i volného obchodu (zejména obchodníci propojení s EIC). Ti, kdo žádali ochranu, zdůrazňovali únik peněz na východ – se strategickými i deflačními dopady. Dále šlo o nezaměstnanost, pokles domácí poptávky a potažmo i snížení rent z půdy (zájem pozemkových vlastníků), emigraci textilních dělníků (kterou zakázal zákon z roku 1719). V extrémní variantě úplného zákazu dovozů asijského zboží do Evropy (tj. včetně zákazu reexportu) mělo být dosaženo nahrazení asijských reexportů do Evropy tradiční anglickou produkcí (vlněného zboží). Argumenty stoupenců „volného trhu“ jsou rovněž zajímavé: příjmy z mezinárodního obchodu pochopitelně vedou k bohatnutí celé Británie (do zřízení Bank of England byla EIC významným věřitelem státu). Mnohem nebezpečnější než odtok peněz do neutrální Indie by byl jejich únik do Francie, tj. k nepříteli. Prohibice (na dovozy EIC) by byla totiž kontraproduktivní – asijské zboží by bylo pašováno do Británie z evropského kontinentu, což by znamenalo příjmy rivalů Británie (Nizozemí).

Z hlediska dalšího vývoje bylo naprosto zásadní, že výrazný pokles dovozu a užívání (zejména bavlněného zboží) po roce 1701 vedl k dalšímu impulzu pro rozvoj britského textilního průmyslu. Šlo nejprve o odvětví barvení a potisku látek (zpracování dovezených nedokončených bavlněných látek) – rozsáhlé investice do tohoto průmyslu umožnily poměrně brzy dosáhnout konkurenceschopnosti ve srovnání s indickými dovozy. Ještě důležitější byl impulz pro rozvoj domácího spřádání surové bavlny (z britských kolonií), nejprve v kombinaci s příměsí lnu (tzv. fustian). Domácí průmysl zpracování surové bavlny – který by bez prohibiční legislativy vznikl jen velmi obtížně – byl uvolněn zákonem z roku 1736, který konstatoval, že se zákaz z roku 1721 nevztahuje na látky směsi lnu a bavlny (tedy fustian) vyrobené a dokončené v Británii. Dalším zlomem byl technologický pokrok v 70. letech 18. století, kdy již bylo možné strojně zpracovávat čisté bavlněné látky bez příměsí lnu. V roce 1774 bylo povoleno užívat bavlněné látky vyrobené v Británii. Manchesterští tovární zpracovatelé bavlny nyní (tj. po dosažení konkurenceschopnosti) odmítali jakákoliv cla na dovoz lněného zboží z Evropy, protože by to ohrožovalo jejich exporty na kontinent (O'Brien, Griffiths, Hunt 1991). Zatímco v letech 1760-1769 představoval vývoz bavlněného zboží jen asi 2 % celkového exportu,

v letech 1800-1809 to bylo již 39 % a v období 1830-1839 dokonce 72 % celkového britského exportu (Bairoch 1989: 12).

Je třeba zdůraznit, že přes protekcionismus Británie vůči konkurenceschopnějšímu dovozu zpracovaného zboží z Asie (v odvětví, které se později stalo základem průmyslové revoluce), byla konfrontace s tímto zbožím prostřednictvím mezinárodního obchodu velmi důležitá. Británie poznala nové zboží, po kterém byla široká poptávka. Následně se rozvinul průmysl dokončování látek (barvení a tisk), pro který indické dovozy představovaly levný vstup vhodného polotovaru. Šlo také o zdroj příjmů jak z cel, tak prostřednictvím reexportů do Evropy a impéria. Byla to proto kombinace zapojení se do mezinárodního obchodu, jeho regulace ve prospěch domácích subjektů a strategických zájmů, rozvinutí vlastního průmyslu a nakonec zásadní rozvoj mezinárodních obchodních toků, jakmile v tomto obchodě získala Británie pozici (exportéra zboží s vysokou přidanou hodnotou), která měla odpovídat jejím zájmům.

Volný dovoz hotových výrobků z Asie, ale i dokončených v Británii byl dovolen v Nizozemí. V konfliktu zájmů producentů a obchodníků zde převážila mezinárodní komerce. Za životní zájem Nizozemí byl označen obchod (tj. v tomto kontextu dovoz a reexport asijského zboží) – což odpovídalo tradici v loďařství, mezinárodní komerci i menší velikosti domácího trhu (oproti Británii a Francii). V kontextu nástupu britského textilního (továrního) průmyslu v období 18. století připouští řada odborníků (O'Brien, Griffiths, Hunt 1991; Wilson 1966; Riley 1984), že politika volného obchodu byla jednou z příčin úpadku Nizozemí.

Tabulka 55: Vývozy bavlněného zboží, podle destinace (hodnota v tisících liber; podíl na exportech v procentech)

	1784-1786	1794-1796	1804-1806	1814-1816
Evropa	310	761	7 224	11 386
procenta	40,5	22,4	45,5	60,8
Asie and Afrika	164	199	683	346
procenta	21,4	5,9	4,3	1,8
Amerika a Austrálie	292	2 432	7 694	7 010
procenta	37,1	71,7	50,2	37,4
Staré trhy	766	3,384	15 192	17 040
procenta	100,0	99,8	95,7	90,9
Nové trhy	0	8	697	1 702
procenta	0,0	0,2	4,3	9,1
Celkem	766	3 392	15 871	18 742
	1824-1826	1834-1836	1844-1846	1854-1856
Evropa	8 682	10 612	10 153	10 263
procenta	51,4	47,4	39,3	29,4
Asie and Afrika	1 707	4 056	9 356	13 831
procenta	10,1	18,1	36,2	39,6
Amerika a Austrálie	6 490	7 730	6 326	10 814
procenta	38,5	34,5	24,5	31,0
Staré trhy	12 313	15 037	13 246	15 954
procenta	72,9	67,1	51,3	45,7
Nové trhy	4 556	7 361	12 589	18 954
procenta	27,1	32,9	48,7	54,3
Celkem	16 879	22 389	25 835	34 908

Nové trhy: Asie, Blízký východ, Austrálie, Latinská Amerika.

Davis 1979: 15, 21.

Vývozy do Evropy do konce napoleonských válek rychle rostly a na jejím konci byly nejnámennější. Po válce jejich objem stagnoval a dokonce v absolutních hodnotách poklesl. Vývozy do Ameriky a Austrálie vzrostly do anglo-americké války ještě dramatičtěji. Až do poloviny 19. století pak stagnovaly. Naopak vývozy do Asie a

Afriky byly ještě v první třetině 19. století nevýznamné – pak zaznamenaly dramatický nárůst a v polovině 19. století jež byly tyto destinace pro britský vývoz textilu vůbec nejdůležitější.

Zapojení průlomové strojní techniky do spřádání bavlny v průběhu průmyslové revoluce vedlo k dramatickému nárůstu produktivity práce, když zpracování 45 kg bavlny indickými dělníky trvalo v roce 1779 asi 50 tis. hodin, zatímco v Británii 2 tis. hodin. V roce 1825 se britská továrna dostala již na 135 člověkohodin (Acemoglu, Robinson 2012: 204). Takovému rozdílu v produktivitě práce pak pochopitelně nemohly asijské ekonomiky vzdorovat. V předchozím období proudilo nejvýznamnější průmyslové zboží své doby z Asie do Evropy – Čína produkovala dle odhadů třetinu a Indie čtvrtinu světového manufakturního výstupu v roce 1750. Evropské státy ale dokázaly tyto toky obrátit. Nizozemská a britská impéria obchodních stanic a posléze plné teritoriální impérium v Asii získalo kontrolu nad mezikontinentálními ekonomickými toky. Tvrdý protekcionismus domácí výroby kombinovaný s cílenými imperiálními politikami omezujícími či aktivně odstraňujícími mimoevropskou konkurenci domácímu průmyslu pak dosáhly dezindustrializace Asie. V roce 1913 tak podíl Indie na světové průmyslové produkci spadl na 1,4 % a Číny na 3,6 %, zatímco podíl západního světa (Evropa, Severní Amerika a Austrálie) přitom vystoupal na 90% (srov. Bairoch 1982 a 1993: 88 a násl.).

Tabulka 56: Dezindustrializace Indie a Číny, podíl na světové průmyslové produkci (procenta)

	Indie	Čína	Ostatní periferie	Rozvinuté jádro
1750	24,5	32,8	15,7	27,0
1800	19,7	33,3	14,7	32,3
1830	17,6	29,8	13,3	39,5
1880	2,8	12,5	5,6	79,1
1913	1,4	3,6	2,5	92,5
1938	2,4	3,1	1,7	92,8

Williamson 2004.

Asijské hospodářské mocnosti byly v kontaktu s evropskými mocnostmi - včetně industrializující se a ochránářské Británie - po dlouhou dobu. Avšak teprve ve chvíli, kdy se britské průmyslové exporty nemohly prosadit přes pro-industrializační, protekcionistické politiky na evropském kontinentu, došlo opravdu k dramatickému poklesu podílu na světové průmyslové výrobě. Britské obchodní politiky měly nepochybně – vedle rychlé industrializace zemí jádra- značný vliv na charakter a načasování tohoto procesu.

Británie v období průmyslové revoluce dokázala díky kombinaci vojenské a politické kontroly integrovat světovou ekonomiku v rozsahu, který byl dosud bezprecedentní. Technologická revoluce se významně projevila v dopravě – parolod' a zejména železnice efektivně propojily vzdálené geografické oblasti do systému, ve kterém se ukázkově projevila rozdíl ve vybavenosti výrobními faktory. Industrializující se Británie byla vybavena kapitálem a kvalifikovanou pracovní silou. Suroviny pro průmyslovou výrobu (nejvýznamnější byla surová bavlna ze Spojených států) a potraviny dovážela ze zemí vybavených půdou. Rozhodující roli zde hrál Nový svět, zejména potom Severní Amerika charakteristická téměř nulovými rentami z půdy ale vysokou cenou práce.

Zatímco sever Spojených států (a v menší míře Kanada) se industrializoval za vysokými protekcionistickými bariérami (a rychle zvyšoval technologickou úroveň průmyslu a kvalitu lidského kapitálu), na jihu USA a v Latinské Americe byl nedostatek práce řešen nejméně do začátku 19.

století jejím dovozem z Afriky. Daná podoba a fungování mezinárodního ekonomického systému bylo možný díky vysoké míře kontroly a vlivu Británie na jeho podobu. Ta byla dosažena úspěchem v rozhodujících válkách 18. století. V návaznosti na to využitím levné africké práce a dostupné americké půdy dokázala Británie udržet nevídaně produktivní průmysl ziskový a nadále se rozvíjející. Je logické, že obrovský a unikátní nárůst produktivity práce v britském průmyslu znamenal pro ekonomiku Británie riziko. Tím bylo potenciálně rychlé zhoršování směnných relací tím, jak nejprve bavlněná příze, bavlněné a jiné oděvy, ale i strojírenské celky a dopravní prostředky zahlcovaly světový trh, který disponoval omezenou poptávkou danou vlastní nízkou produktivitou (subsistenční zemědělství nebo nízké příjmy malého podílu subjektů ve mzdové a průmyslové ekonomice). Tempo britského rozvoje mohlo být udrženo dodávkami na evropský kontinent, který by přijmul průmyslové zboží Británie výměnou za potraviny a suroviny. Zatímco na průmyslovými produkty zahlceném britském trhu by jejich odliv na evropský kontinent vedl k udržení jejich ceny a opodstatnil by další investice a rozvoj do továrních výrob, vývozy potravin a surovin na britský trh z Evropy by vedly ke zvýšení ceny těchto produktů a k růstu životní úrovně obyvatel kontinentu – což by povzbudilo poptávku po britském zboží. Tento mechanismus byl však takřka bez výjimky odmítnut významnými státy kontinentální Evropy a s ním i celá koncepce volného obchodu a specializace dle logiky komparativních výhod, které Británie disponující bezkonkurenční mírou produktivity v průmyslovém sektoru a nevídanou technologickou převahou v moderních odvětvích začala v 19. století prosazovat (viz Crouzet 1964). Zatímco se Evropa snažila zkopírovat britskou industrializační strategii využitím stejných protekcionistických hospodářských a politických nástrojů, využila Británie nikoli primárně své převahy v ekonomické efektivitě, ale převahy v politické a vojenské moci k otevření mimoevropských trhů pro své průmyslové výrobky.

Tabulka 57: Průměrná cla a průmyslové produkty (sazba z hodnoty, procenta)

	1820	1875	1913
Británie	45-55	0	0
Rakousko-Uhersko	R	15-20	18
Belgie	6-8	9-10	9
Francie	R	12-15	20
Německo	8-12	4-6	13
Itálie	-	8-10	18
Nizozemí	6-8	3-5	4
Španělsko	R	15-20	41
Švédsko	R	3-5	20
Švýcarsko	8-12	4-6	9
Rusko	R	15-20	84
Čína	-	-	4-5
Indie	-	-	4
Japonsko	R	5	25-30
Turecko	-	-	5-10
Írán	-	-	3-4
Austrálie	-	-	16
Kanada	-	-	26
Nový Zéland	-	-	15-20
USA	35-45	40-50 (Bairoch 1993)	44 (1914: 25)
Argentina	-	-	28
Brazílie	-	-	50-70
Kolumbie	-	-	40-60
Mexiko	-	-	40-50

R: významná administrativní omezení obchodu.

Bairoch 1989, 42; Findlay, O'Rourke 2007: 403, 444 (League of Nations indices); Chang 2006.

Tabulka 58: Podíl na exportech Británie a kontinentální Evropy podle destinace 1830 (procenta)

1830	Evropa	Severní Amerika	Jižní Amerika	Asie	Afrika	Oceánie
z Británie	46,7	25,5	11,5	12,8	2,5	1,0
z kontinentu	82,0	6,6	6,3	3,8	1,3	-

1860	Evropa	Severní Amerika	Jižní Amerika	Asie	Afrika	Oceánie
z Británie	34,3	16,6	12,0	25,7	3,2	8,2
z kontinentu	82,0	5,8	5,8	3,1	3,2	0,1

Pollard 1999: 55.

Zatímco velká většina mezinárodního obchodu států evropského kontinentu mířila jak v roce 1830 tak i 1860 do jiných částí Evropy, Británie se orientovala na mimoevropské trhy. Podíl vývozu na evropský kontinent mezi lety 1830 a 1860 dále klesl a to až k jedné třetině. Významně poklesl i vývoz do Severní Ameriky (důsledek protekcionismu USA). Výrazně se naopak zvýšil podíl Asie, Oceánie a Afriky.

Diskuze ideje prospěšnosti volného obchodu začala v Británii nejpozději v souvislosti s diskuzí o dovozech kalika (bavlněného textilu) z Indie na začátku 18. století. Irwin (1996: 53) cituje Davida Claytona (1719), který se nechal slyšet, že ho dříve přesvědčí, že černá je bílá a temnota je světlo, než uvěří, že nechat své ruce zahálet je cesta k prosperitě a vývoz peněz je cesta k bohatství. Tím reagoval na názory těch, kdo doporučovali dovozy povolit. Například Gardner (1697 dle Irwin 1996: 53-54) upozornil na to, že prohibice obohatí jen hrstku, zároveň odebere prostředky zvětšující bohatství národa. Dovoz cizího za polovinu, pokud dokážeme najít zaměstnání pro naše lidi, nám ušetří spoustu peněz, pokračoval. Charles Davenant (1696 dle Irwin 1996: 55) upozornil, že snaha vybudovat průmysl, kde by normálně nebyl, je naprosto škodlivá, protože (například při produkci hedvábí) jsou zdroje odkloněny z více profitabilních využití. Byl to pak Henry Martyn (1701) kdo anticipoval Adama Smithe, když upozornil, že mezinárodní dělba práce – například v důsledku dovozů levné indické bavlny – je jako nová technologie šetřící práci – více bavlny může být totiž získáno za méně práce než předtím, a to exportem jiného zboží (Viner 1955: 104-105; Maneschi 2002; srov. Schumpeter 2009: 373). Možnost a žádoucnost dosažení konstantní pozitivní obchodní bilance a zvýšení bohatství přilákáním cizích peněz zpochybnili Jacob Vanderlint (1734) a David Hume (1752) (viz Viner 1955: 83-87). Vanderlint uvedl příklad volného obchodu s Francií – levné francouzské manufakturní zboží je prospěšné pro Británii, i když s ním budou mít domácí manufaktury problémy. Ale jen dokud peníze, které Francii zaplatíme, nezvednou jejich ceny a náš nedostatek peněz sníží naše tak, že jim budeme moct prodávat tak levně jako oni nám dříve. Zvýší se tím obchod a zaměstnanost obou zemí a ustálí se na úrovni konkrétních výhod, které má každý národ ve vztahu k ostatním (Viner 1955: 292). Hume pak nemožnost permanentní aktivní bilance demonstroval na příkladu, kdy by byly tři čtvrtiny peněz Británie zničeny a zboží i práce by byly náhle tak levné, že velké objemy exportů by přitáhly peníze zpět od sousedů, stejně jako by tomu bylo i naopak, pokud by se objem peněz zvýšil a v důsledku vysokých cen by se ze země rozlil (Wilson 1967: 508, 561; Viner 1955: 74 a násl.). Obecné závěry vyplývající z kritiky merkantilistických cílů a nástrojů pro obchodní politiku Británie vyvodili klasičtí političtí ekonomové v čele s Adamem Smithem. Jak upozorňuje Irwin (1996: 45 a násl.), čerpali z řady jiných tradic liberálního politického a ekonomického myšlení (pozoruhodné hodnocení významu Adama Smithe pro historii ekonomického myšlení viz Schumpeter 2009: 361, 374-376).

Zajímavým příkladem vztahu formulace konkrétní ideje s nárokem na obecnou platnost a konkrétního kontextu, ve kterém teoretik působí, je vidět na příkladu liberálního myšlení francouzských fyziokratů. Ti vycházeli z předpokladu (poměrně povědomého ve světě zemědělských říší a států), že zdrojem veškerého bohatství je zemědělství, vůči kterému v kontrastu manufakturní produkce jen neproduktivně přetváří tvar věcí. Cílem bylo zvýšit investice do zemědělství a stáhnout zdroje z nevhodných povolání – zemědělská expanze měla vést ke zvýšení exportů komodit a větším dovozům sterilního zboží pro spotřebu. V konkrétním kontextu Francie a její zkušenosti s Colbertovými snahami o vybudování zpracovatelského průmyslu za využití zdrojů, jež by jinak směřovaly do zemědělské produkce (v níž měla Francie na rozdíl od Británie komparativní výhodu), byl tento hospodářský cíl ospravedlněn liberálním *laissez-faire* argumentem. Podle Boisquillberta (1690) jsou individua motivována vlastním sebezájmem a nevědomky slouží zájmu veřejnému. Veškeré úsilí směřují k aktivitám, které mají vysoký privátní výnos. Francois Quesnay (1750) pak dochází k závěru, že pokud je obchod svobodný, je v zájmu obchodníků zaměřit se na oblast, která je nejvíce zisková a tou je (v případě Francie) expanze zemědělského sektoru. Naopak – stát, který je redukován pouze na obchod s průmyslovým zbožím se dostává do citlivé pozice – noví konkurenti se mohou snadno objevit a vytlačit jeho exporty (srov. Irwin 1996: 65-67).

Kauza volného mezinárodního obchodu Adama Smithe vychází z několika klíčových úvah. Je třeba zkoumat dopad konkrétních politik na celou ekonomiku, není dostatečné tvrdit, že *clo* je užitečné jen, protože zaměstnanost a výstup vzrostl v sektoru, který je chráněný. *Cla* snižují konkurenci a dávají domácím producentům určitou míru monopolu na domácím trhu, ten poskytuje povzbuzení konkrétním odvětvím, které přitahují více zaměstnanosti a kapitálu, než by jinak mělo – jestli to ale vede k nárůstu průmyslu (a bohatství) obecně, respektive usměřuje zdroje nejproduktivnějším směrem, je otázka. Individua vždy usměřují svou práci k nejlepší možné výhodě – je to jejich užitek, který je největším užitekem společnosti. V prostředí přirozené svobody (inspirováno skotskou morální filozofií) individua interagují tak, že dospějí k efektivní alokaci zdrojů, kterými disponují. Klíčovým konceptem je – jazykem jeho následovníků - náklad

obětované příležitosti (srov. Viner 1955: 519 a násl.). Jde o rozhodování mezi alternativními využitími zdrojů za podmínky jejich omezení – zvětšený výstup jednoho sektoru v daném okamžiku jde na úkor zdrojů zaměstnaných jinde. Žádná regulace obchodu nemůže zvýšit objem výroby na úroveň kapitálu, který je k dispozici – může jen odklonit jeho část a není vůbec jisté, jestli tento „umělý“ směr bude jakkoliv výhodnější (A. Smith dle Irwin 1996: 78-79). Tyto úvahy pak Smith napojil na problematiku mezinárodního obchodu. Pokud cizí země může dodávat komoditu levněji, než my ji umíme vyrobit, pak je lepší ji koupit za část vlastní produkce, která je realizována tam, kde máme nějakou výhodu. Protože je dělba práce omezena velikostí trhu – poskytuje volný obchod větší trh a umožňuje překročit omezení domácí poptávky. Je všeobecně známo, že Smithovo dílo obsahuje řadu pasáží, které odkazují na vztah mezi ekonomickou svobodou a snahou o zvětšení bohatství na straně jedné a prosazení bezpečnostních a politických národních zájmů na straně druhé. Británie Adama Smithe vyšla vítězně z hospodářských, politických a vojenských konfliktů s ekonomicky rozvinutějšími (Nizozemí) a vojensky silnějšími (Francie) státy. Z jeho díla lze vyvozovat, že rozvoj průmyslu a komerce má fatální význam pro etablování takového typu společnosti, ve které má smysl vést diskuzi o uvolnění obchodu s ohledem na nárůst bohatství všech subjektů a spotřebu jako hlavní měřítko jejich užítka a smysl veškeré hospodářské aktivity. Byl to rozvoj průmyslu a komerce, který měl kromě dalších efektů (dělba práce, komercializace zemědělství, podnikavost a sociální mobilita; srov. Landes 1999: 31) za následek kultivaci dobrého vládnutí, poskytnutí jednotlivcům v rámci státu bezpečí a svobody tam, kde byli dříve ve stavu permanentní války vůči sousedům a servilní závislosti vůči vrchnosti. V kontextu mezinárodní politiky Smith konstatoval, že bezpečnost a obrana státu je mnohem důležitější než bohatství a může ji zajistit jen obětování materiálních statků. Zákony o plavbě, které byly jedním z hlavních nástrojů boje o obchod (komerční kapitalismus jako etapa odlišná od průmyslového kapitalismu éry industrializované Británie) považoval za nejlepší opatření v rámci zahraničně-obchodní politiky (podobně je obhajoval Davenant a Child viz Schumpeter 2009: 347). To však neznamená, že jeho pozice nebyla zásadně odlišná od merkantilistických politik, na které útočil. Nešlo navíc jen o to, že obětování hospodářské efektivity bezpečnosti považoval za výjimku z pravidla. V pasáži o výdajích na obranu uvedl, že moderní válka a veliké náklady na stělné zbraně zjevně zvýhodňují národy, které si mohou dovolit takové náklady - tedy země bohaté a civilizované (dle Hirschman 1969: 5-6). Rozvoj hospodářské základny, životní úrovně a spotřeby je cílem státu, který není v rozporu se zájmem na bezpečnosti a potřebou disponovat vojenskou mocí. Obrovskou výhodou politik orientovaných na blahobyť je absence inherentní nutnosti konfliktu v mezinárodním prostředí – společnosti mohou spolupracovat a dosahovat absolutního nárůstu užítka (na rozdíl od maximalizace moci, která má relativní povahu).

Přestože dílo A. Smithe obsahuje řadu poukazů na vhodnost unilaterální aplikace politiky volného obchodu, připouští užitečnost odvety tam, kde se politika volného obchodu nesetkává s reciprocitou partnera. Je zajímavé, že doporučení zní retaliovat jen tam, kde takové opatření pravděpodobně povede ke změně politiky obchodního partnera (srov. Irwin 1996: 81-82). Prostor pro diskuzi dynamiky vývoje obchodních toků mezi zeměmi – pokud jde o komoditní složení exportů a importů konkrétních států – otevírá Smith konstatováním, že obchodní toky dané země reflektují její stádium hospodářského rozvoje a její přirozené podmínky (vybavenost výrobními faktory). Tato úvaha souvisí s diskuzí, kterou rozvíjeli Josiah Tucker a David Hume, týkající se rozdílné míry mezd mezi bohatými a chudými zeměmi. Podle Huma mají vyspělé země mnoho výhod, které jsou do jisté míry vyrovnávány nízkými mzdami v chudých státech. Podle Tuckera jsou výhody bohaté země ve srovnání s nevýhodami chudé téměř nekonečné – chudé jen zřídka produkují manufakturní výrobky levněji než ve státech s vysokými mzdami. Otázka zněla (a dodnes zní), zda si dokáží bohaté země udržovat výhody do nekonečna. Jde o to, že průmysl každé země těží ze zlepšení v ostatních ekonomikách, na druhou stranu se ale s produktivnější prací a sofistikovanějším zbožím zvedají ceny práce, takže tempo dohánění může být tímto brzděno (Hume dle Irwin 1996: 157). Diskuzi až do 20. století ukončil A. Smith konstatováním, že pokrok v produktivitě v důsledku dělby práce může snížit cenu výstupu a zvýšit cenu práce – v bohaté a komerční společnosti se práce stává levnou a dělník drahým. Vysoká cena pracovníků (jako odraz vysoké produktivity) není jen důsledek bohatství společnosti, ale je jeho příčinou (diskuze v Irwin 1996: 153 a násl.). Obavy z vysoké mzdové hladiny se tak alespoň v oblasti teoretické diskuze obchodní a hospodářské politiky v hospodářsky dominantní Británii 19. století rozptýlily.

Na myšlenky Adama Smithe navázal James Mill (1808), když označil obchod jedné země s druhou v zásadě za rozšíření dělby práce, která přináší (na národní úrovni) tolik benefitů (všem stranám; srov. Viner 1955: 445). Formuloval tak jednu ze základních tezí ekonomických liberálů, kteří považují politické překážky stavěné národními státy do cesty ekonomickým tokům za kontraproduktivní a umělé bariéry procesům vedoucím k optimální alokaci a využití produktivních sil světa. Ať už v důsledku realizace komparativních výhod (které v rovině domácího trhu představují ve srovnání s mezinárodní úrovní jen nevýznamné politikum) nebo jako výsledek dynamických faktorů vyplývajících z dělby práce (srov. Buchanan, Yoon 2000). Teorie komparativní výhody v oblasti mezinárodního obchodu byla zformulována Robertem Torrensem a Davidem Ricardem. Jeden z nejlepších příkladů teze o výhodnosti představil Torrens (1815) – předpokládejme, že na části anglické půdy lze vyprodukovat s daným množstvím výrobních faktorů pšenici stejně levně jako v Polsku. Zdá se přirozené, že pokud bude business ponechán svobodně jít za nejnósnější aktivitou, využije se kapitál k domácí produkci obilí, pokud je výrobní cena stejná a po zahrnutí nákladů dopravy je anglické obilí levnější. To však může být omyl – pokud mají Angličané takové schopnosti v průmyslu, že za jakoukoliv část kapitálu dokáží vytvořit tolik oděvů, za které polský zemědělec dá více obilí, než by Angličané mohli se stejnými zdroji doma vypěstovat, tak část půdy (i když stejně dobré či lepší než polské) bude ležet ladem a část spotřeby bude kryta dovozem (Torrens 1815: 263-264). David Ricardo na příkladu výměny oděvů za víno mezi Británií a Portugalskem formuloval tezi, že specializací dle nákladu obětované příležitosti je možné obchodem získat ať jsou výchozí podmínky země jakékoliv a zejména pak nezávisle na tom, zda jedna země je ve všech produkcích efektivnější než jiná (Viner 1955: 440-441). John Stuart Mill pak diskuzi obohatil o identifikaci nepřímých efektů obchodu, které nespočívají jen v navýšení užitku při nezměněném množství využití zdrojů, ale v tendenci každého rozšíření trhu ke zlepšení produkčního procesu, rozvoji technologie a produktivity. Ekonomické benefity jsou podle něj překonány těmi morálními a intelektuálními, spočívajícími ve zlepšení lidí v důsledku kontaktu s osobami odlišnými a myšlením a jednáním jiným. To je zajímavý kontrast vůči antickému a středověkému období, kdy regulace hospodářských aktivit nebyla vedena (primárně či pouze) obavami z relativní či absolutní hospodářské ztráty, ale právě pro hrozby vyplývající z kontaktu vlastních subjektů s cizími – z důvodu ohrožení bezpečnosti, kultury či morálky. Takový liberální postoj zastávali přední teoretici politické ekonomie státu, který v daném období disponoval největší hospodářskou efektivitou, technologickou převahou, politickou mocí a kontrolou obchodního systému a značnou vojenskou silou. John Stuart Mill v roce 1848 rovněž upozornil na pozitivní dopady, které mají efekty přelévání inovací a zlepšování produkčního procesu z jedné země do ostatních a pozitivní zpětnou vazbu na další rozvoj produkčních technik hospodářské velmoci v důsledku konkurenčních tlaků a inovací vzniklých v odlišných podmínkách.

Zajímavá je konfrontace doporučení klasické politické ekonomie s existující britskou praxí. Industrializující se Británie využívala všech dostupných prostředků k zastavení či zpomalení difuze znalostí a technologií do ostatních zemí. Již v 18. století zavedla zákaz migrace kvalifikovaných pracovníků. Od roku 1719 bylo ilegální rekrutovat pracovníky pro práci v zahraničí. Britský pracovník, který se nevrátil do šesti měsíců od výzvy, čelil hrozbě ztráty majetku, půdy a zboží v Británii i občanství. Zvláště pak byly chráněny moderní sektory textilní produkce, železa a oceli, kovozpracujícího průmyslu a výroby hodin, postupně prakticky veškerá průmyslová odvětví. Tak jak se stroje stávaly klíčem k úspěchu v průmyslové produkci, byl jejich export zakázán (1750) v odvětví zpracování vlny a hedvábí, pak bavlny a lnu. V roce 1785 byl vydán Tool Act zakazující export strojů a nástrojů v mnoha odvětvích. Od konce 18. století získávala největší význam odbornost a znalosti výrobních procesů a technologií, které se staly sdílitelné v důsledku rozvoje vědeckého jazyka a exaktního popisu postupů (srov. Chang 2007: 116-118). Zatímco byl zákaz emigrace kvalifikovaných pracovníků v roce 1843 zrušen (Crouzet 1996: 37), byla zavedena patentní ochrana a pak další metody ochrany duševního vlastnictví, jejichž cílem bylo spíše omezit přelévání znalostí do jiných zemí a zpomalit jejich tempo industrializace a dohánění Británie, než chránit oprávněné zisky inovátorů a návratnost investic do výzkumu a vývoje – využití poznatků zahraniční konkurencí

muselo vzhledem k podmínkám mezinárodní ekonomiky 19. století být značně opožděno ve srovnání s konkurenčním tlakem rivalů na domácím britském trhu.

Za klíčový moment pro liberální obrat v obchodní politice Británie je standardně označován výsledek diskuze o obilných zákonech zavedených po napoleonských válkách, jejichž zrušení (1846) zahájilo éru britské politiky volného obchodu (srov. Woodward 1962: 61 a násl.; Bairoch 1989: 10 a násl.; Schonhardt-Bailey 2006: 10 a násl.; Schumpeter 2009: 371).

V rámci teoretické reflexe na obilné zákony zaútočil John Stuart Mill, když řekl, že pokud by existoval čistý transfer, který by cokoli, co tratí spotřebitelé a kapitalisté, převedl majitelům půdy, šlo by možná o loupež, ale nebylo by to mrhání (Mill dle Irwin 1996: 183). Může se sice jednat o horší distribuci národního bohatství, ale nedojde k jeho umenšení. Protekcionistické politiky ve prospěch pozemkových vlastníků (producentů obilí) ale vytvoří vždy ztrátu, která přesahuje zisky pro ty, kdo dostanou rentu. Každá libra do kapsy majitele půdy tak bude převážena ztrátou několika liber ostatních občanů. Pokud je to nutné (z politických či etických důvodů) je transfer (přímá daň) méně nákladný než clo. V diskuzi o zrušení obilných zákonů oponoval například Thomas Malthus, který uvedl příklad všeobecné neúrody a francouzského rozhodnutí zakázat exporty obilí v situaci britské potravinové nesoběstačnosti. Je podle něj nerozum záviset na dobré vůli jiných vlád. Otázkou zde není neefektivita, ale vhodnost takového opatření a jeví se podle něj jako vhodné udržet více rovnováhy mezi zemědělstvím a komerčními třídami omezením dovozu obilí pro udržení tempa rozvoje zemědělství s průmyslem (viz Irwin 1996: 94-97).

Ke zrušení obilných zákonů došlo v Británii po rozsáhlých diskuzích v roce 1846. Důvodů bylo několik. Jedním z nich byla neúroda obilí v roce 1845. Jiným byla obava Roberta Peela (ministrský předseda 1834-1835 a 1841-1846, lídr konzervativní strany) z přenesení revolučních nálad z evropského kontinentu do Británie. Obilné zákony podporovala šlechta (zvyšovaly renty z půdy), proti nim stál průmysl (ohrožovaly export a tlačily nahoru mzdy dělníků), zájmové skupiny usilující o zrušení obilných zákonů se opíraly o podporu spotřebitelů. Irwin ve své stati z roku 1989 provedl analýzu diskuze s důrazem na obrat Peela ze stoupence obilných zákonů k jejich zrušení. I přes „dědičnou“ podporu zájmů pozemkových vlastníků (aristokracie) - jako lídr konzervativců, sledoval odbornou ekonomickou diskuzi a argumenty Anti-Corn Law League (vedené Richardem Cobdenem a Johnem Brightem), které v jeho rozhodnutí o zrušení zákonů hrály roli. Jak vyplývá ze studie Irwina (1989), ochranu zemědělství považoval Peel za výjimku z jinak platného principu užitečnosti volného obchodu (a vhodnosti jeho aplikace jako ideového základu pro britskou obchodní politiku). Analýza jeho projevů naznačuje, že důvody pro takovou výjimku byly ohledy celospolečenského charakteru (a nikoli primárně parciální zájmy) – veřejného pořádku, morálky a bezpečnosti (srov. Irwin 1989).

Pozoruhodná a vypovídající byla podoba argumentů pro zrušení obilných zákonů. Britský průmysl doufal ve snížení ceny potravin a v důsledku mezd dělníků a posílení své konkurenční pozice a zvýšení zisků. Tento argument pak existoval ve formě zvýšení disponibilních příjmů dělníků (méně výdajů na potraviny), které by zvýšily poptávku po průmyslovém zboží. V této souvislosti tedy lze jen stěží hovořit o vítězství ekonomického liberalismu a teze volného obchodu. Připomínáme, že tradiční merkantilistická obchodní politika preferovala volný dovoz surovin a potravin a produkci a export průmyslových výrobků. Uvolňování dovozu obilí do Británie je tak sice v souladu s implikacemi teze o volném obchodu, ale není v rozporu s merkantilizmem. Je ovšem nezpochybnitelným faktem, že Británie od poloviny 19. století postupně odbourávala cla na dovozy průmyslového zboží. Taková politika je v rozporu s merkantilistickou doktrínou a bývá právem považována za odpovídající tezi o volném obchodu se specializací zemí dle logiky komparativní výhody (srov. Bairoch 1989: 4 a násl.). Zásadním faktem v této souvislosti však zůstává to, že Británie disponovala jak absolutní tak komparativní výhodou v průmyslové produkci a liberalizace tohoto obchodu nemohla většinu odvětví britského průmyslu poškodit (tj. v merkantilistické logice). Pokud byla liberalizace unilaterální (tj. ostatní země své trhy nadále chránily), průmysl neutrpěl

škody, pokud byl britský krok k liberalizaci obchodu následován ostatními zeměmi, britský průmysl na tom získal. Domníváme se proto, že liberalizace obchodu Británie v 19. století nebyla za daných okolností strategií, která by se rozcházela se základními tezemi merkantilizmu. Zvláště pak tehdy, když se prominentní bojovník proti obilným zákonům a iniciátor slavné Cobden-Chevalier smlouvy Richard Cobden vyjádřil v tom smyslu, že bez obilných zákonů by pravděpodobně nevznikly továrny v Německu a Spojených státech. Chang (2007: 31) tvrdí, že se Británie otevřením svého trhu pro zemědělskou produkci (a zvýšením poptávky a potažmo cen obilí na světovém trhu) pokoušela zatlačit industrializující se konkurenty zpět k zemědělské produkci. Rozhodně se o to pokoušela všude tam, kde uplatňovala přímou politickou kontrolu nebo dostatečný politický vliv, což bylo možné zejména mimo Evropu a Spojené státy. Podle Cobdena navíc britským rivalům pomohlo, když se dělníci v Británii živili drahým obilím. Chang (2007: 32) dále zmiňuje doporučení britské Anti-Corn League pro právě zformovanou německou celní unii, aby se německé státy specializovaly na produkci pšenice a průmyslovou produkci pořizovaly v Británii.

Z tohoto pohledu není zvláště obtížně vysvětlitelné, proč Británie navrhla Francii liberalizaci vzájemného obchodu, která vstoupila do dějin jako smlouva Cobden-Chevalier. Lze francouzský souhlas s podmínkami smlouvy interpretovat jako příklon k obchodní politice a ideji volného obchodu? Roli hrála řada faktorů. Británie udržovala s Francií po restauraci Bourbonů mnohem lepší zahraničně-politické vztahy, než tomu bylo s režimem před revolučními válkami. Devatenácté století bylo možné považovat za období relativního míru a v industrializujících se zemích rychlého hospodářského růstu. Na francouzské straně nepochybně existovala řada skupin, které mohly mít z dohody uvolňující obchod prospěch. Byly to tradičně odvětví produkce vína a hedvábí, podpořeny tou částí zpracování textilu, která dokázala konkurovat britské tovární produkci (luxusní zboží a zboží s vyšším podílem ruční práce). Zmínit lze i skupiny bankéřů a obchodníků, kteří mohli mít prospěch z obecného nárůstu objemu obchodu anebo i železniční společnosti a dopravce ze stejného důvodu (srov. Crouzet 1996: 50-51). Jednání navíc mohla být podpořena i faktem, že na kontinentu se po zformování německé celní unie zformoval další klíčový hospodářský aktér, který disponoval značným trhem a rychle industrializoval – Francie se tak mohla obávat ekonomické izolace. Existovaly i diplomatické zájmy na řešení řady politických otázek, jako bylo sjednocení Itálie nebo napětí po Krymské válce (srov. Conybeare 1987: 147, 156-157). Z tohoto pohledu je za velmi významný faktor třeba považovat skutečnost, že císař Napoleon III. nepotřeboval parlament ke schválení dohody na francouzské straně. V opačném případě by smlouva dost pravděpodobně narazila na některou z protekcionisticky naladěných skupin. Francouzský celní zákon z roku 1845 zvláště zvýšil ochranu průmyslu, zejména strojírenského. Zpracované zboží představovalo v roce 1846 jen 6 % z celkových dovozů, avšak plných 70% celkových vývozů Francie (Bairoch 1989: 15). V každém případě lze snížení cel ze strany Francie na většinu britských dovozů (max. 30 % hodnoty zboží) a v podstatě bezcelní dovoz francouzského zboží (s paradoxní výjimkou vína – důsledek preferenční dohody s Portugalskem a ochrany producentů piva viz Nye 2007: 107-109) do Británie považovat za velmi liberální úpravu vzájemných obchodních vztahů (srov. Woodward 1962). Ta nastartovala proces uzavírání bilaterálních obchodních dohod mezi nejvýznamnějšími státy (Británie, Francie, Německo), která vedla do roku 1875 k poklesu cel v Evropě na průměrnou úroveň 9-12 %. Vzájemné koncese se v tomto systému smluv navíc rozšiřovaly na ostatní aktéry prostřednictvím mechanismu doložky nejvyšších výhod. Dohody mezi klíčovými aktéry navíc doplňoval liberální obchodní režim menších, ale rychle se rozvíjejících evropských států jako bylo Nizozemí, Belgie, Švýcarsko a Dánsko (srov. Pollard 1999: 62-63). Ty se přizpůsobily novým podmínkám industrializující se Evropy, zaměřily se na sektory neobsazené britskou konkurencí a otevřely hranice dovozu zemědělských komodit (přešly na produkci s vyšší přidanou hodnotou).

Tabulka 59: Britské dovozy, výnosy cel (tisíce liber) a celní sazby (procenta; podíl výnosu cla a hodnoty dovozů před proclením)

	1841			1854			1881		
	Hodnota dovozu	Výnos cla	Sazba (procenta)	Hodnota dovozu	Výnos cla	Sazba (procenta)	Hodnota dovozu	Výnos cla	Sazba (procenta)
Káva	925	888	96	887	468	53	1 081	195	18
Pšenice	6 950	386	6	11 800	173	2	31 000	0	0
Jiné obilí	1 040	135	13	10 100	242	2	19 800	0	0
Bavlna	10 400	528	5	17 900	0	0	38 800	0	0
Rum	738	1 060	140	558	1 280	230	462	2 358	510
Brandy	419	1 330	320	770	1 400	180	1 396	1 613	120
Cukr	7 630	5 110	67	8 550	4 490	53	23 800	0	0
Čaj	3 480	3 970	110	4 000	4 780	120	8 560	4 000	47
Dřevěné sudy, trubky	472	41	9	666	0	0	567	0	0
Kožešiny	4 060	568	14	5 260	253	5	3 470	0	0
Tabák	402	3 390	840	998	4 780	480	1 369	8 380	610
Víno	1 510	1 720	110	2 250	1 910	85	5 426	1 380	25
vybrané položky celkem	38 000	19 000	50	64 000	20 000	31	136 000	17 900	13
ostatní	30 000	4 700	16	70 000	5 000	70	198 000	1 300	1
celkem	68 000	23 700	35	134 000	25 000	19	334 000	19 200	6

McCloskey D. 1980.

Nejvyšší příjmy z cel pramenily z koloniálního zboží, které se v Británii neprodukovalo – šlo o zřejmá fiskální cla. Vysoká cla byla uvalena na kávu, rum, brandy, cukr, čaj, tabák nebo víno. Celní sazby zůstaly vysoké na rum, brandy, čaj a tabák i v období volného obchodu. Cla na tyto položky přestavovala v roce 1881 asi 92% celkových výnosů z cel. Vysoká cla na alkoholické nápoje samozřejmě byly tradičně citlivým tématem v obchodu s Francií. Zásadně bylo ale sníženo clo na dovoz nejvýznamnější položky - vína.

Přestože se v této práci zaměřujeme na *obchodní politiku* (a to zejména na mezinárodní úrovni analýzy), plně si uvědomujeme význam finančního sektoru a sektoru služeb pro formování britské zahraniční politiky, a to včetně hospodářské dimenze. Pokud v centru naší pozornosti stojí zájmy producentů průmyslového zboží jako vstup do procesu formulace národních zájmů (zejména) Británie, neznamená to, že bychom si neuvědomovali klíčovou roli zahraničních investic, bankovních a finančních služeb londýnské City v rámci britského imperializmu. Jak přesvědčivě argumentují Cain s Hopkinsem (1986 a 1987), byla to právě finanční City, která hrála významnou roli v etablování ideologie volného trhu a odpovídající formy imperializmu. Finanční kruhy se podle nich vyvinuly z tradiční aristokratické elity (pozemkových vlastníků) a angažování se v mezinárodní komerci umožnilo kontinuitu značného vlivu této sociální vrstvy v moderním období (nejméně do světové války). Byl to finanční sektor a sektor služeb, který po rozhodující fázi industrializace britské ekonomiky získal a udržel si nejvyšší dynamiku růstu v poslední třetině 19. století, kdy byla britská průmyslová hegemonie narušována zahraniční konkurencí. V kontextu posledních dekád 19. století to byla právě silná pozice City, která měla největší zájem na prosazování a udržování mezinárodního systému „volného obchodu“.

V rámci kritické reflexe (Ingham 1984, Desai 2013) kapitalizmu 19. století se pak setkáváme s argumentací, že to byly právě zájmy City na impériu opírajícím se o volný obchod a zlatý standard, které převážily nad zájmy klasických kapitalistů (průmyslníků). Mnozí z nich by naopak ocenili návrat k politikám podpory domácí průmyslové základny (18. století) nebo zahájení průmyslových politik německého typu – tj. propojení zájmů státní byrokracie a finančního sektoru s průmyslem za účelem pozvednutí domácí průmyslové základny (Tilly 1996).

To, co bylo neoliberální ekonomii charakterizováno jako liberální ekonomika 19. století, bylo jen krátkým obdobím mezi roky 1848 (zrušení obilných zákonů a liberalizace britské obchodní politiky), resp. 1860 (liberalizace obchodu mezi Británií a Francií) a obdobím 80. let 19. století (zvyšování cel v Evropě) a obchodními válkami let devadesátých. Jak rozvedeme níže, liberalizace obchodu mezi několika evropskými industrializovanými zeměmi (Británie, Francie a Německo doplněno Nizozemím, Švýcarskem a Dánskem) probíhala v kontextu velmi vysokých cel ve všech zemích světa, které si udržely autonomii vlastní obchodní politiky (Spojené státy, Kanada, Austrálie, Latinská Amerika). Ostatní regiony zapojené do systému volného obchodu k tomu byly donuceny koloniální správou (kolonie evropských mocností) nebo v důsledku vojenské porážky nebo hrozby silou či vytvořením loutkového režimu po ovládnutí evropským kapitálem (Indie, Čína, Japonsko, Egypt, Persie). Chang (2007: 40-42) zvláště zdůrazňuje, že žádná země evropského kontinentu neměla tak protekcionistickou politiku jako Británie do její liberalizace. Jedinou industrializující se zemí 19. století, která udržovala stejně vysokou míru ochrany vlastního průmyslu jako Británie během industriální revoluce, byly USA (cla stejně jako Británie ve výši až 55 %). Francie či Německo – byť nazírané z dnešního pohledu jako zakladatelé protekcionistické tradice, měly během své industrializace cla vždy nižší než Británie (a Spojené státy) a ani v éře extrémního protekcionismu mezi světovými válkami nedosáhly tak vysokých sazeb, které během své industrializace využily Británie a Spojené státy, propagátoři volného obchodu 19. a 20. století. Za relativně nižšími celními sazbami Německa (průměr jen mezi 5-15 %), ale i Belgie či Švýcarska, je však třeba vidět mnohem vyšší sazby na to, co je běžně označováno za strategické sektory (železo a ocel, produkce textilu), kde ochrana dosahovala vysoké úrovně.

Tabulka 60: Protekcionistická reforma obchodní politiky (tempo růstu ročně v procentech; na základě tříletých průměrů); ochrana produkce německé oceli

	Rok změny politiky	Deset let před změnou politiky		Období po změně politiky			
		Export	HNP	Prvních 10 let		Dalších 10 let	
		Export	HNP	Export	HNP	Export	HNP
Belgie	1887	4,9	1,2	2,3	2,0	2,7	2,8
Dánsko	1889	1,4	3,3	4,3	3,8	4,1	3,0
Francie	1892	2,1	1,2	1,9	1,3	2,7	1,5
Německo	1885	3,0	1,3	2,4	3,1	5,2	2,9
Itálie	1887	0,4	0,7	1,7	0,5	4,5	2,7
Švédsko	1888	3,4	1,5	2,8	3,5	2,4	3,3
Švýcarsko	1887	0,4	-	-0,6	-	3,8	-
kontinentální Evropa	1889	3,0	1,1	2,6	2,3	3,7	2,3

Efektivní míra protekce německého průmyslu produkce železa a oceli (v procentech z hodnoty)

	1883-1885	1894-1896	1900-1902	1906-1908	1911-1913
Surové železo	18	48	70	67	52
Těžké válcované zboží z oceli	26	17	47	12	14
Lehké válcované zboží z oceli	2	4	38	8	5
Veškeré zboží z oceli	12	8	34	9	9
Zboží ze surového železa a oceli	13	11	37	13	11

Bairoch 1996.

Ve většině případů došlo po protekcionistickém obratu v kontinentální Evropě ke zpomalení tempa růstu exportů ale ke zrychlení tempa růstu produktu. Následovalo období opětovného zvýšení tempa růstu exportů

při udržení tempa růstu produktu. Pro ilustraci připojujeme přehled celního efektivní míry ochrany německého průmyslu výroby železa a oceli, které lze považovat za nejvýznamnější průmyslové odvětví (jak z hlediska dynamiky průmyslového rozvoje, tak pro strategické cíle tvůrců politik) v tomto období.

V rozporu s převažující neoliberalní reflexí Evropy 19. století jako prostoru zapojeného do liberálního obchodního režimu je evropský kontinent možné považovat naopak za oblast úspěšně replikující britskou rozvojovou strategii charakteristickou tvrdou regulací mezinárodního obchodu, protekcionismem a primátem politických a bezpečnostních zájmů před hospodářskými. Jak upozorňuje Bairoch (1989: 14), šlo o defenzivní variantu merkantilistické doktríny. Místo snahy o získání co největšího podílu z celkového světového bohatství se země ochranou vlastního průmyslu explicitně snažily o rychlé dosažení stupně hospodářského rozvoje aktuálního lídra.

Francie byla rozčarována výsledkem válek 18. století a zejména ztrátou impéria, které bylo základem jejího zapojení do mezinárodního obchodu. V 19. století čelila konkurenci britské levné tovární produkce nejen na vlastním trhu, ale i ve svých exportních destinacích. Tradiční řemeslná výroba trpěla ve srovnání s konkurenty vysokými mzdami (srov. Crouzet 1964; Nye 1991). Velká část společnosti byla tvořena rolníky neochotnými k přesunu do industrializujících se měst. Francie nedisponovala rozsáhlými zásobami uhlí, které někteří autoři přímo spojují s fenoménem průmyslové revoluce (viz Crouzet 1996: 40). Podle Pollarda (1999: 59 a násl.), navíc trpěla neefektivní hospodářskou politikou vlády, která mohutně intervenovala do ekonomiky. Podíl na světové průmyslové produkci klesl z 20 % v roce 1820 na 16 % v roce 1860 a na začátku 70. let se dostal pod podíl Německa. Francie se etablovala jako producent kvalitního, designového a módního zboží (Crouzet 1996: 56-57; Caron 2014: 101). Produktivita práce v průmyslovém sektoru nezaostávala za britskou – podíl průmyslu na HDP byl však mnohem nižší a celkovou hospodářskou úroveň snižovalo neefektivní zemědělství. V polovině století Francie jen pomalu zaváděla nové technologie snižující náklady. Od 40. let 19. století ale mohutně investovala do železnic a infrastruktury. To pomohlo rozvinout inženýrská průmyslová odvětví. Mimo Evropu hrála Francie omezenou roli. Většina obchodu (75 %) byla v roce 1860 realizována v Evropě, tento trend dále pokračoval (81 % 1880). Největším mimoevropským obchodním partnerem bylo Alžírsko (podíl 4-7 %) (Pollard 1999: 61). Francie tak v zásadě vyklidila své pozice v transkontinentálním obchodě.

Pokud jde o obchodní politiku, poměrně ochranářský celní tarif byl zaveden již na konci roku 1814. V důsledku společného tlaku zemědělců i průmyslníků byly cla a zákazy postupně posilovány. Typickým příkladem této politiky byl zákon z roku 1845, který dále zvýšil ochranu průmyslu se zvláštním důrazem na strojírenství (Bairoch 1989: 14-15). Je třeba připustit, že elegance argumentů stoupenců politiky volného obchodu, v kontextu bezprecedentního hospodářského úspěchu státu, který ji (od 40. let 19. století) aplikoval, udělala v polovině století ve Francii dojem. Bairoch cituje Michela Chevaliera (Chevalier 1853 dle Bairoch 1989: 29-30): „britská adopce principů volného obchodu je jedním z největších počinů století. Když tak mocný a osvícený národ uvede takový skvělý princip do praxe, a je navíc rovněž zřejmé, že z něj profituje - jak by mohlo být možné, aby ti, kdo budou stejnou cestu následovat, neuspěli?“. Bylo to až v roce 1860, kdy dohoda Británie s Francií zahájila krátkou epizodu liberalizace obchodu, která byla retrospektivně označena za liberální hospodářský řád 19. století. Následně došlo ve Francii k odbourání cel na dovoz surovin, významné liberalizaci obchodu s obilím a odstranění všech exportních cel (Bairoch 1989: 40). Od počátku 80. let 19. století ale již byl zřetelný trend k revizi relativně liberální obchodní politiky – zejména v důsledku masivního dovozu potravin ze Severní Ameriky. Zákon z roku 1887 zásadně zvýšil ochranu francouzského zemědělství, pod společným tlakem zemědělců a průmyslníků na zásadní reformu obchodní politiky pak byl v roce 1892 zaveden tzv. Mélinův tarif, který byl výrazně

protekcionalistický (což platilo i pro v něm obsažené minimální celní sazby - poskytované zemím na základě obchodních smluv) (srov. Bairoch 1989: 64-66). Politiky budování těžkého a těžebního průmyslu (produkce a zpracování oceli, strojírenský průmysl, subvence loďařství) na konci 19. století mířily přímo proti komparativní výhodě Francie (Crouzet 1996: 57) a logicky přispěly ke konfliktům ekonomik, které by mohly mít komplementární strukturu exportu (typicky Německo a Francie).

Tabulka 61: Francouzská průmyslová produkce (index 1885-1890=100)

	Spotřební zboží	Kapitálové zboží
1810	17,92	18,93
1830	26,32	26,11
1850	44,14	37,88
1870	72,15	70,02
1885-1890	100,00	100,00

Pollard 1999: 60.

Tabulka 62: Tempo růstu francouzských průmyslových odvětví, klíčových pro průmyslovou revoluci (procenta ročně)

	1820-1850	1851-1873
Uhlí	4,90	6,10
Surové železo	1,70	5,20
Bavlněné zboží (1831-1850)	3,70	0,08

Pollard 1999: 61.

Tabulka 63: Podíly na průmyslové produkci (celková světová produkce = 100)

	USA	Rusko	Německo	Británie	Francie	Itálie	Belgie	Japonsko
1830	2,4	5,6	3,5	9,5	5,2			
1860	7,2	7,8	4,9	19,9	7,9			
1880	14,7		8,5	22,9	7,8			
1900	22,9		13,2	18,5	6,8			
1913	35,8	8,2	15,7	14,0	6,4	2,7	2,1	1,2

Aldcroft 1999: 131; Oatley 2006: 30; Bairoch 1996.

Klíčová francouzská průmyslová odvětví rostla velmi rychle – v první fázi industrializace se jednalo o bavlněný textil (typické spotřební zboží) v dalším období se Francie snažila o nahrazení dovozů i u kapitálového zboží (stroje, dopravní prostředky). Největší dynamiku industrializace Francie vykazovala v období zhruba 1830-1860. Na rozdíl od Německa a USA ale nedokázala tempo růstu průmyslové produkce dále zvyšovat.

Německo se brzy propracovalo mezi významné průmyslové mocnosti. Již v období let 1850-1870 německý průmysl předehnal francouzské produkční kapacity v uhlí, železe či oceli (Crouzet 1996: 49). Klíčovým sektorem bylo budování železnic, ve kterém rovněž Němci překonali Francouze v polovině století. Přes rychlou expanzi obchodní flotily byla velká část obchodu realizována v rámci Evropy (92 % v roce 1870; Pollard 1999: 62).

Obchodní politika německé celní unie (Zollverein) byla v rámci evropského kontinentu poměrně liberální. Hlavním cílem bylo vytvořit dostatečně veliký německý trh, který by umožnil industrializaci a modernizaci ekonomik a byl garantovaným odbytištěm pro převážně zemědělské Prusko (R. Tilly 1996: 98-100). Navíc vstup silně ochranářského Rakouska (jako přirozeného

politického konkurenta Pruska) do takové celní unie byl nepravděpodobný. Omezená ochrana domácího průmyslu vyplývající ze zákona z roku 1818 byla pro německé producenty (i Friedricha Lista) zklamáním. Postupně ale docházelo k posunu k vyšší a cílené ochraně. V roce 1836 byly významně zvýšeny cla na železo a lněné tkaniny; v roce 1842 pak na vlněné a smíšené textilní výrobky. Celní zákon z roku 1853 už pak Bairoch považuje za výrazně ochranářský (srov. Bairoch 1989: 15-17; 31). K liberalizaci obchodní politiky Německa (od 1871 Německé říše) došlo až v letech 1873-1877. Rychle se industrializující říše se však pod tlakem dovozů obilí z Nového světa dostala pod tlak – tradiční přebytek obchodu s obilím se rychle změnil v deficit. Zemědělské zájmy uspěly již v roce 1879, v 80. letech pak pokračoval trend odklonu od liberálních politik (R. Tilly 1996: 25-26), ale ochrana domácího rychle rostoucího průmyslu zůstávala relativně nižší (i když jasně zacílená na vybraná odvětví jako zpracování železa, bavlněného textilu) (srov. Bairoch 1989: 58 a násl.).

Máme za to, že na německém příkladu lze přesvědčivě demonstrovat specifickou motivaci pro regulaci zahraničního obchodu, kterou je rozdělení národního trhu efektivními a mezinárodně konkurenceschopnými firmami. Jde zároveň o příklad preference regulace obchodu *soukromými* firmami a kapitálem, které ji upřednostňovaly před liberálními politikami a to díky značnému vlivu na politické rozhodování v této oblasti. Silné německé ocelářské a strojírenské firmy se dohodly na rozdělení domácího trhu a udržení vyšších než tržních mezd. Renty však bylo možné dosahovat jedině vyloučením zahraničních firem z domácího trhu protekcionistickou obchodní politikou. Od 80. let 19. století byly takto německé firmy „chráněny“ před *méně* konkurenceschopnými¹⁸ zahraničními rivaly (Ljungberg 2015). Dokladem značného rozsahu rent pak byl například dumpingový vývoz výrobků na nizozemský trh. Motivací Bismarka k poskytnutí ochrany jak zemědělským, tak průmyslovým zájmovým skupinám byly podle R. Tillyho (1996: 115) fiskální důvody. Je však nesporné, že rozvoj strategického průmyslu (těžební, ocelářský, strojírenský) byl považován za národní zájem Říše. Kombinací veřejných politik (protekcionismus) a privátních strategií (kartely) tak bylo posílení váhy těžkého průmyslu a produkce kapitálového zboží ve vztahu k ostatním odvětvím. Vlády zemí s obdobnou hospodářskou politikou pak zpravidla oceňují snížení investičního rizika, usnadnění plánování v produkčním procesu a snažší kontrolu sociálního konfliktu (Webb 1980).

Nejrychlejší proces industrializace na evropském kontinentu zaznamenala Belgie, která rychle rozvinula odvětví metalurgie, produkce textilu – využívala značných zásob uhlí a brzkého napojení na železniční síť nejindustriálnější části evropského kontinentu (Wee 1996: 64-65). Belgická železnice byla budována řízena státem od samého počátku. Podle Pollarda (1999: 62 a násl.) převyšoval export na obyvatele dokonce Británii. Obchodní politiky byly od zisku nezávislosti (1830) výrazně ochranářské, pokud jde o průmysl (uhelný průmysl, bavlněný textil) i zemědělství. Průmysl byl navíc podporován cílenými subvencemi a řadou celních výhod pro firmy, které přemístí své svou průmyslovou výrobu na území Belgie (viz Bairoch 1989: 20-21; Wee 1996: 64-66). Od roku 1844 byly zavedeny politiky na podporu domácího loďařství a lodní dopravy. Až do roku 1861 tak platilo, že jedena z neúspěšněji modernizovaných a industrializovaných zemí daného období spoléhala na komplexní státní politiky a výraznou regulaci obchodu. Teprve smlouva s Francií vedla k významnému snížení cel na průmyslové výrobky a zejména na dovoz obilí (Bairoch 1989: 33-34, 67). Zákony z roku 1884 a 1895 znamenaly určitý návrat ochranářství v oblasti zemědělských

¹⁸ Německé konkurenceschopné zboží bylo do zahraničí vyváženo za ceny světové. Kartelové dohody ale vedly k rozdělení německého trhu a nastavení vyšších domácích cen. Ty tedy byly nad světovou cenou – umožňovaly tak dosahovat vyšších zisků z prodeje na domácím trhu a tím i udržet vyšší mzdy. Aby mohla tato politika fungovat, musel být domácí trh samozřejmě chráněn proti zahraničním firmám, které by se pokoušely vysokých cen na německém trhu využít. Kromě toho, že na něj nebyly vpuštěny, čelily na vlastních domácích trzích levným německým exportům.

dovozů. Do značné míry podobné závěry lze učinit také například o industrializaci a obchodních politikách Švédska (Gustafsson 1996: 212-213).

Švýcarsko bylo odlišným případem – nedisponovalo uhlím, železnou rudou ani přístupem k moři, bylo obklopeno velkými protekcionistickými zeměmi. Dokázalo ale využít kvalifikované a vzdělané pracovní síly a vyvinulo řadu odvětví produkujících vysoce kvalitní výrobky (bavlněný textil, ale typicky vyšívané zboží, krajky, hedvábí, hodinky) se značným podílem kvalifikované ruční práce v decentralizované struktuře úzce specializovaných manufakturních dílen (Fritzsche 1996: 132 a násl.). Nedostatek potravin a surovin učinil napojení na mezinárodní obchod nutným, ochranné politiky sousedních zemí pak vedly k zaměření Švýcarska na mezikontinentální obchod (64 % exportu mimo Evropu v roce 1845, zejména do USA) (viz Bairoch 1976: 276-277). Fritzsche (1996: 139) uvádí, že Švýcarsko exportovalo až 90% produkce své specializované textilní produkce či hodinářského zboží, celkem mělo exportem procházet až 30 % HDP. Co se obchodní politiky týče, federální celní tarif zavedlo Švýcarsko až v roce 1850, přičemž se jednalo o relativně umírněnou ochranu zejména pro textilní průmysl (Bairoch 1989: 34, 43). V období evropského liberalismu uzavřelo Švýcarsko řadu obchodních smluv na bázi doložky nejvyšších výhod, čímž svou poměrně liberální obchodní politiku dále uvolnilo. Komplementární struktura exportu Švýcarska a Británie (levnější, sériová tovární produkce spotřebního zboží) v kombinaci s politikou volného obchodu umožňovalo fakticky využívat mezikontinentální obchod otevíraný imperialistickými politikami ostatních mocností (Fritzsche 1996: 139). Liberální politiky vydržely do roku 1887, kdy byla zavedena významná cla na dovoz zpracovaných zemědělských produktů a relativně umírněné na průmyslové výrobky. Cla byla dále zvýšena v roce 1891, opět zejména pokud jde o zemědělské produkty (Bairoch 1989: 68).

Nizozemí (zahrnující Belgie do 1830) v období po roce 1815 lze považovat za nejliberálnější ekonomiku, pokud jde o regulaci zahraničního obchodu. Nízká cla z roku 1819 byla dále snižována v období 1840-1860, včetně zrušení preferenčního systému ve prospěch dovozů na lodích pod nizozemskou vlajkou (regulace obchodu s koloniemi ale zůstala v platnosti). Přechod rozvinuté proto-industriální ekonomiky (decentralizovaná řemeslná a manufakturní výroba) s vysoce produktivním zemědělstvím na moderní průmyslovou společnost byl opožděný a pomalý (Zanden 1996: 78 a násl.). Budování těžkého průmyslu probíhalo až na samém konci 19. století, v kontextu silného protekcionismu a agresivních obchodních politik hlavních partnerů, především Německa (Zanden 1996: 89).

Další státy jako Itálie či habsburská monarchie měly některé relativně rozvinuté regiony (Čechy, Vídeň, severní Itálie), obecně ale industrializace značně zaostala. Habsburský podobně jako třeba ruský režim cíleně brzdil rozvoj průmyslu a zakládání továren či budování železnic podléhalo striktní regulaci a povolovacím procedurám (srov. Acemoglu, Robinson 2012: 223-226, 229). Hlavní obavou byly sociální a potažmo politické změny, které v souvislosti s industrializací sledovaly elity těchto říší v západní Evropě. Preferovanou politikou bylo udržení zemědělského charakteru říše, a pokud možno, faktického udržení pracovní síly na půdě.

Habsburská monarchie vyznávala striktně protekcionistické obchodní politiky a to po celé období od konce napoleonských válek do zákona z roku 1851. Reforma obchodní politiky vedla ke zrušení většiny zákazů dovozu a zavedla relativně umírněná cla na zpracované zboží. Už v roce 1878 však došlo k velmi výraznému zvýšení celních sazeb na zpracované zboží (z 20-30 % na 80-100 %) (srov. Bairoch 1989: 17-18, 31, 41). Matis (1996: 242-243) hovoří v případě rakouské obchodní politiky o solidárním protekcionismu. Cílem politik bylo udržení politického statu quo, tj. dominance vysoké aristokracie. Zemědělské zájmy tak akceptovaly ochranu domácích řemeslníků a výrobců zboží, přestože tím byly udržovány vysoké ceny řemeslných a průmyslových výrobků na domácím trhu. Producenti zpracovaného zboží pak získávali podporu pracovníků v průmyslu prostřednictvím

ústupků v sociální oblasti. Společným zájmem byla stabilita a bezpečnost, čemuž napomáhala kartelová a monopolistická organizace v oblasti finančnictví a průmyslu i velmi silná pozice veřejných úředníků v určování hospodářské politiky.

Unifikace Itálie (1861) vedla – podle německého vzoru - k aplikaci piemontského cla na celé území. Itálie se pak stala jednou z nejliberálnějších zemí evropského kontinentu. Podle Poni a Mori (1996: 161) je třeba za liberálními obchodními politikami vidět dominantní politickou pozici velkých pozemkových vlastníků. Pozvolná nástup protekcionismu znamenal zákon z roku 1878, který zavedl významná cla na průmyslové produkty (bavlněné zboží, ocel), zemědělství bylo chráněno relativně mírně. Rozhodující posun k posílení ochrany průmyslové produkce nastal až v 80. letech po zemědělské krizi (1881), která vedla k oslabení pozice pozemkové šlechty (Poni, Mori 1996: 168). Ochranné clo z roku 1887 pak vedlo k celní válce s Francií (do roku 1892; viz níže) (Bairoch 1989: 63-64).

Španělsko a Portugalsko v důsledku vývoje po napoleonských válkách ztratily velkou většinu zámořského impéria. To byl problém, protože využívání chráněného trhu vlastních kolonií snižovalo zranitelnost iberských zemí vůči západoevropské průmyslové produkci. Bez rozsáhlých trhů povinných odebírat průmyslové výrobky od mateřských území se podíl iberských zemí na světové průmyslové produkci propadl z 10 na 3 % mezi lety 1780 a 1800¹⁹ a na 2 % do roku 1870 (Aldcroft 1999: 65).

Pokud jde o španělskou obchodní politiku v 19. století, jednalo se o striktní protekcionismus vyznačující se zákazy dovozů prakticky všech průmyslových výrobků, velmi vysoká cla a silné zdanění dovozů na lodích pod cizí vlajkou (zákon z roku 1825 dále zpřísněn v roce 1832). K výraznější liberalizaci obchodní politiky došlo v roce 1862 a dále 1867. Již v roce 1876 však byl vydán zákon na ochranu domácího zemědělství a konečně v roce 1892 silně ochranný tarif zvláště zaměřený proti dovozu průmyslových výrobků (Bairoch 1989: 18-19, 32, 42). Jak konstatuje Tortella (1996: 195-196), silně protekcionistické politiky měly ve Španělsku za cíl umožnit vybudování těžkého průmyslu. Šlo o iniciativu státu, hlavní motivací byly cíle zvýšení národní prestiže a politické a vojenské moci. Jednalo se přitom zároveň o takový posun v rámci hospodářské struktury, který byl ve zjevném rozporu s komparativními výhodami země.

V Portugalsku došlo po napoleonských válkách k změně politiky směrem k (umírněné) ochraně domácího zemědělství a od roku 1837 také k ochraně průmyslu. Zvláštní význam měly v tomto období obchodní vztahy s Británií, do které směřovalo 50-70 % portugalského exportu (zejména víno, považované za zpracované zboží). Relativně umírněná obchodní politika – s významnými prvky ochrany textilního průmyslu – pokračovala až do konce 80. let 19. století. Výsledkem byl mimo jiné obchodní deficit, který postupně dosáhl až 47 % v letech 1889-1891. Prudký nárůst dovozů obilí vedl k tlaku na změnu obchodní politiky, ke kterému došlo v roce 1892 (Bairoch 1989: 69-69).

¹⁹ Rozhodující roli sehrálo narušení obchodních toků už v důsledku samotných válek. K národním revolucím a postupné dekolonizaci Latinské Ameriky začalo docházet až od roku 1810.

Tabulka 64: Důchod na obyvatele (v USD 1960 a 1990); míra industrializace na obyvatele (Británie 1913=100); celková průmyslová kapacita (Británie 1900=100)

	HDP na obyvatele		Industrializace na obyvatele		Celková průmyslová kapacita 1860
	1830 (USD 1960)	1870 (USD 1990)	1800	1860	
Británie	346	3 263	16	64	45
Francie	264	1 858	9	20	18
Německo	245	1 913	8	15	11
Itálie	265	1 467	8	10	6
Belgie	295	2 640	10	28	3
Švýcarsko	276	2 172	10	26	2
Nizozemí	347	2 640	-	-	1
Španělsko	263	1 376	7	11	4
Švédsko	194	1 664	8	15	1
Rakousko-Uhersko	250	1 875 (Rakousko)	7	11	10
Rusko	170	-	6	8	16

Aldcroft, Sutcliffe 1999:59

Z hlediska studia obchodních politik v historické perspektivě považujeme za obzvláště významnou analýzu epizody liberálních obchodních politik v Evropě, kterou představil Paul Bairoch (1989: 45-51). Ve své práci z roku 1976 (Bairoch 1976) našel souvislost mezi liberálními obchodními politikami na evropském kontinentě a obdobím pomalého hospodářského růstu (viz tabulka 65). Růst produktu, průmyslu i zemědělské produkce dosáhl v období „evropského liberalizmu“ nejnižších hodnot v celém sledovaném období (1830 – 1913). Jeho interpretace je jednoduchá. V důsledku liberálních obchodních politik evropských států byl umožněn dramatický nárůst dovozu amerických potravin (zejména obilí) na evropský kontinent. Tempo růstu zemědělské produkce zaostávalo za růstem populace. Ve Francii dovozy pšenice představovaly jen 0,3 % spotřeby v období 1851-1860, ale 19 % v letech 1888-1892. V případě Belgie šlo o růst z 6 % v roce 1850 na 100 % v roce 1890. Ostatní země Evropy se nacházely mezi těmito extrémy. Bairoch uvádí, že dovozy obilí do Německa, Belgie a Francie vzrostly z 1 milionu tun ročně v období 1862-1866 na 2,7 milionů v letech 1867-1871, 6,6 milionů v letech 1876-1880 a 7,5 milionu v období 1888-1892 (Bairoch 1989: 47). Celý tento trend byl o to významnější, že v 60. letech 19. století představovala produkce obilí až 40 % zemědělské produkce kontinentální Evropy. V zemědělství přitom působilo asi 63 % pracovní síly. Je logické, že tento objem dovozů vedl k poklesu ceny obilí a zemědělské produkce, což spolu s poklesem jejího objemu způsobilo stagnaci či dokonce pokles životní úrovně pracovníků v zemědělství. Tento jev ale měl dopad i na domácí průmyslovou výrobu a odvětví stavebnictví, a to v podobě omezené poptávky po jejich výrobcích na domácím trhu. Celý problém měl ale ještě další významnou mezinárodní dimenzi. Případný přesun výrobních faktorů do průmyslu narážel (mimo jiné) na absenci reálné možnosti realizace produkce na zahraničních trzích. Export průmyslových výrobků do Británie narážel na jejich omezenou konkurenční schopnost, ale především – vysoké protekcionistické celní bariéry USA bránily ve vyrovnání obchodního deficitu Evropy exporty zpracovaného zboží. Bairoch dále vysvětluje, proč liberální politiky Británie v oblasti dovozu zemědělského zboží neměly podobné dopady. V roce 1846 (kdy byly zrušeny obilné zákony) pracovaly v zemědělství jen 22 % pracovníků, zato v průmyslu asi 37 %. Na kontinentu to byly téměř dvě třetiny pracovníků v zemědělství a jen necelá pětina v průmyslu. Navíc došlo – také v důsledku výrazného poklesu dopravních nákladů – k masivním dovozům potravin z Ameriky až v 60. letech 19. století. To znamenalo, že přesun faktorů ze zemědělství do průmyslu v Británii mohl být

pozvolný, o agresivních politikách zaměřených na získání zámořských trhů pro pokračování expanze průmyslové produkce nemluvě.

Tento příklad závislosti výsledku liberální obchodní reformy na politických rozhodnutích nejvýznamnějších aktérů (protekcionalismus USA), ale ještě více konkrétních strukturálních charakteristik dané ekonomiky (stupeň hospodářského rozvoje) a dopadech externích hospodářských šoků (dramatický nárůst dovozů z Amerik v důsledku dopravní revoluce) je značně opomíjenou lekcí „liberálního řádu“ 19. století (pro kritickou diskuzi vztahu mezi vysokými cly USA a jejich růstem viz Irwin 2001).

Tabulka 65: Roční růst jednotlivých hospodářských sektorů periodizovaných dle obchodních politik a tempa hospodářského růstu (procenta)

	Exporty	HNP	Průmysl	Zemědělství	Populace
Obchodní politiky – Evropa					
Protekcionalismus: 1830-1844/1846	3,5	1,7	2,7	0,8	0,6
Britský liberalizmus: 1844/1846-1858/1860	6,0	1,5	2,3	0,9	0,7
Evropský liberalizmus: 1858/1860-1877/1879	3,8	1,7	1,8	0,5	0,8
Nástup protekcionalismu: 1877/1879–1890/1892	2,9	1,2	2,2	0,9	0,9
Protekcionalismus: 1890/1892-1913	3,5	2,4	3,2	1,8	1,0
Hospodářská období - kontinentální Evropa					
Období růstu: 1829/1831–1868/1870	4,3	1,8	2,0	1,0	0,7
Deprese: 1868/1870–1891/1893	2,9	1,0	2,0	0,8	0,9
Období rychlého růstu: 1891/1893-1911/1913	4,0	2,6	3,8	1,5	1,1

Bairoch 1989: 44.

Jak upozorňujeme na jiném místě v této práci, charakter obchodní výměny mezi Británií a Evropou se během 19. století postupně výrazně proměnil. Za nejvýznamnější změnu lze považovat oslabení významu exportu průmyslového zboží na evropský kontinent – v období let 1871 – 1901 lze hovořit o stagnaci objemu takových exportů a o růstu britského deficitu v tomto obchodě (viz tabulka 66). Z toho pak vyplývá, že argument obrovského přebytku obchodu s průmyslovým zbožím, který použil Gladstone v roce 1881 v diskuzi se stoupenci „Fair trade league“ (požadujícími trestná cla pro zboží ze zemí, která nepouštějí britskou produkci na své trhy bez cel), operoval s úspěchem exportu na mimoevropské, resp. koloniální trhy (Bairoch 1989: 84). Přbytek britského průmyslového exportu nad dovozem sice přetrvával, ale bylo zřejmé, že růst dovozů zpracovaného zboží měl mnohem vyšší tempo, než jak tomu bylo u vývozu (srov. tabulka 66), a ty směřovaly především na méně náročné mimoevropské trhy, tedy ty, které britské zboží byly ochotny akceptovat. Šlo tedy především o britské impérium – zde je však vzhledem k mocenskému aspektu usměrňování tohoto obchodu (typicky problematika autonomie obchodní politiky) otázka, do jaké míry šlo o „volný obchod“²⁰. Jak

²⁰ Je vždy otázkou, zda lze smysluplně hovořit o volném obchodě tam, kde dominantní politický aktér využitím moci a vojenskou silou vynucuje volný pohyb zboží, přičemž činí opatření, která vedou k regulaci dělby práce uvnitř takového prostoru. Mezi typické nástroje managementu dělby práce v rámci impéria patřil rozvoj a podpora průmyslu na teritoriu

upozorňuje Bairoch (1989: 85-86, 89-90) byly to industrializující se státy Evropy (a USA), které dosahovaly vysokého tempa růstu produktu, ale i obchodu (a exportu) – a mezi nimi rostly nejvíce právě ty, s nejsilnější politickou regulací zahraničního obchodu. Británie tak byla stále více závislá na svém impériu, které navíc požadovalo obchodní preference s metropolí, a ty by prakticky vyžadovaly opuštění politiky volného obchodu. To byl také jeden z požadavků „Tariff reform league“, která se zformovala jako nový reprezentant požadavků na revizi britské obchodní politiky (1903).

Obecně lze říct, že při podrobnějším pohledu, respektujícím dostupná historická data a převažující politiky se fenomén „prvního liberálního řádu“ britské hegemonie 19. století – který sloužil jako klíčová analogie pro tezi hegemonické stability a interpretaci vůdcovství USA ve století 20. – rozpouští před očima. Kontinentální Evropa byla převážně či zásadně protekcionistická kromě období 60. a 70. let 19. století, kdy dosahovala relativně slabých výsledků, pokud jde o růst produktu i zapojení do mezinárodního obchodu. Tzv. britský úspěch volného obchodu byl založen v období v zásadě opačných obchodních politik sledovaných až do získání absolutní hospodářské převahy, v liberálním období pak udržován prostřednictvím exportů do vlastního impéria (důsledku extenzivního využití politické moci). O mimoevropských zemích, které si udržely či získaly autonomii obchodní politiky, bude řeč vzápětí.

Tabulka 66: Britský obchod s průmyslovým zbožím s industrializovanou Evropou (Francie, Německo, Belgie, Nizozemí, Švýcarsko, Rakousko-Uhersko, Itálie, Lucembursko) (milióny liber v běžných cenách).

	1854-1857	1871-1879	1898-1901	1909-1913
Importy	8,5	42,4	71,9	98,9
Exporty	20,3	41,2	42,4	65,8
Bilance	11,8	-1,2	-29,5	-33,1

Bairoch 1989: 53.

Tabulka 67: Britský obchod s průmyslovým zbožím (milióny liber v běžných cenách; tříleté průměry)

	Importy	Exporty
1855	11,2	88,5
1860	15,7	114,6
1870	35,9	178,8
1880	55,1	182,4
1890	71,3	206,5
1900	102,5	213,0
1910	126,4	320,3

Bairoch 1989: 85.

mateřské země, vyhrazení impéria pro odbyt domácí produkce, omezování rozvoje průmyslu v rámci impéria a podpora produkce a dovozu vstupů z podřízených území pro domácí průmysl.

Tabulka 68: Tempo růstu exportu a produktu evropských zemí v souvislosti se změnou obchodní politiky (vypočteno z tříletých ročních průměrů; růst v procentech)

	Změna politiky	10 let před změnou politiky na protekci		Období po změně politiky na protekci			
		Export	HNP	Prvních 10 let		Dalších 10 let	
				Export	HNP	Export	HNP
Francie	1892	2,1	1,2	1,9	1,3	2,7	1,5
Německo	1885	3,0	1,3	2,4	3,1	5,2	2,9
Itálie	1887	0,4	0,7	1,7	0,5	4,5	2,7
Švédsko	1888	3,4	1,5	2,8	3,5	2,4	3,3
Belgie	1887	4,9	1,2	2,3	2,0	2,7	2,8
kont. Evropa	1889	3,0	1,1	2,6	2,3	3,7	2,3
Británie ²¹	1889	3,9	2,2	1,1	2,3	3,2	1,2

Pozn: u kont. Evropy a Británie byl zvolen rok 1889 pro kalkulaci – nejde o rok změny politiky.

Bairoch 1989: 90.

Velice charakteristickou byla pro obchodní režim 19. století zahraničně-obchodní a průmyslová politika Spojených států, pravděpodobně nejrychleji se rozvíjející ekonomiky této éry. Pod britskou správou se americkým koloniím dostávalo plně koloniálního zacházení – neměly právo na ochranná cla pro svá průmyslová odvětví, jejich fungování podléhalo britské restriktivní regulaci, měly zakázáno exportovat výrobky, které by konkurovaly britské produkci. Británie navíc americké kolonie přiměla podporovat produkci surovin (srov. Chang 2007: 32).

Bezprostředně po získání nezávislosti usilovaly USA o *svobodu k obchodu* – tedy možnost vyvážit své produkty na merkantilistickými opatřeními chráněné trhy Británie, Francie, Španělska a jejich kolonií. V tomto úsilí však v zásadě neuspěly, a to ani pokud jde o jednání se spojeneckou Francií (smlouva z roku 1778) (viz Eckes 1999: 5-6). Británie, jako pro USA neopominutelný exportér průmyslového zboží a dovozce surovin a zemědělských produktů, neměla na odstranění regulace obchodu žádný zájem. To přispělo v případě reprezentantů USA k přehodnocení cílů obchodní politiky, a to od úsilí o zapojení do mezinárodního obchodu k diverzifikaci národní ekonomiky a posílení soběstačnosti v oblasti průmyslové produkce. Nešlo o samozřejmý vývoj, vždyť řada předních představitelů USA byla nakloněna volnému obchodu z principu (např. J. Maddison, T. Jefferson), nebo vzhledem k příslušnosti k agrárním-exportními jihu (A. Jackson, J.C. Calhoun).

Alexandr Hamilton (1791) ve své zprávě o manufakturách politiky volného obchodu zcela odmítl a vyslovil se pro program podpory průmyslu - jako nejrychlejší cestě k rozvoji země - a jeho ochrany před etablovanou zahraniční konkurencí. Navrhl cla, zákazy dovozu i subvence pro průmyslovou výrobu, zákaz vývozu klíčových surovin, snížení dovozních cel na vstupy do průmyslové výroby, patenty a prémie pro inovátory i kvalitativní standardy produkce a rozvoj dopravní a finanční infrastruktury (srov. Irwin 2004). Kongres pod vlivem agrární lobby zvýšil cla pro potřeby průmyslu jen nedostatečně (z 5 % na 12,5 %). Významným momentem byla opět válka, potažmo faktické přerušení dodávek britského zboží v důsledku konfliktu v roce 1812. Anglo-americká válka (1812-1815) přímo souvisela s narušováním obchodu USA s Evropou a snahou Američanů o překonání blokády nepřátelených stran. Po ukončení války v roce 1815 prudce narostly dovozy průmyslového zboží do USA. Američané interpretovali tyto dovozy jako dumping, jehož cílem bylo eliminovat jejich nově nastartované průmyslové výroby. Eckes (1999: 18) cituje člena britského parlamentu lorda Broughama, který obavy USA přiznal, když hovořil o finančních ztrátách v souvislosti s prvními poválečnými dodávkami britského zboží na americký trh jako o malé

²¹ V tabulce byl v řádce „kont. Evropa“ a „Británie“ zvolen rok 1889 jako základ pro kalkulaci – nejde na rozdíl od ostatních evropských zemí o rok změny politiky.

ceně za to, že průmysl USA – jehož existence se přičítá přirozenému řádu věcí – bude zadušen již v kolébce.

Poválečný nacionalismus přispěl k tomu, že nová strategie hospodářské a obchodní politiky – cílevědomý rozvoj diverzifikované průmyslové základny za využití ochranných cel – byl předmětem národního konsenzu. Bezprostředně po válce (1816) zavedly USA první ochranné clo (25% na bavlněné a vlněné zboží a 30% na železo; viz Rosenbloom 2002). Cla na klíčové průmyslové výrobky byla pak postupně zvyšována v letech 1820, 1824 a konečně v roce 1828 (viz Harley 1992; Irwin 2006; Chang 2007: 35). Tzv. Americký systém představoval hospodářskou a obchodní politiku, kterou lze považovat za klasický příklad ekonomického nacionalismu. Volný obchod byl H. Clayem označen za abstraktní a nepraktický ideál (Eckes 1999: 19). D. Raymond (americký ekonom, který inspiroval F. Lista) soudil, že logika klasické politické ekonomie odpovídá zájmům jednotlivců, nebo světa jako celku, ale nikoli jednoho konkrétního národa. Imperativ komparativní výhody – dovoz (relativně) levného zboží z ciziny – má potom potenciál zničit národní jednotu a rozděluje národ do tříd, přičemž ignoruje zájmy celku (dle Eckes 1999: 17-19). Celní zákon z roku 1828 pak představoval vůbec nejvyšší celní sazby v historii USA, když průměrná hodnota sazeb všech položek neosvobozených od cla dosáhla 61,7% hodnoty zboží (srov. Eckes 1999: 111).

W. Parker (1996: 354 a násl.) identifikoval dvě hlavní historické sekvence industrializace USA. První bylo rozvinutí textilní produkce v Nové Anglii – orientované na domácí spotřebitelskou poptávku - využívající domácí zdroje surovin a energetických zdrojů. Rychlý rozvoj textilního průmyslu znamenal impulz pro rozmach strojírenství, včetně sériové produkce nástrojů a strojů z typizovaných komponentů (tzv. americký systém produkce). Od poloviny 19. století se pak rychle rozvíjel těžký průmysl (těžba uhlí, produkce oceli a těžké strojírenství) v oblasti Pensylvánie a Ohia, opírající se o dostupné zdroje uhlí a rud, podpořené expanzí infrastruktury (kanály, loďarství, železnice).

Přestože celní politika představovala trvale významné téma na domácí politické scéně, a Demokráté²² vytrvale na protekcionismus útočili, zůstávala míra ochrany ve srovnání s ostatním světem trvale vysoká. Lze přitom tvrdit, že jádro ochranné-industrializační politiky bylo předmětem širokého národního konsenzu, když clo ve výši, ve které eliminuje rozdíl mezi domácími a cizími výrobními náklady, bylo podporováno i liberálně smýšlejícími představiteli Demokratické strany (srov. Eckes 1999: 42-44, 78).

V období po roce 1860 došlo k dalšímu posílení pozice protekcionistů v důsledku občanské války, kterou agrární (proexportně orientovaný) jih prohrál a ztratil rozhodující slovo v tvorbě obchodní politiky. Republikánská strana - podporující další expanzi na západ a industrializaci země - ve volební kampani 1860 označila volný obchod za zájem Británie a nikoli USA. Abraham Lincoln argumentoval válečným stavem, když zvýšil cla na průmyslovou produkci, na úroveň 40-50 %, ale ochranné bariéry zůstaly až do roku 1913, kdy je demokratická vláda snížila (do návratu Republikánů v roce 1921 a protekcionistického Fordney-McCumber tarifu) na 25 % (Chang 2007: 39). Čelní představitelé USA tradičně zdůrazňovali morální povinnost občanů preferovat domácí zboží bez ohledu na jeho cenu (např. prezidenti G. Washington, A. Lincoln, autor celního zákona z roku 1890 a pozdější prezident W. McKinley, autor celního zákona z roku 1930 R. Smoot). Silným argumentem pro udržení ochranné politiky i v období zvyšující se americké průmyslové

²² Demokratická strana vznikla v roce 1828 z Demokratických republikánů T. Jeffersona (jejichž soupeřem byli Federalisté, ti zanikli v roce 1820). V otázkách hospodářské politiky podporovali představitelé Demokratické strany zemědělství a relativně volný obchod. Cla měla plnit především roli zdroje příjmů federální vlády (představovala až 90% příjmů federální vlády do roku 1861; stále 50% do roku 1913; viz Eckes 1999: 46). Hlavní stoupenci zájmů průmyslu a protekcionismu byli členové strany Whigů (působila v období let 1833 až 1854), jejímž ideovým nástupcem byla Republikánská strana (od 1854).

konkurenceschopnosti byla ochrana vysokých mezd a solidního životního standardu pracovníků v USA (Bairoch 1993: 38). Eckes (1999: 50-51, 59) popisuje americkou kritiku britské politiky volného obchodu, která vystavila vlastní pracovní sílu zoufalému boji o přežití v důsledku levných dovozů z barbarské ciziny (tj. např. jihovýchodní Evropa, britská Indie, viz Eckes 1999: 31). Američané vracející se z cest po Británii referovali o nelidských pracovních a mzdových podmínkách tamního dělnictva, a to v důsledku vystavení zhoubné kosmopolitní konkurenci.

Spojené státy se navíc efektivně nezapojily do systému obchodních smluv obsahujících doložky nejvyšších výhod mezi průmyslovými zeměmi a lze je tak považovat za černého pasažera v relativně liberalizovaném režimu 60. a 70. let 19. století. Bairoch (1989: 142-143; 1993: 52-53) připomíná, že období striktního protekcionismu USA bylo zároveň obdobím rychlého a stabilního růstu. Růst HDP dosahoval v období 1871-1913 nevídaných 4,3%, tedy dvojnásobku tempa růstu Británie. V tomto období USA dohnala a předstihla evropský průmysl – ochrana „infant industry“ se stala obsolentní a protekcionismus v dalších obdobích měl za cíl chránit americkou úroveň mezd a zranitelné-zralé hospodářské sektory (Bairoch 1993: 36-38). Je vhodné zdůraznit, že v období vrcholného protekcionismu (1870-1913) dosahovaly USA (podobně jako např. Německo) také rychlého růstu exportů. V případě USA rostly vývozy o 4,9% ročně a podíl na světových exportech tato ekonomika zvýšila ze 7,9% na 12,9%. Ve stejném období britský podíl klesl z 18,9% na 13,9% - a to v důsledku výrazně pomalejší dynamiky růstu vývozu (2,8%). Bairoch (1993: 49-53) a Eckes (1999: 55-56) tak docházejí k závěru, že historické statistiky svědčí o expanzi obchodu jako o důsledku hospodářského růstu, a nikoli naopak. Tempo hospodářského růstu pak má navíc tendenci pozitivně korelovat spíše s protekcionismem (jako nástrojem industrializace) a nikoli s volným obchodem (Bairoch 1993: 168-170).

V roce 1900 J. Hay (ministr zahraničních věcí USA) pozoroval, že se USA blíží prominentní pozici na světových trzích – se superiorní kvalitou a konkurenční cenou veškeré produkce a předpověděl posun těžiště nejen průmyslové, ale také komerční a finanční aktivity, ke kterému došlo se začátkem 20. století (srov. Eckes 1999: 60). V této souvislosti je pak podle nás třeba chápat posuny v obchodní politice USA po přelomu století, jejímž cílem mělo být dobytí průmyslového světa prostřednictvím recipročního uvolňování obchodu.

Tabulka 69: Kapacita průmyslu zpracování bavlny v USA a Británii (v tisících vřeten)

	USA	Británie	Poměr USA / Británie
1790	2	2,410	0,001
1805	5	-	-
1809	8	-	-
1812	93	5,850	0,160
1817	333	7,850	0,042
1832	2,800	9,000	0,311
1845	7,500	17,500	0,429
1850	9,600	21,000	0,457
1861	10,000	30,300	0,330
1875	19,500	37,500	0,520
1880	20,805	39,750	0,523
1885	22,750	43,000	0,529
1890	25,460	43,750	0,582
1895	28,200	45,400	0,621

Rosenbloom 2002.

Po ukončení nepřátelství tlačil nově založený průmysl na ochranu svých kapacit a investic před návratem konkurence. V roce 1816 bylo zavedeno minimální clo 25 centů za čtvereční yard látky. To bylo následně zvýšeno na 30 centů v roce 1824 a 35 centů v roce 1828.

Další země s autonomní obchodní politikou šly rovněž cestou vysokých cel. Kanada udržovala v druhé polovině 19. století cla na průmyslovou produkci mezi 20 a 30 % (ještě vyšší byly cla na dovoz zemědělské produkce, 1878; viz Bothwell 1996). Hlavním problémem bylo zrušení obilných zákonů a zavedení volného obchodu ze strany Británie, které vedly k zásadní erozi významu preferencí pro kanadskou ekonomiku, pro kterou vývozy do Británie představovaly v polovině století 60-70% z celku. Tlak výrobců na ochranu domácího průmyslu vyústil v celní zákon z roku 1879, který chránil jak zemědělství, tak průmysl.

Austrálie zavedla ochranná cla ve prospěch domácího průmyslu v roce 1867 a postupně je navyšovala, až na konci století dosáhla výše 45 %. Podle Bairocha (1989: 147-148) není pochyb o tom, že tyto ochranné politiky v případě obou zemí výrazně přispěly k industrializaci.

Obchodní politiky nově nezávislých států Latinské Ameriky byly ambivalentní. Ochrana domácího průmyslu byla jen jedním z cílů (vedle fiskálních příjmů). Cla v první polovině 19. století byla relativně vysoká, ale obecně nestačila na vytlačení dovozů průmyslového zboží z domácího trhu. V období po dosažení samostatnosti vedly státy jižní Ameriky na 30 vnitrostátních a mezinárodních konfliktů a výnosy z cel představovaly 58 % celkových příjmů vlád. Ani po dosažení relativní stability ale nedošlo k poklesu cel, místo toho postupně posilovaly urbánní zájmy usilující o ochranu domácího průmyslu. Za protekcionistický lze považovat argentinský tarif z roku 1876 (asi 40 % cla na dovoz průmyslového zboží, ale nikoliv strojů). Podobné sazby a charakter měl již brazilský celní sazebník z roku 1844, po období relativní liberalizace obchodní politiky byla cla zvýšena zákonem z roku 1874 a především protekcionistickým clem z roku 1879. Sazby na dovoz průmyslového zboží dosáhly 50-60 % (Bairoch 1989: 152-153).

Mexiko zavedlo silně ochranná cla již v roce 1827 (zaměřená zejména na podporu domácího průmyslu na zpracování bavlny, se sazbou 49 %). Míra ochrannosti byla dále posilována a Mexiko bylo možné považovat kolem roku 1850 za nejvíce industrializovanou zemi z celého rozvojového světa (Bairoch 1989: 154).

V roce 1913 byla průměrná dovozní cla v Uruguayi 35 %, Brazílii 40 % a Venezuele 45 % (Bulmer-Thomas 2003: 139).

Tabulka 70: Průměrná cla na průmyslové výrobky (z hodnoty zboží, procenta)

	1875	1913
Británie	0	0
Francie	12-15	20
Německo	4-6	13
Itálie	8-10	18
Rakousko-Uhersko	15-20	18
Nizozemí	3-5	4
Španělsko	15-20	41
USA	-	44
Austrálie	-	16
Nový Zéland	-	15-20
Argentina	-	28
Brazílie	-	50-70
Mexiko	-	40-50
Čína	-	4-5
Indie	-	4
Irán	-	3-4
Turecko	-	5-10
Thajsko	-	2-3
Japonsko	5	25-30

Findlay, O'Rourke 2001: 403.

Tabulka 71: Převážná kapacita britského a světového loďstva (tisíce tun)

	Británie		Svět	
	Plachty	Pára	Plachty	Pára
1570	51	0	730	0
1670	260	0	1 450	0
1780	1 000	0	3 950	0
1820	2 436	3	5 800	20
1850	3 397	168	11 400	800
1900	2 096	7 208	6 500	22 400
1913	843	11 273	4 200	41 700

Maddison 2001: 97.

Tabulka 72: Úroveň průmyslového produktu na obyvatele (procenta, index Británie)

	Británie 1860=100				Británie 1900=100		
	1750	1800	1830	1860	1880	1900	1913
Belgie	14	16	22	44	43	56	88
Dánsko	-	13	13	16	12	20	33
Finsko	-	13	13	17	15	18	21
Nizozemí	-	14	14	17	14	22	28
Norsko	-	14	14	17	16	21	31
Švédsko	11	13	14	23	24	41	67
Británie	28	30	39	100	87	100	115
Francie	14	14	19	31	28	39	59
Řecko	-	8	8	9	7	9	10
Itálie	13	13	13	16	12	17	26
Portugalsko	-	11	11	13	10	12	14
Španělsko	11	11	13	17	14	19	22
Rakousko (R-U 1880)	11	11	13	17	15	23	32
Bulharsko	-	8	8	9	6	8	10
Německo	13	13	14	23	25	52	85
Rumunsko	-	8	8	9	7	9	13
Rusko	9	9	11	13	10	15	-
Srbsko (Jug. 1913)	-	8	8	9	-	-	12
Švýcarsko	11	16	25	41	39	67	87
Kanada	-	-	-	-	-	-	46
USA	-	-	-	-	-	-	126
Japonsko	-	-	-	-	-	-	20
Čína	-	-	-	-	-	-	3
Indie	-	-	-	-	-	-	2
Evropa	13	13	17	27	23	33	45
Svět	11	9	11	11			

Broadberry, O'Rourke 2010: 172; Bairoch 1982: 294, 300, Broadberry, O'Rourke 2010: 212; Findlay, O'Rourke 2007: 323.

Tabulka 73: Produkt na obyvatele – vybrané země (USD 1990)

	1700	1820	1850	1870	1913
Evropa					
Británie	1 405	2 121	2 330	3 190	5 150
Francie	986	1 230	1 597	1 876	3 485
Německo	910	1 077	1 428	1 839	3 648
Volný obchod					
Čína	600	600	600	530	552
Indie	550	533	-	533	673
Indonésie	580	612	-	654	904
Thajsko	-	646	-	712	841
Japonsko	-	669	-	737	1 387
Západní Asie	-	607	-	742	1 042
Protekcionalismus					
Brazílie	460	646	686	713	811
Mexiko	568	759	-	674	1 732
Spojené státy	527	1 257	1 806	2 445	5 301
Kanada	430	904	1 330	1 695	4 447
Austrálie	400	518	1 975	3 273	5 157

Maddison 2001: 92, 436-439, 465-466, 520.

Britská politika volného obchodu byla v průběhu 19. století realizována v kontextu obrovské převahy britského průmyslu a vedoucí pozice ve světovém obchodu. Přepravní kapacita britského loďstva se pohybovala kolem třetiny celkové světové tonáže a Británie proto fungovala jako dopravce surovin a potravin pro nejrychleji se industrializující se země evropského kontinentu a obchodní centrum, přes které procházel obchod s koloniálním zbožím. Ostatní evropské země v poslední části 19. století aplikovaly selektivní ochranu jednotlivých odvětví podle fáze dokončení procesu industrializace. Mimoevropské oblasti lze rozdělit na státy s autonomií obchodní politiky a vysokými cly a země zapojených do koloniální dělby práce – tzv. “volného obchodu”. Pro ilustraci uvádíme přehled životní úrovně pro jednotlivé skupiny zemí v daném období. I přes množství proměnných, které ovlivňovaly míru úspěchu jednotlivých zemí, tyto údaje naznačují obrovské problémy zemí zapojených do mezinárodní dělby práce (zejména Čína, Indie, Indonésie) v podobě stagnace či dokonce poklesu základního ukazatele životní úrovně.

Takřka univerzální aplikace vysokých cel ve fázi industrializace všemi zeměmi, které měly možnost autonomního stanovení svých obchodních a hospodářských politik, mělo a má oporu v teoretické diskuzi v rámci politické ekonomie. Nejvýznamnější roli (v zásadě dodnes) hraje argument ochrany nově vznikajícího odvětví (tzv. infant industry argument). Podle Adama Smithe je příčina převahy konkrétního odvětví v jedné zemi nad konkurenčním odvětvím v jiné zemi irelevantní. Ať už je výhoda jedné země přirozená (typicky přírodní podmínky, přirozená vybavenost určitým výrobním faktorem) nebo získaná (např. v důsledku cíleného rozvoje průmyslovými politikami), nemá to dopad na skutečnost, že bude vždy od země s převahou výhodnější nakupovat, než vlastní konkurenční výhodu budovat (A. Smith dle Irwin 1996: 138 a násl.; srov. Schumpeter 2009: 349). Klasičtí ekonomové se proto shodovali na stanovisku, že politiky podpory „infant industry“ nejsou doporučeníhodné. Z tohoto konsenzu vybočil John Stuart Mill (1848) když připustil, že dočasná ochrana nově vznikajícího odvětví, které není od počátku schopno přežít konkurenci dovozu, ale časem a zkušeností může vyrůst a úspěšně soupeřit na světových trzích, dává smysl. Jde o to, že převaha odvětví v jedné zemi oproti druhé může vycházet pouze z dřívějšího startu, nemusí vycházet z inherentní výhody, ale jen aktuální převahy v získaných schopnostech a zkušenostech.

Nelze navíc od individuí předpokládat, že budou na vlastní riziko zavádět nové výroby a nést náklady, dokud při produkci nezískají stejné zkušenosti a znalosti jako ti, kdo vyrábějí v zemi, kde je taková produkce tradiční. Tento postoj J. S. Milla byl tvrdě kritizován například Richardem Cobdenem, který měl za to, že toto stanovisko bylo zneužito protekcionisty k obhajobě vysokých cel v zemích jako jsou Spojené státy, Kanada nebo Austrálie (J. S. Mill a Cobden dle Irwin 1996: 128). To je také důvod, proč klasičtí a neoklasičtí ekonomové zdůrazňovali spíše setrvačnost a neměnnost ochrany poté, co si na ni chráněné odvětví zvyknou a upozorňovali na skutečnost, že ochrana před konkurencí povede spíše k udržení neefektivních či nevhodných technik místo k rozvoji odvětví a získání jeho konkurenceschopnosti. Diskuze argumentu podpory nových odvětví se pak ve 20. století soustředila na identifikaci tržního selhání, která je příčinou nedostatečné ochoty investorů financovat produkci včetně období učení (pakliže nakonec má být profitabilní v mezinárodní konkurenci) a doporučovali subvence či reformy v oblasti finančních trhů, infrastruktury, vzdělávání a podobně (viz Irwin 1996: 131 a násl.; Viner 1955: 71-74).

Je podle nás pozoruhodné, jak dokázala politická ekonomie 19. století abstrahovat od historického a politického kontextu získání průmyslové dominance Británie. Jak jsme viděli v předchozích částech, úspěch britského průmyslu a komerce byl důsledkem úspěchu ve vojenských konfliktech a politických a vojenských intervencí ve prospěch vlastních – státem ve všech směrech podporovaných – hospodářských aktérů. Přesto je hospodářská dominance Británie v 19. století považována za přirozený výchozí stav, kterého bylo dosaženo spontánním a přirozeným vývojem. Politiky ostatních států, které by mohly vést ke změně relativní hospodářské váhy jednotlivých ekonomik, jsou pak hodnoceny jako potenciálně narušující tuto dynamickou rovnováhu (poměrně rychlého růstu produktu a životní úrovně v hospodářském jádru světové ekonomiky), což by implikovalo škody nejen pro Británii, ale v této ideové perspektivě zřejmě i industrializátorů a celého světa.

Tuto perspektivu pochopitelně zcela odmítali političtí ekonomové a tvůrci hospodářských a obchodních politik v ostatních industrializujících se zemích. Alexander Hamilton odmítnul Smithovu doktrínu, že ponechány samy sobě hospodářské subjekty zvolí automaticky nejziskovější aktivity. Hovořil o silném zvyku a duchu imitace – strachu z nevyzkoušeného podnikání. Překonání obtíží konkurence těch, kdo dříve dosáhli v daném odvětví perfekce, vyžaduje státní zásahy a patronáž vlády (Irwin 2004). Podobně John Rae doporučoval vládě (Kanady), aby podporovala transfer lepší technologie z jiných zemí. Jedním ze smyslů podpory domácí průmyslové produkce a jejím nahrazením dováženého zboží je podle něj stimulace vynálezů a inovací vlastních subjektů, které jinak mají sklony k servilní imitaci. Nová (moderní) odvětví představují sama o sobě impulz k důmyslnosti. Legislativec pak má podpořit úspěšnou imitaci cizího zboží. Pokud je zřejmé, že nic nebrání odvětví v rozvoji, jen obtíže spojené s novými činnostmi a potřeba zkušených pracovníků a dostatečná znalost potřebných nástrojů a materiálů, postojem je vhodné přistoupit k přímé a všeobecné podpoře (Hamiltona a Rae dle Irwin 1996: 122-124 a Irwin 2004). Zmiňovali jsme nástroje, kterými se pokoušela Británie takovému šíření poznatků a znalostí bránit, když zakazovala migraci zkušených pracovníků, vývoz strojů a jejich součástí a zavedla patentovou ochranu. Nikoli náhodou to byly Benátky, které jako první zavedly koncept patentu – desetileté monopolní privilegium vynálezce nových řemesel a strojů a to již v roce 1474 (srov. Chang 2007: 118). Je pozoruhodné, jak země, které využily všech prostředků kopírování, přetahování pracovníků a průmyslové špionáže po dosažení konkurenční schopnosti a inovativního stádia v dané produkci chrání své konkurenční výhody před dalšími generacemi industrializátorů. Chang (2007: 121) takto zmiňuje absenci patentového práva před rokem 1888 ve Švýcarsku a pak jeho aplikaci jen na mechanické modely, což vyřazovalo ochranu chemických vynálezů v době dohánění náskoku německého chemického průmyslu. Nebo zrušení patentního zákona v Nizozemí v roce 1869 a jeho neobnovení do roku 1912 (industrializaci bez patentové ochrany v těchto dvou významných ekonomikách se detailně zabývá Schiff 2015). Obecně pak lze podle Changa (2007: 123-124) říct, že režimy ochrany duševního vlastnictví v dnešních průmyslových zemích byly velmi nedůsledné v ochraně cizinců a jejich práv, když bylo

možné patentovat ze zahraničí dovezené vynálezy. Zvláště nedůsledné byly v ochraně práv k duševnímu vlastnictví u cizinců Spojené státy, naopak Británie se snažila řadou legálních prostředků zabránit padělání britských produktů německými firmami a jejich taktice matení spotřebitele na britském trhu.

Nejvýznamnějším teoretikem nového (industriálního) merkantilizmu 19. století byl Friedrich List. Vhodná obchodní politika země podle něho závisí na stupni jejího hospodářského rozvoje. Zaútočil na myšlenku kosmopolitní ekonomiky Adama Smitha – ta zcela ignoruje rozdílné ekonomické zájmy zemí ve světě politických a vojenských konfliktů. Smith podle něj zkoumá, co by bylo dobré pro svět jako celek za nesplněné podmínky mezinárodní spolupráce. Schopnost státu produkovat bohatství je podle Lista nesrovnatelně více důležitá než bohatství samo. Klasická ekonomická škola pracuje se statickou perspektivou, kdy oceňuje pouze současný užitek (dle jeho směnné hodnoty) s vyloučením problematiky toho jak zvýšit schopnosti produkce bohatství dané ekonomiky (rozvojem a kultivací výrobních faktorů). Upřednostnění spotřeby (posuzování výsledku podle míry uspokojení potřeb aktérů) ignoruje fakt, že je to produkce, která činí spotřebu možnou. Základním zájmem státu je rozvoj produkční schopnosti a ten nemusí být realizován svobodně jednajícími hospodářskými subjekty (například kupci) sledujícími okamžitý zisk. Fundamentální důležitost má pak pro národ průmysl, který produkuje benefity jak ekonomické (bohatství), tak neekonomické (bezpečnost, nezávislost). Komoditní skladba obchodu (podíl zpracovaného zboží s vysokou přidanou hodnotou, vysokou technologickou náročností vůči jinému zboží) si proto zasluhuje značnou pozornost. Národ je podle Lista tím bohatší, čím více jeho exportů tvoří průmyslové produkty a importů suroviny a čím více konzumuje tropických produktů. Národ proto musí rezignovat na využití smithovského měřítka prosperity – okamžitého dopadu na národní důchod - a má se snažit o získání kultury, schopností a moci z průmyslové produkce. Ne všechny země jsou potom podle Lista vybaveny k rozvoji průmyslovými a obchodními politikami: kvalifikují se národy s velkým a kompaktním územím, velkou populací, držbou přírodních zdrojů, vysoce rozvinutým zemědělstvím a vysokým stupněm sociálního a politického rozvoje (srov. Waterbury 1999). Optimální stádia obchodní politiky potom jsou následující: nejprve volný obchod s rozvinutými státy jako prostředek povznesení ze stádia barbarizmu a za účelem pokroku v zemědělské produkci, podpora průmyslu, regulace zahraničního obchodu cly a zákony o plavbě a nakonec postupný návrat k volnému obchodu. V zájmu toho, aby volný obchod fungoval přirozeně, musejí se méně rozvinuté země dostat do stádia, do kterého byl anglický národ uměle pozvednut (List dle Irwin 1996: 124-128). Jak můžeme vidět, Listova ideová logika staví do centra pozornosti obecný vývoj i konkrétní historický kontext politik jednotlivých států (Schumpeter 2009: 504-506). Má emancipační tón a odmítá akceptovat dominantními aktéry prezentovaný pokojný stav za přirozený a daný.

Jak jsme zmínili výše, období relativní liberalizace vzájemných obchodních vztahů mezi významnými evropskými ekonomikami v období od poloviny do 80. let 19. století lze stěží považovat za éru svobodného obchodu, která by byla realizací teoretických tezí klasické politické ekonomie. Jedním z důvodů proč je třeba takovou interpretaci odmítnout, je charakter obchodních válek, které se objevily na konci století. Šlo o reakci na faktickou integraci světového obchodního systému, ve kterém tradičním zemědělským regionům industrializovaných zemí (zejména evropského kontinentu) konkurovaly dovozy levných potravin ze severní Ameriky a Ruska a tradičním průmyslovým aglomeracím dovozy výrobků nejen z Británie, ale také z dalších zemí (zejména Spojených států). Zároveň je ale třeba upozornit na to, že z nástrojů, které byly aplikovány v rámci těchto obchodních střetů, je i nadále jasně zřejmá převaha politických a bezpečnostních cílů nad hospodářskými ohledy (zejména pokud bychom hledali ty jdoucí nad rámec domácí zájmové politiky). Conybear charakterizuje období údajného volného obchodu v 19. století jako etapu, kdy velké země snížily cla na prioritní položky tam, kde se jednalo o jejich vlastní zájem, přičemž nebraly nutně ohled na menší a méně rozvinuté země. Když pak došlo po roce 1870 k návratu k protekci, jasně se projevila asymetrie moci, když silné státy zvedly cla, zatímco se snažily přinutit politicky slabší země k udržení jejich trhů otevřených. Některé menší ekonomiky (Belgie, Nizozemí, Dánsko) se podřídily této politické realitě – jiné se pokusily vzdorovat a byly potrestány. V roce 1900 byla podle Conybeara (1987: 181 a násl.) pozorovatelná pozitivní korelace mezi velikostí ekonomiky a

výši cla. Obchodní války tohoto období se neodehrály mezi hlavními aktéry, za které je třeba počítat Německo, Británii a Francii (Spojené státy byly černý pasažér stále dodávající na světový trh především suroviny). Hlavní hospodářské mocnosti si byly vědomy své kapacity a škod, které by vzešly z odvet proti agresivním opatřením v oblasti obchodní politiky. Obchodní střety se tak odehrály vždy mezi některou z hlavních ekonomik a menší ekonomikou souseda. Jednotlivé případy, které ve své práci diskutuje Conybeare, jsou poměrně ilustrativní, pokud jde o zájmy, cíle a nástroje obchodní politiky i její celkový charakter na sklonku éry tzv. volného obchodu.

Itálie po svém sjednocení v roce 1861 zavedla nízké clo a cla na francouzské zboží navíc omezila smlouvou z roku 1863. V roce 1870 se ale pokusila o zavedení ochranných cel ve prospěch průmyslu, což vedlo ke konfliktu s Francií, protože textil patřil mezi hlavní importy. Přestože od svého plánu Itálie po jednáních ustoupila, Francie aplikovala na Itálii maximální sazby svého celního sazebníku, tzv. Mélinova tarifu z roku 1892. Minimální sazby tohoto sazebníku (které i tak znamenaly nárůst ochrany francouzského trhu) neposkytla Itálii až do roku 1898, navíc vyjmula dva hlavní italské dovozy – víno a hedvábí. To vedlo k poklesu dovozu z Itálie do Francie o 57 %. Conybeare (1987: 186-188) si klade otázku, proč Itálie konflikt vyprovokovala. Vysvětlením může být přecenění významu vývozu zemědělského zboží do Francie, nebo domácí průmyslová lobby, která těžila z ochrany, zatímco francouzská opatření zasáhla především producenty v zemědělství. Jiná otázka je, proč Francie tak silně trestala. Tady může být vysvětlením značný obchod Francie s malými evropskými státy, nemohla si proto dovolit, aby Itálii prošla oportunistická strategie. Navíc sama Itálie interpretovala zavedení svých opatření jako snahu o nahrazení dovozů vlastní produkcí (ale i posílení vyjednávací pozice k jednání o obchodní politice v budoucnu), což je v merkantilistické logice přímý útok na strategická hospodářská odvětví partnera. Ve Francii navíc došlo ke změně procesu formulace obchodní politiky, když ústava z roku 1875 dala právo komoře vyslanců (Chamber of Deputies) potvrzovat obchodní smlouvy, což vede k posílení protekcionistických sil ve francouzském parlamentu. Průmyslová lobby se pak spojila se zemědělskými producenty a prosadili vysoké sazby zmíněného Mélinova sazebníku z roku 1892. Roli podle Conybeara hrála také alianční politika, kdy se Francie prostřednictvím obchodní politiky pokoušela ovlivnit italské směřování do Trojspolku.

Dalším konfliktem byla obchodní válka mezi Francií a Švýcarskem v letech 1892-1895 (viz Conybeare 1987: 189 a násl.). Švýcarsko nemělo všeobecné clo do federální ústavy v roce 1848. Pak byl zaveden nízký národní tarif do roku 1891. Protože se blížilo vypršení platnosti smlouvy s Francií, rozhodla se vláda stanovit vyšší celní sazby. Dalšími důvody bylo posílení příjmů centrální vlády, ale i explicitní zahájení politiky podpory švýcarského průmyslu. V roce 1892 Švýcarsko odmítlo poskytnout Francii nižší celní sazby jen za příslib nižších sazeb v rámci Mélinova sazebníku a vneslo další požadavky. Francie je odmítla, protože v rámci systému doložky nejvyšších výhod by se jakékoliv koncese Švýcarsku rozšířily na její ostatní obchodní partnery. Švýcarsko reagovalo zavedením retaliačních cel, což vyprovokovalo aplikaci maximálních sazeb v rámci Mélinova sazebníku vůči Švýcarsku. Mnohem větší škody v důsledku narušení obchodu zaznamenala švýcarská ekonomika. Francouzský tvrdý postoj proti Švýcarsku byl výsledkem obav z rozvoje průmyslu ve Švýcarsku a Belgii ale i skutečnosti, že hlavním vývozem do Francie bylo švýcarské hedvábí přímo konkurující politicky silnému tradičnímu francouzskému odvětví (viz Conybeare 1987: 189 a násl.).

Posledním příkladem obchodního střetu z tohoto období byl konflikt mezi Německem a Ruskem v letech 1893-1894 (srov. Conybeare 1987: 192 a násl.). Rusko mělo po celé 19. století zavedena velmi vysoká autonomní cla, jejichž cílem byl jak hospodářský rozvoj, tak především dosažení příjmů pro státní pokladnu (Munting 1996: 335). Vyjednávání o obchodní politice nepovažovalo za nutné vzhledem k tomu, že bylo tradičním vývozcem primárních produktů, které

čelily jen nízkým clům. Protekce vlastního rozvíjejícího se průmyslu rostla stabilně od poloviny století a dále se zvyšovala v 70. a 80. letech 19. století (Pollard 1999: 64). Hlavním důvodem byl otevřeně nacionalistický cíl dosažení národní průmyslové soběstačnosti. Vztahy mezi Ruskem a Německem byly tradičně dobré, postupně se však začaly zhoršovat. Politika císaře Viléma byla formulována s ohledem na silnou junkerskou lobby (typicky majitelé rozsáhlých velkostatků ve východním Prusku), která požadovala zvýšení cel na ruské suroviny a potraviny. Rusko na druhou stranu zvedlo cla na německé dovozy železa, oceli a chemické produkty. Dohoda z roku 1894 byla podle Conybeara jednoznačnou prohrou Ruska. Dosáhlo pouze stejných sazeb, které Německo poskytovalo ostatním partnerům, naopak ruská strana poskytla Německu doložku nejvyšších výhod a tudíž i koncese aktuálně poskytnuté francouzským průmyslovým dovozům (v rámci zahraničněpolitického sblížení obou zemí). Následný růst obchodu mezi Ruskem a Německem jasně odhalil zranitelnost ruské obchodní pozice. Ruská agrární ekonomika s geograficky koncentrovanými exporty byla v silné nevýhodě. Zatímco ruská poptávka po německých dovozech byla silně neelastická (neexistoval domácí ani dostupný zahraniční substitut), Němci mohli bez větších těžkostí zemědělské dovozy z Ruska nahradit odjinud, nebo i domácí produkcí, na což agrární lobby velmi talčila. V letech 1890-1895 klesl podíl Ruska na německých dovozech pšenice z 52 na 30 %, zatímco podíl USA vzrostl ze 4,5 na 31 % (Conybeare 1987: 195). Rusko mělo značné přebytky obilí, a pokud nedokázalo prodat do Německa, muselo prodat přes Německo, což jeho pozici v obchodě dále komplikovalo. Obchodní střet, který Rusko samo vyvolalo, tak znovu jasně ukázal pokračující význam geopolitických determinant v mezinárodním obchodě.

Je ale vhodné upozornit na to, že od 80. let 19. století docházelo v Rusku k rychlému růstu průmyslové produkce, opírající se vedle obrovských surovinových zdrojů a velkého trhu o silnou podporu státu (protekcionalismus – výnosy z cel představovaly 30% příjmů státu), monopolistické a kartelové politiky. Cílem bylo logicky relativní posílení mocenské pozice země a udržení politického statu quo. Výsledky byly významné: v roce 1913 produkovalo Rusko více oceli než Francie, mělo řadu moderních strojírenských podniků, zároveň bylo největším světovým vývozcem pšenice (Munting 1996: 336).

Jak je vidět již z těchto stručně naznačených příkladů, reálná obchodní politika konce 19. století, ale v mnoha ohledech ani jiných období tzv. liberálního obchodního řádu, neměla co se týče povahy obchodních politik, ale zejména jejích cílů (zajištění bezpečnosti, soběstačnosti, maximalizace bohatství jako zdroje moci a sledování relativních hospodářských zisků), s tezemi klasické anglické politické ekonomie mnoho společného. V následující části sledující prosazování „politiky volného obchodu“ v regionech, které se dostaly pod přímou politickou nebo vojenskou kontrolu průmyslových ekonomik v 19. století, podle našeho soudu doplní obraz mezinárodního obchodního režimu 19. století o zásadní aspekt, o jehož relevanci pro vývoj hospodářských a politických vztahů ve 20. století a v současnosti nemůže být pochyb.

12. IMPERIALIZMUS VOLNÉHO OBCHODU V ASII, AFRICE, BLÍZKÉM VÝCHODĚ A LATINSKÉ AMERICE

Evropským imperialismem 19. století máme obecně na mysli proces přeměny impéria obchodních stanic na impérium teritoriální kontroly. Je zřejmé, že v tomto procesu hrála roli řada faktorů – zejména strategické a bezpečnostní úvahy, nebo silná „path-dependence“, kdy aktéři prostě reagovali na vývoj nastartovaný jejich dřívějšími akcemi. Zatímco u impéria obchodních stanic byl podíl na obchodu a kontrola obchodních tras především nástrojem k dosažení strategických cílů soupeření v Evropě, u teritoriálních impérií je situace ještě výrazně složitější. Jak se ukázalo, skupiny angažované v budování a udržování impéria disponovaly vlastními zájmy – zejména ve snaze o dosažení a udržení příjmů a aristokratického životního stylu – které mnohdy znesnadňovaly efektivní kontrolu a řízení impéria z Evropy. Teritoriální impéria mnohdy vznikala v důsledku jen částečně předvídaného a cíleného vývoje, v němž hrály roli domácí zájmy, zájmy úředníků a jejich klientů i místní (asijské) aktéři. My se pokusíme zaměřit pouze na problematiku zapojení nejvýznamnějších mimoevropských zemí do obchodního systému spojovaného s hegemonií Británie a některé, pro nás významné, hospodářsko-politické souvislosti.

Nejvýznamnější oblastí zájmu Británie v Asii byla pochopitelně Indie. Britská EIC získala po vítězství nad Mughály u Baxtaru (1764) právo výběru daní v Bengálsku a potvrdila proces přechodu z obchodního impéria na politickou správu (od 1773 sídlí v Kalkatě generální guvernér). Cílem EIC byl však především zisk pro vlastní představitele a domácí akcionáře, usilovala proto o minimalizaci kapitálu směřujícího z Británie do investic a správy v Indii. Šlo jí naopak o dosažení zisku v Indii a jeho následnou repatriaci do Británie (optimálně v hotových penězích) – exporty z Indie měly být financovány právě z bengálských daní (Maddison 2007: 119). Obrovské náklady správy a obrany zatěžovaly spravované území, lokální (Brity kontrolované) administrativy si půjčovaly na hrazení závazků EIC (srov. Pollard 1999: 84).

Maddison (2007: 128) identifikuje dva hlavní důvody rozvratu indického průmyslového sektoru. První z nich bylo zlikvidování mughálského imperiálního dvora ve století po bitvě u Palásí (1757) a rovněž eliminace domácí aristokracie v jednotlivých regionech. Místo těchto elit představujících značnou poptávku po domácích luxusních látkách a oděvech, špercích, obuvi dekorativních a tradičních zbraních nová elita (úředníci a pracovníci EIC) poptávala evropské oděvy, zbraně, potraviny a nápoje.

Druhým důvodem byl nástup vývozu mechanizované textilní produkce z Británie po roce 1815. Jak jsme uvedli výše, britský tovární průmysl na produkci bavlněného textilu obrátil tradiční obchodní tok a Indie byla v důsledku britské správy otevřena pro dovoz britské oděvní produkce. Z 800 tis. yardů látek v roce 1815 se dovoz zvedl na 51 milionů yardů v roce 1830 a miliardu yardů v roce 1870 (Bairoch 1980: 34). Jak upozorňuje Pollard (1999: 85), neznamenalo to konec domácí produkce, protože velká většina spotřeby bavlněného textilu byla kryta vlastní výrobou ve vnitrozemských a vesnických dílnách. Tam, kde ale existující infrastruktura umožnila konfrontaci strojní výroby Británie s místní produkcí (výjimkou jsou špičkové látky s vysokým podílem ruční práce), byl výsledek jednoznačný a export do Británie ve většině kategorií tohoto průmyslu ustal. A to samozřejmě bez ohledu na radikální změnu britské obchodní politiky, která se z agresivního protekcionismu stala politikou volného obchodu.

Místo bavlněného textilu se hlavními exporty Indie do Evropy stalo indigo, čaj a juta. Exportem do Asie pak rýže a hlavně opium, které v roce 1830 představovalo 33 % vývozu (Pollard 1999: 85-86). Britská kontrola Indie prostřednictvím EIC se postupně stále více formalizovala. Společnost ztratila monopolní práva na obchod s Indií v roce 1813 – v tomto období již její politikou nebyla snaha o monopolizaci obchodu s Indií ani v Indickém oceánu. Obchod s jižní Asií byl

z britského pohledu ponechán volné soutěži podnikatelů a obchodníků. Začalo tak další období ekumenického obchodu v této oblasti. Je samozřejmě významné, že tato politika nejlivnější evropské země byla nastolena v období, kdy Británie nejen disponovala technologickou převahou a značnou konkurenceschopností svých výrobků, ale dominovala oblasti zahraničních investic a měla nejrozvinutější finanční a komerční infrastrukturu. Stejně důležitý byl fakt, že velká část obchodu byla realizována britskými dopravci na britských lodích. Mnoho ostatních lodí bylo britské výroby. Volná mezinárodní obchodní soutěž akceptovaná Británií tak měla v daném politickém a historickém kontextu jasného vítěze. A byla to britská vláda, která se nejvíce zasloužila o to, aby oblast otevřená volné soutěži byla co největší.

Kdyby Britové připustili celní ochranu pro indickou produkci, bylo by zřejmě možné rychleji adaptovat nové technologie na místní podmínky, místo toho britská produkce proudila na indický trh bez cel (Maddison 2007: 128). Na to usuzujeme vzhledem k vývoji v pozdějším období. Už ve 20. letech 20. století směřovala většina dovozů bavlněného zboží do Indie z Japonska – britská politika se proto změnila. Od roku 1934 došlo k zavedení vysokého cla na dovoz bavlněného plátna (50% hodnoty) s preferenční sazbou pro Británii. Domácí indická produkce tak pokrývala jen 20% domácí spotřeby v roce 1913, ale 76% v roce 1945 (v důsledku narušení obchodních toků válkou). Mnohem rychleji než průmysl zpracování bavlny rostl průmysl výrobků z juty (v okolí Kalkaty), který nekonkuroval britské produkci.

První moderní ocelárna společnosti Tata (v Biharu) byla založena v roce 1911, později než tomu bylo v Číně (1896) a Japonsku (1898) (v obou případech šlo o projekty vlád těchto zemí). Indickému průmyslu podle Maddisona (2007: 129) prospěl nacionalisticky motivovaný bojkot britského zboží od roku 1905; po světové válce se vláda snažila o zavedení cel za účelem ochrany domácí průmyslové produkce (od roku 1921). Britské zájmy však kontrolovaly indický průmysl přes ovládnutí bankovního sektoru – v roce 1913 ovládaly zahraniční banky více než tři čtvrtiny celkových vkladů v indické ekonomice (v 18. století existovaly silné domácí, indické bankovní domy).

Britská východoindická společnost byla definitivně zrušena v roce 1858 po rozsáhlém povstání Indů v armádě EIC. Povstání z roku 1857 ohrozilo pozice EIC v severní Indii a zasáhlo státy Uttarpradéš, Bihár, Madhajapradéš a Dillí. Britské protiútoky měly mnohdy charakter tvrdé odplaty, počet indických obětí lze odhadnout na 100 tisíc (viz Dalrymple 2009). V roce 1858 se po reorganizaci správy i armády stala Indie oficiálně součástí britské říše (Strnad a kol. 2003: 531).

Británie a Francie rychle rozšiřovaly svá teritoriální impéria. Zatímco Británie se zmocnila dále Malajsie a Barmy, Francie získala kontrolu nad Kambodžou, Laosem a Kočínčinou. Neutrálním zůstal Siam, který pak představoval nárazníkové pásmo mezi hlavními rivaly.

Hospodářsky nejzajímavější kolonie si udrželo v Asii Nizozemí (Jáva, Sumatra, Borneo). Hlavní roli hrál ostrov Jáva, který se dostal pod jeho kontrolu v roce 1757. Nizozemská VOC zbankrotovala v roce 1799 – významně k tomu přispěly značné náklady na správu Jávy. Během napoleonských válek byla s ostatními koloniemi v jihovýchodní Asii zabrána Brity. Ti ji vrátili v roce 1816 Nizozemí, které založilo novou výhradní obchodní společnost (Nizozemská obchodní společnost - NHM od 1824) pro správu a monopolní obchod s Indonésií. Po potlačení rozsáhlého povstání proti evropské nadvládě byl zaveden v roce 1830 tzv. kultivační systém. Místní zemědělci byli v rámci něj povinni vydělit část své půdy pro pěstování exportních komodit (káva, cukr, tabák), kterou vykupoval obchodní monopol NHM za pevně stanovené, uměle nízké ceny. Obvyklé bylo využití nucené práce, domorodé obyvatelstvo bylo připoutáno k půdě a mělo zakázaný pohyb mezi vesnicemi (Maddison 1989). Oficiálním cílem politiky byl transfer prostředků z kolonií do Evropy (Zanden 1996: 84-85), zhruba polovina příjmů nizozemské správy Indonésie byla odváděna vládě v Evropě. Nizozemská správa se angažovala především v produkci cukru a kávy a prodávala

monopolní práva na pěstování opia. Systém byl pro místní populaci problematický také tím, že v období neúrody a při nízkých výkupních cenách exportních komodit vedl k hladomorům. Koloniální autority přitom nedovolovaly zemědělcům přejít na produkci potravin, celkově pak životní úroveň obyvatel Indonésie během období nizozemské správy v zásadě stagnovala (srov. Ricklefs 1991: 119 a násl.). Systém byl reformován v roce 1870 do podoby, kterou Maddison (1989) nazývá plantážní ekonomikou. Nizozemské autority se rozhodly dále rozvinout hospodářské příležitosti Indonésie (v období po vybudování Suezského kanálu a rozvoji kapacit parolodní přepravy) a otevřely Indonésii svým soukromým investorům. Do teritoriálního impéria byly v té souvislosti začleněny Sumatra, Borneo a Celebes (Maddison 2007: 135). Základním modelem byl dědičný pronájem plantáží v Indonésii soukromým zájemcům na dobu 75 let. Nizozemská populace rychle rostla. Přestože Maddison (2007: 137) hovoří o ekonomicky racionálnější a politicky férovějším systému správy a rozvoje kolonie, je třeba jej až do zisku nezávislosti (1949) považovat za jednoznačně vykořisťovatelský. Průměrná životní úroveň se během období existence plantážové ekonomiky (1870-1939) zvýšila z 654 na 1169 USD (z roku 1990, viz Maddison 2003: 558, 560). V guldenech (z roku 1928), které využívá tabulka 73 došlo k nárůstu mezi lety 1870 a 1939 z 54,9 na 98,1 – v roce 1934 dosahoval příjem na obyvatele jen 84,5 guldenů (přepočten dle Maddison 2003: 560 a 2007: 134). To vše při vědomí mnohem rychlejšího růstu příjmu nizozemského obyvatelstva, které dosáhlo v roce 1929 asi 50 krát vyšší životní úrovně než původní obyvatelstvo. Nizozemská správa využívala duální administrativy, kdy vedle vlastních úředníků využívala aparát sestavený z původní domorodé aristokracie. Nizozemí Indonésii ztratilo velice snadno v roce 1942 v důsledku japonského vpádu. Po ukončení druhé světové války (1945-1949) však (za účasti britských sil) vybojovalo další ze série krutých koloniálních válek s obrovskými ztrátami na životech vojáků i civilního obyvatelstva (viz tabulka 77).

Tabulka 74: Podíl na příjmech v Indonésii podle etnických skupin (obyvatelé v tisících; příjem na obyvatele v guldenech 1928; podíly v procentech)

	Původní obyvatelstvo		Číňané a ostatní Asiaté		Evropané		Celkem		Podíl Asiatů	Podíl Evropanů
	Populace	Příjem	Populace	Příjem	Populace	Příjem	Populace	Příjem		
1700	13 015	47	80	156	7,5	1 245	13 103	48,4	1,9	1,4
1820	17 829	49	90	193	8,3	2 339	17 927	50,8	1,9	2,1
1870	28 594	50	279	187	49,0	2 163	28 922	54,9	3,3	6,7
1913	49 066	64	739	240	129,0	3 389	49 934	76,2	6,0	11,5
1929	58 297	78	1 334	301	232,0	4 017	59 863	98,2	6,8	15,8

Maddison 2007: 134.

Tabulka 75: : Komoditní export Indonésie ve stálých cenách (tisíce guldenů z 1928)

	1830	1870	1913	1928	1937
Cukr	995	21,747	217,848	375,796	167,372
Čaj	-	3,140	37,430	98,210	94,062
Chinovník	-	2	5,561	4,866	128,235
Kaučuk	-	0	8,497	278,050	522,605
Palmový olej	-	0	15	9,197	62,725
Káva	13,824	61,121	20,450	80,935	69,862
Tabák	359	11,930	119,383	95,823	66,689
Kopra	-	-	49,776	106,490	117,003
Pepř	-	-	27,618	42,870	54,957
Kukuřice	-	-	3,962	12,950	17,241
Cassava	-	-	3,563	33,775	85,670
Ropa	-	0	24,720	108,482	187,625
Cín	-	17,688	74,088	96,555	108,440
jiné	11,949	53,813	102,795	233,027	291,719
Celkem	27,127	169,441	695,706	1,577,026	1,974,205

Maddison 2007: 135.

Tabulka 76: Vybrané nizozemské koloniální války

	Jávská válka	Válka se sultanátem Aceh (Sumatra)	Japonská kampaň	Indonéská národní revoluce
Období	1825-1830	1873-1904	1941-1942	1945-1949
Zabití Nizozemci a jejich spojenci	15 tis. (7 tis. Evropanů)	37 tis.	2 383 (59 733 zajatých)	7 428 (z toho 1200 Britů)
Zabití ozbrojenci nepřátel	20 tis.	60 až 70 tis.	671	45 až 100 tis.
Zabití civilisté	200 tis.	-	-	25 až 100 tis.

Moor, Vesseling 1989: 52; Vickers 2005: 13; Groen 1993; Reid 1974.

Čínský obchod za vlády dynastie Ming (1368-1644) se vyznačoval přísnou regulací a podřízením politickým a bezpečnostním cílům v rámci velmi rezervovaného přístupu konfuciánské správy k obchodu a komerci. Institucí, která dominovala obchodu mezi Čínou a ostatním světem, byla idea směny tributu podřízenými zeměmi konfuciánského asijského světa za dárky ze strany nadřazeného čínského impéria (srov. Fairbank 1953: 27-29). I když zejména v jižních mořích byl tento systém uplatňován v jednotlivých obdobích různě důsledně, nebyl v zásadě nikdy opuštěn a vždy existovala reálná možnost, že bude důsledně vynucován. Tím pak byl vyslán signál domácím i cizím business skupinám o jejich roli a zařazení v čínském systému správy i pozici ve společnosti. Je pozoruhodné, že relativně silná regulace obchodu byla typická pro období politické stability a bezpečí. Jak upozorňuje Chan (2008)²³ obchod byl uvolňován slábnoucími a ohroženými politickými režimy, a to tehdy když bylo třeba z výnosů z cel a jeho zdanění navýšit rozpočty na obranu říše. V opačném případě – v období stability - byl jasně preferován tributární obchodní systém, jehož cíle byly zahraničně politické a symbolické.

²³ Platilo to nejen pro období dynastie Ming, ale i éru vlády dynastie Sung (960-1279, padla v důsledku dobytí Číny Mongoly) (viz Chan 2008).

Období vlády dynastie Ming skončilo v důsledku dobytí ze strany pasteveckého a částečně nomádkého etnika Mandžůů v 17. století. Mandžuoové přijali v roce 1635 pečeť mongolských chánů a přihlásili se k nástupnictví mongolské dynastie (Jüan) jako dynastie Čching (Ebrey 2010: 220 a násl.). Nájezdy na severní Čínu začaly v již roce 1644, slábnoucí režim Ming dokonce pozval Mandžui na sever země, aby pomohli potlačit povstání, ti se ho zmocnili. V 80. letech 17. století potom zlomili odpor lojalistů (Ming) v jižní Číně a získali celou zemi.

Pokud jde o správu země, přijali čínskou administrativu, udrželi si však vlastní kulturní identitu. V bezpečnostní politice se soustředili na definitivní zlikvidování hrozby nomádkých vpádů, vedli vůči nim agresivní politiku a vyhladili nejvýznamnější kmenový svaz – Džungary. Čína pod Čching neformálně ovládla Koreu, Barmu, Siam a Vietnam (do ovládnutí většiny z nich evropskými státy) – Findlay s O'Rourkem (2007: 290) hovoří o Pax Manchuriaca. Došlo k výraznému nárůstu populace a rozšíření hranice kultivace včetně zavedení nových plodin z Amerik. Politická a vojenská orientace na severní hranici a problematiku nomádké hrozby mohla být jednou z příčin špatného odhadu a nedůsledné politiky v oblasti jižních moří, která pak přispěla k pozoruhodnému kolapsu impéria v konfrontaci s vlivem a silami industrializovaných západních zemí.

Politické a kulturní souvislosti obchodu v jižních čínských mořích si podle nás zaslouží pozornost, protože se jednalo o místo střetu řady tradic obsahující velmi odlišné přístupy k obchodu a komerci v daném období. Nejvýznamnější obchodní komunitou Číny angažovanou v mezinárodním obchodě byly Hokkien z jižní Fujian, kteří působili nejvýrazněji v Manile a Nagasaki. V důsledku politiky Ming, ve které mandžuská dynastie Čching pokračovala, byl obchod mimo rámec tributního systému problematický, ne-li nelegální. Důležitou roli proto hrály entrepôts mimo čínskou pevninu, kromě Manily, Nagasaki a Okinawy také v Siamu a na Tchaj-wanu. Čínští obchodníci však nevytvořili síť, jako tomu bylo v případě křesťanů, muslimů a hinduistů. Protože byly čínské obchodnické komunity odříznuty od politické moci, nemohly pochopitelně čekat podporu při budování impéria obchodních stanic, jako tomu bylo v případě některých jejich konkurentů, ale ani podporu a ochranu obchodních komunit (viz Gungwu 1993: 401-402). A co více, čínské politiky vůči těm, kdo se zapojili do mezinárodního obchodu, vedly často k vysídlování kupců a jejich nucenému setrvání v zahraničí.

Branou pro námořní tributární obchod se stal Kanton, odkud tributární mise vyrážely na cestu do hlavního města (Nanking, Peking) – ostatní pobřežní města budovala - místo přístavní infrastruktury - pevnosti, které měly zabránit pašování zboží na kontinent (Gungwu 1993: 406).

Za pozoruhodný příklad nastavení obchodní politiky v rámci tributárního systému je možné považovat obchodní režim mezi Čínou a Siamem. V Siamu byl mezinárodní obchod královským monopolem, do Číny muselo zboží vstoupit jako tribut, který byl kompenzován dárky. Siamská královská monopolní obchodní společnost byla přímo součástí systému státní pokladny. Nakupovala exportní zboží od obchodníků a přeprodávala je cizincům, vybírala exportní i importní cla a měla právo nakoupit dovážené zboží za cenu, kterou si sama zvolila. Curtin uvádí, že královští úředníci byli sami kupci (náleželi k etniku Gudžarátí, nebo byli čínského původu) (Curtin 1984: 169 a násl.).

Od poloviny 17. století zavedla nová dynastie Čching (u moci 1644-1912) přísné regulace včetně velikosti lodí a posádek, či zakázaných typů dovozu a upravovala i postupy řízení s císařskými celníky (Zhang 1933: 118). Soukromý obchod byl striktně zakázán – etablovala se však pohodlná fikce – kdy zboží nad rámec tributu bylo považováno za balast, který mohl být odprodán v Kantonu. Jelikož tributární mise putovala po pevnině z Kantonu do hlavního města, bylo povoleno lodím vrátit se zpět do Siamu pro údržbu, než mise dorazí zpět do Kantonu. Na takovou cestu ale lodi potřebovaly balast – náklady zboží oficiálně vykazovaného jako balast byly významnější, než objem tributárního obchodu (omezeného na tři mise ročně).

Velmi problematické byly vztahy mezi Čínou a Japonskem, do kterých evropští obchodníci významně zasáhli. Už když Ming (dynastie 1368-1644) omezili obchod mezi Japonskem a Čínou (dovoz stříbra z Japonska za čínské hedvábí) na tribut, Japonci neakceptovali podřízené postavení a pronikali na čínské pobřeží jako piráti i pašeráci. Čínská oficiální politika měla dramatické dopady na komunitu čínských obchodníků, kteří v důsledku zhoršování politických vztahů měli problémy jak v Číně, tak po příjezdu do japonských přístavů (Kwan-wai 1975). Situaci dále znepráhlednila válka o moc v rámci Japonska. Gungwu (1993: 415) uvádí, že to byli pánové z Kjúšú, kdo měli zájem na udržení neoficiálního obchodu při životě. Japonské a čínské obchodní komunity se pak spojovaly k nájezdům na čínské pobřeží, čímž velmi zneklidňovaly čínské autority (Chan 2008). To přinutilo slábnoucí Ming ke zrušení obecného zákazu obchodu (1567), ten ale nadále zůstal pro Japonce. Čínští obchodníci z Japonska se navíc nemohli vrátit zpět do země. Ze zákazu přímého obchodu mezi Čínou a Japonskem těžili Portugalci v nově ustavené obchodní bráně do Číny – v Maccau. Čínská obchodnická komunita Hokkien se pak musela spokojit se závislostí na Portugalcích - v Maccau a v několika jejich malých obchodních a misionářských centrech v japonských přístavech. „Japonští piráti“ (většina z nich byla zřejmě čínského původu) kromě pokračujících nájezdů na čínské pobřeží zaútočili v roce 1574 na španělskou Manilu – jejich porážka potěšila čínské úředníky, kteří navštívili Manilu a povolili omezený objem španělského obchodu s Čínou (Kwan-wai 1975). Gungwu (1993: 412) upozorňuje na to, že čínské úřady nejevily žádný zájem o rozsáhlou čínskou obchodní komunitu v Manile a daly tak jasně najevo, že Číňani (čínské obchodníky) mimo území říše nejsou pod jejich politickou ochranou a jsou zanecháni svému osudu. Jejich komunita v Manile dosáhla v roce 1603 již počtu 25 tisíc lidí – po sporu se španělskými autoritami jich zůstalo naživu jen tisíc. Do 20. let 17. století se ale jejich počet zvýšil opět na 30 tisíc. Autority v Manile se rozhodly pro politiku jejich kontroly (vyčlenění zvláštní monitorované osady) a omezení jejich oficiálního počtu na 6 tisíc (Borao 1998).

Nizozemci dorazili na Kyushu na začátku 17. století – poté co Tokugawové převzali moc (období tzv. šógunátu). Šóguni nejprve rozpoznali význam čínsko-japonského obchodu a podnikli kroky jak omezit roli evropského zprostředkování v rámci něj. Zahájena byla další krátká epocha čínsko-japonské spolupráce, kdy významnou roli hrála čínská rodina Zheng a její obchodní impérium se zakladnou na Tchaj-wanu, která proslula bojem proti etablování dynastie Čching na jihu Číny (byli hlavní silou Ming loajalistů). Na japonské straně šógun zavedl politiku podpory japonským obchodníkům. Původně vstřícná politika vůči Portugalcům (jejich étos vojenské aristokracie konvenoval s japonskými kulturními hodnotami) i Nizozemcům se z důvodů vnitřní politiky radikálně změnila uzavřením Japonska. Portugalci (obchodníci a misionáři) byli vyhoštěni, od roku 1641 bylo otevřeno jen Nagasaki pro omezený počet čínských a několik nizozemských lodí (Zhang 1933: 110). Mimořádně ostražitý byl režim šógunátu vůči katolickým obchodníkům a snaha o izolaci tohoto náboženského a kulturního vlivu byla jednou z hlavních příčin nevraživosti vůči cizím obchodníkům. Když odpor Zheng proti mandžuské dynastii Čching v roce 1683 zkolaboval, připlulo do Japonska z Číny v roce 1687 na 100 lodí. To bylo pro japonské autority neakceptovatelné – pro čínské obchodníky vybudovali čtvrť a rozhodli o zavedení limitu na počet lodí, které mohly v Japonsku přistát (Gungwu 1993: 420).

Jak je vidět z uvedených příkladů, jak v případě Číny tak Japonska byly potenciální hospodářské zisky z mezinárodního obchodu zcela podřízeny politickým a bezpečnostním zájmům. Obchod byl vnímán jako problematický zdroj zisků a bohatství, povolován byl tehdy, pokud jeho omezení či zákaz měl nezamýšlené důsledky v podobě bezpečnostních rizik. Kontakty s cizinci byly omezeny na nutné minimum. V případě soběstačné Číny – obrovské politické a hospodářské síly - byl hlavní význam obchodu vnímán v symbolice potvrzování nadvlády říše nad konfuciánským světem. Tributární systém byl řadou zemí postupně vnímán stále více jako urážlivý a generoval

napětí (srov. Peyrefitte 1992: 487 a násl.). Pokud jde o jeho percepci západními státy v 19. století – zejména Británií, Francií a stále významněji i Spojenými státy – ta se měnila s tím, jak se vyvíjel charakter impéria. V době komerčního kapitalizmu byla (pragmaticky) pozitivně vnímána jakákoliv příležitost dosažení zisku. Tributární systém přijímání darů převyšujících svou hodnotou vlastní tribut byl obchodníky akceptován. V období rychle rostoucího sebevědomí západních států, potvrzujících si při rozšiřování teritoriální kontroly jednotlivých asijských regionů svou jasnou převahu ve vojenské síle, přestal být vnímán jako danost (Greenberg 1969: 75). Jakmile se západ začal vymezovat jak vůči dopadu na objem obchodu, tak symbolické rovině tributárního systému, bylo jen otázkou času, kdy bude nové rozložení sil mezi velkými asijskými říšiemi a industrializovaným západem otestováno.

Zájmem Británie – stejně jako ostatních evropských mocností, které se pokoušely o zisk vlivu v asijském obchodním systému - bylo pokud možno minimalizovat množství peněz, které proudily z mateřských zemí jako platba za asijské zboží (srov. Chaudhuri 1978: 153 a násl.). Využívaly řady nástrojů k omezení potřeby exportu stříbra, mezi tradiční patřilo využívání indického zboží (typicky bavlněné oděvy) jako platby za koření v Indonésii a pak směnu koření za čínské zboží. Přesto jak do Indie, tak do Číny proudilo z Evropy značné množství stříbra, které představovalo základ monetizace obou říší a mělo pro ně strategický význam. Problém plateb stříbrem za indické zboží vyřešila z pohledu Británie strojná textilní produkce, která obrátila tok průmyslového zboží do Indie. Problém obchodu s Čínou, odkud Británie i ostatní země poptávaly tradičně hedvábí, porcelán, ale v 19. století především čaj, byl ten, že Evropa měla stále málo co nabídnout jako protihodnotu (srov. Ward 1994). I díky striktní obchodní regulaci byla jediná významná obchodní komodita, o kterou měla Čína zájem, stříbro (Flynn, Giráldez 2002).

Neochotu Británie financovat asijský obchod stříbrem zásadně nezměnila ani prosazovaná politika volného obchodu. To je také jedna z indicií, že volným obchodem byl myšlen volný přístup na trhy, nikoli nutně opuštění řady tezí spojených s merkantilizmem.

Pro Británii byla situace složitější, protože přechodem na zlatý standard – k jehož ustavení přispělo právě odčerpání stříbra v důsledku deficitu s Asií - bylo třeba stříbro pro asijský obchod nakupovat (srov. Eichengreen 1998: 6-7). Problém s financováním indické správy byl vyřešen politikou, kdy ovládané území vydržovalo veškeré náklady spojené s jeho řízením, bezpečností a vydržováním britských úředníků a vojáků z místních daní. Problém odlivu stříbra do Číny byl nakonec vyřešen exportem indické produkce opia. Objem exportu do Číny vzrostl z 15 tun v 1730 na 900 tun v roce 1820. Dovoz opia do Číny byl zakázán v roce 1799, v roce 1810 již bylo zakázáno i jeho užívání (Li, Fang 2013: 191; Fu 1966: 380). Obchod tak probíhal prostřednictvím pašování soukromými obchodníky, kteří zboží nakoupili od EIC v Bengálsku a dostali ho do Číny obvykle díky uplácení místních úředníků. Čína proti obchodu opiem silně protestovala a v roce 1838 zvítězil tvrdý postup.

Mandarínský úředník Lin Zexu oblehl Kanton a zničil uskladněné opium. Britové využili tohoto kroku k odvetě – vyslali v roce 1840 expedici z Indie, obsadili Kanton a další pobřežní města a postupovali do nitra Číny. Převahu britských sil dokládá i skutečnost, že se EIC během kampaně ani nepotřebovala obrátit na britské námořnictvo pro asistenci. V roce 1842 požádala Čína o mír a byla uzavřena dohoda z Nankingu (viz Greenberg 1969: 196-205). Obsahovala britské odškodné za zničené zboží a náklady války, odpuštění britských dluhů, otevření pěti přístavů mezinárodnímu obchodu, rovné postavení cizích obchodníků a čínských úředníků, extrateritoriální práva a základnu Hongkong naproti Macau, nedaleko Kantonu (Zhang 1933: 131). Podobná privilegia si vynutili i Francouzi a Spojené státy.

Smlouva, která byla v naprostém rozporu s tradiční čínskou politikou striktní regulace obchodu a pronikání cizinců do země, byla z čínské strany porušována. Záminkou pro další konflikt bylo zajetí pirátské lodi Arrow s proslulou britskou registrací čínskou správou (1856). Britský konzul požádal o propuštění posádky a omluvu. Situace využil guvernér Hongkongu k ostřelování Kantonu. K britské intervenci se připojili Francouzi, expediční síly obsadily Kanton a postupovaly do vnitrozemí. Podepsána byla smlouva z Tientsinu (povolovala přístup cizích obchodníků i do Pekingu a jejich volný pohyb), která byla Čínou porušena. Další expedice britských a francouzských sil dosáhla Peking a snadno porazila čínské síly v menších střetnutích. Čína uznala porážku, potvrdila předchozí smlouvy, otevřela oficiální opiový obchod a akceptovala zásadní změnu své obchodní politiky, kdy jí byly stanoveny maximální importní cla ve výši 5 % hodnoty zboží (Hanes, Sanello 2002). Největší světová ekonomika byla tímto zapojena do liberálního mezinárodního obchodního režimu. V důsledku řady příčin domácího i mezinárodního politického a hospodářského charakteru se snížil mezi lety 1820 a 1870 počet obyvatel země z 381 na 358 milionů a podíl na světovém produktu z 32,9 % na 17,2 % (Maddison 2001: 241, 548). To v době nevídaného tempa růstu hospodářské produkce i počtu obyvatel západního světa.

Britský obchodní režim v jihovýchodní a východní Asii získal v průběhu 19. století nový charakter. Cílem byl vliv bez koloniální vlády, neformální impérium, které bylo kontrolováno bez přímého užití síly, jejíž komfortní dispozice byla však nutnou podmínkou k jeho fungování (k významu neformálního impéria pro Británii viz Gallagher, Robinson 1953).

Curtin (1984: 241) hovoří o vládou spravovaných obchodních entrepôts (Singapur, Hongkong), které sloužily jako námořní základny a bezpečné sklady i shromaždiště surovin pro Evropu. Významným příkladem byl Singapur jako součást „Straits Settlements“ (dále Malakka, Penang, Dinding - základ pozdější Malajsie). Z pohledu mezinárodního obchodního režimu je velmi důležité, že přístav a základna nesloužila k ochraně obchodu EIC, ale veškerého obchodu britského a toho spojenců. V praxi byl Singapur volný přístav, který se snažil o dosažení prosperity maximalizací obchodu ze všech zemí a regionů. Jednalo se tak na pohled o entrepôt typu obchodních městských států jihovýchodní Asie. Na druhou stranu však šlo o osídlení zbudované přímo k realizaci národních zájmů Británie v dané oblasti. A politika, která v období, kdy největší část obchodu byl vývoz a dovoz mezi Británií a ostatními zeměmi či obchod v rámci jejího formálního a neformálního impéria, odpovídala volnému obchodu (Cain, Hopkins 1980).

Když komodor Matthew Perry (USA) vplul v roce 1853 do zátoky Edo (dnešní Tokio), vládli šógunové z rodiny Tokugawů Japonsku již 250 let. Obavy z hospodářských, kulturních a náboženských důsledků kontaktů se západními barbary vyústily v posílení politiky uzavření Japonska (vykázání všech cizinců 1825 a zákaz kontaktu s cizinci 1842) (Satow 2006: 75;). Šógun disponoval mimo jiné kompletním monopolem na zahraniční obchod Japonska (Mauro 1993: 278). Snadná porážka hegemonu regionu Číny ze strany početně skromných, ale technologicky dominantních sil západních velmocí vedla k hledání odpovídající politiky (viz Jansen 1995: 126). Navázána byla spolupráce s Nizozemci – pořízena a v licenci vyráběna byla moderní děla, lodě a zřízena byla námořní akademie.

Japonskou odpovědí tak byla politika syntézy západních znalostí a východní morálky. Jejím výrazem byla i kompromisní politika kontaktu s cizinci, která měla být v platnosti, dokud zjevně technologicky zastaralé japonské síly neodstraní propast, která dělala hrdou říši zranitelnou. Otevřeny byly tři přístavy pro americké lodě, následně byla podepsána Dohoda o přátelství a obchodu mezi Japonskem a Spojenými státy (Harrisova dohoda) (Satow 2006: 31-34). Zpřístupněno bylo pak pět přístavů a navázány byly diplomatické kontakty, dohoda měla rovněž ustanovení týkající se obchodní politiky – stanovovala maximálně 5% clo a obsahovala doložku nejvyšších výhod. Stejná dohoda pak byla podepsána i s Británií a Francií (dohoda Ansei). Je na místě

upozornit, že se v případě smluv s Japonskem a dřívejší s Čínou (1844) jednalo o doložky nejvyšších výhod poskytnuté jednostranně, tedy ve prospěch USA. Zatímco asijské státy garantovaly poskytnout jakoukoliv výhodu, kterou poskytly kterémukoliv svému obchodnímu partnerovi také produktům z USA, jejich výrobky se podobnému zacházení na americkém trhu netěšily (srov. Eckes 1999: 26).

Jakmile cizinci dorazili, vzrostlo napětí. V období let 1860-1865 došlo k řadě útoků na Evropany. Hospodářská spolupráce vedla rovněž ke kolapsu měnového systému Japonska, který stanovoval arbitrární poměr zlata ku (doma produkovanému) stříbru ve výši 1:5, zatímco světová cena zlata byla mnohem vyšší – což vedlo k odlivu zlata ze země (Metzler 2006: 15). Japonci vyslali diplomatickou misi do Evropy, ve které požádali o zrušení dohod a obnovení izolace, ale nebyli vyslyšeni.

Neutěšená politická situace vedla k domácímu povstání proti šógunátu – součástí požadavků povstalců bylo vyhnání barbarů a předání moci císaři (vládl jen formálně – moc byla v rukou šógunů).

V roce 1863 došlo ke střetům japonských s britskými a francouzskými silami, který skončil žádostí o odškodnění Evropanů. Další neúspěchy na mezinárodní scéně již byly pro japonský režim neúnosné, v roce 1867 předal šógun moc do rukou nově nastupujícího císaře Macuhita (vládl jako Meidži).

V souvislosti s tímto krokem došlo k významné liberalizaci státu. Pravomoci získala legislativní tělesa obsazovaná dle schopností, jednat byly povinny s ohledem na zájem veřejnosti, zahraniční politika měla být vykonávána k realizaci zájmů národa. Po povstání reakčních sil byl v roce 1869 zrušen feudalismus.

Nový japonský režim následující po restauraci Meidži si kladl za cíl vyvést zemi z ponížení a zaostalosti. Šlo o vládu nacionální oligarchie, která usilovala o modernizaci a industrializaci země. Provedena byla pozemková reforma, došlo k mobilizaci pracovní síly pro průmysl, podporováno bylo studium západní technologie – to vedlo k rychlému růstu moderní průmyslové produkce (Landes 1999: 375 a násl.). Export v modernizovaných provozech produkovaného hedvábí se zvedl z 646 tun na 12,64 tisíc tun mezi lety 1868 a 1914. Produkce uhlí stoupla v letech 1875-1913 z 600 tisíc tun na 21,3 milionu tun. Obchodní flotila se zvětšila z 26 na 1514 lodí na parní pohon (1873-1913). Délka železnic narostla z 29 km na 11 400 km (1872-1914) (Yamamura 1977). Japonsko, jako nejzavřenější z významných ekonomik, tak bylo zapojeno do (prakticky) volného obchodu západní intervencí. Přesto nenásledovalo osud řady dalších nezápadních států a dokázalo rychle modernizovat. Základním rozdílem proti většině mimoevropských zemí byla politická stabilita a rychle provedené reformy politických a hospodářských institucí, které posilovaly jejich inkluzivní charakter (srov. Acemoglu, Robinson 2012: 296-297). Zároveň byly tyto změny prováděny koncepčně silnou vládou. Ohrožení západní civilizací - jež snadno srazila na kolena Čínu (hegemonu východní Asie, proti kterému se Japonsko s respektem vymezovalo po celé své dějiny) - vedlo k určitému semknutí národa kolem modernizačního národního projektu. Jak upozorňuje Waterbury (1999) státní podniky byly zakládány zejména v oblastech, které úzce souvisely s budováním vojenských kapacit. Výnosy z jejich privatizace byly přímo investovány do vojenských a námořních kapacit (které byly již v roce 1905 dostatečné k vítězství nad přední evropskou vojenskou velmocí - Ruskem). Přestože se modernizace týkala nejprve jen ostrůvků společnosti země a industrializace mnohdy drasticky dopadala na životní podmínky pracujících (v ještě větší míře, než tomu bylo v Evropě; viz Landes 1999: 380 a násl.), byla následně provázena relativně rychlou demokratizací země. V roce 1890 byl režim změněn na konstituční monarchii a postupně bylo rozšiřováno volební právo majetných obyvatel.

Zapojování mimoevropských vyspělých civilizací do liberálního obchodního systému se pochopitelně neomezovalo je na Asii. Podobně dokázaly evropské mocnosti získat vliv i nad jádrem muslimského světa. Příkladem ekonomiky, která vstupovala do 19. století s průměrnou životní úrovní obdobnou standardům západní Evropy, bylo Osmanské impérium. Od začátku století však z řady důvodů pokračoval ústup jeho politického a vojenského vlivu a proces dezindustrializace. Podle Pollarda (1999: 88) si udrželo jen tradiční řemeslné výroby (hedvábné oděvy, umělecké předměty z perel, zbraně z damascénské oceli, předměty z kůže) - především produkce bavlněných oděvů byla evropskou konkurencí zlikvidována. Politická a hospodářská slabost vedla k podepsání obchodní dohody s Británií (1838), která zemi otevřela cizím dovozům, omezila výši cel a poskytla řadu privilegií cizím obchodníkům, včetně jejich osvobození od místních poplatků a tarifů. Pollard (1999: 77-78) uvádí, že kontrakty mezi evropskými kupci a lokálními producenty vedly k podpoře primární produkce, jako byla surová bavlna a tabák pro export do Evropy.

Od roku 1854 začaly evropské státy poskytovat rozsáhlé půjčky osmanské vládě. Cizí obchodníci získali dokonce monopol na pobřežní obchod v impériu (1856). Již v roce 1869 byly dluhy osmanské vlády obtížně splatitelné a režim se ocitl na hranici kolapsu. Ze závazků vůči cizím věřitelům ve výši 76 milionů liber obdržela vláda jen asi polovinu a velmi málo bylo vynaloženo na produktivní investice. Řešení zahraničního zadlužení vedlo k postupnému růstu míry vlivu západoevropských států na osmanskou vládu, která vyústila v zapojení říše do neformálního britského impéria (Pollard 1999: 88). Velmi podobným vývojem prošla Persie – otevřená mezinárodnímu obchodu smlouvou s Británií v roce 1841.

Seriózním pokusem o modernizaci země prošel Egypt za Muhammada Aliho (v období 1805-1848). Nejvýznamnější ekonomika muslimského světa ztratila klíčovou roli v oblasti nejprve ve prospěch Benátek a pak západní Evropy. V roce 1798 byl Egypt obsazen Napoleonem, následně se dostal pod kontrolu Británie, která ho vrátila formálně slábnoucímu osmanskému impériu (srov. Hotmar 1989). Jedním z výstupů dohod mezi Británií a Osmany z let 1809 a 1820 bylo omezení cel v říši na 3% a tím i znemožnění politiky ochrany budovaného průmyslu (Pamuk 1987: 19). Guvernér Egypta Muhammad Ali se však přesto pokusil o hospodářský rozvoj země – téměř výhradně exportéra surové bavlny. Waterbury (1999) zdůrazňuje, že stejně jako v případě Japonska či Ruska šlo i v případě Osmanské říše prioritně o industrializaci a modernizaci motivovanou dohnáním rozevírající se mezery mezi pozdními industrializátory (Gerschenkron 1962) a západem ve vojenských a námořních kapacitách. Muhammad Ali se pokusil o vybudování průmyslu, konzultoval evropské experty, vysílal studenty do evropských škol. Zavedl monopsoní nákupy bavlny a státní monopol na její export, získal tak prostředky na financování průmyslových projektů. Vytvořil systém podpory státních železáren a zbrojíren, textilních a sklářských továren, rafinerií cukru a papíren. Rolníci byli povinni odprodávat úrodu za nízkou úředně stanovenou cenu a jejím prodejem na světovém trhu byly získávány prostředky k financování průmyslu. Vzhledem k nekonkurenceschopnosti vůči západním dovozům bylo nutné přimět Egyptany k nákupu domácích produktů – nejefektivněji prostřednictvím státních zakázek (zbraní, lodí, uniforem, inženýrských zařízení). Výrazně bylo investováno do infrastrukturních projektů (srov. Waterbury 1999).

Nejvýznamnější byl růst produkce kvalitní surové bavlny, ovšem snaha o její zpracování v místních textilkách nebyla úspěšná. Významnou roli sehrála intervence Británie a Francie, které se postavily ambicím Egypta na ovládnutí Osmanské říše, a v roce 1838 vyjednaly s říší novou obchodní smlouvu. Ta garantovala volný přístup do Osmanské říše pro britské zboží, ale především zrušení všech státních monopolů, což pro Egypt znamenalo fakticky zrušení státních podniků a likvidaci průmyslu (Waterbury 1999). Pollard (1999: 87-88) konstatuje, že se při egyptské modernizaci podařilo pouze změnit převážně subsistenční charakter ekonomiky na ekonomiku vyvážející zemědělské komodity. V 60. a 70. letech 19. století se egyptská ekonomika dostala do hlubokého

zahraničního zadlužení, které vedlo k jeho umístění pod zahraniční finanční dozor a zařazení do britského neformálního impéria (Cameron, Neal 2003: 310). Egypt byl britskými silami okupován od roku 1882.

Afrika byla zapojena do Evropou dominovaného obchodního systému „exportem“ otroků do Nového světa. Přímá kontrola afrického kontinentu se ze strany evropských zemí omezovala na držbu pobřežních obchodních stanic, které sloužily nejprve pro obchod s otroky, od počátku 19. století v případě Británie jako zásobovací stanice na námořní obchodní trase kolem Mysu a jako základny pro flotilu vynucující zákaz atlantického obchodu s otroky. Ještě v roce 1870 držely koloniální mocnosti jen asi 10 % území. Hlavním důvodem bylo obtížně snesitelné klima (vstup do vnitrozemí byl podpořen až nástupem moderní medicíny), nejasnými hospodářskými benefity potenciální expanze a existencí militantních afrických států. Expedice nejprve pronikaly po velkých tocích a pátraly po využitelných surovinových zdrojích. Británie držela (jedinou) významnou kolonii v Africe již od roku 1806, kdy získala Mys na Nizozemí - ten se stal kolonií Jižní Afrika. Její rozvoj následoval po roce 1866, kdy byla objevena ložiska zlata a diamantů (Cameron, Neal 2003: 308-309). Britové postupovali velmi tvrdě ve válce proti Zulu a ve dvou Búrských válkách (1880-1881 a 1899-1903).

Potvrdilo se, stejně jako v mnoha dalších případech, že dosažení výnosů Evropanů a vydržování jejich aristokratického životního stylu je v koloniální expanzi podřízeno vše. Také v Jižní Africe dostali osadníci volnou ruku, ve vztahu k neanglické populaci se neaplikovalo nic z v Británii nedotknutelných práv a vlády zákona (srov. Acemoglu, Robinson 2012: 259 a násl.)

Zájmem evropských mocností bylo, aby kolonie nepředstavovaly náklady pro mateřskou zemi. To bylo mnohdy komplikováno právě pro bezohledný postup podnikatelů, úředníků a vojáků. Navíc se kolonie (již) prezentovaly vlastními zájmy a politickými postoji, které efektivní kontrolu z metropole dále komplikovaly. Nízká míra dohledu nad místními správami pak přispěla k tvrdému vykořisťování místní populace (např. z dnešního pohledu skandální pozemková reforma v Jižní Africe 1913, viz Acemoglu, Robinson 2013: 266 a násl.), jež byla často využívána jako závislá a nucená práce.

Francie získala pod svou kontrolu – aniž by o to zvláště usilovala – Alžírsko a Tunis. O svá práva se postupně hlásily nové evropské mocnosti Německo a Itálie. To, co se stalo závodem o kontrolu nad územím Afriky, se pokusil podřídit základním pravidlům Bismarck na Berlínské konferenci v roce 1884. Formulovány byly principy notifikace a efektivního obsazení jako minimální předpoklady pro mezinárodní uznání držby kolonie na africkém kontinentu. Vlastní zábohy byly motivovány strategickými a nepřiliš jasnými hospodářskými zájmy.

Britským plánem bylo - zjednodušeně řečeno - propojení kontroly Egypta na severu Afriky s kolonií Cape na jejím jižním cípu souvislým pásem území: Jihoafrická republika, Botswana, Zimbabwe, Keňa²⁴. Podobný strategický cíl sledovala Francie, a to v podobě propojení pozic v západní Africe s východní a dosažení Rudého moře. Střet obou velmocí ve Fashodě (Súdán) téměř skončil válkou (1899) (Lewis, D. L. 2001: 133-135). Německo se rozhodlo o realizaci afrického impéria vytvořením Togolandu, Kamerunu, Jihozápadní Afriky (Namibie) a Tanganiky (Tanzanie) – kde se střetlo s Brity. Itálie se angažovala v Somálsku, Eritrei a Libyi.

Tím byl závod o kontrolu Afriky dokončen. Specifickou oblastí se stal Svobodný stát Kongo, který berlínská konference potvrdila jako soukromou kolonii belgického krále (1885). Ten území rozdělil na zónu volného obchodu a část pod vlastní správou. Volný obchod byl realizován tak, že se časově omezené právo na využití veškerých doboytých hodnot části území pronajalo investorovi. Část ve správě krále spravovali jeho zástupci se stálým platem, který byl navyšován dle tržeb

²⁴ Máme na mysli území dnešních stejnojmenných států.

z exportu komodit do Evropy. Svobodný stát Kongo se stal mezinárodním skandálem, kdy polovojské oddíly, rekrutované z místních obyvatel, brutálně terorizovaly vesničany, k čemuž byli pobízeni Evropany ve snaze dosažení co největších výnosů. I přes boom sběru a exportu kaučuku tento způsob řízení nevedl k žádnému náznaku rozvoje, či investicím do hospodářského potenciálu země. Kolonie nedokázala dokonce ani odfinancovat náklady své správy – lze předpokládat, že jako v jiných případech uspěla jen ve vydržování okázalého životního stylu investorů a úředníků. Po propadu cen kaučuku (syntetické náhrady a průmyslové pěstování v Latinské Americe) byla zubožená kolonie převedena na správu Belgie (1908) (viz Hochschild 2006).

Typ zapojení jednotlivých afrických kolonií do impéria se lišil podle obecné politiky mateřské země. Pro britské impérium byla typická nízká cla a nediskriminace vůči dovozům zboží z ostatních zemí. Francie měla nastavenou vyšší míru ochrany ve prospěch francouzských výrobků, italské a portugalské kolonie byly typicky velmi diskriminující. Afrika postupně získala poměrně významnou roli jako destinace britské průmyslové produkce, když se její podíl na britských exportech zvýšil z 3 % v roce 1850 na 8,3 % v roce 1906 (Cain, Hopkins 2002: 309).

Mezinárodní obchodní systém pokročilého 19. století propojil všechny významné regiony světa, což se projevilo na výrazném snížení rozdílů mezi cenami v místě produkce a spotřeby. Vedl nejen k značnému objemu obchodu zbožím, který vedl k integraci projevující se konvergencí cen, ale rovněž k rozsáhlé ekonomické migraci (O'Rourke, Taylor, Williamson 1996).

Značné množství pracovní síly migrovalo z Evropy do regionů vysoce vybavenými půdou a se vzácnou prací. Šlo zejména o severní Ameriku, Austrálii, ale i Argentinu. Dalším významným zdrojem migrantů byla Indie a Čína. Ekonomická migrace nahradila toky otroků z Afriky. Na rozdíl od nich svobodná práce šla pouze tam, kde existovala perspektiva solidních pracovních a životních podmínek.

Oblasti hojné půdy tak konkurovaly Evropě a dalším osidlovaným regionům, kde byly mzdy již vysoké. Tam, kde bylo pracovní síly dostatek, existovala cesta k solidní životní úrovni přes industrializaci. V tom dokázala uspět Evropa, která využívala tvrdého protekcionismu doma a agresivní politiky prosazování svého zboží na trhy mimoevropských zemí. Tam, kde byl nadbytek pracovní síly, ale ekonomiky místo industrializace prošly opačným procesem (typicky v souvislosti s omezením autonomie hospodářské politiky – zapojením do koloniální dělby práce), životní úroveň stagnovala.

Zatímco „protekcionistické“ Spojené státy rostly o nevídaných 1,82 % ročně a západní Evropa o 1,33 % - růst Asie a Afriky zapojených do volného obchodu dosahoval jen 0,42 % resp. 0,57 % v období let 1870-1913 (vše růst HDP na obyvatele dle Maddison 2001: 643). Latinská Amerika, která si udržela celní autonomii a kde sazby patřily mezi nejvyšší na světě, rostla stejně rychle jako USA (Maddison 2001: 643; Chang 2007: 8). V okamžiku, kdy se historicky nejvíce ochránářská západoevropská ekonomika - Británie - obrátila k volnému obchodu a prosazovala vlastními průmyslovými výrobky zásobovat násilně otevírané mimoevropské oblasti – dosahovala mimořádné hospodářské i vojenské konkurenceschopnosti. Nový ekumenický obchod, kdy Británie podporovala a chránila infrastrukturu mezikontinentálního obchodu v zásadě pro všechny v něm angažované subjekty, se otevřel ve specifickém momentě. Jedním z jeho nejvýznamnějších rysů byla nevídaná kapitálová a technologická náročnost mezinárodního obchodu, ale i efektivní politické a vojenské kontroly obchodního systému. Žádná země nemohla konkurovat Británii v kapitálové vybavenosti a moderní průmyslové produkci (srov. Pollard 1999: 53; Cameron, Nal 2003: 161), komerční infrastrukturu a postavení v lodní přepravě. Volný obchod byl realizován v době, kdy většina tonáže proplouvající Suezem byla britská a kdy i lodě, které nebyly britské, byly vybaveny strojními a technologickými celky britské výroby (srov. Curtin 1984: 252). Rádi bychom opět zdůraznili, že to, co se ve specifickém případě absolutní a komparativní výhody v produkci kapitálově a technologicky

náročného zboží může jevit jako realizace liberální doktríny volného obchodu, není v rozporu se základními tezemi merkantilizmu. A stejně tak – v případě dispozice nejs sofistikováním a nejkonkurenceschopnějším metalurgickým, inženýrským a dopravním průmyslem – není akcentace mezinárodní specializace a dělby práce v rozporu s realistickou tezí o primátu high-politics a bezpečnostních zájmů nad užitky z mezinárodního obchodu a celosvětové optimální alokace výrobních faktorů.

OBCHODNÍ POLITIKY 19. STOLETÍ V HISTORICKÉ PERSPEKTIVĚ

Období prvního liberálního řádu (Maddison 2003: 125) je standardně charakterizováno jako éra britské politiky volného obchodu. Británie nejpozději po zrušení obilných zákonů (1846) měla fungovat jako svobodný přístav (free port), poskytující spotřebitelskou poptávku dominantní průmyslové ekonomiky exportům ostatního světa. Evropský kontinent byl v takové interpretaci protekcionistický do 1860 (Cobden-Chevalier dohoda), kdy postupně akceptoval liberalizaci obchodu po britském vzoru v rámci soustavy smluv s doložkou nejvyšších výhod. Volný obchod 19. století byl pak rozšířen na další oblasti světa a mělo se tak jednat o éru vysokého tempa růstu, šíření průmyslové revoluce, revoluce v dopravě, mohutných zahraničních investic a integrace světové ekonomiky.

Jak vyplývá z naší interpretace, významnou roli ve změně obecné britské obchodní politiky hrála nezpochybnitelná převaha Británie v produkcích s vyšší přidanou hodnotou – v klíčové průmyslové produkci (bavlněný textil) a odvětvích se strategickým významem (ocelářství, strojírenství, lodářství). Británie v napoleonských válkách také obhájila svou pozici centra obchodního zprostředkování (byla dominantní v dopravních, komerčních a finančních službách; koloniálních reexportech). Evropský kontinent byl protekcionistický, nejméně do vybudování strategických průmyslových sektorů (textil, ocelářství, strojírenství). Šlo o důsledek emulace industrializační a rozvojové strategie Británie (ze 17. a 18. století) – tj. strategie cíleného obchodního protekcionismu za účelem ochrany (vlněné, lněné oděvy) a vybudování vlastního průmyslového odvětví (hedvábný textil, bavlněný textil, kovodělný průmysl). Cílem byla realokace aktivit přidávání hodnoty z teritoria rivalů (Nizozemí, italská centra) na vlastní území a získání dominantní pozice v obchodním zprostředkování (asijský, středomořský, baltský obchod). K industrializaci a protekcionismu evropského kontinentu přispěly napoleonské války. V první řadě konflikt narušil dovozy britského průmyslového zboží na kontinent, což představovalo klíčovou pobídkou k budování vlastního průmyslu (zpracování bavlny, jiné textilní výroby, ocelářství, kovovýroby, těžářského průmyslu) ze strany evropských států. Rozvrat atlantického obchodu a průmyslu (obchod a zpracování koloniálního zboží, včetně obchodu s otroky) pak přispěl k přesunu těžiště ekonomik do oblasti francouzsko-německé hranice a Belgie. Industrializaci, odvětvové a geografické změně asistovala veřejná moc. V zásadě podobná situace byla v důsledku anglo-americké války a napětí v USA, kde došlo v souvislosti s přerušением obchodních toků ke skokovému rozvoji dynamických průmyslových sektorů (zpracování bavlny v Nové Anglii). Návrat k předválečným obchodním „patterns“ byl obtížný, ne-li nemožný. Proti byly soukromé zájmy business, který investoval do nových kapacit a obával se návratu konkurence. Zásadní roli ale hrály vlády, které si stále více uvědomovaly význam rozvinuté – průmyslové – hospodářské základny pro mocenskou pozici země, a častěji interpretovaly zájmy na obecném rozvoji ekonomiky jako zájmy národní. Jak ukazuje případ důležité diskuze o obilných zákonech v Británii, obdobné dopady má přerušování obchodních toků v důsledku externích šoků na všechny země. Také zde došlo k oslabení vysoce konkurenceschopných dovozů, k regresi mezinárodní dělby práce a požadavkům na ochranu před návratem efektivnějších cizích producentů na trh po válce. Na rozdíl od ochrany průmyslu (evropský kontinent, USA) však byly tyto zájmy nakonec obětovány. Univerzální ztotožnění industrializace a růstu kapitálové a technologické náročnosti produkce s pokrokem-rozvojem a národními zájmy je patrné z řady indicií. „Sunset industries“ nejsou ty, které nedokáží uspět v mezinárodní soutěži (jak bychom očekávali – vzhledem k liberální ekonomické analýze), ale ty, ze kterých jsou zdroje přesunovány kombinací veřejných politik a tržních pobídek. „Sunrise industries“ jsou naopak odvětví, ve kterých má silnou pozici hospodářský lídr, nebo o jejichž rozvoj se snaží. Bez

ohledu na to, že určitý stát má komparativní výhodu například v těžbě surovin, produkci potravin nebo zboží s nízkou přidanou hodnotou.

Evropské kontinentální ekonomiky a USA tak v 19. století následovaly politiky Velké Británie, která v 17. století politicky a vojensky odmítla zprostředkování strategicky významného baltského obchodu (Hanzou a Nizozemím) a „podřízenou“ pozici exportéra surovin a dovozce hotových výrobků (obchodní války s Nizozemím o dokončování vlněných oděvů). Když v sérii konfliktů oslabila Nizozemí a postupně převzala jeho obchodní zprostředkování baltského, středomořského a asijského obchodu, rozvinula vlastní (zpočátku nekonkurenceschopné) průmyslové produkce. Vlněné oděvy, za využití celé škály rivaly poškozujících strategií, prosadila na kontinentální a blízkovýchodní trhy (na úkor Nizozemí nebo Benátek). Vybudování klíčového odvětví průmyslové revoluce – produkce bavlněných textilů – bylo výsledkem striktního protekcionismu (na ochranu tradičních textilních produkcí) a do značné míry náhodného procesu technologických inovací v kontextu potenciálu masové spotřebitelské poptávky.

V 18. století se Británie utkala opakovaně s Francií a jejím španělským spojencem. Významnou – a pro Británii klíčovou – dimenzí nelítostných válek o (zabránění) hegemonii v Evropě byly střety o kolonie a koloniální obchod. Británie v konfrontaci s Francií (a Španělskem) uspěla, získala dominantní postavení v severní Americe a postupně i v obchodu s portugalskou a španělskou Latinskou Amerikou. Zejména atlantický, ale postupně i asijský obchod se stal důležitým stimulem britského hospodářství. Jeho význam byl dále umocněn oslabením trhů kontinentální Evropy, pokud jde o britské průmyslové exporty po napoleonských válkách. (Re)exporty na evropský kontinent pak byly tvořeny nejvíce surovinami a koloniálním zbožím. Odbytíště pro dominantní průmyslová odvětví (zejména bavlněný textil), ale i zdroje koloniálního zboží a surovin pro re-export bylo třeba najít na nových trzích. To byl výsledek britského imperialismu 19. století – zejména vybudování teritoriálního impéria v Indii, neformálního v Číně a na Blízkém východě a privilegované obchodní pozice v dalších oblastech jihovýchodní Asie a Latinské Ameriky. Obecně platí, že ty země, které si udržely autonomii obchodní politiky, zapojení do „liberálního“ světového obchodního systému odmítly. Mezinárodní dělbu práce, v rámci které by byli dodavateli surovin, potravin a producenty koloniálního zboží, postupně odmítly kromě kontinentální Evropy a USA, Japonsko, Kanada nebo Austrálie. Získání autonomie v oblasti obchodní politiky, ale i samotné přerušení obchodních toků (první a druhá světová válka), využily jednotlivé státy k industrializaci a zavedení protekcionistických politik. Britská imperiální strategie využívání politické a vojenské moci při budování privilegované hospodářské sféry byla využita USA, Japonskem, ale i Itálií, Německem a dalšími zeměmi.

Tato historická sekvence se pokouší ilustrovat význam konkrétních politických událostí (cíle a výsledky válek Británie s Nizozemím a Británie s Francií, vývoj Británie po roce 1688, dopad napoleonských válek na distribuci moci a externích šoků na „patterns“ světového obchodu, imperiální války v Asii atd.) a jejich důsledků v daných historických podmínkách pro etablování konkrétních obchodních politik a následné fungování mezinárodního obchodního systému. Znovu si dovolueme upozornit, že to nebyla vyšší hospodářská efektivita, která vedla k vytlačení Nizozemí z evropského a asijského obchodu a nahrazení nizozemských a italských výrobců průmyslového zboží, k vytlačení Francie a Španělska z atlantického obchodu, evropských rivalů a asijských obchodníků z vybraných segmentů obchodu Evropy s Asií. A nebyla to ani efektivita britských producentů v odvětvích bavlněného textilu nebo hedvábí, která vedla k dezindustrializaci Asie. Byla to schopnost vydržet hegemonický válečný konflikt a díky vyšší efektivitě v organizaci vojenské síly si postupně podřídit mimoevropské oblasti. Máme za to, že strategie uplatněné v konkrétních podmínkách 19. století jsou vysoce relevantní v následujícím období, které vidělo etablování nového hegemonu. Tím se staly USA – země následující britské politiky industrializace za využití všech nástrojů protekcionismu a mnoha prvků hospodářského a politického imperialismu (politika

USA vůči Japonsku a Koreji, posléze středoamerickým zemím a Filipínám). A jako v případě Británie, klíčovou roli v dosažení hospodářské dominance sehrály vojenské konflikty (úspěch ve světových válkách).

13. Obchodní režim mezi světovými válkami

Národní státy Západu vstupující do 20. století byly produktem řady nesamozřejmých a pozoruhodných procesů předchozích období. Došlo ke konvergenci k modelu toho, co Tilly označuje za kapitalizované donucení. Tedy k modelu státu opírajícího se o významnou populaci a teritoriální a surovinové zázemí, disponujícího kapitálovými centry obchodu a komerce. Tillyho výchozím předpokladem je, že centrálním problémem řešeným státem je organizace donucení (na vlastním území) a příprava na válku (v důsledku dialektiky pacifikace a expanze vůči vnějším rivalům) (viz Tilly 1990: 70-71). To, co chápeme jako strukturu státu, pak vzniklo jako vedlejší produkt řešení těchto ústředních problémů – zejména jako snaha získat přístup ke klíčovým zdrojům v dispozici vnitrostátních subjektů (lokálních elit, mas) prostřednictvím kombinace nátlaku a kompenzace. Kapitálově intenzivní státy měly možnost financovat stále nákladnější konflikty prostřednictvím daní (vyvolávaly menší odpor než rekvírování) a úvěru (umožnily rozložit náklady v čase) (viz Tilly 1990: 84-85, 87). To pak vedlo k rozvoji infrastruktury výběru daní, zásobování stálých armád (které se v 19. století staly nutností) a administraci území. Takové organizační a byrokratické struktury správy byly základem tzv. moderního státu a rostly často rychleji než vlastní armáda (srov. Tilly 1990: 197). Válka se přitom ukázala opakovaně jako stimul k růstu státu – státní výdaje byly po válce zpravidla větší než před ní a na výchozí úroveň se obvykle nevracely. Kumulace kapitálu byla umožněna privilegii a kompenzacemi, které stát (vládnoucí elita, režim) uděloval klíčovým zájmům za jejich angažmá ve válce, resp. za uvolnění potřebných zdrojů, které umožnily přežití či expanzi státu (srov. Pearson 1997: 46).

Procesy komercializace a rozvolňování feudální kontroly v západní Evropě nastartovaly kumulativní procesy, které vedly jak ke zvyšování hospodářské efektivity a organizace ekonomik, tak k formování politických zájmů relativně nezávislých na úzce definovaném zájmu režimu o zajištění a obhájení své existence. V průběhu 18. a 19. století zásadně narostly požadavky neopominutelných zájmových skupin na stát. Kapitalisté žádali podporu od státu pro své hospodářské cíle, usilovali o užší vazbu mezi hospodářským úspěchem a postavením v sociální hierarchii společnosti. Nová společenská struktura pak hrozila konfliktem mezi nimi a kolektivní akcí třídy námezdních pracujících. Rozsah aktivit státu se také proto dramaticky rozšířil. Stát se angažoval v budování plavebních a pozemních cest (zejména železnice), spojích (pošty), postupně i ve vzdělávání populace, organizaci policie (vnitřní odzbrojení a bezpečnost) a regulaci vztahů práce a kapitálu. Vše postupně angažováním specialistů na tyto záležitosti pro státní službu. To souvisí s tím, co Tilly označuje za přechod k přímé vládě: odstranění lokálních patronů a umístění reprezentantů zájmů státu do každé komunity (Tilly 1990: 117 a násl.). S tím úzce souvisela potřeba a právo konzultace veřejnosti – vyvinula se do podoby veřejných voleb, na jejichž základě se ustavovalo legislativní těleso.

Přímá vláda je symbolicky spojena s francouzskou revolucí, která je čistým příkladem přechodu na stav, kdy je válka záležitostí lidu a každý člověk se považuje za občana státu, který má vůči němu povinnosti i práva (např. povinnost státu postarat se o veterány, invalidy, státní zaměstnance). S národem ve zbrani mimořádně vzrostla extraktivní moc státu, stejně tak požadavky na občany. To je úzce propojeno s fenoménem nacionalismu – identifikací se všudypřítomným státem, který Tilly (1990: 114 a násl.) považuje za typický znak vývoje v Evropě v 19. století. Ten pomáhá při unifikaci populace, která umožňuje efektivnější komunikaci a administraci území a populace – logickým vyústěním tohoto procesu je sebeidentifikace národa proti vnější hrozbě, společnému nepříteli. Zde lze vidět významný rozdíl proti historické zkušenosti chápání vnější hrozby elitářskému režimu jako příležitosti k dosažení klíčových ústupků a privilegií. Obrovská efektivita válčení v důsledku dvojedinosti populace a armády na počátku 20. století pak měla za

důsledek její proměny v rozhodující politickou sílu. Dokončen tak byl proces geneze státu masové politiky. Daně (kdysi příjem panovníka/režimu) byly od tohoto momentu vybírány za účelem realizace široké škály služeb ve veřejném (celonárodním) zájmu: permanentního zajištění vnitřní bezpečnosti; budování a údržby infrastruktury; péči o pracovní sílu – její vzdělávání, monitorování industriálního konfliktu a zmírňování z něj plynoucího napětí; pomoc chudým a bezmocným; péči o veřejné zdraví a podobně.

Obchodní politika státu se v této souvislosti rovněž proměnila, priorita se posunula od důrazu na politiku jako zdroj příjmů státu k politice jako prostředku podpory zájmů hospodářských subjektů a domácího průmyslu a zaměstnanosti. Hospodářská politika (a obchodní politika v jejím rámci) měla ve 20. století za úkol především pečovat o hospodářskou základnu státu, jejímž cílem byla maximalizace životní úrovně obyvatel. Role hospodářství jako zdroje politické a vojenské moci byla (kromě otázky prestiže a nezávislosti) propojena s cílem užití této moci, tím se do značné míry stala maximalizace blahobytu obyvatel státu. To platí s tím, že zajištění blahobytu v prostředí mezinárodních konfliktů samozřejmě souvisí se zajištěním bezpečnosti a přežití státu. Cíle a nástroje státu byly formulovány prostřednictvím masové politiky, která vtáhla stát do aktivit hospodářské produkce a distribuce. Veřejná akce byla potom běžná v otázkách zaměstnanosti, zahraničního obchodu a vzdělání (Tilly 1990: 96 a násl.). V takto změněných podmínkách se tedy realizovala obchodní politika a mezinárodní obchodní režim od počátku 20. století.

První světová válka představovala střet národních států disponujících masovými armádami vlastních občanů. Států, které měly nástroje k využití celého svého hospodářského potenciálu pro potřebu vedení války a byly odhodlány je využít. Cílem vedení bojů v zákopové fázi konfliktu bylo dosažení vítězství zlomením vůle protivníka jeho fyzickým, morálním a hospodářským vyčerpáním. Bezprecedentnímu válečnému úsilí odpovídala i změna organizace hospodářství zemí: vládní výdaje narostly z hodnot kolem 10 % HDP na 37 % v Británii, 50 % ve Francii a 59 % v Německu (Cameron, Neal 2003: 335-336). Výrazně se pochopitelně proměnily i obchodní politiky. Obchodní režim byl zásadně narušen – toky zboží a kapitálu respektovaly jen omezeně ceny a preference individuálních aktérů a byly podřízeny životním zájmům států. Cíl maximálního možného narušení obchodu byl realizován námořní blokadou centrálních velmocí ze strany Británie a Francie a ponorkovou válkou centrálních velmocí vůči obchodní flotile Británie, Francie a (v období neomezené války cílící rovněž na neutrální lodě) USA i dalších zemí (Halpern 2012). Smyslem snah o rozvrácení obchodu nebylo zamezit (resp. získat na nich podíl, zmocnit se jich) příjmům státu umožňujících vedení války (jak tomu bylo v období merkantilizmu), ale zabránit dovozu nezbytností: surovin, potravin a vojenského materiálu. Tím se – paradoxně – takový systém mezinárodních hospodářských toků a střetů o ně v některých rysech podobal období před merkantilizmem. Šlo pochopitelně o jeden z důsledků vedení války opírající se o občanské národní armády, které nevyžadovaly hotovost (mezinárodní peníze) a o schopnost moderního národního státu realizovat přechod hospodářství na válečnou ekonomiku. V období vrcholného nacionalizmu bylo získání veškerých zdrojů potřebných pro vedení války od vlastního obyvatelstva nesrovnatelně efektivnější, než kdykoliv dříve. V důsledku opuštění systému zlatého standardu a přechodu na nezastíraný systém státních peněz (jejichž hodnota byla dána zákonem stejně jako povinnost je přijímat za platby) se státy vymanily z omezení daných objemem státních financí. Generovaný dluh – ta jeho část, které se stát nemohl zbavit pouhým politickým rozhodnutím bez zřejmých mezinárodních důsledků – byl z velké části výsledkem plateb za statky neutrálním zemím (typicky USA) a byl problémem jen do té míry, do jaké země potřebovaly pokračování toku kapitálu nebo zboží z těchto zemí.

Tabulka 77: Celkové vládní výdaje jako podíl domácího produktu (procenta, běžné ceny)

	1913	1938	1950
Francie	8,9	23,2	27,6
Německo	17,7	42,4	30,4
Nizozemí	8,2	21,7	26,8
Británie	13,3	28,8	34,2
Spojené státy	8,0	19,8	21,4
Japonsko	14,2	30,3	19,8

Maddison 2001: 135.

První světová válka tak v mnoha ohledech odhalila logiku fungování mezinárodních ekonomických vztahů 19. století, kterou naše zpětná, ideově zatížená reflexe poněkud zastřela. V jejím průběhu totiž došlo k fundamentálnímu přehodnocení toho, co bylo velmi nepřesně interpretováno jako liberální mezinárodní hospodářský systém. Ekonomické toky, zdroje individuálních aktérů, národní politiky – vše bylo podřízeno národním zájmům státu. O úspěchu ve válce rozhodovala síla státu: velikost populace, surovinová a produkční základna, efektivnost správy a organizace hospodářství, do menší míry geografická poloha (Kennedy 1996). Pokud jde o produkční základnu, klíčovou roli hrála velikost průmyslového sektoru, zejména té části průmyslu úzce navázané na vojenský potenciál země a schopnost státu jeho udržení v chodu pokud jde o dostatek surovin, kvalitu pracovní síly a rovněž jeho inovační potenciál. Otázka dostupnosti finančního kapitálu (peněz) se ukázala být méně významnou, než tomu bylo v dřívějších konfliktech. V kontextu našeho historického výkladu, nejen pokud jde o interpretaci fungování mezinárodního hospodářského systému 19. století, se nedomníváme, že první světová válka znamenala zásadní přehodnocení logiky fungování „liberálního“ řádu druhé poloviny 19. století, spíše odkryla jeho podstatu.

Nelze ale pochybovat o tom, že konflikt představoval obrovský hospodářský šok. Pokud jde o vývoj obchodních toků, došlo v důsledku válečných potřeb, přeorientování průmyslu, blokad a ponorkové války k prudkému poklesu vývozu Německa a Francie a stagnaci vývozu Británie a zásadnímu propadu dovozu do Německa, avšak jejich značnému nárůstu do Francie a Británie. Zejména dodávky ze Severní Ameriky stály za obchodním deficitem Francie a Británie (a nárůstem jejich zadlužení), který významným způsobem přispěl k jejich válečnému úsilí (a předurčil změny v hospodářském systému po konci války; viz Hudson 2003: 50-53). Obchodní otevřenost západoevropských velmocí se také významně snížila – klesl podíl exportů na HDP v Británii (z 28,2 % na 16,8 %) i Francii (13,7 % na 8,9 %) a podíl importů na HDP v Británii (z 26 % na 23,5 %) ale vzrostl ve Francii (z 16,8 % na 28,2 %) (viz Findlay, O'Rourke 2007: 432). Jiná situace byla v mimoevropských zemích – exporty USA se zvýšily o 150 %, Kanady o 250 % a Japonska o 300 %, což vedlo k výrazným přebytkům obchodní bilance. Ve všech zemích došlo k intervencím do obchodu – z našeho pohledu nejvýznamnější však byla revize obchodní politiky v Británii. Již v roce 1915 britská vláda reagovala na nedostatek lodních přepravních kapacit zavedením cla ve výši 33 % na dovoz luxusního zboží (auta, hodinky, hudební nástroje), které nebylo zavedeno na export obdobného zboží a představovalo tak diskriminační a protekcionistickou bariéru. Toto opatření pak nebylo zrušeno po válce, naopak v roce 1919 bylo zavedeno opatření na ochranu odvětví s úzkým vztahem k obraně země („Key Industries Act“) a v roce 1921 další opatření poskytující ochranu odvětvím soupeřícím s rostoucími objemy dovozu („Safeguarding of Industries Act“) (Kindleberger 1989: 162).

Tabulka 78: Obchod během světové války (běžné ceny; v měnách jednotlivých států, miliony)

	Rakousko-Uhersko (miliardy)		Francie		Německo (miliardy.)		Rusko		Británie	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
1913	3,51	2,99	8 421	6 880	10 751	10 097	1 374	1 520	659,1	525,2
1914	2,98	2,24	6 402	4 869	8 500	7 400	1 098	956	601,1	430,7
1915	3,85	1,43	11 036	3 937	7 100	3 100	1 139	402	752,8	384,9
1916	6,09	1,63	20 640	6 214	8 400	3 800	2 451	577	850,9	506,3
1917	5,08	1,81	27 554	6 013	7 100	3 500	2 317	464	994,5	527,1
1918	3,79 (do listopadu)	1,64 (do listopadu)	22 306	4 723	7 100	4 700	-	-	1 285,3	501,4
1919			35 799	11 880					1 461,5	798,6

	Argentina		Austrálie		Kanada		Jižní Afrika		USA	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
1913	1 128	1 180	72,5	76,8	619	455	40	28	1 854	2 538
1914	733	916	-	-	456	461	34	18	1 924	2 420
1915	694	1 323	58,2	57,9	508	779	30	15	1 703	2 820
1916	832	1 302	70,0	64,1	846	1 179	38	24	2 424	5 554
1917	864	1 250	69,1	86,3	964	1 586	34	29	3 005	6 318
1918	1 138	1 822	55,3	75,1	920	1 269	45	31	3 102	6 402
1919	1 490	2 343	86,3	107,0	941	1 290	47	51	3 993	8 159

	Indie		Japonsko		Čína		Indonésie	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
1913	2 022	2 574	795	716	888	628	464	671
1914	1 550	1 907	671	671	887	555	412	674
1915	1 487	2 082	636	793	708	653	390	770
1916	1 710	2 570	879	1 234	805	751	419	895
1917	1 774	2 572	1 201	1 752	856	721	385	778
1918	2 018	2 690	1 902	2 159	865	757	556	676
1919	2 371	3 503	2 501	2 379	1 008	983	740	2 146

Findlay, O'Rourke 2007: 432

Tabulka 79: Zdroj jihoamerických importů (podíl v procentech)

	1913			1928		
	US	UK	Ostatní	US	UK	Ostatní
Bolívie	7,3	20,0	72,7	29,7	17,2	53,1
Chile	16,9	30,4	52,8	30,8	17,8	52,8
Ecuador	32,2	30,0	37,8	45,7	16,0	38,3
Peru	30,3	26,7	43,3	40,9	15,9	43,2
Venezuela	41,2	27,1	31,7	62,2	12,2	25,6
Brazílie	15,7	24,5	59,8	26,6	21,5	51,9
Kolumbie	26,7	20,4	52,9	40,6	11,7	47,7
Argentina	14,7	31,0	54,3	23,2	19,6	57,2
Paraguay	6,0	-	94,0	16,0	-	84
Uruguay	12,7	23,8	63,5	-	-	-
Guyany	23,4	56,3	20,3	12,1	55,0	32,9

Eichengreen and Irwin 1998

Data ilustrují dramatickou transformaci světového obchodu, kterou nastartovala nebo urychlila světová válka. Export evropských velmocí se propadl, dovozy po prvotním poklesu naopak vzrostly (s výjimkou Německa, které se dostalo do značné izolace). Propad evropského zámořského exportu pocítili mimoevropští obchodní partneři. Výpadek evropského dovozu byl nahrazen částečně nastartováním vlastní průmyslové produkce a z části přesměrováním dovozů na mimoevropské producenty - v případě Latinské Ameriky to bylo USA, v menší míře pro Asii šlo o Japonsko. Oba tyto jevy byly nevratné a měly zásadní dopad na budoucí podobu světové ekonomiky. Neméně důležitým faktorem byl značný exportní boom mimoevropských ekonomik. Ten vedl k posílení váhy těchto ekonomik v ekonomice světové, byl ale také hospodářským šokem, který přispěl ke vzniku velké hospodářské krize.

Tabulka 80: Produkce a světový obchod (podíly jednotlivých regionů, procenta)

	Podíl světové produkce		Podíl světového obchodu	
	1913	1923	1913	1923
Evropa	43	34	59	50
Severní Amerika	26	32	14	18
Asie	20	21	12	16
Latinská Amerika	7	8	8	9
Afrika	2	3	4	4
Austrálie	2	2	3	3

Hardach 1977: 279.

Tabulka 81: Primární exporty jako podíl z celkových exportů 1913

	Mimo kovy	Včetně kovů
USA	62	75
Argentina	97	97
Austrálie	88	97
Kanada	80	88
Dánsko	100	100
Nový Zéland	100	100
Celkem rozvinuté země	27	33

Bairoch, Kozul-Wright 1996.

Tabulka 82: Produkce obchodních lodí (o výtlačku tisíc tun a více; v tisících tun; podíl v procentech)

	Měsíční průměr (v tisících tun)	GB a dominia		USA	
		Objem produkce (v tisících tun)	Podíl v procentech	Objem produkce (v tisících tun)	Podíl v procentech
1914	201	142	71	17	8
1915	99	55	56	15	15
1916	140	53	38	42	30
1917	243	102	42	83	34
1918	450	132	29	253	56

Hardach 1977: 45.

V důsledku světové války se snížila váha Evropy, pokud jde o podíl na světovém produktu i obchodu. Naopak posílena byla pozice všech ostatních regionů. Obrovský exportní boom mimoevropských ekonomik v důsledku světové války se týkal především producentů potravin a surovin. Výpadek evropských průmyslových dovozů ale podpořil budování průmyslových odvětví, nejprve orientovaných na domácí trh. Výjimkou byly USA, které již v tomto období byly konkurenceschopným exportérem řady průmyslových produktů. Za ilustrativní

považujeme data týkající se produkce obchodních lodí, tedy odvětví, které bylo symbolem britské hospodářské a obchodní dominance v 19. století.

Dopady války na mezinárodní obchodní systém byly velmi výrazné a nastartované trendy měly dlouhodobý a systémový dopad. Opět se ukázalo, že válečný konflikt nemá na jednotlivé země dopad, jen pokud jde o přímé válečné škody, změny ekonomické struktury a utopené kapitálové náklady. Ani se náklady a zisky (závisí na teoretické perspektivě a výchozích předpokladech) nevyčerpávají akvizicemi území, změnou autonomie v politické oblasti či relativními negativními a pozitivními zisky z rozpadu regulace hospodářství. Obrovský význam má samotné narušení ekonomických toků, které vede u regionů specializovaných v rámci mezinárodního obchodu na primární produkty a dovozy průmyslových výrobků k jejich částečnému nahrazení průmyslovou produkcí. S nastartováním industrializace a procesem změny hospodářské struktury se zpravidla začíná měnit také sociální a politická struktura – v důsledku pak dochází i ke změnám hospodářských a obchodních politik. Průvodním jevem je protekcionismus, odclonění od mezinárodního obchodu, nárůst národního sebevědomí a potenciálně i politické moci. To vše má tendenci směřovat k relativizaci pozice etablovaných hospodářských a politických lídrů a redistribuci politické moci v systému. Zdůrazňujeme, že k tomuto dochází (i) u zemí, které se přímo konfliktu neúčastní, nezávisle na výsledku konfliktu - oslabení se týká také vítěze konfliktu, a to v důsledku samotné skutečnosti přerušení mezinárodních hospodářských toků.

V přímé souvislosti s první světovou válkou došlo k rozšíření produkce a exportu mimoevropských zemí v oblasti primárních komodit (potraviny, suroviny), které uspokojovaly evropskou poptávku. Po překlenutí období bezprostředního poválečného nedostatku (potraviny, surovin, energií), a obnově produkce pak existoval tlak na snížení cen těchto komodit. Evropský obranný průmysl ve válce expandoval a po ní měl rozsáhlé nevyužité kapacity. Zároveň došlo ke zmíněné částečné industrializaci mimoevropských zemí.

V průběhu války se snížila osevná plocha obilím nejen v tradičních dovozních zemích, ale také v Maďarsku, Polsku a Rusku. V Německu a Francii se osetá plocha snížila na polovinu. Export obilí z USA naopak vzrostl trojnásobně, z Kanady o tři čtvrtiny. Po válce Evropa opět navýšila produkci – neměla zájem zatěžovat obchodní bilanci „zbytnými“ dovozy potravin. V průmyslovém sektoru narostla odvětví produkce oceli, stavby lodí, letecký průmysl a inženýrská odvětví. Po opravě škod měla všechna nadbytečné kapacity. Pozice evropského těžkého průmyslu se navíc výrazně zhoršila expanzí produkce v USA, Japonsku a industrializací v rozvojových zemích, které nahradily evropské dovozy, případně vpustily na své trhy produkty z USA a Japonska.

Japonsko například získalo nové trhy pro své průmyslové výrobky v Austrálii, Indii, Číně a jihovýchodní Asii. Podíl na dovozech do Číny zvýšilo z 20 % na 36 % a na dovozech bavlněného oblečení z 1 % na 21 % do roku 1918. S tím korespondoval propad britského podílu na indických dovozech oděvů z 97 % na 77 % (Aldcroft 1977: 37-38). Dokonce i v Číně, kde se v roce 1911 zhroutila Mandžuská dynastie, vzrostla produkce bavlněné přize o 150 %, železné rudy o 165 % a uhlí o 77 % (Aldcroft 1997: 265 a násl.). Indie se také pokusila o nahrazení dovozů bavlněného textilu, který během války klesl z 3 milionů na 1 milion yardů. Průmyslová produkce USA vzrostla o 50 %, Kanady o 100 % a Jižní Afriky o 200 %. V Latinské Americe v Brazílii, Uruguayi a Chile také o 100 %. Evropský propad byl patrný rovněž z propadu v podílu na světové produkci průmyslového zboží v období let 1913 až 1928, kdy tento podíl klesl ze 40,8 % na 35,4 % (viz Bairoch 1982: 304), zatímco průmyslový produkt USA narostl tak, že se v roce 1920 rovnal výstupu celé Evropy (Maddison 2001: 261). Změnila se tak regionální distribuce světového obchodu – zatímco Evropa ztratila asi 11 % podílu (z 59 % na 48 %), Amerika a Asie zvýšily podíl na světovém obchodu, když se

jejich podíl mezi lety 1913 až 1920 změnil z 22,4 % na 32,1 % resp. z 12,1 % na 13,4 % (Aldcroft 1999: 129-130).

Tabulka 83: Čína: produkce vybraných odvětví (v tisících tun)

	Uhlí	Železná ruda	Surové železo	Ocel	Bavlněná příze (tisíce balíků)	Index 1914=100
1914	7 974	505	130	56	534	100
1915	8 493	596	166	48	625	112
1916	9 483	629	199	45	667	119
1917	10 479	640	188	43	734	134
1918	11 109	999	158	57	800	138
1919	12 805	1 350	237	35	1 100	170
1920	14 131	1 336	259	68	1 333	200

Hardach 1977: 265

Tabulka 84: Brazílie: importy a domácí produkce bavlněných oděvů

	Importy (tisíce kg)	Produkce (miliony metrů)
1913	3 631	385,0
1914	1 208	314,3
1915	1 092	470,8
1916	2 004	474,3
1917	2 128	548,1
1918	2 395	494,4
1919	1 616	584,4
1920	3 455	587,2

Hardach 1977:271

Tabulka 85: Indie: produkce, importy a exporty bavlněného zboží

	Domácí produkce (mil. yardů)	Podíl tovární produkce na domácí produkci (procenta)	Dovozy (mil. yardů)	Exporty (mil. yardů)
1913	2 190	54	3 042	130
1914	2 311	51	2 327	110
1915	2 439	61	2 019	161
1916	2 252	71	1 771	309
1917	2 357	60	1 505	234
1918	2 372	63	955	187

Hardach 1977:279

Tabulka 86: Produkce surové oceli na bývalých hlavních evropských trzích (tisíce tun)

	1914	1929	1938	1944	1946
Indie	68	585	952	1 391	1 302
Jižní Afrika	-	39	370	484	530
Austrálie	23	440	1 210	1 618	1 020
Brazílie	-	26	92	221	344
Francie – export (surová a polo zpracovaná)	-	800	200	-	6
Belgie – export (surová a polo zpracovaná)	-	600	100	-	4
Západní Německo – export (surová a polo zpracovaná)	-	-	200	40	-

Lynch 1984.

Tabulka 87: Britské impérium – zahraniční obchod

	Indie (mld. rupií)		Kanada (mld. CAD)		Austrálie (mil. franků)		Jižní Afrika (mil. franků)		Nový Zéland (mil. liber)	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
1913	2,4	1,8	0,4	0,6	77	78	65	41	21	21
1914	2,1	1,6	0,4	0,5	59	71	39	35	25	21
1915	1,8	1,3	0,7	0,5	72	75	33	32	29	20
1916	2,3	1,5	1,2	0,8	95	74	63	39	32	25
1917	2,3	1,5	1,5	1,0	79	60	89	35	30	20
1918	2,4	1,7	1,2	0,9	111	99	67	47	28	24
1919	2,9	1,8	1,2	1,1	145	94	98	49	52	30

Hardach 1977 :273.

Tabulka 88: Japonsko: zahraniční obchod (podíly v procentech)

	Exporty		Importy	
	1913	1918	1913	1918
Potraviný	10	11	17	11
Suroviny	8	5	49	51
Polovýrobky	52	39	17	27
Hotové výrobky	29	44	17	10
celkem (mil. USD)	315	978	363	831

Hardach 1977: 261.

Tabulka 89: Japonsko: podíl zahraničního obchodu na národním důchodu (procenta)

	Export	Import	Celkový obchod
1885-1889	7,5	7,5	15,0
1890-1894	9,4	8,3	17,7
1895-1899	11,8	15,4	27,2
1900-1904	12,7	14,6	27,3
1905-1909	14,5	16,6	31,1
1910-1914	16,2	17,2	33,4
1915-1919	22,1	18,9	41,0
1920-1924	16,2	20,7	36,9
1925-1929	18,7	21,4	40,1
1930-1934	16,7	17,9	34,5
1935-1938	19,6	20,1	39,7

Deutsch, Eckstein 1961.

Tabulka 90: Dovozy do Latinské Ameriky z USA (procenta)

	1913	1918	1927
Jižní Amerika	16,2	25,9	26,8
Mexiko a střední Amerika	53,2	75,0	62,9

Bértola, Ocampo 2012: 90.

Vybraná data představují indicie, z nichž lze usuzovat na existenci základních trendů transformace obchodního systému v souvislosti se světovou válkou. Významně vzrostla průmyslová produkce zemí zapojených do mezinárodní dělby práce v souvislosti s evropskou dominancí. Šlo o klíčová průmyslová odvětví produkce bavlněného textilu, železa a oceli. Zároveň došlo k většímu zapojení a posílení váhy mimoevropských hospodářských oblastí v mezinárodním obchodu. Z přehledu složek japonského obchodu vyplývá, že už v tomto období částečně nahrazovalo evropské centrum v regionálním obchodu. Poslední tabulka naznačuje rozsah a nevratnost vytěsnění evropských dovozů průmyslového zboží z tradičních latinsko-amerických trhů evropských mocností ze strany USA.

Značný problém pro mezinárodní obchodní systém představovalo poválečné politické uspořádání Evropy. Bezprostředním výsledkem války byl rozpad rakousko-uherského a ruského impéria, což vedlo ke vzniku šesti, respektive dalších čtyř nových států. Vzhledem k jejich geopolitické pozici a historické tradici se jednalo o státy slabé ve všech ohledech: pokud jde o hospodářství, vojenskou sílu i politický vliv. Na nových národních hranicích okamžitě vyrostly obchodní bariéry, místo relativní specializace a volné obchodní výměny v rámci imperiálních hranic nastoupily politiky usilující o vybudování nezávislé hospodářské základny. Zejména politiky nahrazování průmyslových dovozů alespoň některého zboží vlastní produkcí (to bylo dáno také vysokým stupněm zadlužení a problémy s obchodní bilancí) znamenaly další narušení obchodních toků. Situace se navíc ve střední a jihovýchodní Evropě v průběhu meziválečného období dále zhoršovala (viz Aldcroft 1999: 132 a násl.).

Katastrofální byly výsledky Pařížské mírové konference pro Německo. Ztratilo 13 % území, 10 % občanů, 75 % železné rudy, 25 % zásob uhlí, kolonie, zahraniční investice. Zvláště problematické bylo stanovení reparací ve výši 33 miliard USD, což odpovídalo dvojnásobku HDP země (Cameron, Neal 2003: 342, 345). Od německých reparací si Británie a Francie slibovaly získání prostředků na pokrytí válečného dluhu vůči USA (celkové dluhy vůči USA asi 12 mld. USD), které na jejich uhrazení trvaly (Desai 2013: 65). Představa řešení prostřednictvím reparací byla nereálná –

Německo procházelo hyperinflací a jeho domácí produkt dosáhl v roce 1923 asi 50% úrovně roku 1913 (Cameron, Neal 2003: 346), což přimělo USA k půjčkám Německu. Jak upozorňoval J.M. Keynes, mírové uspořádání selhalo, pokud jde o vytvoření podmínek pro rekonstrukci Evropy a asistenci v přetvoření centrálních mocností na hospodářské partnery a stabilizaci nových států Evropy, řešení problému Ruska či podporu solidarity mezi samotnými spojenci (Keynes dle Aldcroft 1999: 135).

To bylo však stěží překvapivé vzhledem k tomu, že v tzv. liberálním ekonomickém režimu 19. století dále posílily dominantní prvky hospodářských politik jednotlivých států. Těmi byla podle nás snaha o udržení a posílení převahy v průmyslové produkci se zvláštním důrazem na ta odvětví, která měla úzký vztah k vojenské moci a obraně u průmyslových lídrů. Dále se jednalo o podporu exportu domácí produkce na trhy ostatních zemí, případně přímo využití politické a vojenské moci k opatření dostatečného odbytu expandujícího průmyslu a zajištění dodávek primárních produktů (potravin i surovin) pro průmyslovou ekonomiku. Urychlená industrializace za využití celé škály státních intervencí byla realizována s cílem snížit ztrátu na lídra. Zvláštní důraz byl kladen na průmysl se vztahem k obraně a vojenské moci a ta byla užívána k získání privilegovaného přístupu na trhy – typicky vlastního impéria - které stejně jako domácí trh bylo chráněno před importy průmyslového lídra.

Meziválečné období se tak lišilo v zásadě (jen) tím, že došlo k oslabení pozice Británie, která nadále neměla takovou průmyslovou převahu, aby mohla realizovat cíl udržování a posilování své industriální dominance politikou volného obchodu, a začala odvětví, ve kterých neměla konkurenční výhodu, obchodní a průmyslovou politikou chránit. Ostatní země pokračovaly v předválečné strategii s tím, že se snížila jejich schopnost vytvářet privilegované imperiální trhy. Dalšími faktory, které zasáhly do podoby obchodního režimu, byly jednak nárůst počtu industrializujících se aktérů, což snižovalo (v kontextu výše uvedených preferencí a politik) rozsah trhu a prostor pro dělbu práce ve světové ekonomice, a potom posílení prvků masové demokracie v politických systémech rozvinutých států, což vedlo k dalšímu růstu počtu a intenzity požadavků na hospodářské a obchodní politiky. V této souvislosti převažoval tlak na kompenzace a redistribuce případných zisků z obchodu, ochrana *veškerých* hospodářských aktivit na území státu (včetně těch, v nichž země neměla žádnou výhodu a ani nepatřily do prioritních odvětví) a obecně zaměstnanosti. Tyto tlaky vedly rovněž k dalšímu snížení ochoty států podstupovat deflaci při vyrovnávání obchodní bilance (Eichengreen 1998: 43-44).

Oslabení kontroly Evropy nad obchodními politikami mimoevropských zemí a jejich částečné nastartování industrializace vedlo k získání autonomie obchodní politiky a zvýšení cel i zavedení antidumpingových politik. Cla zvýšila Austrálie, Japonsko (1920), nové diskriminační sazebníky zavedla Indie (1922), cla zvýšila také Čína, Egypt a další země. Sofistikovaná australská diskuze o obchodní politice v meziválečném období byla obzvláště pozoruhodná. Přední domácí ekonomové (komise vedena J.B. Bridgenem) došli k závěru, že se stát nemá řídit doporučením neoklasické ekonomické teorie, která by vedla (specializací na produkci zemědělských komodit a surovin) k maximalizaci příjmu relativně malé populace státu s hojností přírodních zdrojů. Clo na zpracované zboží pak mělo vést ke zvýšení příjmů pracovníků v průmyslu a k růstu populace země (Kindleberger 1989: 169-170). Jiný z autorů doporučení australské vlády, D. B. Copland konstatoval, že neexistuje pochopitelně žádný zvláštní ekonomický důvod usilovat o růst populace, ale z politických důvodů je nezbytné, aby Austrálie absorbovala populaci tak rychle, jak to její zdroje dovolí (dle Irwin 1996: 176). Podobná logika uvažování byla pak po druhé světové válce aplikována rovněž v Kanadě (Barber 1955). Největší dopad na mezinárodní obchodní systém konkrétně a světovou ekonomiku obecně však měla reformulace obchodní politiky v Británii a pokračování, resp. posílení protekcionismu v USA.

Nejen obrat v praktické obchodní politice, ale ideový obrat Británie lze demonstrovat na doporučení ohledně obchodní politiky J.M. Keynesa z období 20. let 20. století. Pokud do této doby byly teoretické úvahy v britské politické ekonomii dominovány tezí o volném obchodu, znamenaly Keynesovy myšlenky zásadní změnu, která konvenovala s proměnou praktické obchodní politiky Británie. Jediná relevantní kvalifikace podpory teze volného obchodu v 19. století v rámci klasické ekonomie vycházela z úvah o potenciální smysluplnosti podpory nově budovaného odvětví a požadavku recipročního uvolňování obchodních bariér. Tzv. „infant industry“ argument je spojován v rámci klasické ekonomie s J. S. Millem; požadavek na reciprocitu liberalizace obchodní politiky byl formulovaný Robertem Torrensem a opíral se o argument dopadu směnných relací na příjem země (tzv. argument optimálního cla). Byly to však konkrétní politické a historické podmínky, které přiměly Keynesa k podpoře zavedení cla a opuštění politiky volného obchodu v Británii (Keynes dle Irwin 1996: 189 a násl.). Měl totiž za to, že v poválečné Británii panovala nízká flexibilita mezd, existoval nezpochybnitelný závazek držet pevný kurz měny a zároveň existovala vysoká nezaměstnanost. Problém s nízkou flexibilitou mezd směrem dolů vyplýval ze změn v politickém systému v důsledku existence masové politiky dělnických stran a odborové organizace. Šlo o následující problém: v případě, že ekonomika ztratila exportní konkurenceschopnost a objevil se schodek obchodní bilance, měla být konkurenceschopnost dle teorie obnovena poklesem cen (v důsledku odlivu zlata jako plateb za větší množství dovozů), a to včetně cen práce. To však odbory odmítly dovolit a trvaly na udržení mezd, což mohlo vést k poklesu ziskových marží a k problémům jednotlivých firem. Deflace tak byla více než dříve asociována s hospodářskou krizí. Paradoxně tak ochrana práce vedla k přizpůsobení cen až přes vysokou nezaměstnanost danou bankrotů podniků. Jak pokles životní úrovně (důsledek krize), tak především ohrožení zaměstnanosti se staly v tzv. moderních podmínkách masové demokracie politicky neúnosnými. Přizpůsobení poklesu konkurenceschopnosti projevující se při negativní obchodní bilanci deflací tak nebylo z řady důvodů politicky únosné a bylo třeba nalézt jiné postupy jak dosáhnout (obnovení) rovnováhy. Velkým problémem byl podle Keynesa návrat k předválečné paritě libry ke zlatu, jako důsledek politického rozhodnutí, důležitou roli v něm hrála národní prestiž. Nadhodnocení kurzu zhoršovalo samo o sobě (tj. bez přihlédnutí k výpadku mimoevropských trhů a etablování konkurence nových industrializovaných zemí) obchodní bilanci a vedlo k deflačním tlakům. Obranu parity Keynes požadoval za externí danost (výsledek politického rozhodnutí) a posléze i za vhodný krok k udržení pozice a prestiže londýnské City. Z tohoto důvodu nepracoval s možností přizpůsobení prostřednictvím devalvace. Stejně tak nepravděpodobné bylo podle něj očekávat nápravu v důsledku racionalizace britského průmyslového sektoru, který byl místo toho kompenzován veřejnými podporami za válečné úsilí a představoval klíčovou zájmovou skupinu a jádro národního projektu. Z těchto důvodů Keynes doporučil vládě aplikovat clo, jehož cílem bylo primárně snížit dovozy a vyrovnat obchodní bilanci (bez nutnosti projít deflací), potažmo pak snížit mzdy a zvýšit ceny – což v daném kontextu mělo napomoci procesu přizpůsobení. Navrhl tedy 15% clo na průmyslové zboží, 5% clo na jídlo a nulové na suroviny (Irwin 1996: 195).

Klasická politická ekonomie předpokládala, že protekce dokáže zvýšit zaměstnanost v chráněném sektoru, ale sníží ji v jiném. Nyní byla tato teze přehodnocena. Klasická ekonomie totiž podle Keynesa implicitně očekává, že politika volného obchodu vytahuje pracovníky z práce, pro kterou se relativně nehodí a umisťuje je do práce, pro kterou se relativně hodí (na základě porovnání nákladů obětované příležitosti). Nepočítá však přitom s variantou, že by nebyli zaměstnání vůbec. Přinejmenším v moderních podmínkách masové demokracie ale existuje značná rigidita pohybu práce a určitá míra cenové neflexibility, která znemožní plynulé přesuny (alespoň takové, které budou dost rychlé, aby nezpůsobily značné politické náklady a rizika) mezi odvětvími v reakci na měnící se komparativní výhody dané země. Keynes připouštěl, že existuje riziko

permanentní ochrany odvětví, i skutečnost, že pokud by se podobně snažily jednat všechny země, jakékoliv benefity by byly ztraceny. Tato politika je tedy příkladem jednostranné akce a černého pasažérství. Růst zaměstnanosti v Británii totiž mohl být dosažen jedině tím, že nárůst domácí produkce nahrazoval dovozy. Keynes se také lapidárně zeptal, zda proponenti volného obchodu věří, že na britskou zaměstnanost nemá žádný dopad např. rozhodnutí občana koupit si britské místo amerického auta. V pokročilé fázi existence britského liberálního systému využívala protekcionistická průmyslová lobby (ale i politická agitace Republikánské strany) v USA citátu připisovaného A. Lincolnovi: „pokud železo/ocel/kabát koupím ve „free-trade“ Británii, mám zboží, ale Británie má peníze, pokud jej koupím v Americe, mám zboží a peníze má Amerika“. Nedlouho předtím, než nejvýznamnější britský ekonom 20. století formuloval své výhrady proti automatickým mechanismům obnovování rovnováhy předpokládaným klasickou ekonomii, považovali ekonomové v USA podobné argumenty za absurdní (Lincolnovo autorství tohoto výroku zpochybnil Tausigg 1914).

Na příkladu britské politiky v meziválečném období se znovu ukázalo, jak silně je závislá ideová reflexe mezinárodního obchodu na konkrétních historických a politických podmínkách – tentokrát již ve zralém analytickém stádiu disciplíny. V roce 1931 se britská vláda rozhodla opustit zlatý standard a po devalvaci libry došlo k rychlému zotavení ekonomiky (Berend 2006: 63). To přitáhlo významnou pozornost ke vztahu mezi dvěma cíli hospodářské politiky, které byly chápány jako komplementární – volnému obchodu a pevným kurzům. Flexibilní směnné kurzy pomohly vyhnout se deflačním tlakům, které vedly Keynese k podpoře cel (M. Friedman dle Irwin 1996: 203-204). Volný obchod a pevné kurzy se nadále jevily jako nekompatibilní cíle hospodářské politiky v současném světě (J. Meade dle Irwin 1996: 203-204). Keynes ale šel dál, než k těmto konstatováním, která zůstávají do značné míry na půdě analýzy (neo)klasické ekonomie - podpořil cíl určité míry národní soběstačnosti. Jak uvádí Irwin (1996: 193-194), v roce 1933 vyjádřil sympatie s těmi, kdo jsou pro omezení míry propojení národních ekonomik. Ideje, znalosti, umění a cestování jsou ze své povahy mezinárodní, ale zboží by mělo být vyráběno v rámci domácí ekonomiky tam, kde je to rozumné a přirozeně možné a finance by měly být národní vždy. S tím by hlavní proud neoklasické ekonomie nesouhlasil. Ten se omezil na výstup, že volný obchod může vést k nezaměstnanosti, pokud je práce mezi odvětvími nemobilní a zároveň existuje i rigidita cen. Z našeho pohledu je ale nanejvýš zajímavé, jak výrazná změna diskurzu o obchodní politice korelovala s prudkým poklesem relativní pozice britské ekonomiky. Je neoddiskutovatelné, že změna obchodní politiky Británie reagovala na tuto proměnu svého postavení a jejím cílem bylo obnovení historické vedoucí pozice či zastavení, nebo alespoň zpomalení její eroze. Tato pozice nejvýznamnější velmoci, nepochybně hodná ochrany, přitom byla chápána jako přirozený výsledek objektivních kvalit země a její otřesení jako následek řady nešťastných okolností (válka, utilitární politika USA) i nefér praktik jiných zemí (státem podporovaná industrializace a rozvoj průmyslu v nedemokratických politických režimech).

Podle Conybeara (1984: 236-238) fungoval mezinárodní obchodní režim druhé poloviny 19. století jako relativně liberální uspořádání díky tomu, že vzájemnými obchodními smlouvami s doložkami nejvyšších výhod bylo provázáno několik málo velkých aktérů („free-trade“ Británie, Francie a Německo). Hrozba vzájemné retaliace aktéry udržovala ve stavu opatrné kooperace, 19. století bylo navíc obdobím relativní hospodářské prosperity a politické stability. Menší státy pak bylo možné přinutit k otevřenosti buďto v rámci obchodních válek (např. Itálie, Švýcarsko, ale i Rusko), nebo přijaly liberalizaci volného obchodu jako nutnost pro překonání omezení vlastního trhu (menší evropské státy jako Nizozemí, Dánsko), nebo k ní byly donuceny politickou a vojenskou mocí (mimoevropské státy).

Po válce se ale situace změnila, do systému vstoupila řada středně významných ekonomik s autonomií hospodářských politik – ekonomik, které byly dříve součástí klientského systému některé velké země. Velký počet hráčů, nevyhnutelnost doložky nejvyšších výhod i praxe krátkodobých smluv zvýšily neúnosně transakční náklady mezinárodní obchodní spolupráce a snížily tím podle Conybeara (1984: 238) šanci na kooperativní charakter mezinárodního obchodního systému. To bylo dále posíleno skutečností, že největší ekonomika té doby – USA – měla vysoká cla a strategicky využívala své ekonomické síly k predátorským ziskům na úkor svých obchodních partnerů. Spojené státy pokračovaly ve své protekcionistické tradici, byly obrovským trhem, relativně méně závislým na zahraničním obchodu. Historicky se jednalo o exportéra zemědělských komodit a surovin, který čelil nízkým clům - zatímco průmyslová produkce USA byla dlouho zaměřena na vlastní chráněný trh (Bairoch 1982). Způsob formulace obchodní politiky poskytoval značný prostor domácím protekcionistickým zájmům, vztahy s evropskými mocnostmi byly zatíženy historií a orientace na vlastní trh a průmyslovou soběstačnost se jevila být logickou cestou v etapě hospodářského vzestupu.

Tabulka 91: Světový obchod (miliony USD)

	1876-1880			1913		
	Exporty	Importy	Bilance	Exporty	Importy	Bilance
Primární produkty						
Severní Amerika	600	330	270	2 101	1 542	559
Británie	117	1 362	-1 245	760	2 596	-1 836
Západní Evropa	840	1 800	-960	3 064	5 894	-2 830
Ostatní Evropa	750	515	235	1 793	1 689	104
Oceánie				455	129	326
LATAM				1 531	595	936
Afrika				680	307	373
Asie				1 792	949	843
Průmyslové produkty						
Severní Amerika	100	190	-90	734	891	-157
Británie	865	225	640	1 751	601	1 150
Západní Evropa	1 080	450	630	3 318	1 795	1 523
Ostatní Evropa	210	330	-120	578	1 133	-555
Oceánie				9	370	-361
LATAM				51	879	-828
Afrika				26	451	-425
Asie				461	1 247	-786

Findlay, O'Rourke 2003: 43.

Tabulka 92: Industrializace a světový obchod (HDP na obyvatele v USD; export a podíl exportu k HDP v procentech)

	1870-1889			1890-1909			1920-1939		
	HDP / obyv.	Primární produkty / export	Export /HDP	HDP / obyv.	Primární produkty / export	Export /HDP	HDP / obyv.	Primární produkty / export	Export /HDP
Austrálie	4 442	97	15	4 394	97	20	5 268	96	15
Kanada	1 822	95	12	2 801	91	15	3 993	74	19
Nový Zéland	3,668	99	16	4,295	96	23	5,232	99	25
Argentina	1 676	100	15	2,823	99	19	3 912	99	14
Brazílie	755	100	7	749	100	21	1 087	100	9
Chile	1 185	99	22	1 923	99	19	2 800	100	12
Kolumbie	1 113	99	4	1 034	99	6	1 486	99	7
Kuba	1 647	80	49	1 825	83	41	1 440	96	41
Mexiko	835	100	4	1 183	100	5	1 463	99	7
Peru	497	99	24	802	99	10	1 451	100	12
Uruguay	1 676	100	22	2 823	100	19	3 912	100	18
Barma	628	91	14	622	86	12	751	98	45
Čína	565	98	1	648	93	1	769	85	1
Egypt	369	93	29	487	96	25	650	97	18
Indie	660	98	4	723	96	5	1 083	97	6
Indonésie	581	91	3	629	86	4	651	75	4
Japonsko	800	71	1	1 108	70	4	1 948	44	7
Filipíny	955	96	5	1 086	95	4	1 527	91	5
Siam	751	99	2	811	99	6	815	98	7
Turecko	831	99	6	941	97	9	936	92	5
Francie	2 119	43	13	2 739	40	15	4 100	35	10
Německo	2 184	38	9	3 007	33	9	4 001	24	11
Británie	3 598	12	14	4 419	17	14	5 112	22	12
USA	2 952	86	6	4 126	80	6	5 969	57	5
Dánsko	2 105	96	14	2 913	96	22	4 791	90	20
Itálie	1 516	87	6	1 784	74	7	2 888	48	5
Norsko	1 446	90	13	1 763	74	18	3 126	64	20
Švédsko	1 875	85	9	2 483	75	12	3 722	58	15
Řecko	1 343	94	7	1 487	90	7	2 321	96	4
Portugalsko	1 151	96	6	1 348	92	7	1 562	75	7
Rusko	976	97	4	1 178	96	4	1 693	85	1
Jugoslávie	852	96	6	944	96	7	1 225	92	5
Španělsko	1 588	73	5	2 003	75	7	2 557	80	4

Williamson 2004.

Uvedená data naznačují, že ještě těsně před první světovou válkou odpovídala mezinárodní dělba práce základním rysům dělby práce 19. století. Severní Amerika byla vývozcem primárních komodit, v obchodu s průmyslovým zbožím dosahovala deficitu při relativně nízkém objemu obchodu. Západní Evropa dosahovala značného deficitu v obchodu s primárními produkty a značného přebytku v obchodu s průmyslovými produkty – což bylo především důsledkem významu a charakteru obchodu Británie. Asie a Latinská Amerika měla velmi podobnou pozici – dosahovaly značného přebytku v obchodu s primárními produkty a obrovského deficitu v obchodu s průmyslovým zbožím. Další data naznačují, že v průběhu prvních dekád 20. století došlo v případě některých zemí k významnému posunu ve struktuře zahraničního obchodu. Zejména Kanada, Čína, Indonésie,

Japonsko, USA (ale také evropská hospodářská periferie – Itálie, Norsko, Švédsko, Portugalsko a Rusko) významně navýšily podíl jiných než primárních produktů na exportu.

Vzhledem k tomu, že Spojené státy byly již od začátku 20. století nejdůležitější světovou ekonomikou, a jejich zahraniční politika a hospodářská politika byla nejpozději od druhé poloviny 20. století určující pro podobu mezinárodního ekonomického systému, považujeme za vhodné ve stručnosti charakterizovat tradici jejich hospodářské politiky ve vztahu k zahraničí. Omezujeme se – nakolik je to možné – na ty aspekty politiky USA, které se podílely na charakteru „liberálního“ mezinárodního hospodářského a obchodního systému 19. století. Značná míra kontinuity těchto hospodářsko-politických postojů pak, podle nás, zásadně ovlivnila meziválečné období, které diskutujeme v této části i období po druhé světové válce, které bude předmětem části následující.

Spojené státy totiž považujeme za aktéra mezinárodních hospodářských vztahů, kterého lze charakterizovat silnou expanzionistickou a intervencionistickou tradicí. Omezující merkantilistické politiky Británie vůči svým severoamerickým koloniím jsme charakterizovali v předchozích částech. Důležitou součástí konfliktu mezi americkými koloniemi a Británií, bezprostředně předcházející získání nezávislosti USA, byla britská politika bránící koloniím v další expanzi na západ. Ta by totiž vedla k nákladným konfliktům s ostatními evropskými mocnostmi (Francie, Španělsko) a původním obyvatelstvem (Stedman- Jones 1970). Důležitou součástí pařížské mírové smlouvy (1783) pak bylo uznání Severozápadního teritoria (asi 670 tis. km²) jako oblasti podléhající USA. Kontrola nad tímto teritoriem byla vynucena v rámci následné severozápadní indiánské války (1785-1796). Podobně významnou součástí konfliktu, jenž vyústil v Britsko-americkou válku (1812-1815), byla expanze USA do oblasti Britské Severní Ameriky (Kanady), tu Británie nakonec uhájila. V konfliktu probíhající paralelně (tzv. Creek War 1813-1814) proti původním obyvatelům ale USA získaly asi 85 tis. km² (území států Georgia a Alabama). Jiné dvě války (Seminole Wars: 1817-1818 a 1835-1842) vybojovaly USA proti původním obyvatelům a Španělům v oblasti Floridy, kterou tak získaly pod svou kontrolu. O severozápad (Oregon, Washington a Idaho) se bojovalo ve válkách v letech 1847 až 1858. V konfliktu s Mexikem (při němž americké síly dosáhly Mexiko city) v letech 1846 až 1848 získaly na svém sousedovi oblast o rozloze 1,9 mil. km². V průběhu tohoto konfliktu zemřelo 13 283 vojáků USA a 16 000 Mexičanů (viz Ministerstvo obrany USA, dále DoD US).

Další konflikty s původními obyvateli přinesly USA kontrolu dnešní Minnesoty, Nevady, Wyomingu (1862-1877). Řada povstání původních obyvatel v zásadě skončila na konci 70. let 19. století jejich potlačením. To, že systematické porušování smluvních závazků ze strany osadníků, kterému více či méně napomáhali regionální političtí představitelé, bylo formálně posvěceno vynucenými výkupy půdy, obecně považujeme za nikoli zahraniční, ale domácí politiku USA, vychází z implicitního přijetí teze o civilizační nadřazenosti bílých osadníků (Barša 2003a; Barša 2003b: 18, 21, 24).

Není třeba zdůrazňovat, že hospodářský model rozvoje USA historicky stál na obrovské dispozici přírodními zdroji a relativně malou vybaveností pracovní síly, která vedla (v kontextu industrializující se Evropy jako odbytiště surovin a zemědělských produktů) k exportem taženému růstu a akumulaci kapitálu. To pak v kontextu umožnilo realizaci strategie industrializace orientované na velký a rostoucí domácí trh, který byl chráněn bariérami proti dovozu průmyslových výrobků (Bingham 1998: 22 a násl.).

Spojené státy však chránily své hospodářské zájmy také v zahraničí (v obvyklém slova smyslu). Již v letech 1801-1805 a 1815 vybojovaly bleskové námořní války s berberskými státy severní Afriky užívajícími jako standardní nástroj dosahování příjmů pirátství (tzv. berberské války).

Z našeho pohledu určitě podstatnější byla ale nekompromisní ochrana amerického obchodu v rámci první expedice na Sumatru v roce 1832. V části věnující se otevírání trhů v Asii jsme se již zmínil o expedici komodora Perryho, který demonstrací síly americké eskadry válečných lodí přiměl Japonsko k podepsání Smlouvy o přátelství a obchodu (absolutně nepřijatelné pro většinu japonské společnosti). S tím přímo souviselo povstání, které vedlo k napadení obchodních lodí v úžině Šimonoseki v roce 1863, na které USA razantně vojensky odpověděly.

Podobně diplomatická mise usilující o podepsání obchodní dohody s izolacionistickou Koreou v roce 1871 vyústila v tvrdý ozbrojený střet, ve kterém zemřelo 243 Korejců (Boot 2014: 59), a izolacionistické

politiky tohoto státu dále zesílily. Korea byla nakonec otevřena Dohodou o přátelství a obchodu (s doložkou nejvyšších výhod) až v roce 1882 díky japonské intervenci (Japonsko pak anektovalo Koreu v roce 1910).

Otevřenému ozbrojenému střetu mezi eskadrou námořnictva Spojených států a Německa v oblasti Samoí nedošlo jen díky zničení obou uskupení tajfunem v roce 1889. Mimořádný význam měla španělsko-americká válka v roce 1898, kdy USA intervenovaly do konfliktu o nezávislost Kubu na Španělsku.

Po nevyjasněné explozi lodě Maine pak Spojené státy odmítly Španělskem nabízený kompromis a zabraly Kubu, Porto Rico, Guam i Filipíny (na základě smlouvy z roku 1898). Spojené státy ztratily v konfliktu 2 910 vojáků, dále zemřelo asi 10,5 tisíce Kubánců (bojujících na straně USA) a 60 tisíc španělských vojáků (Dyal, Carpenter, Thomas 1996: 20, 67). V oblasti Karibiku intervenovaly USA ve prospěch existujících hospodářských zájmů opakovaně. Okupace Filipín jako brány k asijskému obchodu a komerci však znamenala jednoznačný vstup do soutěže s ostatními imperiálními mocnostmi (srov. Barša 2003b: 22-25). Filipínská kampaň se navíc vyvinula v krutou imperiální válku v důsledku rozsáhlého filipínského národního povstání. Síly USA se dopustily při jeho potlačování masivních válečných zločinů – počet obětí konfliktu dosáhl až 200 tisíc (zemřelo 4 196 amerických vojáků) (Smallman-Raynor, Cliff 1998; Rettig, Hacks 2005: 172). Filipíny pak získaly nezávislost až v roce 1946.

Zejména ve vztahu k Číně formulovaly USA politiku „otevřených dveří“. Jednalo se v zásadě o požadavek adresovaný imperiálním velmocím, aby garantovaly, že nedojde k rozdělení Číny (a Japonska) na výlučné hospodářské oblasti pod mocenskou kontrolou jednotlivých států, které by diskriminovaly subjekty USA (Grandin 2006: 23 a násl.). Cílem bylo jednak udržet trhy Číny a Japonska otevřené pro export z USA, zároveň měl být garantován přístup USA ke zboží a surovinám z asijských zemí. V případě USA, které se v době, kdy byla tato politika formulována, staly nejvýznamnější světovou industrializovanou ekonomikou (Maddison 2003), šlo o strategii, která kopírovala postup Británie ze začátku 19. století. A to včetně politického a hospodářského liberálního ideového zdůvodnění. Zdůrazňujeme, že takové politiky mohou být považovány za konzistentní se základními premisami merkantilistické hospodářské a obchodní politiky, stejně jako s takovým přístupem k mezinárodním vztahům, který zdůrazňuje klíčovou roli využití politické moci. S Čínou souvisel i další konkrétní případ zapojení USA do imperiální soutěže o sféry vlivu a kontrolu trhů – šlo o podíl na akcích koalice osmi mocností při potlačování tzv. povstání boxerů v Číně – v zásadě rolnického povstání proti vlivu a zasahování západních mocností v Číně. Spojené státy vyslaly 3 420 vojáků, z nichž 131 přišlo o život (JMSI 1906: 572). Intervence armády Spojených států v Číně se ale opakovaly ještě v letech 1918, 1921, 1926, 1930 a 1937.

Jako příklad ochrany svých obchodních a majetkových zájmů v oblasti Pacifiku lze zmínit také vojenskou expedici na Sibiř v letech 1918-1920 (podobná operace proběhla ve stejném období v oblasti Archangelsku a Murmansku na podporu „bílých“ v ruské občanské válce). Oficiálním cílem byla ochrana majetku USA, který byl poskytnutý Rusku jako pomoc ve světové válce. Dalším úkolem bylo ale zabránit imperiálním mocnostem (v tomto případě hlavně Japonsku), aby využily mocenského vakua vzniklého občanskou válkou v Rusku k získání privilegovaného přístupu k hospodářským zdrojům Sibiře.

V oblasti střední Ameriky chránily USA své politické a hospodářské zájmy (obchodní zájmy a zahraniční investice svých rezidentů) za využití ozbrojených sil opakovaně. Za nejvýznamnější případy lze označit okupaci Nikaraguy a Haiti a vměšování se do mexické revoluce (v letech 1914-1919). Spojené státy v rámci těchto operací poskytly podporu převratu (konzervativní strany) v Nikaraguy; jejich ozbrojené síly nejprve intervenovaly v roce 1910 a pak provedly invazi (v roce 1912 a 1927) a zemi okupovaly. Nikaraguu opustily až v roce 1933 (v souvislosti s hospodářskou krizí), za klíčový motiv lze označit snahu ochránit zahraniční investice svých rezidentů v zemi, vytlačit z oblasti evropský kapitál, zejména mu znemožnit realizace projektu nikaragujského kanálu spojující Atlantik s Pacifikem (Musicant 1990: 143).

Podobné motivy měla okupace Haiti realizovaná USA v letech 1915-1934. Cílem bylo získat obchodní, investorské pozice a posílit politický vliv v zemi na úkor evropských rivalů (zejména německé hospodářské elity). V letech 1910-1911 vláda USA zorganizovala investorské konsorcium, které získalo kontrolu nad národní bankou Haiti. To podnítilo protiamerické povstání, což vyústilo v okupaci země s cílem ochránit majetkové zájmy investorů z USA. V jejím průběhu došlo také k revizi ústavy země, jedna ze změn např. umožnila nákupy půdy cizincům. Během okupace docházelo ke střetům s povstanci i násilí na civilistech ze

strany jednotek USA (během operací zemřelo 148 občanů USA a jako přímý důsledek působení ozbrojených sil USA podle různých zdrojů mezi 2 250 a 6 000 Haitanů) (Renda 2001: 311).

Spojené státy se prezentovaly již v 19. století silně expanzionistickou politikou. V momentě, kdy vybudovaly kapacity umožňující vstoupit do imperiální soutěže po boku evropských velmocí, tak učinily. K hospodářské a politické expanzi a následné ochraně svých zájmů běžně využívaly vojenské a hospodářské moci. Měly velmi významný podíl na „otevření“ asijských trhů (v pragmatických spojenečtvích s evropskými mocnostmi i Japonskem), vytvořily si neformální impérium ve střední Americe a tvrdě a asertivně intervenovaly ve prospěch domácích subjektů v oblastech zájmů.

Z celé řady důvodů se domníváme, že je zavádějící hovořit o USA jako o mocnosti, u níž (až do druhé světové války) převládal izolacionismus (Desai 2013: 65). Přikláníme se naopak k takové interpretaci, že vstup do imperiální politiky, jasně patrný na přelomu století, byl projevem ambicí hrát ve světovém hospodářském systému aktivní roli, v souladu s hospodářským expansionizmem a politickým intervencionizmem USA. Relativně – tj. ve srovnání s ostatními mocnostmi - nižší výdaje na udržování ozbrojených sil (Kennedy 1996: 177) nemusely být dokladem rezignace na mocenskou politiku, ale byly spíše důsledkem výhodné geografické polohy (absence bezprostřední konkurence) a byly dány zaměřením na omezené operace v zámořských oblastech. Obdobný trend, tj. relativně nízké náklady na ozbrojené síly, vykazovala typicky Británie na samém vrcholu své velmocenské politiky, po polovině 19. století.

Přes velikost a význam ekonomiky USA na přelomu století to byla první světová válka, která vedla k jejich posunu na pozici nejvýznamnější hospodářské a politické velmoci a učinila z nich centrum mezinárodních hospodářských vztahů. Od jejího konce hospodářská politika USA určujícím způsobem ovlivňovala vývoj mezinárodních hospodářských a politických vztahů. Kromě zmiňovaného exportního boomu se USA změnily z významného mezinárodního dlužníka (jejich rozvoj se historicky opíral o dovoz britského kapitálu) na klíčového věřitele. Podle R. Desai (2013: 75) bylo cílem USA po válce replikovat politiky Británie 19. století a stát se nejvýznamnějším mezinárodním obchodním a finančním centrem. Klíčovým nástrojem se ukázal přesun těžiště mezinárodní komerce z Londýna do New Yorku. Podle ekonomických historiků kritické tradice (Arrighi 1994; Brenner 1998; Hudson 2003) USA vstoupily do světové války v době, kdy se vyčerpaly hospodářské prostředky států Dohody na pořizování zboží a surovin z USA. Udržení exportního a úvěrového boomu USA pak nebylo bez intervence do světové války na straně Británie a Francie možné. Podíl Spojených států na světové průmyslové produkci vzrostl z 35,8 % v roce 1913 na 42,2 % v letech 1926-1929. Podle Hudsona (2003: 50) lze považovat rozhodnutí USA o trvání na splacení válečných půjček ze strany Dohody za historicky unikátní porušení mezinárodního obyčeje, a to bez ohledu na formální pozici USA ve válce jako intervenující neutrální mocnosti. Dluhy Dohody pak představovaly (spolu s reparacemi poražených mocností) těžiště mezinárodního finančního systému. Meziválečný mezinárodní finanční systém tak nestál na soukromých kapitálových tocích (jako v období druhé poloviny 19. století), ale na mezivládních závazcích. Tím se jeho podoba (s centrem v New Yorku) systémově lišila od předchozího londýnského (a na konci 19. století částečně i pařížského) systému. Přikláníme se k interpretaci, že meziválečný mezinárodní hospodářský systém nebyl důsledkem jakéhosi opomenutí jednat ze strany USA (Krasner 1982), ale spíše výsledkem jejich ambice zachovat podmínky, které vedly k bezprecedentnímu růstu nového hospodářského lídra (válečná ekonomika a stažení evropských mocností z jejich privilegovaných trhů v Latinské Americe a oslabení jejich pozice v Asii).

Opozice ke snahám o vybudování mezinárodních režimů tak může být vnímána jako cílevědomá politika USA udržující maximální svobodu jednání v podmínkách vlastní převahy. Izolacionismu (byť jen ke vztahu k Evropě) neodpovídaly ani zásahy snažící se o odvrácení úplného hospodářského kolapsu Německa (Dawesův plán 1924 a Youngův plán 1929). Pragmaticčnost politiky USA se pak naplno projevila omezením půjček Evropě v roce 1929, v reakci na domácí hospodářské obtíže, které byly do značné míry samy důsledkem válkou vyvolané a USA po celá 20. léta cíleně udržované hospodářské nerovnováhy (tj. válkou a výpadkem evropské konkurence stimulované průmyslové a komoditní nadprodukce) (Brenner 1998: 91). Rozpad mezinárodního obchodního systému (1929-1933), který vedl k posílení charakteru mezinárodních hospodářských vztahů jako konkurence národních kapitalistických ekonomik (Desai 2013: 83), jenom posílil odhodlání USA k efektivnímu využití politických a hospodářských nástrojů k ochraně vlastního trhu, ke snaze

o vyhrazení domácí poptávky pro vlastní výrobce a jeho doplnění zahraniční hospodářskou expanzí (např. pokračování v politice „otevřených dveří“ v Asii nebo imperialismu v Latinské Americe).

Po první světové válce se těžiště exportů USA přesunulo od primárních komodit k průmyslovému zboží, což učinilo jejich ekonomiku zranitelnější vůči protekcionismu a diskriminaci. To vedlo k formulaci nové obchodní politiky, která se opírala o doložku nejvyšších výhod kombinovanou s vysokými cly (Fordney-McCumberův sazebník z roku 1922) (Bairoch 1989: 144; Kindleberger 1989: 163-164). Logika takové politiky byla následující: vysoké ale jednotné clo představovalo nediskriminaci mezi jednotlivými zeměmi původu zboží. Za poskytnutí doložky nejvyšších výhod vyžadovaly USA reciproční poskytnutí doložky - díky čemuž mohly těžit z dohod mezi ostatními zeměmi. Ostatní země, vzhledem k výrazně menšímu rozsahu vlastních trhů, potřebovaly takové dohody mnohem více než USA. V důsledku doložky se pak výsledky těchto vzájemných ústupků mezi obchodními partnery USA rozšířily také na USA. Prezident USA pak byl vybaven pravomocí trestat zvláštními cly do výše 50 % hodnoty zboží země, které by vystavily USA nefér konkurenci nebo diskriminaci: a to typicky neposkytnutím doložky (k tradičnímu „americkému výkladu“ doložky jako reciprocitou podmíněné výhody viz Viner 1924). Díky této strategii dokázaly USA např. získat od Francie stejné preference, které poskytla (z řady specifických hospodářských a politických důvodů) Německu na základě smlouvy z roku 1927; hrozba retaliace ze strany USA zjevně zafungovala. Do roku 1934 USA uzavřely dohody obsahující doložku nejvyšších výhod s 29 zeměmi, všechny bylo možné považovat za malé ekonomiky přinutitelné trestními celními sazbami ke spolupráci. Takto je třeba nahlížet i na politiku USA v rámci Reciprocal Trade Agreement Amendment (RTAA 1934), která neznamenalá příklon ke kooperativnější obchodní politice. Spojené státy chápaly reciprocitu jako základní princip a užitečný nástroj mezinárodního obchodního jednání. Pokud jejich cla nejsou diskriminační, jejich (jakkoliv vysoká) úroveň je autonomní záležitostí domácí politiky, která nepodléhá mezinárodnímu vyjednávání. Z toho vyplývá systémový problém: v režimu, kde jsou koncese automaticky generalizované doložkou nejvyšších výhod, je racionální mít vysoká cla – ideálně vyšší než by bylo jinak (hospodářsky i politicky) potřebné. Takovou strategií je možné maximalizovat cizí koncese a kompenzovat tak i přelévání benefitů třetím stranám, které reciprocitu v dané otázce neposkytují.

Taktik existovalo samozřejmě více – Německo kontrolovalo dovozy a licencovalo mezinárodní obchod, dokud nezískalo autonomii nad svou obchodní politikou a nezvedlo cla v roce 1925. Od roku 1931-1932 však všechny obchodující národy zavedly kvóty a alokovaly jejich díl každé zemi, ze které dovážely (Snyder 1940a). Oslabení pravidla doložky nejvyšších výhod bylo realizováno přes únikové klauzule, které umožňovaly suspendovat benefity, pokud se výrazně změní okolnosti (např. v důsledku zvýšených dovozů, neadekvátně velkých výhod pro třetí strany). Pomáhalo i pravidlo hlavního dodavatele, podle kterého se jednalo se zemí, ze které pochází největší část dovozů a tím se dařilo minimalizovat přelévání výhod ve prospěch států, které neposkytovaly vyjednanou reciprocitu (viz Hoekman, Kostecki 2009: 413 a násl.).

Možná nejvýznamnější obchodně-politickou strategií bylo v 30. letech formování a posilování politicko-obchodních bloků s preferenčním režimem. Ty umožňovaly předním mocnostem udržovat privilegovanou pozici v dělbě práce uvnitř bloku a zároveň moderovat konkurenční tlaky ze strany konkurenceschopných aktérů stojících mimo něj (srov. Kindleberger 1989: 190 a násl.; Aldcroft 1999: 156-157). Zajímavým příkladem byl systém britských imperiálních preferencí, dohodnutý po sérii imperiálních konferencí v Ottavě v roce 1932 (Kindleberger 1989: 173 a násl.). V rámci jednání se zeměmi Commonwealthu, hlavní propagátor volného obchodu druhé poloviny 19. století, historicky země s dlouhou tradicí politické regulace obchodu a protekcionismu, aplikovala klasické predátorské obchodní strategie. Británie vyjednávala dohody

s malými zeměmi, které byly exportéry komodit do Británie, a tradičně tak čelily nízkým obchodním bariérám. Takové dohody měly maximalizovat britskou převahu ve vyjednávací síle a pomoci k dosažení koncesí na dovozy britských průmyslových výrobků na trhy obchodních partnerů. Navíc, snížení cel na dovoz vstupů pro britský průmysl zvyšoval konkurenceschopnost britského průmyslu. Jak uvádí Conybeare (1984: 249) – při jednání v rámci Commonwealthu se Britové setkali se společným postupem pod vedením hlavních členů společenství (Kanada). Ti dosáhli alternativního řešení: impérium dalo Británii koncese na dovozy průmyslových výrobků oklikou - přes zvýšení cel na dovozy ze zemí mimo impérium (udržena tak byla stávající míra protekce vlastním domácím firmám). Británii navíc přimělo ke zvýšení cel na dovoz surovin od dodavatelů mimo impérium. Imperiální preferenční systém a jeho případné posilování považovaly USA za největší ohrožení jejich obchodních zájmů ve 30. letech (Eckes 1999: 148 a násl.; 160-161). Demontáž britského preferenčního režimu pak byl jeden z hlavních cílů obchodní politiky USA po roce 1945 a svým dílem přispěl k velkému diplomatickému napětí mezi oběma zeměmi v období bezprostředně po válce (Steil 2013: 264 a násl.).

Z uvedeného je zřejmé, že období mezi světovými válkami bylo jasně dominované merkantilistickými obchodními strategiemi, které nadále sledovaly cíl nejen zvýšení příjmů státu prostřednictvím intervence do mezinárodního obchodu a komoditní struktury, ale zejména podpory či posílení industrializace a využívání obchodní politiky ke sledování politických cílů. Tyto politiky navíc není možné – i přes jejich postupné proměny – považovat za zásadně odlišné od politik 19. století, a to pokud jde o cíle a z části i nástroje jejich realizace. Stejně tak není určitě vhodné interpretovat dominanci merkantilistických politik ve 30. letech 20. století jenom, či především, jako důsledek velké hospodářské krize.

Přebytek zemědělské produkce na světových trzích jako důsledek narušení produkce a obchodních toků světovou válkou vedly k propadu komoditních cen. To zasáhlo řadu zemí různých regionů. Státy střední a východní Evropy byly zvláště závislé na světových komoditních trzích, z exportů zemědělských produktů získávaly prostředky na pokrytí dovozů průmyslového a kapitálového zboží. Když ceny zemědělské produkce klesly (o 30 % mezi léty 1925 a 1929, Aldcroft 1999: 148), uchýlily se průmyslové země k ochraně svých trhů (Kindleberger 1989: 168-169). Důvodem byly požadavky domácích producentů na ochranu, podpořeny obecnou snahou o snižování dovozů (evropských zemí splácejících válečné dluhy), i politiky sledující cíl potravinové bezpečnosti. Producenti z mimoevropských zemí, kteří zvýšili produkci během války, rovněž utrpěli poklesem světových cen. Zejména zemědělci v USA reagovali na přechodně vysoké válečné ceny rozšířením produkce, často financované úvěrem. Pokles světové i domácí ceny tak ohrožoval nejen jejich příjmy, ale i stabilitu bankovního sektoru v řadě zemědělských regionů. Farmáři žádali protekci, která by zabránila propadu cen, což bylo v zásadě realizováno Smoot-Hawleyho celním sazebníkem z roku 1930 (Nye 2009). Skutečnost, že jej Senát a Sněmovna kongresu USA schválil již v červnu 1929, ukazuje, že nebyl reakcí na hospodářskou krizi (začala v říjnu 1929) (Bairoch 1989: 145). Jak přesvědčivě dokazuje ve své historické práci Eckes (1999: 111 a násl.) nebyl ani jejím spouštěčem. Celní zákon vstoupil v platnost až v červnu 1930, po dlouhých politických bojích. Pohyby na burze přitom byly na průběhu politického konfliktu nezávislé.²⁵ Pokud mělo platit, že celní zákon prohloubil krizi, muselo by dojít k propadu dovozů, vývozů nebo obojího. Eckes (1999: 115) ale zdůrazňuje, že je velmi obtížné z dat vyvodit takový závěr. Pokud jde o případný propad dovozů do USA, uvádí ve svém díle několik indicií, které jej relativizují. Americký přebytek v obchodu se zbožím se totiž snížil z 842 mil.

²⁵ Eckes (1999: 111-114) uvádí, že schválení Hawleyova návrhu bylo následováno posílením newyorské burzy, ta dosáhla vrcholu po přijetí Smootova návrhu senátem, zhroutila se naopak v době, kdy se zdálo, že celní reforma legislativním procesem neprojde.

USD v roce 1929 na 782 mil. v roce 1930 a 334 mil. v roce 1931. Pokud jde o objem zboží, vývozy poklesly o 31%, zatímco dovozy jen o 15%. Objem dovozu zboží osvobozeného od cel navíc klesal rychleji než v případě zboží, na které zvýšení cel dopadlo (Eckes 1999: 131).

Velice zajímavá je rovněž otázka, nakolik se v případě Smoot-Hawleyho sazebníku jednalo o výraznou změnu dosavadní obchodní politiky. Uváděný údaj průměrné celní sazby ve výši 59,1%, který by představoval nejvyšší clení bariéru od sazebníku z roku 1828, je totiž třeba zasadit do širšího kontextu. Jde o průměr sazeb na zboží neosvobozeného od cel, který je přepočítán na hodnotu zboží v roce 1932. Vzhledem k tomu, že téměř polovina sazeb byla tzv. specifická (tj. ve formě pevně stanovené peněžní přírážky za kus nebo váhovou jednotku zboží – např. 1 USD za kilogram zboží), sazby přepočítané na hodnotu zboží zásadně vzrostly v důsledku prudkého poklesu cen mezi lety 1929-1932²⁶. Sazba spočítána dle stejné logiky v roce 1930, tedy v čase vstupu sazebníku v platnost, by představoval „jen“ 44,9% a byla by tak jen o 0,3% vyšší, než v případě Fordney-McCumberova sazebníku z roku 1922 (viz tabulka 93; Eckes 1999: 107). Tato skutečnost potom vznáší otázky ohledně skutečné míry dopadu sazebníku na světovou ekonomiku a potažmo pokud jde o míru odvetných opatření ze strany ostatních zemí, které měly být touto (relativně nevýznamnou) korekcí politiky vyvolány. Eckes se přiklání k názoru Eichengreena (1987), že skutečná míra retaliace byla nízká a Smoot-Hawleyho celní sazebník tak nepředstavoval mimořádně významný obchodně-politický konflikt. Naopak – clo v první fázi vedlo k částečnému přesunu poptávky ze zahraničí na domácí trh v USA a pomohlo zmírnit úvodní propad ekonomiky. Hlavní roli ve vzniku a eskalaci krize tak podle Eichengreena hrál kolaps mezinárodního finančního a měnového systému – zejména odliv zlata do USA a opuštění zlatého standardu Británie v roce 1931, následované sérií konkurenčních devalvací měny. V obchodní politice se tyto procesy projeví posilováním tendence k tvorbě obchodních bloků soustředěných kolem hlavních mocností a všeobecným růstem protekcionismu. Spolu se Strangeovou (1985) pak Eckes (1999: 120) hovoří o mýtu a metafoře Smoot-Hawleyho sazebníku. Tato metafora byla použita v následujícím období k útoku na izolacionismus a protekcionismus ze strany nové koalice pod vedením Demokratické strany. Šlo o účelové spojenectví mohutných exportně orientovaných průmyslových odvětví USA (doplňujících tradiční producenty surovin a řady zemědělských komodit), hlavních tvůrců zahraniční a bezpečnostní politiky a bankovních a finančních zájmových skupin - za podpory akademických stoupců neoklasické ekonomie. Tato koalice v konkrétních historických podmínkách – tj. vlekoucí se hospodářské krize, zhoršování mezinárodní politické situace a později bezprecedentní hospodářské a mocenské dominance USA po roce 1945 - uspěla ve vytvoření nového celonárodního konsenzu na základních rysech obchodní politiky (viz dále).

²⁶ Pokud kilogram zboží stál v roce 1929 např. 5 USD a v roce 1932 jen 3 USD, pak clo ve výši 1 USD za kilogram již nepředstavovalo navýšení ceny na americkém trhu o 20%, ale o 33%. Stejně pak vzrostl ukazatel cla přepočteného na hodnotu zboží.

Tabulka 93: Sazby přepočtené na hodnotu zboží – průměr sazeb všech položek neosvobozených od cel

Celní sazebník	Z roku	Sazby přepočtené na hodnotu podle roku	Hodnota sazby
Tariff of Abominations	1828	1830	61,7
Morrillův sazebník (občanská válka)	1868	1868	48,7
McKinlyho sazebník	1890	1891	48,4
Wilsonův sazebník	1894	1895	41,3
Dingleyho sazebník	1897	1898	46,5
Payne-Aldrich sazebník	1909	1910	40,8
Underwoodův sazebník	1913	1914	27,0
Fordney-McCumber sazebník	1922	1923	38,5
		1930	44,6
Smoot-Hawley sazebník	1930	1931	44,9
		1932	59,1

Eckes 1999: 107.

Pokud jde o vývoj velké hospodářské krize v Evropě, v mnoha zemích (zejména střední a východní Evropy) byl problém poklesu komoditních cen a zhoršujícího se přístupu na trhy kombinován s hrozivým zadlužením. To vedlo tyto země k zvýšení cel, devalvacím měny, zavedení netarifních bariér a podpory exportů s cílem omezení importů a zvýšení příjmů cizích měn. I tak bylo možné zhoršující se hospodářské situaci čelit jenom díky zahraničním půjčkám. Neuspokojivá hospodářská situace v Evropě vedla k dalšímu odlivu kapitálu do USA, které na akciovou bublinu reagovaly monetárními restrikcemi – důsledkem tohoto politického rozhodnutí bylo omezení dostupnosti mezinárodních půjček (Costigliola 1976: 499). Politiku USA převzalo Německo s čerstvou zkušeností s devastující hyperinflací. Kvůli nastavení mezinárodního měnového systému - zlatému standardu - následovaly i další země. Když došlo ke krachu na newyorské burze (24. říjen 1929)²⁷, finanční krize rychle přerostla do krize bankovní. Banky vyžadovaly okamžité splacení půjček, a to v situaci, kdy se dále propadaly ceny zemědělských komodit. To vedlo ke krachu tisíců bank v zemědělských oblastech USA (Nye 2009). V Evropě tento vývoj kopíroval krach v zemědělských půjčkách exponované Credit-Anstalt (květen 1931) (viz Berend 2006: 62 a násl.).

²⁷ Tržní hodnota akcií se propadla z 90 miliard USD v říjnu 1929 na 15,6 miliard v červenci 1932 (Židek 2007: 67)

Tabulka 94: Dluhová služba jako podíl výnosů z exportu (v procentech)

	1926	1928/1929	1931/1932
Argentina	10,0	10,4	27,6
Austrálie	25,0	28,0	47,0
Bolívie	7,3	7,8	50,0
Brazílie	13,1	16,7	40,0
Bulharsko	-	12,3	22,0
Chile	5,5	9,2	102,6
Jugoslávie	-	18,1	36,0
Kanada	16,6	22,2	53,5
Kolumbie	2,7	11,9	21,8
Maďarsko	-	17,9	48,0
Peru	2,6	7,4	21,4
Polsko	-	11,3	27,0
Rumunsko	-	14,6	36,0
Řecko	-	32,0	44,0

Aldcroft 1999: 151.

Zoufalá situace zemí s kombinací krize obchodní bilance a hlubokého a zvyšujícího se dluhu (omezení dovozů bylo ve většině případů méně razantní než propad exportů) vedla k logickým opatřením v oblasti obchodní politiky, avšak s dramatickými mezinárodními dopady: k tvrdému protekcionismu, devalvacím měn a rozhodnutím nesplácet zahraniční dluh. Vývozy USA se propadly (nominálně) o 61 % a dovozy o 66 %. Dovozy USA z Evropy se propadly z 1,334 (1929) miliardy USD na 390 milionů USD (1932). Celkový objem světového obchodu poklesl nominálně o 66 % a reálně (v důsledku propadu cen) o 33 % mezi lety 1929 a 1934 (viz Kindleberger 1986: 188 a násl.). Prudce se zvýšila cla na potraviny, která v roce 1931 dosáhla 53 % ve Francii, 60 % v Rakousku, 66 % v Itálii, 75 % v Jugoslávii, 80 % v Československu, Německu, Rumunsku a Španělsku, 100 % v Belgii, Finsku a Polsku (Leipmann 1938: 413). Toto odvětví bylo citlivé z řady důvodů. Záviselo na něm mnoho obyvatel, historicky bylo tradičně zapojené do mezinárodního obchodu a představovalo pro většinu zemí jeho těžiště. Venkov měl relativně nižší příjmy a méně těžil z nárůstu produktivity práce v důsledku technologické revoluce, byl politicky konzervativní. V zemědělství v důsledku naprostého rozvrácení cen vlivem války a následným přebytkem produkce problémy začaly. Hlasité a dobře organizované zemědělské zájmy akcentovaly propojení otázek potravinové soběstačnosti se strategickými zájmy země (potravinová bezpečnost) a hospodářskými národními zájmy – získání příjmů z exportu, snížení výdajů na krytí dovozů, udržení zaměstnanosti v období kontrakce průmyslových odvětví. Rozpad mezinárodního obchodu se zemědělskými komoditami potom úzce souvisel s poklesem poptávky po mezinárodně obchodovaném průmyslovém zboží. Spolu s bankovní a finanční krizí a v prostředí silného nacionalismu vedl v důsledku k propadu hospodářské aktivity po celém světě.

Tabulka 95: Pokles a oživení obchodu (hodnota exportu a importu ve zlatých dolarech, 1929=100)

	Export			Import		
	1929	1932	1937	1929	1932	1937
Evropa (včetně SSSR)	100	40,8	43,8	100	42,8	45,9
Severní Amerika	100	32,6	40,9	100	30,5	40,0
Jižní Amerika	100	37,2	50,1	100	27,7	42,8
Afrika	100	58,5	71,3	100	47,4	59,6
Asie	100	35,8	52,0	100	40,7	49,7
Austrálie a Oceánie	100	44,8	59,6	100	28,5	45,9
Svět	100	39,0	46,7	100	39,2	45,9

Liga národů (1939) podle Findlay, O'Rourke 2003: 450.

Tabulka 96: Světový obchod (1929=100)

	1929	1930	1931	1932
V běžných cenách (zlaté USD 1929)	100	81	58	39
Objem	100	93	85	75
Ceny	100	87	68	52

Feinstein, Temin, Toniolo (1997) podle Židek 2007.

V letech 1929-1933 došlo k poklesu HDP o 30 % v USA a Kanadě, průmyslová produkce klesla o 35 % v USA, Rakousku, Belgii, Švýcarsku, Československu a Polsku a o 40 % v Německu. V roce 1938 dosahoval světový průmyslový výstup jen 64% úrovně roku 1929 a byl stále nižší než před vypuknutím první světové války. Drasticky byly zasaženy Spojené státy, kde definitivně skončil pozitivní vývoj ovlivněný narušením hospodářských toků v důsledku války. Mezi lety 1929 a 1933 poklesl produkt o 30 %, investice o 90 % a nezaměstnanost dosáhla 25,2 %. Především nezaměstnanost byla v nových podmínkách - rozšiřující se volební právo, politicky organizovaná pracovní síla, nacionalismus – politicky mimořádně citlivým problémem. Dosahovala 19 % v Rakousku či Kanadě, 23 % v Belgii a Švýcarsku, 30 % v Dánsku, Německu, Nizozemí nebo Norsku (Findlay, O'Rourke 2007: 449). Vlády se tak dostaly pod značný tlak a sahaly k opatřením, která v daných podmínkách a preferencích obyvatel byla logická. Šlo především o snahu ochránit domácí trh a tím zaměstnanost před dovozy, dostat vlastní produkci na trhy ostatních zemí v maximálním rozsahu, který je při využití hospodářské a politické moci státu možný. Nástroji byly cla, kvóty, zákazy dovozu, licence na obchod a další netarifní opatření či devalvace měn, bilaterální obchodní smlouvy vzájemně balancující obchod (Snyder 1940b). V případě zemí, které byly ohroženy zahraničním dluhem, byl tlak na omezení dovozů a posílení vývozu ještě výraznější. To bylo dále posíleno nedostupností dalších zahraničních půjček a tlakem na splacení současných bez ohledu na vývoj světové ekonomiky.

Tabulka 97: Cla v evropských zemích 1913-1931 (z hodnoty zboží, v procentech)

	Potraviny			Průmyslové zboží		
	1913	1927	1931	1913	1927	1931
Belgie	25,5	11,8	23,7	9,5	11,6	13,0
Bulharsko	24,7	79,0	133,0	19,5	75,0	90,0
Československo	29,1	36,3	84,0	19,3	35,8	36,5
Finsko	49,0	57,5	102	37,6	17,8	22,7
Francie	29,2	19,1	53,0	16,3	25,8	29,0
Itálie	22,0	24,5	66,0	14,6	28,3	41,8
Jugoslávie	31,6	43,7	75,0	18,0	28,0	32,8
Maďarsko	29,1	31,5	60,0	19,3	31,8	42,6
Německo	21,8	27,4	82,5	10,0	19,0	18,3
Polsko	69,4	72,0	110,0	85,0	55,6	52,0
Rakousko	29,1	16,5	59,5	19,3	21,0	27,7
Rumunsko	34,7	45,6	87,5	25,5	48,5	55,0
Španělsko	41,5	45,2	80,5	42,5	62,7	75,5
Švédsko	24,2	21,5	39,0	24,5	20,8	23,5
Švýcarsko	14,7	21,5	42,2	9,3	17,6	22,0

Liepmann 1938: 413.

Tabulka 98: Průmyslová výroba (1929=100)

	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Francie	79	91	100	100	89	69	77	71	67
Německo	102	99	100	86	68	53	61	80	94
Itálie	-	92	100	92	78	67	74	81	92
Japonsko	83	90	100	95	92	98	113	129	142
Polsko	87	100	100	82	70	54	56	63	66
Británie	96	94	100	92	84	84	88	99	106
Spojené státy	89	93	100	81	68	54	64	66	76

Fearon (1979) podle Židek 2007.

Velmi důležitou proměnou pak byla otázka provázání národních bezpečnostních zájmů s průmyslovou a obchodní politikou. Je nepochybné, že vybudování národních průmyslových odvětví a určitou míru soběstačnosti v produkci některých průmyslových odvětví státy považují za záruku národní nezávislosti a schopnosti realizovat základní cíle své zahraniční a bezpečnostní politiky. Řada národních států usilujících o své etablování v regionech častých mezinárodních konfliktů (typicky střední a východní Evropa, Balkán, střední a jižní Amerika a další) reflektovaly s největším zájmem ty části politik významných průmyslových mocností, které sledovaly právě vybudování a rozvoj nezávislé průmyslové základny za využití pestré palety nástrojů od protekcionismu až po nasazení vojenské síly k ochraně vlastního trhu a získání přístupu na trhy jiných zemí.

V období hospodářské krize byla situace etablojících se národních států zvláště složitá, když naléhavost bezpečnostních a politických problémů byla v meziválečném období mimořádná. Vyžadovala si tak (dle převládající reflexe) rychlé vybudování nezávislého hospodářského fundamentu. A to na trzích omezené velikosti, ekonomikami bez větší vybavenosti fyzickým a finančním kapitálem, v období, kdy tradiční exporty těchto států čelily zvýšeným překážkám. To vedlo k zintenzivnění pocitu potřeby vybudovat vlastní průmysl – což šlo proti logice mezinárodní dělby práce. Představa klasické (a neoklasické) ekonomie o mezinárodní dělbě práce jako nástroji zvyšování hospodářské efektivity využití světových zdrojů a zároveň prostředku ke zvýšení příjmů

všech participujících stran, je pro liberály nesmírně lákavá kvůli přirozené tendenci k vytvoření interdependence a potažmo oslabení pobídek ke konfrontaci a naopak posílení pobídek k mezinárodní spolupráci. Tato teze řešící zároveň problém optimálního nastavení světového hospodářství, i ideální podoby mezinárodních politických vztahů (za předpokladu preference míry a prosperity všech typů aktérů), však narazila na nepřekonatelné potíže v reálném světě. My se soustředíme v této práci zejména na problém, že nejvýznamnější země v jednotlivých epochách sledovaly politiky, které byly s výše uvedenou, retrospektivně aplikovanou ideovou perspektivou, ve zjevném rozporu. Jak mělo z naší interpretace obchodních politik v historické perspektivě vyplynout, státy neakceptovaly mezinárodní dělbu práce podle logiky absolutních či komparativních výhod s výjimkou situace, kdy jejich výhody spočívaly v oblastech hospodářství, které jsou tradičně považovány za zdroj vojenské moci a potažmo politického vlivu. A využily přitom všech dostupných nástrojů k narušení mezinárodních hospodářských toků, k dosažení maxima moci, které mohly vzhledem ke svým charakteristikám (geografická poloha; velikost teritoria a populace; dostupnost výrobních faktorů a jejich kvalita; přírodní zdroje; historická kontinuita a úroveň sociálních institucí a veřejné správy; míra vystavení externím šokům) dosáhnout. Průmyslové a obchodní politiky méně rozvinutých, ale nezávislých států jednotlivých regionů tak byly logickým důsledkem reflexe historického i aktuálního vývoje ve světové ekonomice a politice.

Pokles celosvětové poptávky po mezinárodně obchodovaném zboží vážně ohrožoval ty ekonomiky, které byly specializovány na produkci několika málo komodit. To platilo o exportérech koloniálního zboží, které navíc nepatřilo mezi prioritní dovozy a čelilo nejen výraznému omezení spotřeby v důsledku poklesu příjmu tradičních konzumentů, ale v některých případech i zvýšeným celním sazbám či daním (cílem bylo snížení spotřeby luxusu a odlivu cizích měn). Velmi výrazně tak klesla například cena brazilské kávy (o 53 %), cejlonského čaje (o 62 %), ale i dalších surovin jako argentinské vlny či hovězího (o 72 % a 53 %) nebo malajské gumy (o 84 %) (Findlay, O'Rourke 2007: 459). V této souvislosti došlo k poklesu exportních příjmů Latinské Ameriky a Asie o 50 %, Afriky o 40 %, Číny o 75 %. Po roce 1931 zbankrotovaly všechny země Latinské Ameriky kromě Argentiny. Cla naopak vzrostla v Latinské Americe z průměru 22,2 % na 27,3 %; v Asii z 11,4 na 20,7 % a Egyptě z 18,7 na 37,8 % mezi lety 1929 až 1932 (Bulmer-Thomas 2003: 191 a násl.). To je důležité zejména proto, že se jednalo o exportéry zemědělských surovin, kteří jednak historicky čelili nízkým cům (v důsledku merkantilistické logiky obchodní politiky, na rozdíl od vysokých příjmových cel na některé spotřební koloniální produkty), zároveň vzhledem ke své specializaci v mezinárodním obchodě měli preferovat volný obchod. To se měnilo jak v důsledku zvýšených bariér vstupu na trhy severu, tak v souvislosti s problematikou zahraničních půjček a jejich splácení, ale i kvůli erozi evropských impérií a oslabení vlivu velmocí (nejen pokud jde o kolonie, ale i nezávislé či formálně nezávislé mimoevropské země). Propad cen zemědělských komodit byl, také v důsledku obchodních politik průmyslových zemí, výrazně vyšší, než tomu bylo u průmyslového zboží, což vedlo ke zhoršení směnných relací vývozců zemědělského zboží. Šlo tak o další pobídku k industrializaci rozvojových zemí, která doplnila existující nebo sílící motivaci související s politickými a bezpečnostními konotacemi budování průmyslu.

Kromě růstu cel ve významných průmyslových ekonomikách docházelo i k vytváření dalších bariér mezinárodnímu obchodu. Odborníci na toto období hospodářských dějin hovoří o destruktivním bilateralismu (Snyder 1940b; Eichengreen, Irwin: 1995) a imperiálních preferencích, které vedly k vytvoření obchodních bloků překonávajících omezení domácí poptávky na základě klíče politického vlivu. Obchodní bloky a měnové zóny vytvořily Francie a další evropské koloniální státy: Belgie, Nizozemí, Itálie, Portugalsko (srov. Aldcroft 1999: 156-157). Významnou roli hrál britský Commonwealth. Německo se pokusilo o vytvoření neformálního obchodního bloku, v rámci kterého exportovalo své kapitálové zboží a průmyslové výrobky do střední a východní Evropy a

dováželo zemědělské komodity a suroviny (Kindleberger 1989: 196; více viz Hirschman 1969: 34 a násl.). Obchod se tak regionizoval – objem vývozu z Německa do jihovýchodní Evropy vzrostl třikrát, podíl italských exportů do Etiopie z 3,6 % na 25 % (Cameron, Neal 2003: 354), a podíl japonského obchodu s Koreou a Čínou z 33 % na 65 % mezi lety 1932 a 1938 (Findlay, O'Rourke 2007: 460). Zvláštním případem bylo vytvoření politického a hospodářského bloku Japonskem, který si zasluhuje pozornost jako důkaz závislosti úspěšného hospodářského rozvoje na charakteru převládajících politik a distribuce moci v prostředí.

Tabulka 99: Obchodní bloky velmocí (procenta obchodu centrální ekonomiky)

	Importy z bloku		Exporty do bloku	
	1929	1938	1929	1938
Británie: impérium	30	42	44	50
Británie: ostatní Librový blok	12	13	19	27
Francie: impérium	12	27	19	27
Itálie: kolonie a Etiopie	0,5	2	2	23
Japonsko: Korea, Formosa, Kwantung, Mandžusko	20	41	24	55
Německo: Balkán	4,5	12	5	13
Německo: Latinská Amerika	12	16	8	11,5

Aldcroft 1999: 156.

Když Japonsko opustilo zlatý standard v roce 1931 (v letech 1931-1933 opustily standard všechny klíčové světové ekonomiky), došlo k masivní depreciaci jenu. To vedlo k dalšímu posílení konkurenční schopnosti japonského exportu. S tím souviselo zavedení 75% cla na levné bavlněné oblečení z Indie (1933), podobně reagovaly další asijské ekonomiky, které si udržely či opět získaly autonomní obchodní politiku. S tím korespondovala politika západních velmocí. Británie zavedla proti japonskému zboží zvýšená cla a kvóty. Ochranná opatření USA namířená proti japonským dovozům vedla k propadu podílu exportů japonského zboží do na tento trh z 43,8 % v roce 1929 na 21,8 % v roce 1935 (Findlay, O'Rourke 2007: 460). Japonská ekonomika po restauraci Meidži rostla velice rychle také pokud jde o populaci. Ze 44 milionů obyvatel v roce 1900 dosáhla 61 milionů v roce 1931 (Maddison 2001: 206). To v zásadě korespondovalo s vývojem, který zaznamenala řada evropských zemí v období průmyslové revoluce. Také tam rychle rostla populace, jako ventil však fungovala migrace do mimoevropských teritorií, což umožňovalo mimo jiné dosahovat slušného růstu produktivity i mimo průmyslový sektor (akceptujeme-li argument snižujících se výnosů z rozsahu v zemědělské produkci). Podobné možnosti Japonsko nemělo. Konkrétně USA přijaly ve 20. letech 20. století poměrně striktní imigrační legislativu s otevřeně rasistickými prvky. Její součástí bylo i explicitní vyloučení možnosti legální imigrace „žluté rasy“ do USA (jiným prvkem bylo omezení imigrace z evropských zemí s velkým podílem židovské populace) (Jones 1960: 277). Japonsko s rychle rostoucím průmyslovým exportem tak čelilo uzavírání světových trhů, podobně jako například Británie v období blokad během napoleonských válek a následné ochrany industrializujícího se evropského kontinentálního trhu. Podobně jako Británie se pak Japonsko rozhodlo pro řešení situace zajištěním odbytu průmyslového zboží a dodávek surovin a potravin imperiální politikou (srov. Daniels 2005: 40-44; Lightbody 2004: 125). Máme za to, že tento aspekt problematiky nelze opominout při snaze o vyváženou interpretaci následného vývoje na domácí i mezinárodně-politické scéně, resp. budování impéria militarizujícím se nacionalistickým japonským režimem.

Hodnocení dopadu hospodářské krize na (mimoevropské) rozvojové země není snadné. Velice negativní byl propad cen koloniálního zboží a směnných relací. To znamenalo katastrofu pro

rolníky produkující přímo pro mezinárodní trh – ti se často snažili o přechod zpět k výrobě potravin pro vlastní spotřebu, s čímž byly spojeny značné transakční náklady. V řadě závislých zemí ale takovou reakci vůbec nedovolila koloniální správa, která by přišla o exportní příjmy, z nichž byla financována. To vedlo k hladomorům a odporu proti evropským koloniálním velmocem (Sutcliffe 1977: 218). Růst protikoloniálních nálad podporoval i Sovětský svaz, představy o rasové nadřazenosti Evropanů narušil už hospodářský a vojenský úspěch Japonska (v rusko-japonské válce 1904-1905) před první světovou válkou. Evropské politiky byly obecně vedeny s malým ohledem na zájmy obyvatel kolonií – cílem nebyla prosperita populace a teritoria, ale generování zisků pro koloniální správu a investory z metropolí, případně alespoň minimalizace jejich nároků na daňové poplatníky metropolí. V řadě území docházelo k dlouhodobé stagnaci či dokonce poklesu životní úrovně místních obyvatel, což lze demonstrovat na příkladech Číny, Indie nebo nizozemské Jávy (Van Zanden 2006).

Pokud jde o ty mimoevropské země, které si udržely autonomii v oblasti hospodářských politik, převládal v reakci na hospodářskou krizi mix protekcionistických politik, jehož cílem bylo přesměrování poptávky na domácí trh, postupná dílčí industrializace a rezignace na splácení zahraničního dluhu. Výsledky těchto politik lze považovat za poměrně dobré (srov. Findlay, O'Rourke 2007: 466 a násl.). Domácí produkt Latinské Ameriky byl v roce 1938 asi 20 % nad úrovní roku 1929 (západní Evropa jen na 13 %, USA dokonce na úrovni o 5 % nižší), Japonsko nebo Korea byly nad úrovní roku 1929 o 40 %; relativně špatně si vedla Britská Indie (jen 6 % nad úrovní 1929). Přes politiky posilování soběstačnosti, protekcionismu a bankrotů posílily země Latinské Ameriky svůj podíl na světových exportech z 8,3 % na 10,2 %, země Asie z 11,8 % na 16,9 % a Afriky z 3,7 % na 5,3 % v období let 1928 až 1937 (Latham 1981: 88). To lze interpretovat jako doklad výrazného oslabení Západu a to přesto, že politiky mimoevropských států byly v přímém rozporu s těmi, které v období druhé poloviny 20. století doporučovali odborníci na hospodářský rozvoj i představitelé průmyslových zemí a mezinárodních ekonomických organizací (viz neoliberalní obrat níže).

Tabulka 100: Podíl regionů na světovém exportu (procenta)

	1913	1928	1937
Evropa (včetně Ruska)	58,9	48,0	47,0
Severní Amerika	14,8	19,8	17,1
Latinská Amerika	8,3	9,8	10,2
Asie	11,8	15,5	16,9
Afrika	3,7	4,0	5,3
Oceánie	2,5	2,9	3,5
Celkový obchod (v milionech USD)	236,330	334,408	324,009

Broadberry, O'Rourke 2010: 175.

Jak jsme uvedli výše, mimořádně významným příkladem země, která dosáhla vysokého stupně hospodářského rozvoje, zatímco po celé období praktikovala značně protekcionistické politiky, jsou USA. Krátce poté, kdy USA získaly autonomii v oblasti hospodářské politiky, zavedly vysoká cla namířená proti dovozům průmyslového zboží a ta dále zvyšovaly tak, jak zájmy průmyslu posilovaly v domácí politice. Na značnou míru ochrany domácího trhu z období před první světovou válkou navázal - po krátkém období snížení celních bariér v důsledku obchodní reformy za prezidenta W. Wilsona (tzv. Underwoodův celní sazebník z roku 1913) – silně protekcionistický Fordney-McCumber celní tarif z roku 1922 (za úřadování prezidenta Hardinga) a především nechvalně proslulý Smoot-Hawleyho celní sazebník z roku 1930.

Jeho cílem bylo primárně ochránit domácí producenty zemědělského zboží před světovým propadem cen a jeho nadprodukcí (Kindleberger 1989: 170-172). To lze považovat za významný politický fenomén, který je možné pozorovat i v dalších státech. Jde nám o to, že taková politika je v rozporu s merkantilistickou logikou, která podporovala volný dovoz komodit (to v případě soběstačných USA nebylo příliš relevantní) a ochranu domácí průmyslové produkce a její export (USA chránily vlastní produkci a pokusily se podpořit její export, jakmile dosáhly mezinárodní konkurenceschopnosti). Rozdíl byl nepochybně v tom, že opatření byla formulována v období masové politiky a souvisela se změnou důrazu hospodářské politiky, pokud jde o posílení významu cíle zajištění zaměstnanosti a péče o příjem širokých skupin obyvatelstva. S tím korespondovalo relativní oslabení váhy jiných cílů, jako byly dovozy nezbytností, příjmy státu, maximalizace vojenské síly a politického vlivu, či poškozování politických a obchodních rivalů. Předmětem ochrany se tak stala jakákoliv domácí hospodářská aktivita a její nahrazení dovozy ze zahraničí se stalo politicky ještě citlivějším než dříve. Podpora domácího průmyslu byla základem obchodních politik tradičně. Mezi argumenty pro ochranu průmyslových odvětví pak patří celá řada tezí (kromě problematiky vztahu k bezpečnosti a politické moci státu): dopady na směnné relace; úspory z rozsahu produkce. Dále pak „novější“ argumenty zdůrazňující vyšší přidanou hodnotu průmyslové produkce; pozitivní dopady vzhledem k vyšší náročnosti na kvalifikovanou pracovní sílu, či pozitivní externality (know-how, organizace práce, multiplikační efekt, specializace služeb, vytváření aglomerací – tj. geografické clustery ekonomické aktivity) (pro diskuzi jednotlivých témat viz Irwin 1996: 138 a násl.). Jak jsme zmínili, ochranu zemědělského sektoru v průmyslové zemi není možné z hlediska ekonomických teorií považovat za samozřejmost. Domníváme se tak, že hlavním důvodem pro ochranu odvětví, kde země nemají výhody a zároveň nejsou prioritou z hlediska merkantilistických teorií či bezpečnostně-vojenských úvah, jsou požadavky domácích zájmových skupin na ochranu veškeré hospodářské aktivity a zaměstnanosti právě v důsledku zapojení nejširších skupin obyvatel do politického procesu. Roli hraje i fakt, že v zemědělství - ale i v dalších s dovozy soupeřících sektorech vyspělých států (textil, obuv, postupně další průmyslová odvětví náročná na práci) - hraje roli dopad zahraniční konkurence na ekonomicky slabší a obtížněji přizpůsobivé pracovníky. To je pak doplněno argumenty veřejného zájmu (potravinové bezpečnosti; kvality produkce a ochrany spotřebitele; údržby krajiny či zachování tradičních hospodářských aktivit) a v neposlední řadě národní solidarity.

Za obrat (nebo přímo revoluci – viz Eckes 1999: 140) v obchodní politice Spojených států bývá považován Reciprocal Trade Agreement Act (RTAA) z roku 1934, který opravňoval prezidenta vyjednat celní úlevy na bázi doložky nejvyšších výhod s ostatními státy. Tato politika bývá interpretována jako revize Smooth-Hawleyho tarifu s tím, že si USA uvědomily negativní dopady své obchodní politiky a následné retaliace na světovou ekonomiku. Takto možná uvažovali někteří státníci. Například C. Hull (ministr zahraničí USA za administrativy Franklina Roosevelta), podle kterého vzájemné dohody měly urychlit obnovu světové ekonomiky a přispět k míru (viz Kindleberger 1989: 191-192). Je nepochybné, že americký Výbor pro obchodní dohody (Committee on trade agreements) pod ministerstvem zahraničních věcí (US Department of State) byl za demokratické administrativy (od 1932) obsazen experty, kteří se v praxi pokoušeli o realizaci doporučení neoklasické ekonomie. To se projevilo vstřícným postojem USA v obchodních jednáních s Belgií (1935) nebo s Británií (1938) (srov. Eckes 1999: 144 a násl.). Přesto se domníváme, že o zásadní proměně cílů obchodní politiky USA hovořit nelze. Demokraté, kteří po volbách v roce 1932 ovládli exekutivu i Kongres, reagovali na hospodářskou krizi i zhoršující se mezinárodně-politickou situaci. Změna nástrojů obchodní politiky v podobě bilaterálních jednání o vzájemně výhodných obchodních koncesích však měla vést k realizaci obvyklých cílů obchodní politiky. Ta usilovala o otevření zahraničních trhů pro konkurenceschopné americké zboží (nyní již šlo o většinu

technologicky a kapitálově náročného průmyslu, samozřejmě vedle tradičních exportů zemědělských komodit a surovin) a zároveň o realizaci řady zahraničně-politických cílů.²⁸ Je třeba vnímat, že Demokraté slibovali, že povedou mezinárodní jednání, které zvětší exportní trh pro americké producenty avšak bez toho, aby umožnili penetraci domácího trhu cizími výrobky. Cílem politiky tak bylo zvýšení exportu, k růstu dovozů pak mělo dojít jenom v těch oblastech, kde neexistoval etablovaný domácí průmysl, respektive tam, kde nehrozila újma oprávněným domácím hospodářským zájmům. K takovému postupu se administrativa Franklina Roosevelta explicitně zavázala a tento princip byl nadále známý jako koncept „žádné újmy“ (no-injury) a jeho respektování bylo Kongresem opakovaně urgováno. Jak upozorňuje Eckes (1999: 142), RTAA vůbec cíl snižování cel či jiné formy liberalizace obchodní politiky nezmiňuje. Pokud úředníci ministerstva zahraničí pod vedením Hulla svěřené pravomoci k faktické liberalizaci přístupu na trh USA využili, jednalo se zpravidla o důsledek konfrontace s tvrdým ekonomickým nacionalizmem obchodního partnera, nebo o ústupek motivovaný politickými cíli administrativy. Zlepšený přístup (např. japonského) zboží na americký trh v důsledku MFN klauzule v obchodních dohodách (s Belgií či Británií 1938) byly terčem tvrdé kritiky ze strany Kongresu. Prezident Franklin Roosevelt pak své politické priority demonstroval volbou takových řešení hospodářských problémů, které braly minimální ohled na mezinárodní hospodářsko-politickou situaci (např. Agricultural Adjustment Act, National Industry Recovery Act) – jím zvolená opatření byla otevřeně protekcionistická.

RTAA tak byl až na výjimky v praxi využíván k tomu, aby umožnil USA udržet vysokou míru ochrany domácího trhu při vyloučení potenciálního černého pasažérství ostatních aktérů (srov. Conybeare 1987: 250 a násl.; Bairoch 1989: 145). Spojené státy toho dosáhly především tím, že poskytovaly koncese jen na položky, které měly malý efekt na americké producenty soupeřící s importy – tzn., že vyjednávaly vzájemné celní úlevy tam, kde měly mezinárodní konkurenceschopnost oproti partnerům. Pokud celní koncese mohly dopadnout na domácí producenty, byly omezeny kvótami. Dohody byly navíc doplněny únikovými klauzulemi, které umožnily suspendovat konkrétní ustanovení, pokud by například třetí země mohla získat „zdarma“ (tj. na základě doložky nejvyšších výhod) významné celní koncese, nebo pokud by došlo k významné změně obchodních toků (například rychlá industrializace a nárůst konkurenceschopnosti nějakého státu). Koncese poskytnuté v letech 1934-1947 byly navíc výrazně vychýleny ve prospěch průmyslového odvětví USA – většina koncesí byla poskytnuta na dovozy surovin (899 koncesí ku 258 koncesím na průmyslové výrobky; Issacs 1948: 299). Průměrná cla USA na dovoz potravin klesla o 43 %, na suroviny o 31 %, na částečně zpracované zboží o 21 % a na průmyslové výrobky jen o 19 %. To stále reflektuje merkantilistickou logiku obchodní politiky, taktiku směřování koncesí na export průmyslových výrobků za koncese na dovoz surovin i rozdílnou vyjednávací sílu mezi USA a obchodními partnery. Protože ochrana vstupů do průmyslové výroby klesala rychleji než ochrana finální produkce, nedocházelo vůbec ke snižování efektivní míry protekce průmyslu USA.

Jedinou významnou výjimkou z této strategie USA byla podle Conybeara (1987: 257) dohoda USA s Británií z roku 1938. Ta představovala stále klíčového aktéra v mezinárodním obchodním systému. Britský trh byl natolik významný, že by tvrdá retaliace vůči protekcionismu USA byla citelná. Británie byla hlavním dodavatelem řady výrobků na trh USA a zajištění pečlivě vyjednané reciprocity při poskytnutí doložky nejvyšších výhod tak bylo logickým cílem USA v rámci strategie

²⁸ V souvislosti se zahraniční politikou lze zmínit řadu dohod se státy amerického kontinentu, které měly posílit pozice USA v západní hemisféře (Venezuela, Argentinian, Mexiko, Kanada, Kuba). Dále dohody s Británií (1938 a Lend-Lease Act), které měly upevnit historické a kulturní vazby těchto národů (ale také vést k odbourání Imperiálního systému preferencí). Ale například i pokus o preempci ruského vlivu v oblasti obchodní dohodou s Íránem (1941) (Eckes 1999: 154-156).

minimalizace černého pasažérství (tj. eventualita, že by Británie obdržela takové výhody „zdarma“ v důsledku smlouvy mezi USA a jiným partnerem). Dohoda s Británií pomohla zmírnit domácí farmářskou opozici vůči systému RTAA, protože poskytla poměrně významné koncese na americké zemědělské exporty. Velmi významnou roli hrála otázka vzájemných politických vztahů mezi Spojenými státy a Británií ve složité mezinárodně-politické situaci (Kottman 1968: 222 a násl.). Navíc lze říct, že vůbec nejvýznamnějším cílem USA v obchodní politice v 30. letech bylo rozbití britského imperiálního systému preferencí. To se ale dohodou z roku 1938 povedlo jen z malé části. Většina klíčových položek byla Británií z jednání vyňata, mimo jiné proto, že se obávala zvýšení německé a japonské penetrace vlastního trhu v důsledku aplikace principu nejvyšších výhod (Eckes 1999: 151). Kindleberger (1989: 193,195) navíc upozorňuje, že dohoda z roku 1938 - po dvou letech intenzivního vyjednávání - platila jen 8 měsíců (do září 1939, kdy Británie přešla na administrativní systém kontroly zahraničního obchodu). O silné míře pragmatismu v obchodní politice předních hospodářských velmocí svědčí i jednání mezi klíčovými průmyslovými svazy Británie a Německa na jaře 1939 a dohoda podepsaná mezi zeměmi 16. 3. 1939 o garantování kvót na vzájemné dovozy průmyslového zboží. Imperiální systém preferencí dokázaly USA rozbít až po druhé světové válce – rozpuštěním preferenčního systému totiž Američané podmínili zákon o půjčce a pronájmu (Lend-Lease Act), který byl zásadní pro vytrvání Británie v době, kdy čelila Německu a Itálii ve druhé světové válce osamocena (Steil 2013: 108-112).

Na základě uvedeného si dovolueme tvrdit, že období bezprostředně následující po hospodářské krizi neznamenal odklon od protekcionistických politik, které využívaly nástroje známé z merkantilistické éry. Zatímco některé prvky zůstaly nezměněny, jiné dokonce posílily, a další považujeme z řady ohledů za nové. Podpora metalurgického, strojírenského a dopravního průmyslu byla nadále úzce propojena s bezpečnostní politikou a šlo o realizaci toho, co realisté v rámci disciplíny mezinárodní vztahy považují za životní zájmy státu. To bylo patrné například ze snahy dále rozvíjet a přitom silně podporovat a chránit tato odvětví v USA, Francii či Německu; ze snahy opětovně ochraňovat tato odvětví - v důsledku eroze jejich dominantní pozice - v Británii. Nebo ze snahy vybudovat tento průmysl i za cenu výrazného zadlužení a obětování potenciálních užitků z mezinárodní dělby práce či zhoršování politických vztahů v regionech střední, jižní a východní Evropy. Zajímavým příkladem bylo Japonsko, které ve snaze o vybudování národní průmyslové a mocenské základny využilo v nepříznivých mezinárodních podmínkách silně imperialistických politik. Na druhou stranu zapojení širokých skupin obyvatel do politického procesu v nejvyspělejších státech vedlo k tendenci chránit před zahraniční konkurencí všechny sektory – a to i tam kde těmito politikami nelze sledovat cíl maximalizace příjmu státu či jeho politického a mocenského potenciálu. Z toho pak v dalším období vyplynuly základní cíle obchodní politiky států. Těmi, podle nás, bylo otevření trhů ostatních zemí pro konkurenceschopné domácí produkce a ochrana veškerých domácích odvětví před zahraniční konkurencí. Dále pak udržení převahy strategických odvětví před pokusy ostatních států o získání podílu na takové produkci – tj. požadavek na zdržení se predátorských obchodních politik a státních podpor. A pochopitelně tam, kde taková odvětví rozvinuta nebyla, vyvinutí maximálního úsilí o jejich vybudování. Je logické, že nebylo možné dosáhnout těchto cílů jednotlivými aktéry zároveň – v tomto ohledu pak lze hovořit o přetrvávající konfliktní povaze mezinárodního obchodního systému. Na mezinárodní úrovni se projevuje snahou států o maximalizaci podílu produkce a obchodu ve strategických odvětvích. Na domácí scéně je to pak napětí mezi úsilím o mezinárodní konkurenceschopnost strategických odvětví (přesunem zdrojů, státní podporou v jejich prospěch) a požadavkem ochrany všech hospodářských aktivit před zahraniční konkurencí. Ve druhé polovině 20. století se potom projevuje skutečnost, že řada pokročilých průmyslových výrobních má tendenci k formování oligopolů a je nejefektivnější až při obrovském výstupu produkce. Vzájemná směna takového zboží mezi zeměmi

pak může umožnit překonat omezení domácí poptávky bez zřejmého dopadu na zaměstnanost. To pak vede k uvolňování mezinárodního obchodu mezi vyspělými průmyslovými zeměmi směřujícími mezi sebou průmyslové výrobky v rámci identických sektorů, přičemž silně regulují obchod v zemědělském sektoru, a chrání své trhy před konkurenceschopnými produkty z industrializujících se rozvojových zemí.

14. OBCHODNÍ POLITIKA PO DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLCE

Druhá světová válka představovala obrovský zásah do mezinárodního obchodního systému a podobně jako předchozí konflikty byla v oblasti mezinárodního obchodu mohutným externím šokem, který proměnil obchodní toky, ale vedl i ke změně trajektorií hospodářského vývoje v jednotlivých regionech. Mezi nejvýznamnější změny s obrovským dopadem na mezinárodní obchod je třeba zařadit vznik komunistického bloku pod vedením Sovětského svazu, který v oblasti mezinárodního obchodu znamenal dramatické omezení obchodní výměny mezi východem a západem (v evropském ale i světovém měřítku) a v důsledku mohutné industrializace komunistického světa vedl k modifikaci mezinárodní dělby práce (viz tabulka 101 až 103). Se studenou válkou souvisel i další fenomén – vytvoření toho, co je tradičně považováno za relativně liberální hospodářskou a obchodní zónu rozvinutých západních zemí pod vedením Spojených států. Šlo o režim stojící na nevídané hospodářské, politické a vojenské převaze nepochybného hegemonu systému (USA), který v tomto kontextu chápal mezinárodní obchod a hospodářskou integraci západního světa jako nutnou podmínku zajištění fundamentálních bezpečnostních a politických zájmů umožňujících další rozvoj západního světa. Relativně menší pozornost je obvykle věnována jinému zásadnímu trendu, kterým byla industrializace celých regionů tzv. rozvojových zemí (dále LDCs). Ta byla přímým důsledkem přerušení mezinárodních obchodních toků v období světové války ale také oslabení politické a vojenské kontroly nad těmito oblastmi (v rámci formálních či neformálních impérií západních velmocí) ze strany vyspělých průmyslových zemí (dále AICs). Industrializační strategie pak vedla k dočasné izolaci řady oblastí od mezinárodního obchodního systému. Máme za to, že právě tento důsledek druhé světové války a obecně politického vývoje v první polovině 20. století lze z dnešního pohledu považovat za ten s nejvýznamnějšími dopady na mezinárodní obchodní a hospodářský systém.

Tabulka 101: Zaměření investic ve východní Evropě (procento celkových investic)

	Průmysl			Zemědělství		
	1953	1955	1956	1953	1955	1956
Albánie	50	41	54	10	18	10
Bulharsko	40	39	37	14	20	22
Československo	42	39	37	11	14	15
Východní Německo	50	52	48	17	15	-
Maďarsko	48	41	46	6	11	-
Polsko	52	43	44	10	15	17
Rumunsko	57	57	55	7	14	10

Eichengreen 2007:128.

Tabulka 102: Průměrný roční růst průmyslové produkce (procenta)

	1951-1955	1956-1960
Bulharsko	13,7	15,9
Československo	10,9	10,5
Východní Německo	13,7	8,7
Maďarsko	12,2	7,6
Polsko	16,2	9,9
Rumunsko	15,1	10,9

Eichengreen 2007:137.

Tabulka 103: Východní Evropa - podíl přidané hodnoty a zaměstnanosti podle hospodářských sektorů (stálé ceny, procenta)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Přidaná hodnota						
Zemědělství	28,1	19,0	12,3	10,5	13,3	9,1
Průmysl a stavebnictví	31,0	46,7	48,8	50,7	42,4	45,3
Služby	40,9	34,3	38,9	38,7	44,3	45,6
Zaměstnanost						
Zemědělství	50,2	38,0	-	12,5	12,3	18,5
Průmysl a stavebnictví	23,0	35,5	-	48,4	45,5	32,0
Služby	18,2	26,6	-	39,1	42,2	49,5

Broadberry, O'Rourke 2010: 346

Tabulka 104: HDP na obyvatele 1820-2000 (v USD 1990; růst reálného HDP na obyvatele)

	ČSSR	Polsko	SSSR	Bulharsko	Maďarsko	Rumunsko	Jugoslávie
1870	1 164	946	943	840	1 092	931	937
1900	1 729	1 536	1 237	1 223	1 682	1 415	902
1913	2 096	1 739	1 488	1 534	2 098	1 741	1 057
1929	3 042	2 117	1 386	1 180	2 476	1 152	1 364
1938	2 882 (1937)	2 182	2 150	1 595	2 655	1 242	1 356
1950	3 501	2 447	2 841	1 651	2 480	1 182	1 551
1960	5 108	3 215	3 945	2 912	3 649	1 844	2 437
1973	7 014	5 340	6 059	5 248	5 596	3 477	4 361
1989	8 768	5 684	7 098	6 216	6 903	5 684	6 250
2000	8 630	7 215	4 351	5 365	7 138	3 002	4 258
Růst HDP/ovyb. 1950-1973	3,08	3,45	-	5,19	3,60	4,79	4,59

Maddison 2003: 478-479; Broadberry, O'Rourke 2010: 302

Jedním z nejvýznamnějších případů revize mezinárodní dělby práce za využití dovnitř orientované rozvojové strategie, je industrializace východní Evropy v rámci komunistického bloku. Jak naznačují data – ve zřejmém rozporu s tradičním zaměřením ekonomik došlo k masivním investicím do průmyslu; nesmírně rychlému růstu průmyslové výroby; přesunu práce a těžišť produkce do průmyslového sektoru. Existuje řada argumentů problematizujících ukazatel HDP na obyvatele (nejen) v plánované ekonomice jako indikátor životní úrovně. Nárůst tohoto ukazatele v období let 1950 až 1973 je však v každém případě pozoruhodný.

Období po druhé světové válce lze charakterizovat jako éru liberalizace mezinárodního obchodu v jasně ohraničené zóně vyspělých průmyslových zemí, doprovázenou posílením intervence státu do hospodářství a svým rozsahem historicky nevídanými průmyslovými politikami regulujícími produkční aktivity. Motivace mohutných koordinačních a redistribučních zásahů státu lze podle nás hledat jak ve snaze o rekonstrukci válkou poničených ekonomik, tak v mezinárodní i domácí politice. Dominantními mezinárodními vlivy byly pochopitelně studená válka, ale i řešení problematiky míry a vhodného způsobu reindustrializace Německa a jeho místa v evropské politice i hospodářství. Jako důležitý moment v domácí politice vidíme další posílení veřejného úsilí o rozvoj těch oblastí hospodářství, které byly považovány za strategicky významné - ať už z důvodu příspěvku

k mocenskému potenciálu státu, nebo kvůli předpokladu o pozitivním dopadu technologicky a kapitálově náročných produkcí na celou národní ekonomiku a životní úroveň obyvatel.

Nejen v této souvislosti došlo k mimořádnému nárůstu ambice tvůrců politik v oblasti řízení ekonomiky a její stimulaci fiskální a monetární politikou za účelem dosažení vysoké zaměstnanosti, hospodářského růstu a udržení sociálního smíru. S tím souviselo přebírání kontroly nad významnými odvětvími ze strany státu a podpora odvětví a velkých firem vedoucí k provázání (v různé míře lišící se stát od státu) mezi vládami a business skupinami.

Období, které je mnohdy nazýváno jako éra liberalizace, tak bylo v západním světě dobou extenzivních zásahů státu do ekonomiky, veřejné koordinace investic, znárodnování odvětví průmyslu, regulace a redistribuce. Tyto trendy v mezinárodním prostředí doplnila podmíněná liberalizace mezinárodního obchodu, dále posílená zejména evropským integračním procesem. Ta vedla k postupnému snížení cel a odstranění využívání kvót v oblasti většiny průmyslových výrobků, a to mezi vyspělými zeměmi.

V ostatních částech světa dominovaly v tomto období autonomní, na domácí ekonomiku zaměřené a nacionálně laděné hospodářské politiky, jejichž cílem byla politická emancipace a budování vlastní průmyslové základny. S tím souvisela vysoká míra protekcionismu, přehodnocení pozice v mezinárodním obchodním systému a stažení se z mezinárodní dělby práce i ambiciózní národní regulační a redistributivní politiky.

Zdůraznit je vhodné také to, že důvěře v mezinárodní obchodní systém samozřejmě vůbec neprospělo jeho hrubé narušení dvěma světovými válkami a hlubokou hospodářskou krizí. Ve všech případech – a nejsilněji v období druhé světové války – došlo k přerušení obchodních toků mezi jednotlivými oblastmi, což znamenalo nejen omezený přístup na trhy obchodních partnerů, ale také nedostatek tradičních dovozů. To platilo pro všechny typy států. Evropské válčící mocnosti vyšly z války s předdimenzovanými sektory orientovanými na válečnou produkci, které se potýkaly s nedostatkem poptávky, podrozvinutými odvětvími produkce spotřebního zboží, které trpělo nedostatkem kapitálu, technologií, znalostí a zkušeností. Stranou ponecháváme otázky inflace a omezené směnitelnosti měn.

Víra ve schopnost trhu efektivně koordinovat hospodářské aktivity v mezinárodním prostředí pak byla minimální v rozvojových zemích, které v období rozvratu mezinárodního obchodního systému neměly přístup na exportní trhy pro své komodity, zároveň navíc vypadly dodávky průmyslového a spotřebního zboží z vyspělých států. Přesvědčení o potřebě vybudování vlastních průmyslových odvětví tak bylo dále posíleno - tento proces byl nastartován již první světovou válkou. Další ránu pro důvěru rozvojových zemí v mezinárodní obchodní systém pak představovalo nastavení multilaterálních pravidel (režim GATT), které jednoznačně diskriminovalo typické exporty rozvojových zemí (produkující zejména zemědělské produkty, textil a oděvy, obuv, další výrobky náročné na nekvalifikovanou práci) na trhy zemí vyspělých, zatímco zpřístupňoval klíčové trhy bohatých zemí těm produktům, které si z velké části vyměňovaly průmyslové země mezi sebou.

Významnou roli ve vývoji obchodního systému 20. století hrál také proces dekolonizace, jelikož šlo o politické a hospodářské etablování desítek nových států v prostředí vyhroceného politického a ideového konfliktu období studené války. Dekolonizované státy si s sebou nesly mnohdy značně negativní zkušenost se západní koloniální správou, která přistupovala k otázkám využití a rozvoje kolonií povětšinou značně utilitárně a v některých případech nepochybně velmi bezohledně. To bylo dále posíleno událostmi druhé světové války, kdy evropské mocnosti vůbec nezvládly konfrontaci s Japonskem na asijských bojištích a dopouštěly se dalších problematických kroků v poválečném vývoji regionu, které výrazně snižovaly jejich prestiž i důvěryhodnost pro místní klienty. Do toho přibyl po válce vliv Sovětského svazu, který v řadě případů v Asii uspěl svou

radikálně modernizační a racionalistickou ideologií nanejvýš kritickou k západním kapitalistickým a imperialistickým státům.

Sovětským svazem dominovaný blok plánovaných ekonomik vznikl pochopitelně jako důsledek jeho spektakulárního vítězství ve druhé světové válce (včetně rozdrčení japonských expedičních sil na jejím samotném konci). Komunistická ideologie konfrontovala jak zbytky feudálního útlaku (který v prostředí Ruska přežil až do 20. století), tak s industrializací propojený nacionalismus a jeho zahraničněpolitické imperialistické projevy. V praxi hospodářské politiky tak bylo nezbytné vybudovat silnou průmyslovou základnu umožňující politicky a vojensky konfrontovat kapitalistické průmyslové státy. Toho mělo být dosaženo převedením pracovní síly ze zemědělství do těžkého průmyslu, přičemž dodávky potravin a zemědělských komodit měly být zajištěny kolektivizací a racionalizací zemědělské výroby (srov. Židek 2009: 328-334). V důsledku rapidní industrializace využívající možnosti direktivního a rychlého nashromáždění masy výrobních faktorů došlo k narušení tradičních obchodních toků – zejména v Evropě. Zemědělské komodity přestaly proudit z východní Evropy na západ, v opačném směru byl přerušen tok průmyslových výrobků. Celkový objem obchodu mezi východním blokem a západem dramaticky klesl. Ještě v roce 1938 proudilo 73,8 % exportu zformovaného východního bloku na západ, v roce 1948 to bylo jen 41,6 % a v roce 1953 dokonce 14 %. V opačném směru došlo k poklesu z 9,5 % západního exportu do východního bloku v roce 1938 na 4,1 % a 2,1 % v letech 1948 resp. 1953 (Findlay, O'Rourke 2007: 481).

Pevné ceny zavedené hospodářským plánováním nebraly ohled na ceny mezinárodní, to pak samozřejmě znamenalo nutnost izolace ekonomik od mezinárodního obchodu přes státní monopoly. Východní blok se tak nejenže oddělil od zbytku světa, ale ani obchod mezi jeho členy nebyl jednoduchý a musel být trvale regulován. Vzhledem k tomu, že byly prakticky v celém východním bloku aplikovány stejné industriální politiky zaměřené na extenzivní růst těžkého průmyslu, nebyl prostor ani pro dělbu práce v rámci něj (Eichengreen 2007: 5-7). Významný dopad mělo i přerušení tradičního toku pracovní síly ze zemí východní Evropy na západ. Spontánní migrace rolnického obyvatelstva do západoevropských a jiných průmyslových ekonomik již nebyla jen nežádoucí (pozemkoví vlastníci tradičně neměli zájem na růstu mezd, ke kterému by došlo s relativně vzácnější prací rolníků a zemědělských dělníků), ale byl efektivně zastaven vybudováním železné opony. Převedení obyvatel do rapidně rostoucí průmyslové výroby socialistických států tak probíhalo rychle a tomu odpovídaly i impresivní makroekonomické statistiky těchto zemí, kdy se růst domácího produktu pohyboval kolem 5 % ročně v období let 1950 až 1975 (Eichengreen 2007: 139-140; srov. Sutcliffe 1999: 183-185). To bylo ohromující tempo růstu a společnosti tak procházely fundamentální sociální a ekonomickou transformací. Je zřejmé, že růst probíhal z nízké výchozí úrovně, byl velmi náročný na suroviny a realizoval se direktivním využitím dostupné práce. Produkce spotřebního zboží s největším dopadem na kvalitu života obyvatel byla opomíjena, rychle se zhoršovala kvalita životního prostředí (srov. Nálevka 2000: 224). Přesto se – zejména v porovnání se staletí trvající stagnací zemědělských – post-feudálních ekonomik většiny oblastí východního bloku – jednalo o značně dynamický vývoj.

Spojené státy vyšly z druhé světové války ve zcela odlišné hospodářské kondici než západní Evropa. Na rozdíl od ní dokázaly zvládnout enormní válečné úsilí díky robustnosti své ekonomiky nejen bez radikálního přechodu na válečnou ekonomiku (jak se stalo v různé míře v Německu a jím podrobených územích, ale i v Británii a většině jižní Evropy), ale dokázaly vyvinout či dále rozvinout nové techniky produkce (masová výroba a její pokročilá organizace – fordizace ekonomiky, produkce a využití kapitálového zboží) a nové typy spotřebního zboží. Je předmětem diskuzí, nakolik hrály roli vládní politiky reagující na předválečnou hospodářskou krizi – keynesiánská podpora poptávky – a nakolik šlo o důsledek hospodářského vývoje přímo souvisejícího s druhou světovou

válkou. Posílení průmyslové výroby vázané na obranu, obrovské exportní objemy spojencům, ale i pevné usazení se na evropskými ekonomikami opuštěných trzích, hrálo významnou roli. Se změnou postavení Spojených států v mezinárodním hospodářském a politickém systému a jejich aktivním angažmá v globálním soupeření se sovětskou supervelmocí došlo i k proměně zahraniční obchodní politiky.

U klíčových tvůrců zahraniční a obchodní politiky převládlo přesvědčení, že k zabránění eskalace dalších konfliktů ohrožujících postavení Spojených států a jejich bezpečnost je potřeba vyvarovat se destabilizace mezinárodního hospodářského a obchodního systému, ke kterému došlo nekooperativními politikami v meziválečném období. Konkrétně pak v rámci soupeření se Sovětským svazem bylo chápáno jako nezbytné zastavení jeho vojenského, politického a také ideového pronikání zejména v Evropě a Asii. Převážila tak interpretace studené války jako konfliktu, který přímo ohrožuje vitální zájmy Spojených států, kterému je třeba obětovat některé partikulární zájmy domácích hospodářských subjektů a ve kterém lze uspět zejména vytvořením zóny vyznačující se cílem dosažení politické a hospodářské spolupráce demokratických států s tržními ekonomikami zapojených do relativně liberálního mezinárodního hospodářského systému. Vybudování liberálních hospodářských režimů pod benevolentním vůdcovstvím Spojených států (viz Chang 2007: 47, 59) se tak stalo nedílnou součástí zahraniční a bezpečnostní politiky Spojených států.

Jelikož se jednalo o realizaci celonárodního zájmu, a to v oblasti tradičně dominované exekutivou, došlo k faktickému ovládnutí procesu tvorby zahraniční obchodní politiky výkonnou mocí. Kongres spojených států, který v předchozích obdobích zásadně ovlivňoval tuto politiku a který je tradičně považován za instituci, v níž mají převahu zájmy protekcionistické zájmové skupiny (ať už v důsledku logiky kolektivní akce, způsobu fungování politického systému či nacionalismu), akceptoval podřazení obchodní politiky do politiky zahraniční a její bezpečnostní rozměr a omezil se na žádosti o výjimky či úlevy od dopadů liberalizovaného obchodu v konkrétních případech (Goldstein 1988). Jednalo se zejména o odvětví textilu, některé farmářské komodity, těžbu přírodních zdrojů (uhlí, zinek, olovo, ropa).

Je jasné, že dlouhodobé cíle obchodní politiky byly formulovány jako podpora rekonstrukce spojeneckých ekonomik, které se jedině tak mohou stát odbytištěm produkce domácí ekonomiky, která disponovala absolutními výhodami prakticky ve všech odvětvích a (navíc) komparativními výhodami v těch, které byly tradičně spojované s pozitivními externalitami pro celou ekonomiku (náročné na technologie, fyzický a lidský kapitál) i s pozitivním dopadem na politickou a vojenskou moc země. Hospodářská rekonstrukce spojenců tak nebyla vnímána být v rozporu s dlouhodobými zájmy business zájmových skupin v USA.

Manévrovací prostor administrativy (prezident a „Department of State“) byl tak nepochybně mnohem větší, než v kterémkoliv předchozím období, kdy byla obchodní a hospodářská politika Spojených států utilitárně protekcionistická. To, že politika měla být v dlouhém období (a zejména u vyspělých průmyslových produkcí se tak nepochybně v poválečných dekádách stalo) v zájmu business skupin v USA, ale neznamená, že byla adaptována kvůli němu (Verdier 1994: 208).

Podle Verdiera (1994: 209-211) v tomto období neexistovala žádná silná proexportní koalice a lobbying se omezoval na aktivity s dovozy soupeřících firem a odvětví. Jak víme z teorií zabývajících se strategickým jednáním firem, existují pobídky ke sledování partikulárních krátkodobých cílů jednotlivými aktéry, protože sledování celospolečensky optimálních politik v delším období trpí černým pasažérstvím.²⁹ Tezi o převaze politických motivací pro konkrétní podobu obchodní politiky USA je určitě možné akceptovat. Tuto dominanci bezpečnostních a

²⁹ Černé pasažérství chápeme jako jev, kdy aktéři odmítají nést náklady společné akce, čímž nejen získají výhodu oproti kooperujícím aktérům, ale v důsledku také efektivně znemožní dosažení dlouhodobého, celospolečensky žádoucího cíle.

zahraničně-politických argumentů v politickém diskurzu je však třeba vidět v kontextu hegemonické hospodářské pozice USA. Ta posílila jejich sebevědomí a – jak můžeme usuzovat z částečné reformulace obchodní politiky v pozdějším období – i jejich velkorysost. V 50. letech 20. století převládalo přesvědčení, že americký průmysl je natolik silný a efektivní, že jej mezinárodní konkurence nemůže poškodit. Prezident Truman vyzýval k odstranění zbytečných cel na automobily, strojírenské produkty i spotřební elektroniku, jelikož se země v těchto oblastech nemá čeho obávat. Takové postoje administrativy v oblasti obchodní politiky pak byly součástí toho co Eckes (1999: 157) označuje za „mentalitu Marshallova plánu“. Tedy víru, že v kontextu studené války je pro USA nutností napomoci tomu, aby její spojenci byli soběstačnými účastníky expandující a otevřené světové ekonomiky. Podle Eisenhowera by pak protekcionismus požadovaný částí americké podnikatelské komunity byl, tváří v tvář komunistické hrozbě, krátkozraký a hloupý (Eckes 1999: 159).

Významnou roli hrála také ideová převaha stoupenců keynesiánských domácích hospodářských politik.³⁰ Zahraniční hospodářské politiky v takovém „keynesiánském“ období lze chápat rovněž jako odraz domácích politik akcentujících stimulaci poptávky jako nástroje sloužícího nejen k zabránění cyklickým propadům (a jejich eskalaci do hluboké hospodářské krize), ale také k obecné podpoře vysokého hospodářského výstupu a zaměstnanosti (Crafts, Toniolo 2010: 367-368).

Zahraniční obchodní politiku Spojených států bylo možné v meziválečném období označit obecně za predátorskou. Cílem bylo dosažení maximálního přístupu na cizí trhy za využití hospodářské a mocenské asymetrie (díky velikosti vlastního trhu), na druhou stranu o nejvyšší možnou ochranu domácích producentů před zahraniční konkurencí, nadbytečnou nabídkou produkce a poklesem cen. Po druhé světové válce však i v zahraniční hospodářské politice došlo k vymezení cíle mezinárodní spolupráce jako dosažení vysokého hospodářského výstupu v podmínkách plné zaměstnanosti (Sutcliffe 1999: 178). Toho mělo být dosaženo rekonstrukcí významných aliančních ekonomik a růstem jejich celkové poptávky, následnou specializací v mezinárodním obchodě dle logiky komparativních výhod doplněné vybudováním stabilního mezinárodního měnového systému. Zejména v období poválečné rekonstrukce se ale předpokládalo – a Spojené státy takové politiky tolerovaly – že spojenci budou muset rozsáhle intervenovat do svých ekonomik. Tyto zásahy zahrnovaly kapitálové kontroly, koordinaci investic do vybraných odvětví prostřednictvím veřejné kontroly bankovního systému, produkční subvence v cílových odvětvích, veřejné vlastnictví podniků v některých oblastech a další intervencionistické a protekcionistické politiky.

Přestože se obecně přikláníme k výše formulované interpretaci zahraniční a hospodářské politiky Spojených států, považujeme za důležité zdůraznit, že existují i její alternativní interpretace, které zdůrazňují kontinuitu jejich politik od vstupu do velmocenské politiky na konci 19. století, přes období meziválečné až do druhé poloviny 20. století. Tyto myšlenky považujeme za inspirativní a (přínejmenším) v rovině obchodních a souvisejících politik – jako je prosazení konkrétní podoby mezinárodního měnového systému (o kterém pojednáváme jen v nezbytné míře) – se nám nejeví být v rozporu s dostupnými daty. Spojené státy se dostaly z hospodářské krize až v souvislosti s nevídanou produkční a hospodářskou expanzí druhé světové války. Reálný hrubý domácí produkt narostl z 192,9 miliard USD v roce 1938 na 355,2 miliard v roce 1945 (Desai 2013: 87). To v kontextu obrovského úbytku fyzického a finančního kapitálu ostatních velmocí. Spojené státy se tak dostaly do pozice nevídané hospodářské a politické dominance v období po válce a měly rozhodující vliv na podobu mezinárodních režimů. Období zlatého věku (1945-1971, viz Maddison 2003: 125) je obvykle nahlíženo jako (do různé míry) projev amerického altruismu a osvícenství (Cohen 2008: 68 a násl.). A to i

³⁰ Šlo o důsledek interpretace úspěchu v boji s velkou hospodářskou krizí v USA jako výsledku aplikace keynesiánských makroekonomických politik.

těmi odborníky, kteří kriticky reflektovali „liberální“ řád 19. století jako mezinárodní hospodářskou soustavu vzniklou cíleným využitím politické a vojenské moci.³¹ Základem kritické interpretace je chápání politik USA po druhé světové válce jako snahy o udržení statusu (hospodářsky, politicky a vojensky) dominantního státu. Hlavní strategií, která se měla promítnout do nastavení mezinárodních režimů, bylo nalezení exportních trhů pro kapitálové zboží tak, aby se jejich ekonomika nemusela zmenšit na rozsah odpovídající období míru (Desai 2013: 87-88). V oblasti konstituování mezinárodního měnového a finančního systému došlo k odmítnutí skutečně mezinárodního mechanismu a upřednostnění režimu s centrální rolí Spojených států a jejich národní měny (Hudson 2003: 137-139). Podle Desai (2013: 88) považovali delegáti brettonwoodské konference - v reakci na problémy meziválečné éry - snížení míry mezinárodní otevřenosti a citlivosti vůči kapitálovým tokům a kurzovním změnám za velmi žádoucí. Preferovali vytvoření systému autonomního managementu národních ekonomik v rámci širšího mezinárodního mechanismu pro stabilizaci světové ekonomiky. Keynes doporučoval systém, v němž by měly národní vlády dostatek nástrojů ke sledování hlavního cíle – tj. plné zaměstnanosti. V rámci mezinárodní clearingové unie by byly regulovávány nerovnováhy směrem k vyváženému obchodu, doplněné kapitálovými kontrolami. Věřitel (tedy země s obchodním přebytkem) by pak byl spoluzodpovědný za přizpůsobení v případě nerovnováh. Systém by pracoval s novou mezinárodní jednotkou („bancor“), která by nebyla závislá na měně kteréhokoliv státu (M. Keynes 1980: 118-120). Desai (2013: 90) upozorňuje, že plán delegáta US Dextera Whitea se od návrhů J.M. Keynesa zdaleka nelišil tolik, jako stanovisko ministerstva zahraničí („Department of State“) pod vedením Cordella Hulla a pod vlivem newyorských finančních kruhů (systém vyrovnávající deficity obchodní a platební bilance, poskytující vládám států v potížích automatický přístup ke kapitálu, zahrnující kapitálové kontroly neměl být v jejich zájmu) (Block 1977: 53). Jak známo, z Keynesova plánu v konečné podobě brettonwoodského systému zůstaly pouze kapitálové kontroly, protože bez nich nebyla obnova západní Evropy možná. Cílem Spojených států tak mělo být vytvoření režimu, který by náklady na přizpůsobení nerovnováh obchodní bilance přenesl na deficitní státy. S tím souviselo ustavení USD jako mezinárodní rezervní měny. Obrovská poptávka po USD, která byla důsledkem obchodního přebytku USA, pak měla umožnit jejich vytváření (jako zdroje mezinárodní likvidity) bez rizika masivního testování pevnosti závazku směnitelnosti za zlato v oficiálním kurzu. Takový pohled zdůrazňuje výhody centrální pozice USD – neomezené financování dovozu do USA národní měnou (kterou mohly vytvářet v závislosti na vlastním politickém rozhodnutí) a tím i získávání neomezeného a bezúročného úvěru ze strany ostatních zemí.

Pokud jde o podporu západních spojenců v rekonstrukci a rozvoji, alternativní reflexe (Hudson 2003; Desai 2013) zdůrazňují mezinárodní politický kontext. Industrializovaný Sovětský svaz, rozšiřující svůj autonomní rozvoj na blok plánovaných ekonomik (zásadně odmítající zapojení do mezinárodní dělby práce) představoval (mimo jiné) alternativní model atraktivní pro rozvojové země. A to zvláště v souvislosti s podporou dekolonizace a aktivního odporu proti (světovou válkou otřesené) kontrole ze strany imperiálních velmocí. Spojené státy stále vnímaly Británii s Francií jako své rivaly (se značným vlivem a vojenskou i politickou přítomností ve svých formálních a neformálních koloniích), podporou dekolonizace tak hodlaly dále snížit mezinárodní politický vliv těchto mocností. Zejména vůči Británii vystupovaly USA v oblasti hospodářské spolupráce velmi pragmaticky. Stejně jako po první světové válce trvaly na platbách za poskytnutou pomoc (Hudson 2003: 119-122). V tomto kontextu je třeba vnímat ochotu Spojených států – víceméně – tolerovat autonomní národní politiky hospodářského rozvoje a industrializace v případě rozvojových zemí.

Masivní intervence vlád spojenců USA do vlastních ekonomik byla realitou v období druhé světové války i po ní. Stabilizace ekonomik těchto zemí, respektující míru ingerence vlád i požadavky prioritizace plné zaměstnanosti ze strany mobilizovaných mas byla (v kontextu existence socialistické - komunistické alternativy) nejvyšší prioritou (Desai 2013: 93). Spojené státy tak i v tomto případě přijaly diskriminační hospodářské politiky v období poválečné rekonstrukce západoevropských zemí (a Japonska) jako danost. Expanze spotřebitelské poptávky, nutná k udržení velikosti ekonomiky, tak byla hledána primárně nikoliv v mocensky vynuceném otevírání trhů (tj. na rozdíl od reality 19. století), ale expanzí domácí spotřebitelské poptávky v jednotlivých zemích (ve Spojených státech, západní Evropě i rozvojových zemích).

³¹ Máme na mysli vynucené zapojení regionů zbavených autonomie v oblasti obchodní politiky do obchodního systému. Na druhé straně pak odmítnutí mezinárodní dělby práce těmi státy, které si autonomii obchodní politiky udržely.

Spojené státy pochopitelně tlačily (např. prostřednictvím GATT) na otevření trhů pro exporty zboží a kapitálu, za daného politického kontextu se ale nevydaly cestou intervence do procesu autonomního hospodářského rozvoje ostatních zemí. A to přesto, že by se jejich hospodářská převaha nejlépe realizovala v liberální světové ekonomice. Realizace Schumanova plánu, zvýšená efektivita produkce v důsledku dodání kapitálového zboží a umístění přímých zahraničních investic, liberalizace obchodních politik v rámci západní Evropy – vše mělo vést k zvýšení schopnosti ostatních států získat USD, což následně mělo umožnit platby za dovozy z USA. Ideová a hodnotová podpora takového mezinárodního režimu přitom znemožňovala pokračování v tradici protekcionistických průmyslových politik, což však přispělo k poměrně rychlé erozi konkurenční převahy průmyslu USA. Západní Evropa se mohla integrovat a hospodářsky liberalizovat zejména pokud přebytečná produkce (výsledek růstu objemu produkce i produktivity) mohla být umístěna na mimoevropské trhy. Spojené státy v kontextu daného vnímání mezinárodní politické situace a svých vlastních ambicí byly nuceny relativně uzavřený evropský hospodářský blok (se silnou mírou kontroly mezinárodních transakcí a výraznou rolí vlády v ekonomice) fakticky tolerovat. Zvolené řešení - sázka na domácí spotřebitelskou poptávku - potom ale v USA postupně vedlo k inflačnímu růstu, fiskálnímu a obchodnímu deficitu (srov. Brenner 1998: 53). Podpora exportů se v daném kontextu omezovala pouze na tlak na partnery k liberalizaci přístupu na jejich trhy - což mohlo fungovat jen potud, pokud si USA udržely konkurenční převahu (tj. zhruba jen do 60. let. 20. století). Alternativou bylo soustředit se na posílení a udržení centrální pozice USD v mezinárodním systému – USA se takto vlastně staly jakýmsi světovým bankéřem (viz níže) (viz Desai 2013: 120).

Domácí hospodářské politiky (tj. plné zaměstnanosti, expanze spotřebitelské poptávky, podpory investic) a existence obchodního přebytku byly ale v rozporu se snahou poskytnout světové ekonomice dostatek USD jako mezinárodní měny. Tím byla ohrožována vedoucí role USD v režimu, který USA vytvořily (Triffin 1978). Opatření jako Marshallův plán (viz Desai 2013: 94-96) pak měly pomoci tuto situaci řešit. Další cestu představovaly vojenské výdaje na bezpečnost vlastní a tu spojenců, jak ukázala korejská válka. Vojenské výdaje Spojených států vedly k deficitu platební bilance (čímž řešily problém nedostatečné mezinárodní likvidity), ale zároveň v jeho důsledku snižovaly důvěru v USD³² jako základu mezinárodního měnového a finančního systému.

Kritická reflexe hospodářské politiky USA zdůrazňuje, že důležitým nástrojem udržení velikosti produkce v poválečném období bylo vyzbrojování západní zóny. Vojenská produkce měla tu výhodu, že nečelila standardnímu konkurenčnímu tlaku jako jiné sektory průmyslu. Vojenská pomoc spojencům a těsná integrace vojenských sil v prostředí latentního konfliktu jim navíc měla bránit ve snaze o uzavření a autonomní hospodářský rozvoj (Department of State USA 1950 dle Desai 2013: 101). V tomto kontextu pak kritická reflexe nahlíží problematiku, jako bylo udržování strategické rovnováhy v jednotlivých oblastech, vojenská asistence spojencům a neutrálním zemím, aktivity vojenského zpravodajství, nebo intervence do vnitřních konfliktů rozvojových zemí atd. Bacevich (2008: 67, 77) zmiňuje ve stejné souvislosti humanitární války, válku s terorizmem a strategii postupného vyzývání rivalů: fašizmu, komunizmu, diktatur a islamizmu. Desai (2013: 101) potom hovoří o „vojenském keynesianizmu“, který však kromě přispění k výše uvedeným cílům také odčerpával zdroje a talent z civilních sektorů ekonomiky USA, a již od 50. let 20. století proto přispíval k erozi její průmyslové základny.

Ekonomické politiky fiskálních stimulů, tolerance k inflaci, fiskálních deficitů doplněné „válečným keynesianizmem“ (Brenner 1998: 58) byly přehodnoceny Nixonem. Do centra pozornosti se dostala inflace – cílem Nixonovy administrativy bylo zvýšit exporty a návratnost zahraničních investic. Nerovnováhy platební bilance financované vývozem zlata a růstem objemu domácích aktiv v zahraničních rukou byly chápány jako hrozba. V roce 1971 tak došlo k překonání předsudků proti devalvaci USD s cílem zvýšit konkurenceschopnost amerického exportu.

Teprve v 70. letech vznikla teoretická reflexe role a fungování USA jako leadera a stabilizátora systému, kterou známe jako teorii hegemonické stability. Jak uvádí Desai (2013: 123), zpětně převyprávěla obtíže amerických pokusů o stabilizaci poválečné hospodářské situace jako éru hegemonie USA a stabilního

³² Konkrétně máme na mysli důvěru v udržení pevného směnného poměru USD za zlato jako základu Brettonwoodského měnového systému.

měnového systému – ta měla kontrastovat s problémy 70. let v situaci relativního (vojenského a hospodářského) oslabování USA.

Obvyklá reflexe politiky Spojených států zaměřené na mezinárodní ekonomiku pracuje s obdobím izolacionismu (19. století a meziválečné období) a hegemonie (po druhé světové válce), případně dále odlišuje období zlatého věku (1945-1971) a neoliberálního řádu (od 80. let 20. století) (Maddison 2003; Chang 2007). V této práci se zabýváme vztahem mezi politickou mocí a jejím užitím a obchodními politikami. Jak jsme uvedli výše, přikláníme se k interpretaci, že politika USA v druhé polovině 19. století, stejně jako v meziválečném období, byla expanzionistická a intervencionistická. Spojené státy vstoupily do soutěže s ostatními imperiálními velmocemi a užívaly obdobné nástroje včetně vojenské moci. Cílem nebylo vytvořit formální teritoriální impérium, ale dosáhnout volného přístupu ke zdrojům a trhům – respektive jakési „vzájemné hospodářské reciprocitě“ (pohled J. Q. Adamse na opiovou válku, viz Holt 1964: 101-102). To znamenalo dosáhnout otevření (zejména asijských) trhů a zabránění evropským imperiálním mocnostem v zajištění privilegovaného přístupu na ně. Nová vedoucí průmyslová ekonomika (USA) tak navazovala na strategie – šíření ideje volného obchodu jako univerzální ideologie („Volný obchod je Ježíš Kristus“ viz Johnson 2011: 2 a násl.) - aplikované mocností, kterou pozvolna střídala (Británií). Jak jsme uvedli, politiku USA v meziválečném období v oblasti realizace svých hospodářských zájmů v zahraničí nevidíme jako odlišnou od éry „liberálního řádu“ 19. století.

Období po roce 1945 je mnohdy považováno za období depolitizace mezinárodního hospodářského (a obchodního) systému. Éru, kdy došlo k revizi koloniální mezinárodní dělby práce a která postupně směřovala k prosazení trhu jako základního koordinačního mechanismu hospodářství v mezinárodním prostředí. Iniciátorem a garantem takového uspořádání měly být Spojené státy jako osvícený (Persaud 2003) nebo benevolentní hegemon (Keohane 1984; Nye 1990; Ikenberry 1999). V liberální reflexi tedy politická mocnost pokoušející se rozšířit prostor liberální tržní ekonomiky ale i sdílených liberálních demokratických norem, institucí a pravidel. Tyto přístupy, jejichž diskuzí se hlouběji v této práci nezabýváme, spojuje přesvědčení o změně politiky oproti období před rokem 1945. Domníváme se, že převažující reflexe hospodářských a obchodních politik USA po druhé světové válce předpokládá diskontinuitu s tím, co jsme v předchozích částech práce označili za imperialistickou a intervencionistickou politiku. Na tomto místě si dovolueme uvést několik případů intervence USA po roce 1945, které podle nás naznačují naopak významnou kontinuitu politik zaměřených na fenomény, které jsou primárním předmětem našeho zájmu, tj. obchodní politiky, resp. užití moci v mezinárodním obchodním systému a mocenské intervence do mezinárodní dělby práce.

Spojené státy významně intervenovaly do čínské občanské války (1945-1950) – jejich kontingent činil na 150 tisíc vojáků (z nichž 164 zemřelo); nacionalistům bylo poskytnuto 4,43 miliardy USD ve formě vojenské pomoci (Kolb 2004: 129). V důsledku vítězství čínských komunistů se však tento nejvýznamnější asijský trh pro západ zavřel až do novodobé politiky „otevřených dveří“ Teng Siao-Pchinga (1978).

S kontroverzním mandátem OSN pak USA vedly vojenskou operaci k zastavení komunistického korejského vpádu do Jižní Koreje vytvořené z okupační zóny USA. Za cenu 36 516 mrtvých vojáků (účastnilo se 302 tisíc vojáků USA) se podařilo tento protektorát udržet (Chambers 1999: 849). Jižní Korea navázala za vlády vojenského režimu na silnou tradici budování národního uvědomění a dokázala úspěšně vybudovat silnou průmyslovou základnu vlastní ekonomiky – to při využití autonomních státních průmyslových politik a důsledné regulace zahraničních toků ve prospěch domácích subjektů. Silně regulační a diskriminační obchodní politiky (také vůči USA) byly za dané politické situace USA tolerovány, dokonce podporovány. Jižní část Koreje se tak stala významnou součástí západní hospodářské zóny, která (jak uvidíme níže) v okamžiku dosažení průmyslové konkurenceschopnosti své obchodní a kapitálové politiky postupně liberalizovala.

Určitou kontinuitu s politikou „soutěže a spolupráce“ západních imperiálních velmocí lze vidět v eskalaci situace, která vyústila ve vietnamskou válku. Po druhé světové válce USA podpořily francouzský nárok na Vietnam (šlo o součást francouzské Indočíny). Během druhé světové války vichistická Francie okupovala oblast společně s Japonci, jejich správa vedla k hladomoru v letech 1944-1945 s počtem obětí odhadovaným na 1 až 2 miliony (Gunn 2011). V roce 1946 vypukla první indočínská válka, která probíhala mezi Francouzskou unií (podporovanou Spojenými státy) a koalici za národní nezávislost (Vietminh – podporovaný Čínou a SSSR). Konflikt si vyžádal 94 tis. mrtvých vojáků na straně francouzské unie, mezi 175-300 tis. mrtvými vojáky na straně Vietminh, dalších 125-400 tis. civilních obětí (Clodfelter 1995). Válka skončila ponižující porážkou francouzských sil a rozdělením země. Jižní část se fakticky oddělila – vznikl stát podporovaný USA pod vedením autokratického nacionalisty Diema (ministrský předseda). Po zmanipulování voleb nepopulárním režimem v roce 1960 došlo k širokému povstání proti vládě v jižním Vietnamu, USA postupně masivně intervenovaly: nasadily až 536 tis. vojáků (1968), ztratili 58 tis. mrtvých (Chambers 1999: 849). Celkové ztráty v rámci války dosáhly až 4 milionů mrtvých. Všechny strany konfliktu se dopouštěly masivních válečných zločinů.

Jako kontinuitu zahraniční politiky USA lze interpretovat také dění v oblasti Střední a Jižní Ameriky. Dlouhou tradici měly vojenské intervence Spojených států na Kubě – od španělsko-americké války (1898) k nim došlo v letech 1906, 1912, 1917, 1921. Za hlavní motivaci lze označit podporu a ochranu majetkových zájmů USA. Jak známo, od roku 1952 Spojené státy podporovaly diktátora Batistu, následně svrženého lidovým povstáním. V roce 1961 pak USA zorganizovaly neúspěšnou invazi kubánského exilu, která měla svrhnout komunistický režim Fidela Castra.

Po svržení diktátora Trujilla v Dominikánské republice byl zvolen reformista Juan Bosch, těšící se široké lidové podpoře. Proti němu se postavila konzervativní koalice zahrnující hospodářskou a vojenskou elitu země podporovanou katolickou církví. Asistence USA konzervativním silám (usilující o uhájení charakteru země jako post-feudálního exploatačního režimu) vyústila v roce 1965 v okupaci Dominikánské republiky (při operaci zemřelo 47 amerických vojáků) (Kolb 2004: 129). Okupační režim pak instaloval do pozice prezidenta autokrata a Trujillova loajalistu Balaguera, který s podporou USA vládl až do 90. let 20. století.

V letech 1980 až 1992 poskytovaly USA finanční, zpravodajskou a vojenskou pomoc extrémně opresivní oligarchické vládě San Salvadoru. Ta čelila lidovým protestům a povstáním. Významnou podporu odporu proti vládě zde vyslovila i církev. Při intervencích na straně vlády přišlo o život 37 vojáků USA (Graham 1996).

V roce 1983 vedly USA (se symbolickou účastí některých dalších států regionu) invazi proti převratu, který měl vyústit v ustavení marxistické vlády v Granadě. Při invazi zemřelo 19 amerických vojáků (DoD US).

V roce 1989 provedly Spojené státy invazi do Panamy (při operaci zemřelo 40 amerických vojáků) (DoD US). Reagovaly na změnu zahraniční orientace diktátora Manuela Noriegy od USA (které ho do té doby dlouhodobě podporovaly) k SSSR. To bylo citlivé vzhledem ke strategickému významu Panamského kanálu. Noriega byl následně svržen a nahrazen Guillermo Endarou.

Mezi další akce USA patřilo navrácení J.B. Aristida do pozice prezidenta Haiti (konflikt mezi ním a armádou souvisel s jeho snahou omezit obchody s narkotiky) a pomoc kolumbijské vládě v boji proti rolnickým a komunistickým guerillám.

V těchto i v ostatních případech platí, že není naším cílem zhodnotit, jaký poměr existoval mezi ideově politickými (boj proti komunismu) a pragmatickými partikulárními a národními zájmy (ochrana hospodářských zájmů, získání privilegované mocenské pozice) v rozhodování o cílech a užitých nástrojích zahraniční politiky USA. Konstatujeme jen, že z hlediska využití politické moci a vojenské síly v oblastech prvořadého významu pro USA (východní Asie a střední Amerika) existovala dlouhodobá kontinuita. A dále, stručný výčet využití mocenských prostředků USA v konkrétních případech, dle našeho soudu, naznačuje také pokračování v expanzionistické a intervencionistické tradici této velmoci.

Oblastí, ve které se USA angažovaly nově, byl Blízký východ. V roce 1953 pomohly instalovat v Iránu diktátora Muhammada R. Pahlavího. Ten byl v roce 1979 svržen spojenými opozičními silami. V roce 1980 Spojené státy ztratily 8 vojáků při pokusu o osvobození diplomatů zadržovaných na ambasádě v Teheránu studenty protestujícími proti rozhodnutí o vpuštění svrženého diktátora do USA. Perská íránská islámská republika se pak v následujícím období stala jedním z hlavních nepřátel USA. V íránsko-irácké válce (1980-

1988) poskytovaly USA mohutnou podporu Iráku (podporovanému SSSR). Významným spojencem Iráku ve válce byl Kuvajt – právě financování Iráku Kuvajtem byl důvod, proč na jeho tankery v Perském zálivu útočilo iránské letectvo a námořnictvo. Těmto útokům měla bránit operace USA známá jako „eskorty v Perském zálivu“. Tato operace tragicky proslula sestřelením iránského linkového letounu USS Vincennes (1988). Když po válce Kuvajt trval na zaplacení válečných půjček Irákem a za účelem nahrazení výdajů odmítal omezit svou produkci (v kontextu poklesu cen ropy a sporům ohledně těžby ložisek na vzájemné hranici), zhoršovala se politická situace mezi oběma zeměmi. Irácká invaze do Kuvajtu v roce 1990 pak vedla k zásahu koalice pod vedením USA (válka stála USA 294 mrtvých vojáků) (DoD US). Ideové zdůvodnění využití vojenských sil Spojených států se přitom změnilo, v regionu Blízkého východu vedly USA války proti diktaturám. Naším cílem není posuzovat konzistentnost takových zdůvodnění, ani nehodláme na tomto místě otevírat diskuzi o charakteru a specifických hospodářských zájmů v oblasti Blízkého východu. Konstatujeme jen, že USA opakovaně intervenovaly ve stejných oblastech hospodářských a politických zájmů i po konci studené války, přičemž útočily na některé autokratické režimy, a to za podpory, tolerance či aktivní účasti jiných.

To platí do značné míry i o aktuální fázi vojenského angažmá ve válce proti terorizmu. Nehodláme zde diskutovat výběr cílů (Irák, Afghánistán), ani spojenců (Saudská Arábie, Pákistán; Irán v postupu proti Islámskému státu). Zdůrazňujeme jen, že i v současnosti USA vedou masivní vojenské operace a jejich úsilí je stojí poměrně značné ztráty (v letech 2001 – 2014 v Iráku 4488 a v Afghánistánu 2,229 mrtvých vojáků) (DoD US). V souvislosti s kritickou reflexí poválečné hospodářské politiky – a argumentem „vojenského keynesianismu“ - bychom ještě chtěli podotknout, že vojenské výdaje USA zůstávají i nadále obrovské relativně i absolutně. Na USA připadaly v roce 2013 jen 4% světové populace, 22% HDP, ale 37% výdajů na obranu (Greenberg 2014). To souvisí nejen s vedením zahraničních misí a či reflexí nových hrozeb (zpravodajství, informační technologie, kyberterorismus, ochrana obyvatel před nevojenskými hrozbami atd.), ale i konvenčních a jaderných zbraní (vývoj nové generace letadel pro získání vzdušné nadvlády; nové třídy těžkých letadlových lodí; nové třídy útočných ponorek apod.).³³

Tabulka 105: Výdaje na obranu USA (mil. USD roku 2011)

	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Celkem	81 692	86 509	133 995	252 748	299 331	272 066
Veřejné zakázky	21 584	16 042	29 021	70 381	80 972	54 981
Výzkum	7 166	8 866	13 127	27 099	37 454	34 590
	2000	2002	2005	2009	2010	2014
Celkem	294 394	348 482	495 326	690 308	712 853	644 771
Veřejné zakázky	51 696	62 515	82 294	142 659	140 052	-
Výzkum	34 590	37 602	65 694	78 159	79 136	-

Statistický archiv USA.

Podle řady odborníků (např. Keohane 2005: 141-150) je třeba považovat za významnou událost se systémovým dopadem snahu o vytvoření mezinárodních režimů v období po druhé světové válce. Mělo se takto jednat o zásadní odklon od pragmatického unilateralismu (nebo izolacionismu) v meziválečném období. V oblasti mezinárodní hospodářské spolupráce byla vytvořena soustava institucí, které měly – pod vedením USA - pomoci přenést management nejvýznamnějších problémů na mezinárodní úroveň.

³³ Paul Krugman hovoří v této souvislosti o termínu „weaponized keynesianism“ (viz Krugman 2011).

Mezinárodní měnový fond (IMF) umožnil vytvořit mezinárodní měnový systém pevných kurzů s možností vyjednaného přizpůsobení v případě dlouhodobé vnější ekonomické nerovnováhy. Podle většinové odborné reflexe byla potřeba pevných měnových kurzů odvozována od negativní zkušenosti s meziválečnými kompetitivními devalvacemi, které napomohly k rozvrácení mezinárodních obchodních toků. Klíčová role USD (pevně navázaného na zlato a za něj směnitelného pro národní banky členských států IMF) byla kotvou systému, znamenala pro USA některé výhody ale i náklady. Ostatní země mohly na konferenci členských států IMF dosáhnout přehodnocení pevné parity vůči USD a tím korekce svých nerovnováh na běžném účtu platební bilance. Cenou za fungování tzv. brettonwoodského systému – v prostředí (keynesiánských) prorůstových monetárních a fiskálních politik - pak byla nutnost udržování kapitálových kontrol. Ta vedla k nízkému objemu kapitálových toků zejména do zemí usilujících o rychlý hospodářský rozvoj budováním nových odvětví. Tyto jednotlivé země potřebovaly krýt dovozem kapitálu deficit obchodní bilance, což nebylo v rámci systému možné a docházelo tak u nich ke ztrátě rezerv. To byl jeden z důvodů, proč přísnou regulaci zahraničního obchodu v řadě rozvojových zemí lze do určité míry považovat za důsledek nastavení mezinárodních režimů a nikoli jen politické rozhodnutí vlád.

Dalšími institucemi, které hrály významnou roli v mezinárodním prostředí, byla pochopitelně Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD) a Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT). Mezinárodní banka měla za cíl napomoci rekonstrukci válkou poškozených ekonomik. V důsledku vývoje ve světové ekonomice v 70. a 80. letech se její činnost přeorientovala na financování jednotlivých projektů v rozvojových zemích (doplněna o další instituce jako skupina Světové banky - WB).

Všeobecná dohoda se stala základní platformou pro liberalizaci mezinárodního obchodu. Poté, co se protahovala jednání o vzniku Mezinárodní obchodní organizace (ITO; ta nakonec nevznikla), dohodla se skupina států na prozatímním řešení zastřešení jednání o liberalizaci mezinárodního obchodu prostřednictvím mezinárodní smlouvy (tzv. GATT 1947). Podstatou byla bilaterální jednání (uskutečňovaná v rámci tzv. kol mnohostranných obchodních jednání), která zpočátku probíhala mezi dvojicemi zemí o poskytnutí zvýhodněného přístupu pro konkrétní výrobky na své trhy. Za nejvýznamnější z nich je možné označit jednání USA s Británií, jelikož hlavním cílem americké obchodně-politické agendy z předválečného období zůstávalo prolomení britských imperiálních preferencí. Nabídka poměrně velkorysých obchodních koncesí ze strany USA však narazila na britský národní konsenzus v oblasti obchodní politiky (postoje labouristické vlády byly obdobné jako ty konzervativců z roku 1938). Šlo o národní zájem na udržení jak ochrany klíčových (avšak mezinárodně nekonkurenceschopných) odvětví domácího průmyslu, tak o přetrvání preferencí v rámci impéria. Ty byly ceněny jak ze zahraničněpolitických hledisek (udržení Británie v pozici světové velmoci), tak z důvodů hospodářských (v případě impéria se jednalo o privilegované, nenáročné trhy pro britský průmysl). Požadavek ze strany USA na splnění závazku odstranit preferenční systém vyplývající ze Zákona o půjčce a pronájmu považovala Británie – vzhledem ke svému válečnému úsilí – ze strany svého spojence za nemorální.³⁴

Obdobné těžkosti v rámci obchodních jednání zaznamenaly USA i ze strany dalšího ze svých klíčových poválečných spojenců – Japonska. Spojené státy v rámci vzájemných jednání (1953) navrhly Japonsku řadu významných koncesí, ale setkaly se s neochotou, pokud jde o zpřístupnění trhu pro americké exporty. Je velmi ilustrativní, že USA argumentovaly neúčelností ochrany těch japonských odvětví, která mají mizivou naději na dosažení konkurenceschopnosti na světových trzích, zejména vzhledem k etablovaným americkým výrobcům. Šlo podle nich zejména o

³⁴ To samé platilo ohledně požadavku na splacení válečného dluhu Británie vůči USA i uspořádání poválečných mezinárodních měnových vztahů, jehož základem bylo instalování USD do pozice vůdčí mezinárodní měny (k této problematice viz Steil 2013: 122, 225, 264 a násl.).

automobilový průmysl, některá odvětví strojírenství, optické přístroje, nebo elektrotechnický průmysl (srov. Eckes 1999: 171-172). Eckes cituje reakce japonského představitele, který označil právě zmíněná odvětví za ta, kterým vláda přikládá klíčovou roli v rozvoji národní ekonomiky a zajištění obranyschopnosti státu. Mentalitu Marshallova plánu zjevně nesdílela Británie a některé další evropské země, když vzhledem k předválečným zkušenostem s levnými dovozy japonských textilních a dalších výrobků odmítly poskytnout Japonsku MFN a blokovaly jeho členství v GATT. To bylo reálné až po mohutném lobbingu ze strany USA (Eckes 1999: 169).

Přestože až do roku 1995, kdy vznikla Světová obchodní organizace (WTO), nedošlo k vytvoření plnohodnotné mezinárodní organizace, lze považovat fungování obchodního režimu na základě pravidel GATT za úspěšné.

V případech GATT se jednalo o poměrně přehlednou úpravu, jejímž cílem bylo nejprve eliminovat kvantitativní překážky obchodu – množstevní kvóty byly zakázány a převedeny na celní ekvivalent - a následně snižovat cla. Základním principem byla doložka nejvyšších výhod („most favorite nation“ MFN), která jakoukoliv výhodu poskytnutou členem kterékoliv jiné členské straně pro konkrétní produkt rozšiřovala na ostatní členy. Konkrétní výsledek bilaterálního jednání se tímto „multilateralizoval“ prostřednictvím doložky. Tak byla obecně vyloučena diskriminace mezi jednotlivými dodavateli (zeměmi – dovozci) produktu na konkrétní trh. Princip národního zacházení (national treatment – NT) pak stanovoval, že s produktem, který se dostane na trh členského státu bude zacházeno neméně výhodně než s výrobkem domácím – vyloučena tak byla diskriminace dovezeného zboží vůči zboží domácímu.

Jednání probíhala v poválečném období zpravidla mezi tzv. hlavními dodavateli. Koncese (tj. celní úlevy na jednotlivé položky sazebníku) si poskytovali hlavní dodavatelé konkrétních produktů mezi sebou, protože tak byli nejvíce motivováni recipročně nabídnout výhodu nejvyšší hodnoty. Tím – jak jsme uvedli již výše - se snižovalo riziko černého pasažerství. Pokud by totiž poskytla určitá země celní úlevu na konkrétní produkt jinému (tj. minoritnímu) producentovi tohoto zboží, byla by se v důsledku doložky nejvyšších výhod tato koncese multilateralizovala a získal by ji právě i nejvýznamnější producent (země) bez nutnosti poskytnout adekvátní protihodnotu.

V pravidlech GATT byly stanoveny výjimky, které umožňovaly vyloučit efekt pravidel a navázaných koncesí v případě vážné či nepředvídatelné újmy domácího odvětví (tzv. „escape clause“), možnost potrestat predátorské praktiky (tzv. antidumpingové clo), či subvence obchodního partnera (tzv. „countervailing duties“). Další výjimky byly povahy bezpečnostní, či ochrany veřejného pořádku, nebo zabraňující možným dopadům na zdraví, životní prostředí atd. Obecně platí, že jakkoliv striktní domácí úprava dopadající na obchod sledující veřejný zájem je akceptována, pokud je aplikována nediskriminačně (vůči domácímu stejně jako vůči dováženému zboží).

Všechny tyto výjimky byly v období platnosti GATT opakovaně využívány a často způsobem, který představoval skrytý protekcionismus a byl v rozporu se smyslem smlouvy. Zvláštním okruhem de facto výjimek z principu nediskriminace je umožnění vzniku regionálních preferenčních dohod (zóna volného obchodu, celní unie), které samozřejmě vedou k diskriminaci nečlenů vůči členům. GATT vychází z toho, že jejich smyslem je nikoli omezení ale naopak posílení intenzity a pozitivních dopadů mezinárodního obchodu. S tím volně souvisí také postupně posilovaná možnost volnější aplikace pravidel pro rozvojové země a umožnění nerekipročního přístupu na trhy zemí vyspělých v zájmu jejich rozvoje. Je však třeba zdůraznit, že mezinárodní obchodní režim fungující na platformě GATT byl fakticky omezen jen na průmyslové zboží a byl efektivně realizován zejména mezi vyspělými průmyslovými zeměmi. Skutečnost, že umožňoval striktní regulaci v oblasti zemědělské produkce (subvence a přísné kvóty) a že byl doprovázen dohodami omezujícími obchod například v oblasti textilu a oděvů přispěla k problematickému rysu - obchod byl uvolňován mezi západními zeměmi a v oblastech, ve kterých byly obecně mezinárodně konkurenceschopné ve srovnání se zeměmi rozvojovými.

Pro vývoj obchodního systému v západní zóně a podobu obchodních politik jednotlivých klíčových států měl rozhodující význam proces poválečné obnovy Evropy. Je logické, že samotné vytvoření relativně liberálního obchodního režimu mělo v poválečné situaci jen malý okamžitý dopad (Findlay, O'Rourke 2007: 489). Kromě obrovských ztrát na životech došlo k značnému snížení fyzického kapitálu evropských zemí (v roce 1945 úroveň průmyslové produkce na 40 % roku 1938 v Belgii, Francii a Nizozemí a 20 % v Německu a Itálii). Za ještě horší považuje Eichengreen (2007) dopady konfliktu a válečné ekonomiky na instituce ekonomického a sociálního systému. Cenový mechanismus byl potlačen vládami, které spoléhaly na příděly a kontroly cen. Mezinárodní obchod se zastavil, kapitálové trhy nereagovaly na ekonomické pobídky. Vlády evropských zemí utratily rezervy USD a zlata ve válečné ekonomice a jednoduše neměly čím financovat dovozy kapitálového zboží potřebného pro rekonstrukci z USA. To vedlo k obavám tvůrců politiky v USA o budoucnost mezinárodního systému cen, finančního i obchodního systému a dokonce o instituci soukromého vlastnictví v Evropě. Mnoho škod – jak se ukázalo – bylo možno rychle napravit zapojením lidí do práce. Válka do určité míry zdiskreditovala politický radikalismus a na obnově se podíleli příslušníci politické levice včetně komunistů, národní úsilí o obnovu podpořily odbory. Počet stávek výrazně klesl v letech 1945-1946, již v roce 1947 překročila průmyslová produkce úroveň roku 1938. V oblasti zemědělství byla obnova pomalejší a v roce 1947 se jednalo jen o 80 % úrovně roku 1938 (Eichengreen 2007: 56). Situace mezi zeměmi se výrazně lišila, nejsložitější byla v Německu. Srdce průmyslu bylo pod sovětskou kontrolou, strojní vybavení odvezli sověští vojáci jako reparace. Zničena byla železnice – jádro industrializace - a spojenci váhali s povolením její obnovy. Ministr zahraničí USA Hans Morgenthau podporoval plán vytvořit z Německa zemědělské území s lehkým průmyslem. Francie byla pro permanentní okupaci, oddělení Porúří a jeho svěření do mezinárodní kontroly a převzetí Sárska samotnou Francií (Nálevka 2000: 244). V roce 1946 byl spojenci přijat plán na omezení německé průmyslové produkce na 50 % předválečné výroby. To znejišťovalo a odrazovalo investice – v roce 1947 dosahovala produkce jen dvou třetin stanovené kvóty. Zemědělská produkce klesla v roce 1948 ze 70 % na 58 % úrovně roku 1938. Německo se stalo fyzicky závislé na potravinové pomoci z Británie a USA. To výrazně přispělo k posunu myšlení – v kontextu studené války byla politicky stabilní a hospodářsky robustní Evropa podle představitelů Spojených států klíčovým zahraničněpolitickým zájmem země.

Postoj Francie k obnově Německa byl logicky nejstriktnější. Místo kontroly německého průmyslu nebo dokonce části jeho území ale v důsledku tlaku USA (usilujících o inkorporaci Německa jako přirozeného průmyslového jádra kontinentální Evropy do vytvářené zóny demokratických tržních ekonomik) přišla s ambiciózním industrializačním programem: Monnetovým plánem. Cílem byl mohutný rozvoj vlastního hutního a ocelářského průmyslu, který by odčerpával takové množství uhlí a rudy z oblasti Porúří, až by přirozeně omezoval tempo růstu a celkový rozsah německého průmyslu (Verdier 1994: 219). Nutné však bylo pořídit kapitálové zboží z USA, k tomu však bylo třeba získat USD. Snaha opatřit si potřebné kapitálové zboží, vedle dovozů doma nedostupného spotřebního zboží, vedla k výraznému obchodnímu deficitu a následně k problémům s platební bilancí (srov. Millward 2003: 43-47, 162-170). V roce 1947 tak byly vyčerpány rezervy USD (jejich zbytky byly třeba na dovozy potravin do Francie), dovozy překračovaly vývozy o 65 %, přičemž mezinárodní kapitálové toky (půjčky) byly v těchto letech minimální. Na vyrovnání bilance bylo potřeba snížit dovozy – to ale ohrožovalo průmyslovou obnovu, přičemž soukromá spotřeba již byla pod úrovní roku 1938. Vláda kontrolovala ceny – cílem politiky bylo nasměrovat práci a suroviny do vybraných klíčových odvětví. Mzdy byly zmrazeny, aby nedošlo k přetahování práce do produkce spotřebního zboží, s tím souvisela regulace cen jídla, paliv i oděvů. Regulované ceny pod tržní úrovní by ale vedly k exportu – proto na něj bylo uvaleno embargo. Důsledkem bylo absentérství v zaměstnání, rozmach černého trhu, zadržování dodávek zboží na trh. Firmy si tak

musely produkovat vlastní vstupy, protože suroviny (zadržované kvůli uměle nízkým cenám) nebyly k dostání. Odstranění cenových kontrol by znamenalo vsadit na důvěru v tržní alokaci v rámci systému – socialisté a komunisté, kteří byli ve válce mnohdy základem odporu proti nepříteli, byli proti. Jak uvádí Eichengreen (2007: 62-63), není samozřejmé, že dělník preferuje situaci, kdy je dostatek zboží za cenu, kterou si nemůže dovolit, před situací, kdy je nedostatek zboží za cenu, která je v jeho možnostech. Spojené státy tak cítily potřebu aktivně reagovat na situaci v Evropě: kdy komunisté měli silnou pozici nejen ve Francii a Itálii; britští labouristi znárodnili průmysl, antikapitalistické hnutí bylo silné i v rámci křesťanské pravice v Německu.

Sovětskou hrozbu však vnímaly i západoevropské země, důsledné politické ovládnutí střední a východní Evropy a vnucený přechod těchto ekonomik na extrémní formu hospodářského plánování se zřejmým důrazem na obranný průmysl nakonec přispěl k odmítnutí socialismu a komunismu většinou jejich občanů. Velmi důležitým momentem bylo poskytnutí tolik potřebných amerických dolarů prostřednictvím Marshallova plánu. Finanční prostředky ve výši 13 miliard USD byly poskytnuty v období let 1948-1950 západoevropským zemím s tím, že samy rozhodnou o jejich rozdělení. To byl impulz ke vzniku mezinárodních politických institucí v regionu. Především ale šlo o řešení externích omezení ekonomik, když prostředky poskytnuty USA v zásadě pokryly celkovou výši evropského obchodního deficitu (11,5 mld. USD v letech 1948-1950) (Crafts, Toniolo 2010: 310). Plán tak přispěl k řešení obtížného dilematu. Tím byla potřeba vývozu z evropských ekonomik k získání USD, k produkci exportního zboží však bylo zapotřebí nákupu kapitálového zboží dostupného jen v USA (srov. Sutcliffe 1996: 15; Aldcroft 2001: 124). Jednalo se zároveň o impulz k rozvoji ekonomik orientací na export – v něm brzy vyniklo západní Německo, když bylo schopno konkurovat cenou a záhy i kvalitou. Přístup k prostředkům z USA byl podmíněn liberalizací ekonomik. Západoevropské země akceptovaly, že nemohou očekávat hospodářskou podporu USA bez omezení vlivu komunistů na domácí politické scéně (Verdier 1994: 218; Barša 2003b: 31, 34). Jak uvádí Eichengreen (2007: 67), Marshallův plán pomohl posunout rovnováhu směrem k centristickým stranám a definovat konflikt mezi západem a východem jako střet mezi trhem a centrálním plánováním. Podmínkou účasti na Marshallově plánu bylo rovněž zrušení cenových kontrol, které vedlo k rychlému nastartování domácího trhu – zadržované zboží se dostalo na trh, došlo k poklesu absentérství, firmy získaly přístup k surovinám (Cameron, Neal 2007: 367).

Cílem Marshallova plánu bylo rovněž podpořit nějakou formu hospodářské a politické integrace západní Evropy – primárně pak oslabit averzi (zejména) Francie k obnovení průmyslového potenciálu Německa (srov. Findlay, O'Rourke 2007: 479-480). K vytvoření hospodářsky provázané západní Evropy bylo třeba především nastartovat vnitroeurospý obchod, velkým problémem byla nekonvertibilita měn (Eichengreen 2007: 73-74). Jednotlivé státy se snažily omezit exporty do ostatních zemí na úroveň dovozů z těchto států tak, aby za část vlastních vývozu nedostali nesměnitelnou měnu dané země. Schůdnou cestou byly bilaterální dohody. Řešením se stala mnohostranná clearingová dohoda – peníze získané z vývozu mohly být použity na platby za zboží kteréhokoliv člena a sledovat tak bylo třeba jen celkovou úroveň vývozu a dovozu v rámci systému (Findlay, O'Rourke 2007: 492). Evropská platební unie (EPU) byla podporována USA, které ji považovaly za vhodný nástroj řešení problému s nekonvertibilitou evropských měn. Pokus o zavedení konvertibility britské libry za USD v červenci 1947 přitom vedl k rychlé ztrátě britských dolarových rezerv, která vyústila v nutnost směnitelnost opustit po 7 týdnech (a devalvaci libry z 4 na 2,8 USD za libru v roce 1949)(Cairncross 1985: 121 a násl.). Británie souhlasila se svou účastí v EPU (fungovala v letech 1950-1958) až na nátlak USA. Podobně Francie váhala být členem organizace obsahující Německo. EPU však disponovala dostatkem prostředků z Marshallova plánu a byla tak schopna vyřešit problémy s obchodní bilancí, zřejmé alternativy přitom neexistovaly. Členové navíc souhlasili se snížením obchodních bariér o 50 %, což bylo pobídkou pro exportéry. To,

že systém funguje, se ukázalo na Německu. Když odstranilo kvantitativní restrikce obchodu, následné zhoršení obchodní bilance vyřešila dodatečná půjčka. Exporty se ale rychle nastartovaly a v roce 1951 se obchodní deficit zmenšil z 700 mil USD na 30 mil. Německo následně přistoupilo ke GATT a v roce 1952 již proudilo do země 90 % zboží bez cel (Eichenreen 2007: 84). Směnitelnost pro operace na běžném účtu byla dosažena až v roce 1958, ale již na začátku 50. let bylo zřejmé, že systém pomáhá nastartovat růst tažený exportem.

Tabulka 106: Vnitroregionální export jako podíl celkového exportu (procenta)

Export z	Export do	1955	1960	1965	1970
ES-6	ES-6	32	35	44	49
	Západní Evropy	59	60	68	69
Západní Evropy	ES-6	28	31	37	41
	Západní Evropy	55	56	64	66

ES 6: zakládající členové ES.

Západní Evropa: ES-6 a Británie, Dánsko, Finsko, Irsko, Norsko, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Švédsko, Španělsko, Švýcarsko.

Eichengreen 2007: 179.

Tabulka 107: Růst vnitroregionálních a celkových exportů (roční průměry, růst v procentech)

	Vnitroregionální exporty		Celkové exporty	
	1950-1973	1974-2002	1950-1973	1974-2002
Rakousko	14,2	10,8	13,2	10,4
Belgie (a Lucembursko)	13,5	8,5	12,1	8,8
Dánsko	9,3	8,5	10,1	8,3
Finsko	12,9	9,2	11,4	9,6
Francie	15,0	8,5	12,6	8,4
Německo	18,6	8,3	19,8	8,5
Řecko	12,5	6,9	12,3	8,0
Irsko	9,6	13,4	10,5	14,1
Itálie	15,9	9,1	13,8	9,3
Nizozemí	14,5	8,8	13,4	8,8
Portugalsko	13,2	11,7	11,6	10,5
Španělsko	14,0	13,2	12,5	12,0
Švédsko	11,8	7,2	11,2	7,5
Británie	9,3	9,7	6,9	8,4
EU-15	13,2	9,6	12,2	9,5

Eichengreen 2007: 25.

Intenzivní růst vnitroeurovského obchodu znamenal výrazné vnitřní provazování evropské ekonomiky, to je však třeba vnímat v kontextu téměř stejně vysokého růstu exportů mimo Evropu. Právě tyto exporty pomáhaly dosahovat rychlého tempa hospodářského růstu bez přílišné stimulace politického napětí, které importní penetrace obvykle doprovází. Vedle nezbytné podmínky mezinárodní konkurenceschopnosti tento proces rovněž závisel na politické ochotě klíčových partnerů přijímat rostoucí objem evropských exportů.

V období let 1950-1970 rostla ekonomika západní Evropy dvojnásobným tempem i proti úspěšné druhé polovině 19. století. Spojené státy byly v ukazateli příjmu na obyvatele nad úroveň západní Evropy již v průběhu první poloviny 20. století, obecně lze říct, že životní úroveň po roce 1945 (HDP na obyvatele) byla vyšší asi o třetinu (Maddison 2003: 440-441, 460). V období po druhé světové

válce ale došlo k akceleraci růstu ve všech regionech světa, včetně rozvojových zemí (viz dále) a východní Evropy (ta po pozoruhodné akceleraci v 50. a 60. letech přestala stahovat náskok nejvyspělejších zemí a míra jejího zaostávání za západní zónou se naopak v dalším období zvyšovala). Západní Evropa dokázala během dvou poválečných dekád stáhnout asi 40 % náskoku USA. Růst byl nejrychlejší v Německu, Rakousku či Itálii (Maddison 2003: 132). Solidně rostla i evropská periferie – Španělsko, Portugalsko a Řecko. Dobrého tempa růstu dosáhla Francie, pozoruhodný byl zejména růst životní úrovně ve skandinávských zemích. V případě Skandinávie šlo o další příklad využití kombinace značných přírodních zdrojů a malé populace (ale i korporativních sociálních institucí a kvalitního řízení ekonomiky) ve světové ekonomice – ústící v rozvoj kapitálové vybavenosti a pozitivní zpětnou vazbu v procesu rapidního rozvoje (Berend 2006: 80 a násl.). Zklamáním bylo tempo růstu Británie a Belgie (a ze specifických důvodů Irska) (srov. Eichengreen 2007: 126-129; 118-120). Obecně platilo, že v západní Evropě docházelo k rychlé technické změně – zejména adaptování technologií a produkčních postupů vyvinutých v USA. Přebírání nejlepších technik a postupů souviselo s přechodem na masovou výrobu (s potenciálem úspor z rozsahu) a zlepšování vybavenosti a úrovně fyzického a lidského kapitálu.

Tabulka 108: Hrubý domácí produkt (1938=100)

	1947	1949	1951
Británie	110	129	145
Francie	99	122	138
Německo	34	72	106
Itálie	93	109	143
Nizozemí	94	127	147
Belgie	106	122	143
Irsko	120	154	176
Švédsko	142	157	172
Norsko	115	135	153
Dánsko	119	143	160

Eichengreen 2007: 57.

Tabulka 109: Průmyslová produkce (1938=100)

	1947	1948	1949	1950
Británie	115	129	137	151
Francie	95	108	118	121
Německo	33	50	75	95
Itálie	93	96	101	115
Belgie	105	121	122	125
Nizozemí	104	113	126	139

Sutcliffe 1999: 180.

Faktory růstu tak byly podle Eichengreena (2007: 89 a násl.) potenciál nahrazení válečných škod (země více postižené válkou rostly rychleji); míra zaostávání za lídrem - USA (relativně zaostalejší země rostly rychleji); ale i podoba (vhodnost) sociálních a politických institucí. Výhodou se ukázalo korporativistické uspořádání industriálních vztahů v řadě evropských společností (typicky Německo, Rakousko, Nizozemí, Skandinávie, ale i jižní Evropa). Intenzivní a kooperativní vztahy mezi vládami, business svazy a odbory vedly k moderaci mzdových nároků, která umožnila konkurenceschopnost a ziskovost výroby i v podmínkách postupného vybavování fyzickým kapitálem a přechodu na lepší techniku produkce. Zaměstnavatelé se pak zavázali investovat zisky do podniků; expanze produkce

umožnila zvyšovat zaměstnanost v průmyslu (mimo jiné tak i převod pracovníků z nízkoproduktivního zemědělství do produkce s rostoucími výnosy z rozsahu) (srov. Crafts, Toniolo 2010: 334 a násl.). Vláda celý proces zaštitila a rozhodujícím způsobem podpořila koordinaci komplementárních investic do vybraných (průmyslových) odvětví. Za tím účelem vlády kontrolovaly finanční systém a usměrňovaly investice do prioritních odvětví. Takové politiky mohly uspět a uspěly ve vytvoření dostatečné úrovně rozsahu produkce, využití výrobních faktorů v rámci ekonomiky i dělby práce na domácím trhu. Dále pak snížily rizika kapitálových investic do průmyslu – veřejná koordinace umožňovala zajistit současné nastartování a rozvoj komplementárních produkcí: např. odbyt pro těžbu uhlí, produkci oceli, budování metalurgického průmyslu, strojírenství, produkce dopravních prostředků. To v prostředí vysoké poptávky po kapitálovém a posléze spotřebním zboží v poválečných ekonomikách. Budování průmyslu bylo přitom odstíněno před produkcí lídra světového trhu – USA, a to nejméně dokud nebylo dosaženo konkurenceschopnosti. Spojené státy nejenže akceptovaly diskriminační obchodní politiky spojenců, ale v okamžiku, kdy dosáhly jejich produkty konkurenceschopnosti, je pustily na svůj trh (srov. Milward 2003: 96 a násl.). Kromě klíčové podpory západoevropského hospodářství poskytnutím prostředků na překonání problémů s obchodní bilancí (umožňující dovoz kapitálového zboží) nebránily ani rychlé adaptaci vlastních výrobních technik a technologií evropskými ekonomikami.

Máme za to, že interpretace cílů a charakteru obchodních politik evropských zemí po druhé světové válce je obtížná bez odkazu na obecný hospodářský vývoj evropských zemí po roce 1945. Jednalo se o klíčovou křižovatku a jendotlivá hospodářsko-politická rozhodnutí v mimořádné mezinárodně-politické situaci tohoto období výrazně ovlivnily podobu obchodních politik do současnosti. I v tomto exkurzu platí, že se soustředujeme na ty prvky hospodářského a politického vývoje států, které přímo souvisely s volbou obchodních politik a způsobu zapojení do mezinárodní dělby práce.

Velmi významnou roli v nastartování exportního potenciálu západní Evropy sehrálo pochopitelně západní Německo. Do úspěšných poválečných dekád vstupovalo s vhodnou průmyslovou strukturou – tradice průmyslu těžby a zpracování uhlí, výroby oceli, produkce elektrických strojů, dopravních prostředků – nebylo tak potřeba velkého třesku v podobě státem vytvořeného komplementárního investičního plánu jako například v případě Francie (Sutcliffe 1999: 192). Malé a střední podniky si agresivně konkurovaly ve vysoce soutěživém prostředí, relativně nízké byly mzdy i ziskové marže. Export vzrostl z 9 % HDP v roce 1950 na 19 % HDP v roce 1960. V Evropě byla poptávka po kapitálovém zboží, na které se Německo specializovalo, když došlo k diverzifikaci na zboží spotřební, rostla po něm poptávka v rozvíjející se Evropě (Eichengreen 2007: 199). Investice a export byly významnými složkami růstu, vládní a privátní spotřeba rostla pomalu – prosazovaly se hodnoty šetrnosti a pracovitosti (Crafts, Toniolo 2010: 343). Důležitým znakem byla konzervativní a stabilní monetární a fiskální politika – rozpočtové přebytky umožňovaly snížení daní, růst úspor a investic. Sociálně tržní ekonomika vycházející z ordoliberalní filozofie zdůrazňovala volný vstup na trh a přínos tržní soutěže jako nejjednodušší cestu k hospodářství s vysokou úrovní podnikatelské svobody, spotřeby a životní úrovně (srov. Erhard 1988: 221; Eucken 2004: 172, 349). Systémy podpor v nezaměstnanosti, penzí a sít sociální solidarity posilovaly ochotu občanů akceptovat intenzivní tržní konkurenci. Pokud byly rozvíjeny kapitálově intenzivní produkce, bylo tomu v případě západního Německa v souladu s komparativní výhodou ekonomiky. Podobně hladkou adaptací s exportem a investicemi jako hlavními zdroji růstu ekonomiky s korporativistickými institucemi zaznamenalo Rakousko.

Také Nizozemí mělo vhodnou průmyslovou strukturu (chemický a elektrický průmysl). Neokorporativistické instituce udržely mzdy na relativně nízké úrovni, pomohla rovněž devalvace měny z roku 1944. Ekonomika se stala nízkonákladovým producentem pro zahraniční trhy – ještě na konci 60. let byly náklady na práci o pětinu nižší než v Německu či Belgii, zisky firem umožnily další investice a udržení konkurenční pozice (Eichengreen 2007: 97 a násl.).

Dvojnásobné tempo hospodářského růstu Německa v letech po druhé světové válce bylo pro Francii politickým a bezpečnostním problémem. Pomalý byl růst exportů, regulace obchodu a devizové kontroly

dělaly z Francie nejvíce chráněnou ekonomiku západu. Mnoho sektorů bylo dotčeno zahraniční konkurencí, dovozy představovaly jen 8 % domácí spotřeby průmyslového zboží. Ani tak se nedařilo zvládnout problémy s platební bilancí; nárůst vládních výdajů v polovině 50. let souvisel i s vojenským konfliktem v Alžírsku. Devalvace měny nebyly dostatečné, protože efekt posílení konkurenceschopnosti byl rychle konzumován růstem mezd, neochotou vlád snížit životní úroveň spotřebitelů i snahou o udržení prestiže Francie jako přední velmoci. Vzájemně nepřátelské odborové organizace nepřipustily moderaci mezd, stávková aktivita pracujících nedovolila vládě efektivně podpořit opatření pro posílení konkurenceschopnosti. Místo toho byl omezován zahraniční obchod, což znemožnilo růst tažený exportem. Nárůst produktivity, ke kterému došlo, je tak třeba přičítat opravě válečných škod a pak převodu pracovníků z rozsáhlého zemědělského sektoru do průmyslu. Řešení bylo spatřováno v rozsáhlé intervenci státu do koordinace hospodářství prostřednictvím indikativního plánování (Berend 2006: 214). Monnetův plán (1946-1950) byl zaměřen na rozvoj produkce uhlí, oceli, elektřiny, cementu, zemědělských strojů a dopravních prostředků (Lynch 1984). Nástroji bylo plánování alokace surovin, licencování dovozů zboží ze zahraničí a směřování úvěrů do prioritních odvětví (včetně dlouhodobých půjček znárodněným podnikům). Klíčovou roli měla odborná plánovací komise, která se pak stala předobrazem technokratického managementu hospodářství ve zřejmé snaze vymanit se ze zájmové politiky. Politický náboj francouzské podpory těžkého průmyslu je třeba vidět ve snaze nedopustit převahu německého průmyslu a zachycení jeho tempa rekonstrukce. Tento bezpečnostní aspekt pak napomohl odklonu od tradiční produkce spotřebního zboží ve Francii k produkci zboží kapitálového. Takové směřování, které šlo přímo proti logice komparativních výhod a mezinárodní dělby práce v Evropě je třeba považovat za další příklad významu politických proměnných ve formulaci obchodní politiky.

Východiskem pro západní Evropu bylo posílení směřování exportu na mimoevropské trhy, což byla pro ekonomiky evropského kontinentu významná změna. Kromě snahy o rozvinutí stejných „strategických“ průmyslových sektorů ekonomiky - které byly identifikovány jak s pozitivními externalitami pro celé hospodářství, tak jako základ politické a vojenské moci - byla také ztráta přístupu na trhy východní Evropy. To však v žádném případě neznamená, že země, které působily na svou hospodářskou strukturu v přímém rozporu s logikou komparativních výhod, nebyly úspěšné, a to jak v růstu produktivity práce, životní úrovně, tak pokud jde o posilování mezinárodní obchodní pozice. Dílčí reorientace Francie směrem k větší roli trhu souvisela s dalším posílením politické pozice vlády po návratu de Gaulla a formulací Rueffova reformního plánu (1958). Došlo tak k výrazné devalvaci, zvýšení cen potravin a spotřebního zboží a snížení subvencí. Francouzská obchodní politika byla výsledkem působení mezinárodních a domácích politických tlaků a specifických politických podmínek. K omezení vlivu radikální levice došlo pod vlivem Spojených států, hrozba Sovětského svazu a studená válka vyústily v podřízení se mezinárodním režimům v rámci GATT a IMF. Hrozba rychlé německé industrializace vedla k povýšení průmyslového rozvoje za využití indikativního plánování na vitální zájem Francie (srov. Lynch 1984). Akceptování Schumanova plánu a vznik Společenství uhlí a oceli (ESUO) je třeba vnímat jako důsledek konkrétní historické situace. Spojené státy tlačily na upuštění od omezení německého průmyslu, Monnetův plán rozvoje francouzského průmyslu německý rozvoj nepodvázal. Alternativou tak bylo umístění produkce uhlí a oceli asociované s regionem opakovaného soupeření mezi oběma velmocemi (Porúří, Sársko) pod supranacionální kontrolu (Eichengreen, Lynch 2010: 280). Technokratický design této instituce se pak stal základem pro hospodářskou sektorální integraci Evropy motivovanou politickými dopady takového uspořádání poté, co bylo zřejmé, že pro primárně politickou integraci není dostatečná vůle. Zatímco agenda multilaterálního obchodního režimu (snížování cel a zrušení kvót na průmyslové výrobky) a evropské integrace byla ve Francii dominována exekutivou, další oblasti regulace – kapitálové kontroly, cenové politiky nebo imperiální preference - byly doménou zájmové politiky (Verdier 1994: 221-222, 225). Právě v politikách mimo dosah pravidel GATT byly spatřovány nástroje k ochraně tradičních – upadajících sektorů (textil, oděvy, obuv a další). Hlavním nástrojem podpory hospodářských odvětví – profilových, stejně jako upadajících, se staly subvence.

Británie vyšla z druhé světové války výrazně méně poškozena než Německo a Francie, její produkt na obyvatele byl stále nejvyšší v Evropě. Malý, a na vysokou přidanou hodnotu zaměřený, byl zemědělský sektor. Menší prostor pro zvyšování produktivity ve vyspělé průmyslové ekonomice, a tudíž pro přesun pracovníků do průmyslu, byly spolu s nižší mírou přímých škod nejdůležitější objektivní důvody pro relativně slabé tempo růstu (Crafts, Toniolo 2010: 312-313). To však nemůže vysvětlit např. skutečnost, že Británii

v produktu na obyvatele předstihlo již v roce 1960 Dánsko a Švédsko (Eichengreen 2007: 89-90). Problémy byly hlubší – brzká industrializace vedla k decentralizované produkční bázi, k menším příležitostem pro budování nových odvětví využívajících nejnovější technologie a zaměřených na masovou výrobu. Pro vlády bylo rovněž složité účinně ovlivňovat vztahy mezi zaměstnavateli a pracujícími. Zásadní problém byl s mezinárodní konkurenceschopností – mzdy se držely mnohem výše než na kontinentu, pořízení nejnovějších technologií naráželo na problémy s platební bilancí. Občané navíc očekávali kompenzaci za své válečné úsilí a vládní politiky se tak pokusily o dosažení plné zaměstnanosti, budoval se „welfare state“. Tempo růstu se v letech 1950-1955 drželo na 2,9 % a do roku 1960 dále zpomalilo na 2,5 %. Velmi důležité byly i změny ve společnosti, kdy práce v průmyslu ztrácela na atraktivitě a zejména mladí absolventi zaměřovali svou pozornost na kariéru ve službách, což tlak na mzdy ve výrobě spíše zvyšovalo (Sutcliffe 1999: 193). Politika plné zaměstnanosti pak souvisela s malou ochotou, dokonce odporem organizované práce k přebírání a vybavování podniků nejnovějším fyzickým kapitálem a technologiemi. Eichengreen (2007: 124) například zmiňuje tlak na omezení masové produkce moderních linek v automobilovém sektoru. Británie rychle ztrácela pozici ve výsostném historickém odvětví stavby lodí. Polovina investic šla navíc v 50. letech do veřejného sektoru, znárodněna byla pětina ekonomiky. Neaplikovalo se ale systematické plánování jako ve Francii, ani politiky podpory tržní soutěže jako v Německu. Privátní sektor byl od mezinárodní konkurence do určité míry odstíněn velkým domácím trhem a privilegovanou pozicí na trhu Commonwealthu, který byl ve srovnání s evropským kontinentem a severní Amerikou konzervativní (Sutcliffe 1999: 194). Marže britských podniků tak byly na dvojnásobku proti Německu a i při klesajícím tržním podílu představovaly nadstandardní zisky. Pomalý pak byl zejména růst exportu – v letech 1955-1960 se zvýšil jen o 20 %, zaostával zejména ve srovnání s nárůstem německého vývozu (vzrostl o 50 %). Výrazné zaměření na politickou a hospodářskou pozici v Commonwealthu přispělo k odmítnutí vstupu do projektů evropské integrace, což dále relativně snížilo tlak na britský průmysl. Konkurenční britský projekt Evropské zóny volného obchodu (EFTA) nemohl nezapojení do Evropského hospodářského společenství (EHS) vykompenzovat (Wurm 1998; Fiala, Pitrová 2009: 76). Jednalo se totiž o uvolnění bariér mezi Británií a menšími ekonomikami, kdy ve všech případech, s výjimkou Portugalska, byl objem obchodní výměny ale i tempa jejího růstu vyšší ve vztahu k EHS než vůči partnerům z EFTA. Británie byla rovněž – ve srovnání s ostatními evropskými státy - značně exponována v mezinárodní bezpečnostní politice, počet jejich vojenských základen po druhé světové válce byl stále vyšší než v případě USA a výdaje na obranu představovaly v 50. letech asi 8 % oproti např. 4 % v případě Německa (Sutcliffe 1999: 192-193). Role, kterou Británie hrála ve světě, podpořila i zaměření země na další rozvoj mezinárodně obchodovaných služeb, zejména lodní dopravu, pojišťovnictví, bankovníctví a další.

Tabulka 110: Britský obchod podle regionů (procento z celkového obchodu, běžné ceny)

	Import		Export a reexport	
	1950	1996	1950	1996
Evropa	27,8	61,7	28,8	63,3
Asie	17,2	18,8	18,9	16,8
Afrika	11,0	2,2	13,2	3,0
Severní Amerika	15,9	14,1	14,4	13,3
Britský Karibik	5,1	0,3	1,7	0,3
Ostatní Amerika	8,6	1,7	7,2	1,5
Austrálie a Nový Zéland	14,4	1,2	15,8	1,8

Maddison 2003: 95.

Tabulka 11: Vývoz zboží jako podíl domácího produktu (procenta)

	1950	1973	1998
Západní Evropa	8,7	18,7	35,8
Západní osídlení	3,8	6,3	12,7
Asie	4,2	9,6	12,6
Latinská Amerika	6,0	4,7	9,7
Východní Evropa a býv. SSSR	2,1	6,2	13,2
Afrika	15,1	18,4	14,8

Maddison 2003: 127.

Tabulka 12: Export průmyslového zboží jako podíl domácího produktu (procento)

	1820	1870	1913	1929	1950	1973	1992	1998
Francie	1,3	4,9	7,8	8,6	7,6	15,2	22,9	28,7
Německo	-	9,5	16,1	12,8	6,2	23,8	32,6	38,9
Nizozemí	-	17,4	17,3	17,2	12,2	40,7	55,3	61,2
Británie	3,1	12,2	17,5	13,3	11,3	14,0	21,4	25,0
Španělsko	1,1	3,8	8,1	5,0	3,0	5,0	13,4	23,5
SSSR/Rusko	-	-	2,9	1,6	1,3	3,8	5,1	10,6
Kanada	-	12,0	12,2	15,8	13,0	19,9	27,2	-
Spojené státy	2,0	2,5	3,7	3,6	3,0	4,9	8,2	10,1
Argentina	-	9,4	6,8	6,1	2,4	2,1	4,3	7,0
Brazílie	-	12,2	9,8	6,9	3,9	2,5	4,7	5,4
Mexiko	-	3,9	9,1	12,5	3,0	1,9	6,4	10,7
Čína	-	0,7	1,7	1,8	2,6	1,5	2,3	4,9
Indie	-	2,6	4,6	3,7	2,9	2,0	1,7	2,4
Japonsko	-	0,2	2,4	3,5	2,2	7,7	12,4	13,4
Korea	0	0	1,2	4,5	0,7	8,2	17,8	36,3
Svět	1,0	4,6	7,9	9,0	5,5	10,5	13,5	17,2

Findlay, O'Rourke 2003: 510.

Tabulka 13: Objem exportů zpracovaného zboží (průměrný roční růst v procentech)

	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1998
Argentina	5,2	1,6	3,1	6,7
Brazílie	1,9	1,7	4,7	6,7
Chile	3,4	1,4	2,4	9,1
Mexiko	5,4	-0,5	4,3	10,9
Latinská Amerika	3,4	2,3	4,3	6,0

Maddison 2003: 153.

Tabulka 14: Exporty jako podíl HDP (ceny 1990; procenta)

	1870	1913	1950	1973	1998
Argentina	9,4	6,8	2,4	2,0	7,0
Brazílie	11,5	9,2	3,9	2,5	5,4
Chile	-	7,5	5,0	4,0	12,6
Mexiko	3,1	9,1	3,0	1,9	10,5
Latinská Amerika	9,2	8,9	6,0	4,7	9,7

Maddison 2003: 153.

Tabulka 115: Cla na průmyslové výrobky (unweighted average, ad valorem equivalents, procenta)

	1902	1913	1925	1931	1950	60.léta (ranná)	1976	80.léta (střední)	1990	2000
Británie	0	0	5		23,3	18,2	9,1	7	8,4	4,3
Francie	34	20	21	29	17,9	13,1	9,1	7	8,4	4,3
Německo	25	13	20	18,3	26,4	13,1	9,1	7	8,4	4,3
Itálie	27	18	22	41,8	25,3	13,1	9,1	7	8,4	4,3
Nizozemí	3	4	6		11,2	13,1	9,1	7	8,4	4,3
Belgie	13	9	15	13	11,2	13,1	9,1	7	8,4	4,3
Rakousko	35	18	16	27,7	18		11,7	9		4,3
Švédsko	23	20	16	23,5	8,5		6,0	5		4,3
Španělsko	76	41	41	75,5					8,4	4,3
Norsko	12				10,8		8,6		6,8	2,5
Švýcarsko	7	9	14	22			3,8	3		
USA	73	44	37		14,6	16,5	11,2	7	6,1	4
Kanada	17	26	23				12,6		10,5	4,8
Austrálie	6	16	27					10	14,1	5,3
Brazílie		60				99		44	34,8	16,6
Mexiko		45				22		17	13,9	17,2
Argentina	28	28	29		141				14,1	16
Japonsko	9	27,5				18			3,9	2,9
Čína	5	4,5						41	43	16,2
Indie	3	4	16					80	83,7	31,6
Pákistán	3	4	16			93				20,6
Jižní Afrika	6								12,2	8,2
Nigérie									36,2	25,6

Findaly, O'Rourke 2001: 494.

Charakter mezinárodního obchodního systému po druhé světové válce. Británie prošla výraznou reorientací směrem k evropskému trhu, kdy zásadně klesl význam Oceánie, střední a jižní Ameriky a Afriky pro britský obchod během druhé poloviny 20. století. Role severoamerického trhu zůstala zachována, také z toho lze usuzovat na charakter mezinárodního obchodního systému a obchodních politik. Že váha exportů ve vztahu k produktu vzrostla zhruba stejně významně pro západní Evropu, západní osídlení (USA, Kanada, Austrálie) i Asii (v daném ukazateli a s přihlédnutím k roli vnitroregionálního obchodu do roku 1990 to platí i pro východní blok). Naopak mnohem méně integrovány byly na konci 20. století Latinská Amerika a Afrika. Pokud jde o export průmyslového zboží jako podíl na HDP, je zřejmé, že většina ekonomik prošla v první polovině 20. století fází významného poklesu tohoto ukazatele aby v poválečných dekádách výrazně vzrostl. Ať už v důsledku změny obchodních politik (západní Evropa), nebo industrializace následované revizí obchodních politik (východní Asie, Latinská Amerika). Jak uvidíme detailně dále v textu, významný region světové ekonomiky, který revidoval – až do dokončení industrializace - své tradičně významné zapojení do mezinárodního obchodu byla Latinská Amerika (skutečný rozsah zapojení do mezinárodního obchodu tohoto regionu bude patrný až po zvážení významu primárních exportů těchto zemí – viz níže). Už z uvedeného přehledu celního zatížení průmyslových dovozů je patrné, že existuje souvislost mezi rozvinutostí průmyslového sektoru, existencí autonomie obchodní politiky na straně jedné a mírou protekce na straně druhé. Země zapojené do koloniální dělby práce a země s vyspělým průmyslem měly relativně nízká cla. Cla pak v průběhu 20. století snižovaly jednotlivé země v závislosti na tom, kdy dosáhly mezinárodní konkurenceschopnosti v jednotlivých průmyslových produkcích.

Na rozdíl od USA byla obchodní politika a politika podpory domácích odvětví tématem domácí politiky a neměla silnou bezpečnostní a zahraničněpolitickou linku. Také přístup k EHS měl značně pragmatický

charakter. To jasně demonstrovalo pokles významu Británie jako světové politické, hospodářské a vojenské mocnosti. V zásadě totiž akceptovala skutečnost, že design a management mezinárodních hospodářských režimů bude pod vedením USA. Z výkladové linie naší studie je přitom jasně patrné, že lídr v oblasti mezinárodního obchodu vždy aktivně kontroloval nejen podmínky přístupu na vlastní trh (příčemž pozorně vyhodnocoval politické a bezpečnostní dopady této politiky), ale měl rovněž ambici určovat i podobu a podmínky přístupu k mezinárodní obchodní infrastruktuře. Británie vyhodnotila variantu pokračování v politice (relativně) svobodného obchodu přerušenu světovými válkami doslova jako rezignaci na udržení své průmyslové produkční základny. Pod tlakem USA pak Británie akceptovala podřízení své obchodní politiky režimu GATT (Verdier 1994: 228-229), těžiště debaty se tak stejně jako ve Francii přesunulo od problematiky cel k subvencím. Jak organizovaná práce, tak průmysl totiž podporovaly státní intervence. Odbory požadovaly udržení mezd (a „welfare“) a potažmo úroveň poptávky, průmysl podporu investic a moderaci mezd. Na rozdíl od Francie ale britský průmysl odmítal byrokratická omezení, se kterými měl negativní zkušenosti během války a k formálnímu propojení politiky s business skupinami tak nedošlo. Verdier hovoří o dominantní pozici organizovaných zájmů ve Francii, ale stranické politiky v Británii. Z důvodů dopadu na sociální systém, ale i politickou moc státu si Británie nemohla dovolit rozklad průmyslu, model „welfare state“ a zralost průmyslové základny ekonomiky vedly k poklesu konkurenční schopnosti. Stranická politika pak byla podle Verdiera důvodem, proč nebyly poskytovány přímé subvence, ale hledala se jiná řešení. Od roku 1958 se tak hlavním nástrojem stala regionální politika, která vzhledem k okolnosti, že tradiční (upadající) odvětví byla teritoriálně koncentrována, suplovala právě průmyslové subvence podnikům (regionální podpora představovala 58 % pomoci soukromému průmyslu v Británii ale jen 6 % ve Francii) (Verdier 1994: 238).

Z hlediska vývoje mezinárodního obchodního systému v dlouhé historické perspektivě má velký význam vývoj obchodní politiky a zapojení do mezinárodního obchodu třech významných ekonomik – Itálie, Španělska a Portugalska³⁵. Itálie, zahrnující po staletí nejrozvinutější a nejvíce urbanizovaný region Evropy, prošla dlouhým obdobím relativní i absolutní stagnace a vstupovala do druhé poloviny 20. století jako zemědělská, potravinově soběstačná ekonomika (jeden z cílů fašistické hospodářské politiky) s průmyslem dominovaným tradičními odvětvími jako je potravinářství a textil (srov. Sutcliffe 1999: 195-196). Minimum odvětví bylo mezinárodně konkurenceschopných, celní sazebník z roku 1950 obsahoval vysoká cla (průměrně 24 %), míra otevřenosti ekonomiky (dovoz a vývoz jako podíl na HDP) v 50. letech dokonce klesla. Významnou roli nakonec sehrála diskreditace fašistických institucí a příznivá mezinárodní situace, kdy USA – obávající se vítězství socialistických sil – učinily z Itálie předního příjemce pomoci. Byla to také perspektiva možnosti zapojení do evropské integrace, která vedla k částečnému otevírání ekonomiky (Sutcliffe 1996: 84-85). Itálie tak představovala příklad výhody zaostalosti (Abramovitz 1968) – polovina pracovní síly byla stále v zemědělství, její přesun do státem podporovaného průmyslu měl na hospodářství značný dopad (Eichengreen 2007: 113). Velké veřejně vlastněné podniky mohly aplikovat nové organizační postupy a technologie v masové výrobě, kterou do té doby Itálie neznala. Ekonomiku nastartovaly investice do energetiky a infrastruktury, výhodná se jevila orientace na spotřební zboží. Potíže Británie a dočasný výpadek německé a japonské produkce pomohly italskému textilu (který se podílel na průmyslové produkci stále 40 %), velice nízké mzdy učinily italské oděvy a obuv cenově konkurenceschopnými, s méně náročným spotřebním zbožím se dokázaly italské podniky prosadit zejména na trzích jižní Evropy (Sutcliffe 1999: 197). Poměrně značný úspěch italské modernizace a industrializace v poválečném období je třeba přičítat úspěchu státem vedené rozvojové strategie (veřejná kontrola v železe a oceli, loďařství, dopravních zařízeních, bankovníctví; veřejné investice v energetice) a politickému obratu od fašistické soběstačnosti a orientace na „Mare Nostra“ (srov. Berend 2006: 216) k intenzivnímu zapojení do integrující se evropské kontinentální ekonomiky.

Španělská ekonomika si prošla ve 40. letech 20. století stagnací průmyslového rozvoje, nacionalistické politiky Francisco Franca usilovaly o soběstačnost (Tortella 1996: 197). Vyloučeno bylo

³⁵ Tyto tři ekonomiky (v případě Itálie šlo o subjekty na území současného státu) jsme sledovali také na řadě jiných míst této práce. Jejich obchodní politiky (v kontextu zahraniční politiky) byly v jednotlivých obdobích pro svou nepřehlédnutelnou úspěšnost výzvou i předmětem nápodoby ze strany ostantích aktérů. V dlouhém období se pak neprosadily v konfrontaci s politikami zemí, které se staly lídry v 19. a 20. století.

vlastnictví aktiv zahraničními subjekty, zavedeny byly dovozní licence a kontroly. Export představoval podle Eichengreena (2007: 208, 210) jen 5 % HDP a byl předmětem licenčního řízení. Průmyslové politiky zahrnovaly uměle nízké ceny zemědělských komodit, které měly zajistit dodávky levné pšenice do měst a podpořit industrializaci země. Průmysl byl monopolizován. Přes tyto politiky docházelo v 50. letech k rychlému růstu HDP. Významnou roli sehrál korporativní politický systém, kdy byly fixovány mzdy a zakázány stávky - stabilita mezd potom podpořila ziskovost podniků a to vedlo k rychlému růstu investic. Španělsko bylo jedním z největších příjemců pomoci USA. To pomohlo odstranit omezení platební bilance a nastartovat státem koordinovaný rozvoj průmyslu. K určitému objemu přitékajících přímých zahraničních investic (z USA) se přidaly remitence z Latinské Ameriky a od španělských pracovníků působících ve Francii. Dopad na podkapitalizovanou zaostalou ekonomiku byl značný. Stát přes speciální agenturu investoval do elektrické energie a zpracování hliníku, produkce železa a zpracování kovů, stavby lodí. Následoval rozvoj rafinérií ropy a budování domácí automobilky SEAT (výroba v licenci Fiat). Přes zdvojnásobení průmyslové produkce v 50. letech měla státem vedená (do značné míry extenzivní) industrializace své limity. Produkty byly mezinárodně nekonkurenceschopné, domácí trh měl omezený potenciál. Aby se zvýšila spotřeba, sahala vláda ke zvýšení mezd ve veřejném sektoru, to ovšem negativně dopadalo na konkurenceschopnost. Autoritářský režim se však na konci 50. let v reakci na tyto problémy nerozhodl k omezení dovozů, zavedení přidělování a snížení spotřeby, aby řešil problémy platební bilance, ale vydal se alternativní cestou postupné liberalizace a reform, zapojení do mezinárodních ekonomických institucí a později evropské integrace. Na doporučení IMF proběhla devalvace měny o 20 %, uvolněny byly monopoly na dovozy, kvóty byly nahrazeny cly. Uvolnila se regulace zahraničních investic, stejně jako omezení na migraci za prací do Francie. I přes zpomalení růstu došlo od začátku 60. let k zvýšení konkurenceschopnosti (mzdy byly díky korporativním institucím moderovány), cla (stále nejvyšší v Evropě) se Španělsko zavázalo snížit dohodou s EHS. Exporty se i přes řadu omezení zvýšily z 5,8 % na 10,7 % podílu na HDP (mezi lety 1959 a 1974), podíl zemědělských vývozů spadl na polovinu (asi z 60 %). Od konce 60. let se zvyšoval podíl obuvi nebo koženého zboží – v roce 1974 představovaly náročnější produkty (stroje, automobily) asi 10 % z exportu. Eichengreen (2007: 216) uvádí, že Španělsko začalo s indikativním plánováním výrazně později než jiné země (Francie) a v zásadě uspělo. Když se pak prostor pro růst vedený veřejným sektorem vyčerpal, došlo k politickým změnám (jež následovaly po smrti Franca) a zapojení do evropské integrace.

Portugalsko vstupovalo do druhé poloviny 20. století s problematickými strukturálními charakteristikami (pokud jde o úroveň lidského i fyzického kapitálu), ale i se zahraniční politikou kladoucí důraz na udržení koloniálního statusu což vedlo k vleklým konfliktům. Eichengreen (2007: 206-207) proto identifikuje dvě příčiny překvapivě vysokého tempa růstu portugalské ekonomiky (o 6,2 % v letech 1952-1965 a 7,5 % v období let 1966-1973). Byly jimi vládní kontrola průmyslových vztahů a ochota zapojit se do evropského integračního projektu. Opět hrála roli korporativistická institucionální struktura v politickém a hospodářském systému. Autoritářský premiér António Salazar inkorporoval odbory a business asociace do státu již v 30. letech a do 70. let kontroloval mzdy. Významným zdrojem nárůstu produktu i produktivity byl přesun pracovní síly ze zemědělství do lehkého průmyslu (zejména textil). Malá portugalská ekonomika se musela pokoušet o exportem tažený rozvoj. Země vstoupila do EFTA a od roku 1962 byla členem GATT, z čeho vyplývala povinnost určité míry liberalizace zahraničního obchodu. Podíl exportů na HDP také proto trvale rostl – z 15 % v 50. letech na 26 % v roce 1973. Zpočátku jasně dominovaly zemědělské produkty (víno, olivy, vlna), postupně rostl podíl výrobků lehkého průmyslu (textil, oděvy, obuv). Malá portugalská ekonomika a její export (podobně jako v případě většiny rozvojových zemí) nebyl vnímán jako významný problém velkými státy, které snadno absorbovaly tuto produkci. Je ovšem potřeba upozornit, že Portugalsko v tomto období zapojování do evropské a mezinárodní ekonomiky nebylo v žádném ohledu ekonomikou spoléhající na tržní koordinaci produkce v průmyslovém sektoru. Ten byl spolu s bankovníctvím ovládnán několika privilegovanými konglomeráty, chráněn proti zahraniční konkurenci (jak proti zahraničním dovozům zboží tak finančního kapitálu). Díky pevné kontrole průmyslu a možnosti směřovat úvěr do jeho rozvoje, dokázala vláda koordinovat investice a řešit koordinační problémy obdobné jako v ostatních zemích (Francie, Itálie, Španělsko). V období dohánění technologické mezery, přechodu na masovou průmyslovou výrobu a snahy o akumulaci výrobních faktorů v klíčových odvětvích, se tento přístup setkával s významnými úspěchy.

Revoluce roku 1974 pak podle Eichengreena (2007: 107-108) vedla k hlubším změnám hospodářských politik a reformám v době, kdy by se extenzivní – státem řízený rozvoj vyčerpal.

Tabulka 116: Produktivita práce v průmyslu proti zemědělství a službám 1959 (průmysl=100)

	Zemědělství	Služby
Británie	115	96
Francie	32	69
Západní Německo	42	84
Itálie	48	68
Nizozemí	91	73
Belgie	84	66
Dánsko	93	95
Portugalsko	37	80
USA	55	58

Eichengreen 2007: 89.

Některé nejvyspělejší země dokázaly zvýšit efektivitu svého relativně kapitálově náročného (a místním podmínkám pokud jde o rozsah a typ produkce pečlivě přizpůsobeného) zemědělského sektoru na úroveň, která se blížila produktivitě práce průmyslu. Pro ostatní země bylo přemístění pracovní síly ze zemědělství do průmyslu obrovským impulzem pro růst produktivity (srov. Dowrick, Gemmell 1991). Specifickým případem byl super-produktivní průmysl USA, stejný efekt byl nepochybně přítomen ve východní Evropě.

Jedním ze základů evropského úspěchu v dekadách po druhé světové válce bylo vysoké tempo investic, které v rámci státem koordinovaného rozvoje a budování moderní průmyslové základny vedly k vysokým tempům nárůstu produktivity a hospodářského výkonu (Berend 2006: 214-215). Tempo investic stálo na kontrole mezd a směřování úspor a zisků do dalšího rozvoje produkční základny. Naopak trend zvyšování reálných mezd rychlejší než růst produktivity práce dostal systém pod značný tlak. Stávky a studentské nepokoje - rychle se šířící do oblasti zaměstnavatelsko-zaměstnaneckého konfliktu – znamenaly na konci 60. let závěr období sociálního smíru (Sutcliffe 1999: 211). Tlak na bezprostřední růst životní úrovně a benefity byl z části důsledkem vyčerpání zásoby pracovníků ze zemědělských regionů a snížení objemu pracovní migrace z jižní Evropy (při nemožnosti pracovní migrace z Evropy východní) (Fassmann, Munz 1992). Kompenzace imigrací z mimoevropských oblastí s sebou přinášela některé problémy. Pracovníci ze severní Afriky a Turecka měli – na rozdíl od těch z jižní Evropy - tendenci usadit se po vypršení kontraktů v Evropě (a to včetně svých rodin), což přinášelo politické napětí. Jejich kulturní a kvalifikační charakteristiky byly s potřebami evropských ekonomik méně kompatibilní, než tomu bylo v případě migrantů z jižní Evropy (srov. Fassman, Münz 1992).

Tlak na mzdy byl umocněn praktickou aplikací keynesiánských politik, kdy se realizovaly politiky stimulace poptávky i v době hospodářského růstu, což mělo zvláště v situaci klesajícího tempa růstu produktivity práce inflační důsledky. Dlouhodobá zkušenost s inflací vedla k požadavkům odborů na indexaci mezd, čímž se potenciální možnosti řízení hospodářství keynesiánskými politikami (míněno jako snaha o zvýšení produktu a zaměstnanosti za cenu určitého růstu míry inflace) v zásadě vyčerpaly (Battilossi, Foeman-Peck, King 2010: 374-376). Velice významnou roli hrála změna zvláštních podmínek sociálního konsenzu, který vycházel z domácí a zahraniční bezpečnostní politiky. Eichengreen (2007: 223) tak uvádí, že ve Francii v tomto období přestal být hospodářský růst bezprostředně spojován s národní bezpečností. Také v Německu došlo

k oslabení vnímání národního hospodářského rozvoje jako kompenzace ke zdiskreditované národní a zahraniční politice.

Tabulka 117: Růst produktu na pracovníka (průměrný roční růst v procentech)

	1950-1960	1960-1975	1975-2000
Británie	2,51	1,96	1,86
Francie	4,31	3,87	1,67
Německo	6,40	3,45	1,21
Itálie	5,89	4,40	2,05
Nizozemí	3,98	2,78	1,11
Belgie	2,97	3,88	1,79
Dánsko	3,29	2,07	1,74
Švédsko	2,96	2,56	1,15
Norsko	3,02	2,62	2,21
Irsko	2,77	3,68	4,23
Španělsko	4,99	6,47	1,28
Řecko	4,26	6,47	1,06
Spojené státy	1,92	1,81	1,94

Eichengreen 2007: 88, 255.

Dalším zásadním momentem bylo postupné smazání zřejmého náskoku USA v technologiích a úrovni organizace práce. Podle Eichengreena narazily evropské ekonomiky na problém, že původní inovace nelze produkovat v rámci institucionálního systému, který byl designován na řešení koordinačních problémů v období extenzivního růstu (plánování a veřejné firmy, sociální dialog, usměrňování finančního kapitálu) (Eichengreen 2007: 153 a násl.). K tomu přistoupilo i oslabení vůdcovství USA v mezinárodních hospodářských režimech, kdy se rozpadl jimi garantovaný brettonwoodský systém, klesala důvěra v USD a oslabovala se jejich konkurenceschopnost. To souviselo i s dílčími neúspěchy v bezpečnostní oblasti, zejména angažmá ve vietnamské válce vedlo k nárůstu protiamerických nálad v některých evropských zemích (typicky Francie).

Zatímco jeden z motorů rapidního rozvoje západoevropských ekonomik – extenzivní růst – zpomalil, ten druhý – export a mezinárodní obchod – dále fungoval. Tempo růstu exportu v letech 1950-1973 dosahovalo 12,4 % v Německu, 11,7 % v Itálii a Rakousku, 10,3 % v Nizozemí, 9,4 % v Belgii, 8,2 % ve Francii a 8,1 % ve Švýcarsku, (jen) 3,9 % v Británii. Celkový objem exportu západní Evropy narostl během tohoto období 6,4násobně, 9,3krát pokud jde o EHS (Sutcliffe 1999: 201). To je však třeba vnímat v kontextu obrovského nárůstu světového obchodu, kdy došlo k zvýšení světového exportu 5,7krát. Hodnota exportu v případě západní Evropy však rostla znatelně rychleji než v případě ostatních vyspělých ekonomik – tempo růstu vývozu bylo v USA 6,3 %, v Kanadě 7 % a v Austrálii 5,8 %. Ještě rychlejšího růst než v případě Evropy dosahovaly Jižní Korea (20,3 %), Tchaj-wan (16,3 %) a Japonsko (15,4 % ročně) (Sutcliffe 1999: 214-215).

Relativní oslabení vůdcovství USA v mezinárodním hospodářském systému časově koincidovalo se sociálním a politickým napětím konce rychlého hospodářského růstu a současného budování sociálního státu v západoevropských ekonomikách (diskuze mezi S. Krasnerem 1977 a S. Strange 1987 viz tabulky 118 až 121). Kromě rozpadu mezinárodního měnového systému a oslabení role USD došlo v 70. letech k ropným šokům, které lze považovat za zásadní ránu pro podobu poválečného mezinárodního obchodního systému, postaveného na snaze o „depolitizaci“ mezinárodního obchodu mezi participujícími (převážně vyspělými průmyslovými) zeměmi. Využití disproporcionální kontroly nabídky jedné ze strategicky významných komodit – nízká míra

substituce a malá elasticita poptávky - k dosažení politických cílů (izraelsko-arabský konflikt, národní emancipace) bylo vážným zásahem do tohoto procesu.

Tabulka 118: Poměr USA k ukazateli pro ostatní tržní ekonomiky (Svět); poměr USA k ekonomice s druhou nejvyšší hodnotou (č.2)

	Národní důchod		Důch. /obyv.	Produkce ropy		Ocel		Železná ruda		Spotřeba energie		Pšenice	
	Svět	č.2.	č.2.	Svět	č.2.	Svět	č.2.	Svět	č.2.	Svět	č.2.	Svět	č.2.
1937										0,44	3,72 (SRN)		
1945						0,64	6,02 (VB)						
1948					3,81 (Ven.)			0,49	6,14 (Švéd.)			0,24	
1949										0,49	4,77 (VB)		
1950						0,45	5,31 (VB)	0,42	5,06 (Fran.)	0,51	5,22 (VB)	0,17	2,20 (Kan.)
1953		6,43 (VB)	1,58 (Švýc.)	0,51	3,33 (Ven.)								
1955						0,39	4,98 (SRN)	0,31	3,28 (Fran.)	0,40	5,05 (VB)	0,12	1,80 (Kan.)
1958		6,33 (VB)	1,52 (Švýc.)	0,43	2,91 (Ven.)								
1960	0,45	6,96 (VB)	1,78 (Švéd.)	0,33	2,33 (Ven.)	0,26	2,64 (SRN)	0,19	2,20 (Fran.)	0,34	5,63 (VB)	0,15	2,61 (Kan.)
1965		6,59 (NSR)	1,51 (Švýc.)			0,26	3,23 (SRN)	0,15	2,29 (Kan.)	0,34	6,42 (VB)	0,13	2,43 (Fran.)
1966				0,25	3,42 (SA)								
1970	0,39	5,23 (NSR)	1,14 (Švéd.)	0,21	2,48 (Irán)	0,20	1,27 (JAP)	0,13	1,82 (Kan.)	0,33	6,83 (Jap.)	0,12	1,83 (Ind.)
1973		3,27 (Jap.)	0,98 (Švéd.)	0,16	1,25 (SA)	0,20	1,15 (JAP)	0,11	1,13 (Aus.)	0,32	6,45 (Jap.)	0,12	1,88 (Ind.)

Krasner 1977.

Tabulka 119: Obchodní bilance USA (mil. USD)

	1949			1960		
	Importy	Exporty	Bilance	Importy	Exporty	Bilance
Potraviny	1,986	2,105	119	3,004	2,668	-336
Nápoje, tabák	166	320	154	397	482	85
Suroviny (bez paliv)	1,860	1,346	-513	3,155	2,774	-381
Minerály	485	872	388	1,570	830	-740
Ropa	348	116	-232	951	8	-943
Živočišné produkty, rostlinný olej	85	147	62	95	306	211
Chemikálie	113	742	629	451	1,749	1,298
Jednoduché průmyslové výrobky	1,491	2,030	539	3,432	2,756	-676
Textile a oděvy	686	1,547	861	866	618	-248
Železo a ocel	48	611	563	566	662	96
Stroje a dopravní prostředky	136	3,522	3,386	1,460	6,987	5,527
Silniční vozidla	14	719	715	645	1,243	598
Ostatní průmyslové zboží	180	618	438	1,057	1,303	246
obuv	6	21	15	141		-141
Zboží neklasifikované podle typu	95	232	137	393	450	57
Celkem	6,598	11,885	5,287	15,016	20,308	5,292

	1970			1973		
	Importy	Exporty	Bilance	Importy	Exporty	Bilance
Potraviny	5,374	4,451	-923	7,986	12,101	4,115
Nápoje, tabák	855	716	-139	1,213	1,026	-187
Suroviny (bez paliv)	3,306	4,663	1,357	4,986	8,444	3,458
Minerály	3,074	1,695	-1,379	8,101	1,672	-6,429
Ropa	1,448		-1,448	4,581		-4,581
Živočišné produkty, rostlinný olej	159	495	336	493	692	199
Chemikálie	1,450	3,840	2,390	2,437	5,779	3,342
Jednoduché průmyslové výrobky	8,539	5,179	-3,360	13,199	7,444	-5,755
Textile a oděvy	2,404	801	-1,603	3,748	1,503	-2,245
Železo a ocel	2,030	322	-1,708	3,008	74	-2,934
Stroje a dopravní prostředky	11,171	18,018	6,847	20,969	28,078	7,109
Silniční vozidla	5,480	3,573	-1,907	10,009	6,045	-3,964
Ostatní průmyslové zboží	4,846	2,692	-2,154	8,184	4,229	-3,955
obuv	629		-629	1,079		-1,079
Zboží neklasifikované podle typu	1,273	1,472	199	1,790	1,839	49
Celkem	39,951	43,224	3,273	69,127	71,314	2,193

Krasner 1977.

Tabulka 120: Podíl USA na světové produkci (procenta)

	1970	1980	1985	1990
Zpracovatelský průmysl	37,7	36,8	36,4	36,9
High-tech zboží	4,1	5,7	7,1	8,5
Kapitálové zboží	4,0	4,0	3,2	3,3
Spotřební zboží (dlouhodobé spotřeby)	4,8	4,4	4,8	4,6
Spotřební zboží (krátkodobé spotřeby)	9,4	8,8	8,2	7,6
Základní zboží	8,4	7,4	6,6	6,4
Služby	48,1	51,5	52,5	52,1
Jiné	14,3	11,7	11,4	10,9

Strange 1987.

Tabulka 121: Jaderné zbraně – USA a NATO/Evropa v roce 1984

	USA	ostatní NATO
Střely		
<i>Mezikontinentální</i>	1,010	0
<i>Středního dosahu</i>	278	18
<i>Taktické</i>	144	171
Letadla schopná nést jaderné zbraně		
<i>S dlouhým doletem</i>	199	0
<i>Se středním doletem</i>	55	-
Jaderné ponorky	85	16
Celkový obranný rozpočet	237 bil. USD	40 bil. USD

Strange 1987.

Zatímco Krasner (1977) se pokouší na vybraných ukazatelích demonstrovat relativní oslabování váhy USA ve světové ekonomice, Strange (1987) tento trend relativizuje a vyzdvihuje indikátory, které svědčí o přetrvávajícím nárůstu USA v klíčových oblastech hospodářské a vojenské moci.

Moderní masové výroby průmyslového zboží realizované technologiemi pořízenými díky obrovským kapitálovým investicím vyžadovaly takovou míru specializace a dělby práce, že předpokládaly v některých případech (automobily, letecký průmysl, specializované strojírenství) miliony až desítky milionů zákazníků a tím i přístup na světový trh (snad s výjimkou obrovského trhu USA). Především v rámci atlantické ekonomiky došlo k obrovskému nárůstu objemu vzájemné obchodní výměny s těžištěm v průmyslových produktech s vysokou kapitálovou náročností (produkce náročná na pracovní sílu byly po druhé světové válce mnohem více chráněny a obchod regulován) doprovázené vzájemnými investicemi do rozvoje těchto sektorů (a navazujících služeb) a obrovským objemem prodeje filiálek nadnárodních korporací vlastněných mateřskými firmami na obou stranách oceánu. Právě obchodní výměna obou ekonomik (západní Evropy a USA) realizovaná v obdobných odvětvích a produktech umožnila snížení politického napětí, které mezinárodní obchod tradičně provází. Obě ekonomiky se zaměřily na produkce s vysokou přidanou hodnotou, kapitálovou náročností a náročností na kvalifikovanou práci, s vazbou na výzkum a vývoj a s přesahy do oblasti bezpečnosti. Uvolnění obchodu tak nejprve díky ochotě USA podělit se o poznatky a postupy – motivované do značné míry zahraniční politikou - a následně díky dotažení se západní Evropy na úroveň USA, postrádalo tradiční dopad na relativní míru politické a vojenské moci. Uvolnění obchodu mezi

těmito hospodářskými bloky tak obecně vedlo k novým příležitostem pro nejefektivnější firmy obou ekonomik a neexistoval jasný, předvídatelný dopad na zaměstnanost či ztrátu předpokládaných pozitivních externalit jedné ze stran. To lze považovat za jeden z hlavních důvodů, proč byla depolitizace mezinárodního obchodu a potažmo jeho liberalizace v konkrétních odvětvích mezi vyspělými průmyslovými ekonomikami možná. Ropný šok v některých ohledech připomněl politickou dimenzi mezinárodního obchodu – s aspektem politické moci a možným dopadem na bezpečnost – který (zejména) evropské země tak intenzivně vnímaly v předchozích obdobích. Západní a především jižní Evropa byla vůči omezení dodávek této suroviny nejcitlivější. Zatímco v roce 1955 krylo energetickou spotřebu ze 75 % uhlí, v 70. letech pokrývala ropa 60 % spotřeby západní Evropy (uhlí jen 20 %) (Harewood 1999: 224; viz tabulka 122).

Tabulka 122: Primární zdroje energie v západní Evropě (procenta)

	1955	1972
Uhlí	75	23
Ropa	22	60
Zemní plyn	1	9
Jiné	2	8
Vyprodukováno v Evropě	78	35
Dovezeno z mimoevropského regionu (čistý dovoz)	22	65

Harewood 1999: 224.

Rozpad brettonwoodského systému nastal, když prezident Nixon v roce 1971 nadřadil zájmy domácí ekonomiky (posílení mezinárodní konkurenceschopnosti, snížení inflačních tlaků) před ambicí amerického světového vůdcovství (centrální pozice USD v mezinárodním měnovém systému, vojenské výdaje). Podíl Spojených států na světové produkci se mezi lety 1945-1971 snížil z asi 50 % na 25 %. S poválečnou obnovou západní Evropy a Japonska a jejich exportním růstem (za využití veřejných politik, subvencí a regionálních podpor) došlo k nasycení trhů a poklesu ziskovosti podniků – a to i ve státech, které si díky úspěšným korporativistickým ekonomikám v tomto ohledu vedly velmi dobře (pro interpretaci problému jako chronického nedostatku spotřebitelské poptávky a obecné tendenci k poklesu zisku viz Brenner 1998). Obecným rysem poválečného období byla snaha vlád klíčových ekonomik řešit problém expanzí domácí poptávky (což logicky odpovídalo politickému prostředí masové demokracie). Politiky stimulů a plné zaměstnanosti se však postupně vyčerpaly – obecným rysem byla ochrana podniků a sektorů v potížích a zároveň tlak na nahrazování dovozů v zemích, které industrializovaly nebo obnovovaly své kapacity. Brenner (1998) pak hovoří o přílišném vstupu na trh (noví soutěžitelé doma i v zahraničí) a příliš malém exitu (podniky neopouštějí trh v rámci národního ani mezinárodního konkurenčního prostředí). V rámci této obecné tendence existovaly rozdíly – západní Evropa a Japonsko intervenovalo přímočařeji za účelem podpory produktivity na úrovni podniků i sektorů, USA a Británie se spoléhaly více na soukromou úvěrovou expanzi. Důsledkem bylo zvyšující se soukromé zadlužení a „vlny financionalizace“. Desai (2013: 151-152) hovoří o úvěrovém keynesianizmu, který později vedl ke zvyšování hodnoty aktiv na akciovém trhu a trhu bydlení (hypoteční trh) v důsledku finanční spekulace.

Tabulka 123: Indikátory vývoje průmyslové produkce ve vybraných ekonomikách (procenta)

	Čistá míra zisku		Výstup (růst)		Produktivita práce (růst)		Reálná mzda (růst)	
	1950-1970	1970-1993	1950-1973	1973-1993	1950-1973	1973-1993	1950-1973	1973-1993
USA	24,4	14,5	4,3	1,9	3,0	2,4	2,6	0,5
Německo	23,1	10,9	5,1	0,9	4,8	1,7	5,7	2,4
Japonsko	40,4	20,4	14,1	5,0	10,2	5,1	6,1	2,7
G-7	26,2	15,7	5,5	2,1	3,9	3,1		

Brenner 1998: 5.

15. OBCHODNÍ POLITIKA ROZVOJOVÝCH ZEMÍ PO DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLCE

Přehledně charakterizovat obchodní politiky rozvojových zemí je vzhledem ke značným regionálním, historickým, hospodářským a politickým odlišnostem jednotlivých států zahrnovaných do této kategorie velmi obtížné. Je však možné obecně konstatovat, že ty země, které disponovaly autonomií obchodní politiky, se do mezinárodní ekonomiky po druhé světové války zapojovaly jen postupně a selektivně. A tam kde existovala tradice napojení do světové ekonomiky v důsledku velmocenské politiky hlavních mocností prostřednictvím formální, či neformální koloniální politiky (a odpovídající mezinárodní dělby práce), byly národní zájmy v oblasti obchodní politiky rozvojových zemí interpretovány převážně tak, že liberální obchodní politiky jsou s nimi ve zjevném rozporu. Blíže se v této části zaměříme na dvě skupiny států, na země Latinské Ameriky a jižní, východní a jihovýchodní Asie.

Země Latinské Ameriky disponovaly politickou nezávislostí již od počátku 19. století. Jejich obchodní politiky do začátku 20. století odrážely zájmy postkoloniálních elit disponujících politickou a hospodářskou mocí vyplývající z kontroly půdy (důsledek dědictví koloniálního režimu). Obchod byl dominován exportem koloniálních plodin a nerostů. Průmyslové zboží (spotřební i kapitálové) bylo dováženo. Obchodní politiky tak byly relativně liberální – dovozy sice byly zatíženy vysokými cly, jejich cílem ale bylo generovat příjmy, nikoliv chránit domácí produkci. Situace se zkomplikovala narušením světového obchodu v období první světové války. Průmyslové dovozy z Evropy (do té míry, do které nebyly nahrazeny produkcí USA) byly nahrazovány domácími produkty. Určité protekcionistické tendence (ochrana vznikajících odvětví) byly v meziválečném období výrazně posíleny kolapsem světového obchodu v období velké hospodářské krize. Od 30. let 20. století byla ekonomická nutnost reakce na vnější šoky doplněna rostoucím nacionalizmem opírajícím se o urbánní skupiny (průmysl a „nontrade sector“ ekonomiky). Jak upozorňuje Bértola s Ocampem (2012: 129) v regionu probíhala určitá míra „brzké industrializace“ v souvislosti s rostoucí mírou urbanizace již na konci 19. století. Silnou tradici měla vysoká cla – jako nástroj fiskální politiky kompenzující minimální daňové příjmy (politicky dominantní vlastníci půdy silně oponovali jejímu zdanění, ale i dani z majetku). Vysoká cla tak existovala paralelně s „liberální“ obchodní politikou - orientovanou na export komodit a akceptující dovoz průmyslového zboží (Coatsworth, Williamson 2004). Podle Bértola s Ocampem (2012: 189-190) silná opozice pozemkových vlastníků vůči průmyslovým zájmům vedla k tomu, že v Latinské Americe nikdy nebyly realizovány (s dílčí výjimkou Brazílie) důsledné národní průmyslové politiky umožňující dosažení exportní konkurenceschopnosti, jak se to zdařilo v jihovýchodní Asii. Pragmatické politiky západních mocností v období hospodářské krize a následně druhé světové války posílily v Latinské Americe nedůvěru vůči tradičním lídrům světové ekonomiky a politikám kapitalistických států, ale ještě více vůči tržním mechanismům ve světové ekonomice. Politika rozvoje exportů a protekcionismu byly v Latinské Americe považovány za komplementární součásti modernizační strategie a to již v prvních dekádách 20. století. Intervencionistická zahraniční politika USA po druhé světové válce tendenci k autonomní (národní) – na domácí trh zaměřené strategii (tzv. „inward-looking“, „import substitution industrialization“ - dále ISI) hospodářského rozvoje dále posílila. Je však třeba mít na paměti, že silný komponent nahrazování průmyslových dovozů nebyl přítomen ve všech státech regionu a už vůbec se na tento region neomezoval (byl zásadní součástí industrializační a modernizační politiky zejména v jihovýchodní Asii) (srov. Hirschman 1968). Bértola s Ocampem (2012: 138, 157) proto raději hovoří o státem-taženém růstovém modelu.

Poválečný exportní pesimismus Latinské Ameriky (viz Waterbury 1999) byl nejsilnější ve větších zemích, které již disponovaly základem průmyslového sektoru (Brazílie, Argentina, Chile,

Uruguay, Mexiko a Kolumbie) (Bulmer-Thomas 2003: 256-257). Ekonomický nacionalismus se projevoval tlakem na vybudování průmyslu jako základu hospodářské nezávislosti, doplňujícím politickou nezávislost. Zahraniční kapitál a vlastnictví nebylo žádoucí v oblasti těžby a dopravní infrastruktury, kam směřovala od 19. století většina zahraničních investic. Příjmy k rozvoji domácího hospodářství a veřejného sektoru bylo obtížné získávat exportem nerostů a zemědělských komodit, jak ukázaly hned tři šoky první poloviny 20. století (Hirschman 1968; Baer 1972; teoretická konceptualizace viz Hirschman 1969: 26 a násl.). Očekávalo se, že evropské země budou po druhé světové válce oslabeným trhem. To se do značné míry naplnilo – Evropa se pokoušela nahradit dovozy zemědělského zboží vlastní produkcí, měla problém s platební bilancí a kromě zemědělského zboží a surovin byla rovněž oslabená poptávka také po koloniálním zboží (chápáno jako zbytné dovozy a plýtvání USD). Následně Evropa svůj trh navíc izolovala společnou zemědělskou politikou (CAP).

Ostatní země Latinské Ameriky – a to je třeba zdůraznit – však nadále zůstaly zapojeny do světové ekonomiky a usilovaly o růst a rozvoj tažený exportem tradičního zemědělského a koloniálního zboží (cukr, banány, káva, nerosty), tedy zcela v souladu se svou komparativní výhodou. Představují tak pro nás důležitou referenční skupinu z hlediska hodnocení úspěšnosti jednotlivých typů obchodních politik. V Latinské Americe můžeme hovořit o skupině států aplikující ISI strategii a vedle nich o skupině států usilujících o rozvoj vývozem tradičního zboží (respektující komparativní výhodu a mezinárodní dělbu práce). Ortodoxní reflexe hospodářského rozvoje ve 20. století obvykle identifikuje Latinskou Ameriku jen s první skupinou zemí (ISI) a konfrontuje ji s odlišnou strategií zemí jihovýchodní Asie.³⁶ Jak detailněji rozebereme níže, tyto země aplikovaly politiky, jejichž součástí byla rovněž na domácí trh zaměřená industrializační a rozvojová strategie (tj. strategie nahrazování importů - ISI), ale které po fázi nahrazení dovozů průmyslového zboží domácí produkcí dále směřovaly přebytky cíleně na světový trh (tzv. industrializace následovaná exportem taženým růstem - „export led growth“ – dále ELG). Dodáváme, že *obě* alternativy (ISI a ELG) je třeba považovat za politiky *nerespektující komparativní výhodu* a (post)koloniální dělbu práce, a zároveň politiky úzce související s ekonomickým nacionalismem jako obecnou ideovou perspektivou interpretace problematiky mezinárodních hospodářských vztahů (viz Gilpin 1987: 12-14). Tím se pochopitelně vymezujeme proti chápání zemí jihovýchodní Asie jako ekonomik, které dosáhly hospodářského rozvoje díky důrazu na export, relativně liberálním obchodním politikám a stabilnímu – tržně konformnímu - makroekonomickému prostředí (Balassa 1971, Krueger 1993, Hughes 1992, World Bank 1993).³⁷

³⁶ Tyto země dále dělíme na skupinu čtyř nově industrializovaných ekonomik (Jižní Korea, Tchaj-wan, Hongkong, Singapur) a skupinu států jihovýchodní Asie (Malajsie, Indonésie, Thajsko, Filipíny).

³⁷ Tato pozice byla a je pochopitelně předmětem kritiky v rámci mezinárodní a rozvojové ekonomie, viz např. Wade 1988 a Amsden 1989.

Tabulka 124: Koncentrace exportních komodit cca 1913 (procenta)

	Nejvýznamnější produkt	Procenta	Další produkt	Procenta	Celkem
Argentina	Kukuřice	22,5	Pšenice	20,7	43,2
Bolívie	Cín	72,3	Stříbro	4,3	76,6
Brazílie	Káva	62,3	Kaučuk	15,9	78,2
Chile	Nitráty	71,3	Měď	7,0	78,3
Kolumbie	Káva	37,2	Zlato	20,4	57,6
Kostarika	Banány	50,9	Káva	35,2	86,1
Kuba	Cukr	72,0	Tabák	19,5	91,5
Domin. rep.	Kakao	39,2	Cukr	34,8	74,0
Ekvádor	Kakao	64,1	Káva	5,4	69,5
Salvador	Káva	79,6	Drahé kovy	15,9	95,5
Guatemala	Káva	84,8	Banány	5,7	90,5
Haiti	Káva	64,0	Kakao	6,8	70,8
Honduras	Banány	50,1	Drahé kovy	25,9	76,0
Mexiko	Silver	30,3	Měď	10,3	40,6
Nikaragua	Káva	64,9	Drahé kovy	13,8	78,7
Panama	Banány	65,0	Kokos	7,0	72,0
Paraguay	Yerba maté	32,1	Tabák	15,8	47,9
Peru	Měď	22,0	Cukr	15,4	37,4
Portoriko	Cukr	47,0	Káva	19,0	66,0
Uruguay	Vlna	42,0	Maso	24,0	66,0
Venezuela	Káva	52,0	Kakao	21,4	73,4

Bulmer-Thomas 2003: 58.

Tabulka 125: Podíl komodit a pořadí podle významnosti v latinsko-amerických exportech (procenta)

	1934-1938	Pořadí	1946-1951	Pořadí	1963-1964	Pořadí
Káva	12,8	2	17,4	1	15,0	2
Ropa	18,2	1	17,3	2	26,4	1
Cukr	6,1	4	10,2	3	8,6	3
Bavlna	4,5	8	4,7	4	4,3	6
Měď	4,7	7	3,4	8	4,9	4
Pšenice a mouka	5,1	6	4,2	6	1,7	
Hovězí a dobytek	5,7	5	4,4	5	4,4	5
Vlna	4,3	9	3,7	7	2,0	9
Kukuřice	6,3	3	2,0		2,0	10
Ryby	0		0,1		2,4	8
Kůže	3,5	10	3,2	9	0,5	
Železná ruda	0		0,1		2,8	7
Lesní produkty	1,0		2,3	10	1,0	
<i>Uvedené a navíc kakao, olovo, banány, cín a nitráty.</i>	80,4		79,3		81,8	

Bulmer-Thomas 2003: 265.

Tabulka 126: Exporty na obyvatele v USD (třileté průměry)

	kolem 1850	kolem 1870	kolem 1890	kolem 1912
Argentina	10,3	16,5	32,4	62,0
Bolívie	5,5	8,6	12,4	18,6
Brazílie	5,0	8,6	9,6	14,2
Chile	7,8	14,2	20,3	44,7
Kolumbie	1,9	6,6	5,7	6,4
Kostarika	11,4	21,2	37,9	27,1
Kuba	22,2	44,3	55,7	64,7
Domin. rep.	3,4	5,0	8,1	15,5
Ekvádor	2,0	4,1	4,6	7,9
Salvador	3,2	7,3	6,8	8,3
Guatemala	1,7	2,5	7,5	7,2
Haiti	4,8	6,5	10,1	6,1
Honduras	4,9	3,6	8,1	4,7
Mexiko	3,2	2,3	4,4	10,7
Nikaragua	3,7	3,5	10,1	10,8
Paraguay	1,3	5,8	8,5	8,6
Peru	3,7	10,1	3,3	9,4
Portoriko	13,7	9,6	11,0	40,1
Uruguay	54,9	46,6	44,6	50,3
Venezuela	3,3	6,8	8,3	10,5
<i>Latinská Amerika</i>	5,2	8,9	11,7	20,4
Austrálie	16,5	63,3	52,8	87,0
Kanada	6,4	20,4	21,7	51,9
Nový Zéland	21,4	97,1	77,3	98,8
USA	7,0	10,0	13,7	24,4

Bulmer-Thomas 2003: 68.

Data ilustrují obrovskou koncentraci komoditních exportů států Latinské Ameriky, kterou Díaz-Alejandra kol. (1988) označil za komoditní loterii. Značná koncentrace na koloniální zboží latinskoamerických ekonomik 19. století – zcela v souladu se specializací podle komparativních výhod – zůstala nezměněna nejen v 30. letech 20. století, ale v mnoha ohledech také ve 40. a 60. letech. Značný význam exportu pro ekonomiku Latinské Ameriky je patrný nejen z vysokých podílů exportu na HDP ale v případě některých zemí (Argentina, Chile, Kostarika, Kuba, Uruguay, Portoriko) i z absolutní hodnoty exportu na obyvatele. Obecně nebyly obchodní politiky Latinské Ameriky zaměřeny proti komoditním exportům – ty zůstaly až do konce 20. století významnou složkou ekonomiky. Značný nárůst v životní úrovni však měly ty exportně orientované země, které vyvážely komodity mírného klimatického pásma a soutěžily tak s relativně solidně placenou pracovní silou v Evropě s perspektivou solidní ziskové marže (v kontrastu k exportu tropického zboží, kde ekonomiky rozvojových zemí soutěžily mezi sebou) (Bértola, Ocampo 2012: 87-89).

ISI model se opíral o strukturalistickou teorii formulovanou Hospodářskou komisí pro latinskou Ameriku při OSN (ECLAC) a stál v opozici vůči IMF (a USA) preferovaným liberálním obchodním politikám (srov. diskuzi v Baer 1972). Využíval celou škálu obchodních opatření k ochraně domácího průmyslu: dovozní licence, vysoké celní tarify nebo komplexní systém směnných kurzů (srov. Waterbury 1999). Domácí subjekty mohly získávat cizí měny (resp. USD) za odlišné sazby podle toho, o dovoz jakého zboží usilovaly. Výhodným kurzem pak bylo preferováno kapitálové zboží,

polotovary a suroviny pro domácí průmysl; nevýhodný kurz byl použit pro spotřební a luxusní zboží. Tam, kde byla průmyslová základna již vytvořena, vedly tyto pobídky k velmi rychlému růstu domácího průmyslu.

Tabulka 127: Strukturální změny v hospodářství latinskoamerických zemí (distribuce HDP mezi sektory, procenta)

ARGENTINA (ceny 1960)	1927-1929	1963-1965
Zemědělství	27,4	17,1
Ropa a těžební průmysl	0,3	1,5
Zpracovatelský průmysl	23,6	33,7
Stavebnictví	4,2	3,6

BRAZÍLIE (ceny 1953)	1939 (běžné ceny)	1947	1953	1960	1968
Zemědělství	25,8	30,0	26,1	22,2	20,5
Průmysl	19,4	20,6	23,7	28,0	29,3
Ostatní	54,8	49,4	50,2	49,8	50,2

MEXIKO (běžné ceny)	1900	1910	1930	1940	1950	1960
Rurální produkce	34,6	27,9	25,9	24,3	22,5	18,9
Extraktivní průmysl	6,4	9,1	13,5	8,5	5,7	5,4
Doprava a komerce	23,4	23,4	23,4	28,5	31,0	30,6
Zpracovatelský průmysl, stavební a průmysl výroby elektřiny	13,2	13,7	16,7	22,6	24,5	30,6

Baer 1972.

Tabulka 128: Latinská Amerika: tempo růstu celkového HDP a produktu průmyslu (procenta)

	Celkový produkt	Průmyslový produkt
1940-1950	5,0	6,8
1950-1960	4,7	6,3
1960-1968	4,5	5,4

Baer 1972.

Tabulka 129: Růst průmyslového produktu a průmyslové zaměstnanosti, 1950-1968 (roční tempa růstu v procentech)

	Průmyslový produkt	Průmyslová zaměstnanost
Argentina	4,5	2,2
Brazílie	7,3	2,2
Kolumbie	6,2	2,4
Chile	4,6	2,2
Peru	7,8	3,4
Mexiko	6,7	4,7
Latinská Amerika	6,0	2,8

Baer 1972.

Tabulka 130: Latinská Amerika – participace na světovém obchodu (exporty jako procento světového exportu)

1948	1950	1957	1960	1964	1968
10,9	10,6	7,8	7,0	6,4	5,0

Baer 1972.

Tabulka 131: Struktura výstupu zpracovatelského průmyslu (procenta)

		Potraviny a nápoje	Textil a oděvy	Kovy
Argentina	1914	53,3	9,6	6,3
Brazílie	1920	40,7	33,4	3,3
Chile	1914	53,9	20,4	3,6
Kolumbie	1925-29	67,0	5,0	1,5
Kostarika	1929	65,1	4,0	3,3
Mexiko	1930	37,7	29,5	7,8
Peru	1918	74,8	7,5	-
Uruguay	1930	51,9	12,3	4,5
Venezuela	1913	33,1	18,4	0

Bulmer-Thomas 2003: 135.

Tabulka 132: Podíl průmyslu a zemědělství na HDP a tempo jejich růstu (procenta)

	Průmysl					Zemědělství				
	Podíl na HDP			Roční růst		Podíl na HDP			Roční růst	
	1950	1974	1980	1950-1974	1974-1980	1950	1974	1980	1950-1974	1974-1980
Brazílie	21,9	30,6	30,2	8,7	6,7	20,7	9,3	8,6	3,7	5,3
Mexiko	17,2	23,5	23,9	8,0	6,7	18,7	9,9	8,4	3,8	3,5
Argentina	23,8	31,6	27,5	4,9	-0,6	16,0	12,4	11,6	2,6	0,7
Chile	25,6	25,9	22,2	3,4	1,2	9,7	6,8	6,6	1,9	3,2
Uruguay	18,9	22,2	22,4	2,3	4,9	13,8	11,2	10,2	0,7	3,1
Latinská Amerika	19,9	27,2	26,7	7,5	5,4	20,3	11,2	10,4	3,5	4,3

Bértola, Ocampo 2012: 169.

Data jasně dokládají významné změny ve struktuře ekonomik Latinské Ameriky, které odpovídají vývoji ve všech ostatních skupinách států (země západní, jižní i východní Evropy; země severní Ameriky; země jihovýchodní a východní Asie). Šlo o pokles významu zemědělské produkce a posílení významu průmyslu a v menší míře sektoru služeb. Pokles objemu a významu exportu zemědělských komodit a/nebo koloniálního zboží obecně souvisí s autonomní industrializační strategií a proběhl také v severní Americe, východní Evropě a v oblasti jižní, jihovýchodní a východní Asie. Velmi významný pokles podílu Latinské Ameriky na světovém obchodě byl důsledkem řady jevů. Kromě autonomní industrializace (a v případě některých zemí a v určité míře) aplikace ISI, to byl značný historický význam exportu komodit a koloniálního zboží, který relativně oslabil, ale také externí šoky v podobě výpadků poptávky pro řadě tradičních komodit v důsledku světových válek a hospodářské krize. Země Latinské Ameriky po většinu sledovaného období a ve většině případů respektovaly specializaci dle logiky komparativních výhod. Kromě několika případů realizace sekundární ISI (zaměřené na zboží trvalé spotřeby) (Oatley 2006: 123), lze tvrdit, že industrializace sledovala „dynamickou“ komparativní výhodu, když většinu výstupu zpracovatelského průmyslu tvořily potraviny, textil a obuv. Poslední tabulka jasně demonstruje, že růst podílu průmyslové produkce na HDP v období závěrečné fáze státě-tažené industrializace byl dosažen v důsledku velice rychlého růstu průmyslové produkce, avšak při

současném solidním tempu růstu zemědělské produkce. Zajímavé je, že tempo růstu zemědělské produkce se v období před krizí zvyšovalo.

Regionální integrační schémata pak měly poskytnout prostor pro rozšíření omezených domácích trhů. To se však v zásadě nikdy nepodařilo – země Latinské Ameriky si navzájem nebyly klíčovými obchodními partnery v exportu tradičního ani průmyslového zboží, nepředstavovaly významný prostor pro zvětšení výstupu průmyslových firem (a dosažení úspor z rozsahu produkce, dále EoS³⁸ – což byl důležitý zájem velkých zemí) ani nebyly zdrojem dostatečného objemu kapitálu a technologií pro omezenou ISI agrárních exportérů v regionálním kontextu. To se nezměnilo ani později – v éře otevřeného regionalizmu v 80. letech. Vývoz průmyslového zboží v rámci integračních schémat (MERCOSUR, CARICOM, Andské společenství) nepřesáhl 20% podílu z celkového exportu (Bulmer-Thomas 2003: 370, 386).

Zatímco do poloviny 20. století byla industrializace Latinské Ameriky realizována iniciativou soukromého kapitálu, nerozvinutý finanční sektor a kapitálová (a technologická) náročnost investic do preferované průmyslové výroby byla nad jeho síly. Když v 50. letech došlo k přechodu od jednoduchého průmyslového zboží (textil, překlížka, cement, nápoje, soda, výrobky z kůže a další) k výrobkům těžkého průmyslu (ocel), kapitálovému zboží (stroje) a zboží dlouhodobé spotřeby (automobily), důležitou roli hrály veřejné investice a kapitál (Little 1982: 35). Stát však měl jen omezené zdroje, veřejný sektor byl relativně malý, exportní příjmy poklesly. Zahraniční kapitál měl – v rozporu s preferencemi vlád zemí Latinské Ameriky – zájem o produkci spotřebního zboží v rámci chráněných trhů regionu. Pobočky nadnárodních firem (Multinational corporations - MNCs)³⁹ navíc přímo podporovaly zaměření industrializace na domácí trh, když záměrně rezignovaly na export výrobků na třetí trhy (kde by mohly konkurovat produkci jiné pobočky stejné firmy) (Bulmer-Thomas 2003: 272). Důležitou roli proto sehrály státní podniky (State Owned Enterprise, dále SOE), které podporovaly industrializaci aktivitou v odvětví energetiky, dopravy a infrastruktury. Zvláště významné firmy vznikly v oblasti ropy a ropných produktů (např. Petrobras, Pemex). Cizím kapitálem vlastněné firmy (typicky v rámci automobilové produkce) tak profitovaly nikoli díky efektivitě výroby (výstup měl nízkou kvalitu a nekonkurenceschopnou cenu), ale v důsledku nepřímých subvencí v podobě regulovaných cen vstupů (elektřina, ocel, ropa) produkovaných místními SOEs.

V 60. letech tak došlo k posunu průmyslové výroby od produkce potravin a textilu směrem k výrobám využívajícím kovy a chemickému průmyslu. Brazílie, Argentina a Mexiko proto dosáhly úrovně podílu těchto výrob na HDP obdobným jako jiné průmyslové země. Náklady realizace takového cíle však byly značné: ceny pro spotřebitele na chráněném trhu byly vysoké (nadstandardní byly díky tomu i zisky zahraničních firem), exportní příjmy byly nedostatečné (nadále je tvořily zejména tradiční – primární vývozy), kurzy měn byly nadhodnoceny a politiky měly navíc tendenci stimulovat inflaci. Nad rámec toho navíc model ISI nedokázal eliminovat potřebu dovozu průmyslového zboží. Domácí výroby potřebovaly řadu polotovarů a surovin, ale stejně tak kapitálové zboží a technologie, které domácí ekonomika zajistit nedokázala.

Jak upozorňuje Bulmer-Thomas (2003: 280 a násl.) stejně neuspokojivý byl i výkon exportně orientovaných zemí Latinské Ameriky. Udržet tak rychlý růst tradičních exportů, který by generoval příjmy dostatečné pro hospodářský rozvoj, se ukázalo jako nemožné. Pouze Bolívie, Kostarika,

³⁸ Úspory z rozsahu („economy of scale“ – EoS) chápeme jako úspory z výroby ve velkých sériích, tedy snížení výrobních nákladů na jednotku produkce v rámci firmy, za určitých okolností i národního odvětví.

³⁹ V textu nerozlišujeme mezi mnohonárodními (multinational) a nadnárodními (transnational) korporacemi a budeme používat druhý výraz jako zahrnující obě kategorie.

Nikaragua a Peru dokázaly v období 50. a 60. let udržet tempo růstu exportu na úrovni expanze světového obchodu s primárními komoditami. Rozvoj produkce koloniálního zboží (např. cukr, banány) často vytlačoval z exportních trhů jiné země Latinské Ameriky, těžba surovin (cín) byla konfrontována s tvrdou (a efektivnější) konkurencí jiných regionů. Tento neúspěch vedl řadu zemí k revizi rozvojové strategie ve prospěch nahrazování dovozů průmyslového zboží - na jeho pokrytí totiž exportní příjmy při udržení výdajů rozvojových politik nestačily. Na domácí trh zaměřený model rozvoje (ISI) v Latinské Americe byl následně – jak uvidíme níže – reformován v souvislosti se strukturálními krizemi 70. let.

Nově industrializované země (NIC) JVA bylo možné rozdělit na dvě vlny. První tvořila nesourodá skupina Jižní Korea, Tchaj-wan, Hongkong a Singapur. Druhou vlnu pak Malajsie, Thajsko, Indonésie a Filipíny. Obecně lze říct, že všechny uvedené státy dosáhly v období po druhé světové válce značného tempa hospodářského růstu. Hongkong a Tchaj-wan již od 50. let; Korea a Singapur (z relativně vysoké úrovně) se přidaly v polovině 60. let. Thajsko, Malajsie a Indonésie rostly rychle od 70. let, růst Filipín nedosáhl tempa ostatních zemí JVA, ale od 50. let lze o jasném rozvojovém trendu přesto hovořit. Skupinu je však třeba diverzifikovat. Zvláštním případem byl Hongkong a Singapur. Jednalo se o účelově vybudované obchodní základny, které sloužily jako strategické body britskému impériu pro mocenské a obchodní pronikání do oblastí jihovýchodní Asie a Číny. Přestože u Singapuru lze hovořit o národním projektu v období druhé poloviny 20. století, jednalo se o země se specifickým dědictvím – a to zvláště silně v oblasti obchodních politik. Za do značné míry zvláštní případy je možné považovat i další členy skupiny - dvě národní ekonomiky: Jižní Koreu a Tchaj-wan. Obě země hrály důležitou roli ve strategickém soupeření kapitalistického a komunistického bloku a jejich politický a ekonomický vývoj byl proto studenou válkou zásadně ovlivněn. Korea i Tchaj-wan byly jakýmisi privilegovanými ekonomikami – tj. cílem FDIs a příjemcem technologií z USA, jejich diskriminační obchodní politiky vůči světovému hospodářskému lídrovi byly akceptovány, přístup na trh USA byl garantován. Stejně míře benevolence se v určitých obdobích těšilo Japonsko i západní Evropa. Nikoli již další asijské země, včetně druhé vlny industrializátorů jihovýchodní Asie, především ale později Čína a ani země Latinské Ameriky.

Stubbs (1999) hovoří přímo o historické sekvenci politických a vojenských konfliktů a jimi stimulovaných obchodních a kapitálových toků, která představuje podmínku nutnou k etablování toho, co je považováno za exportem tažený růst zemí JVA. Korejská válka (1950-1953) pomohla prostřednictvím vojenských nákupů USA nastartovat japonské exportní podniky. Vietnamská válka (1961-1975) podpořila japonské vývozy do Jižní Koreje, Tchaj-wanu a Singapuru, které samy realizovaly mohutné zakázky USA. Trh Spojených států se stal klíčovým odbytištěm produktů z Japonska a pak i ostatních zemí regionu. Jestliže vládní zakázky související s vietnamskou válkou byly realizovány na domácím trhu (a nikoli přímo v Asii, představovaly nepřímý stimul pro region JVA: hospodářská expanze znamenala neomezenou poptávku po cenově velmi konkurenceschopném spotřebním zboží Japonska. Japonské exporty do USA rostly v letech 1965-1972 ročně o 21% (Stubbs 1999). Vietnamský konflikt pak přímo stimuloval exporty Jižní Koreje a Tchaj-wanu. Z Koreje proudilo v roce 1967 na vietnamské bojiště 95% jejích produktů ocelářského průmyslu, 50% dopravních prostředků a množství výrobků průmyslu chemického. Celkem se jednalo o desetinásobný nárůst exportu do této destinace od roku 1963. Tchaj-wan pak ve stejném období exportoval do Vietnamu 85% cementu, 70% oceli a železa a 50% strojních zařízení z celkového objemu svých vývozů. V souvislosti se Singaporem Stubbs (1999) uvádí, že se v období 1964-1971 zdvojnásobil objem obchodu i počet lodí využívající singapurský přístav. Podstatné byly i dopady na domácí hospodářské a sociální instituce. Právě tyto konflikty a kontext studené války přispěly k etablování silných politických režimů, které mobilizovaly zdroje ekonomik a v příznivém hospodářsko-politickém kontextu (příliv kapitálu, dostupnost technologií a trhu USA) dokázaly realizovat a udržet politiky exportem taženého růstu.

Obecně lze říct, že první skupina NIC oblasti JVA v zásadě následovala japonské industrializační a obchodní politiky první poloviny 20. století a období po druhé světové válce (Lal 1988: 232). Japonsko byla ekonomika obecně špatně vybavená surovinami, potravinově pak tradičně nesoběstačná. Export průmyslového zboží byl proto jediným možným zdrojem cizích měn k pořízení potřebných dovozů surovin a kapitálového zboží. Japonský model bylo možné charakterizovat jako kombinaci ISI s podporou exportů průmyslového zboží. Domácí trh byl vyhrazen japonským firmám formálními (cla, NTBs) i neformálními (zejména preference domácích produktů a obecně celospolečenská loajalita k národnímu projektu) bariérami, nejpozději v okamžiku, kdy země obnovila kontrolu nad svou obchodní politikou. Veřejné podpory (například zakládání podniků státem, subvence, koncesní úvěry) byly typické pro celé období japonské industrializace (Hirono 1988: 242). Nízké náklady a nízké ceny produktů textilního, obuvnického průmyslu byly dosahovány obrovským nasazením levné nekvalifikované pracovní síly (významnou roli hrálo zaměstnávání žen a dětí, viz Landes 1999: 382-383). Charakteristickým prvkem byly kooperativní a blízké vztahy mezi politickou a podnikatelskou elitou. Vláda viděla svou roli v masivních investicích potřebných k nastartování těžkého průmyslu, vytvoření podniků s dostatečným rozsahem produkce k získání EoS na domácím trhu, což mělo umožnit konkurenci vůči etablovaným rivalům na trhu světovém. Tyto tendence byly v obecných rysech zachovány i po druhé světové válce.

Japonské ministerstvo průmyslu a obchodu (MITI) je pokládáno za modelovou státní instituci realizující politiku veřejných zásahů za účelem industrializace, modernizace ekonomiky, ochrany nastupujících odvětví a podpory exportu v oblastech nově „vyvinutých“ konkurenčních výhod (Johnson 1982). Aplikované nástroje zahrnovaly indikativní plánování, výrobní subvence, ochranu proti dovozům, budování infrastruktury dopravní i exportní, koncesní úvěry průmyslu a exportérům, zajištění centrálních nákupů surovin a koordinovaného prodeje (za účelem vyloučení vzájemné konkurence japonských firem v nákupech ze zahraničí a prodeji do zahraničí) (Hirono 1998: 244). Komparativní výhoda (od 19. st.) v oblasti na nekvalifikovanou práci náročných výrob (textil) byla odmítnuta mnohem dříve, než došlo k nárůstu mezd a úrovně kvalifikace pracovníků. Rozvoj strojírenského, lodního, chemického, automobilového průmyslu byl příkladem strategického rozhodnutí otevřeně nerespektujícího implikace liberální ekonomické teorie. Strategické zájmy dále stály za mimořádnou ochranou vlastní zemědělské výroby a řady dalších odvětví primární produkce. Specifikem japonského modelu pak byla silná regulace přílivu přímých zahraničních investic s cílem udržet maximální národní kontrolu nad domácí ekonomikou.

Obecně lze říct, že japonské politiky, již v době zahájení národní industrializace zemí JVA zjevně úspěšné, výrazně ovlivnily země regionu. Na domácí ekonomiku zaměřené industrializační a obchodní politiky (tj. ISI model) byly v 50. a 60. letech standardem. I v oblasti JVA bylo obvyklé ignorovat implikace liberální ekonomie a komparativní výhody. Strategie ISI se pokoušela o nahrazení dovozů spotřebního a kapitálového zboží domácí produkcí, tak aby toto zboží nemuselo být pořízováno za cizí měny získané tradičními vývozy (komodity a suroviny, průmyslová produkce v oblasti s komparativní výhodou – typicky textil). V první fázi tak došlo k budování relativně kapitálově náročného průmyslu (Korea, Tchaj-wan, Thajsko, Malajsie, Filipíny – viz Riedel 1988). Zjednodušeně je možné konstatovat, že cílem bylo omezit výdaje v cizích měnách (řešení problému platební bilance) a dosáhnout národní hospodářské nezávislosti (strategické ohledy a nacionalismus). Teprve poté byl důraz přesunut na produkce náročné na pracovní sílu, ve kterých bylo možné očekávat úspěch na světových trzích. K tomuto přesunu došlo v oblasti JVA v 70. letech, tedy ve stejném období, kdy se o revizi ISI strategie pokusily i země Latinské Ameriky (viz níže). Export průmyslových produktů byl pro ty asijské země, které nedisponovaly nerostným bohatstvím a zdroji průmyslových surovin (Japonsko, Korea, Tchaj-wan), nutností. To na rozdíl od ekonomik, u nichž nejenže alternativa v exportu surovin a nerostů existovala, ale šlo i o jejich tradiční způsob

zapojení do světové ekonomiky a osobní zájem značné části elit (Latinská Amerika, řada zemí druhé vlny NIC z JVA). Teprve v důsledku úspěchu na pracovní sílu náročných průmyslových exportů, reinvestic takto generovaných příjmů a relativního nárůstu mezd a kvalifikace pracovníků NIC došlo k posunu k relativně technologicky a kapitálově náročným vývozům. Nyní již v souladu s tzv. „*dynamickou komparativní výhodou*“. Na úspěchu takových cílených veřejných politik – interpretovaném jako projev efektivity tržních sil – byla postavena reformní doporučení mezinárodních institucí a neoliberalních vlád AICs (mimo jiné) pro Latinskou Ameriku v 80. letech (viz níže). Na tomto místě bychom chtěli poznamenat, že dynamická komparativní výhoda byla S. Reddingem v předním světovém odborném periodiku (Oxford Economic Papers) uvedena do ekonomie hlavního proudu v roce 1999 a to s explicitním varováním před těžkostmi s jejím aplikováním v praktické hospodářské a obchodní politice (viz Redding 1999). Tedy 150 let po úspěchu ISI a infant industry projektů na západě (USA, Německo) a 100 let po první úspěšné aplikaci v politické praxi v ostatním světě (Japonsko).

Jižní Korea a Tchaj-wan v základních rysech následovaly japonský rozvojový model a obchodní politiky, a to v kontextu v mnoha ohledech podobných mezinárodněpolitických a strategických podmínek. V 50. letech 20. století uplatňovaly politiky chránící domácí trh prostřednictvím celé škály opatření – zejména stanovením několika měnových kurzů podle preference využití zahraniční měny (USD), povolovací procedurou u dovozů, vysokými cly a restriktivními kvótami. Pod veřejnou kontrolou byly banky a strategická průmyslová odvětví (ocel, ropa a rafinerie, chemický průmysl, hnojiva a další) (Riedel 1988: 34). Na Tchaj-wanu stát např. kontroloval i velkou část zemědělské půdy a stavebních pozemků (Chang 2007: 12). Problémy s financováním rozvojového modelu, jehož základem bylo nahrazení dovozů zahraničního zboží (bez ohledu na komparativní výhodu), byly umenšeny značným přílivem kapitálu v rámci hospodářské a vojenské pomoci z USA. Podle Roehriga (2006: 173) získala Jižní Korea v letech 1955-1967 přes 3,2 miliardy USA na hospodářské pomoci a dalších 2,5 miliardy v rámci vojenské pomoci. Kang (2002: 43) uvádí, že Korea získala v rámci hospodářské a vojenské pomoci v letech 1953-1961 asi 4,4 miliardy USD a dalších 8,7 miliard do roku 1980. V případě Tchaj-wanu šlo o 3 miliardy jen v období 1953-1961.⁴⁰ Oproti tomu získala Brazílie v letech 1946 až 1961 v různých programech (poválečná obnova, Marshallův plán, hospodářská a vojenská pomoc) od USA asi 573 milionů USD a Mexiko kolem 138 milionů (Kang 2002).

⁴⁰ Pro srovnání, nominální HDP Jižní Koreje bylo v roce 1950 asi 2,3 miliardy a v roce 1965 kolem 3 miliard USD. V případě Tchaj-wanu šlo o 1,06 miliardy USD v roce 1950. Marshallův plán pak byl v době své realizace financován 13 miliardami USD.

Tabulka 133: Mezinárodní obchod, investice a obchodní bilance Japonska a zemí východní Asie

	Roční tempo růstu exportů (procenta)		Zpracované zboží jako podíl všech exportů		Kapitálové zboží - podíl na dovozech (procenta)		Bilance na běžném účtu (mil. USD)		Čisté přímé investice (USD mil.)	
	1960-1970	1970-1982	1960-1970	1970-1982	1960-1970	1970-1982	1960-1970	1970-1982	1960-1970	1970-1982
Hongkong	12,7	9,4	80,0	97,0	10	23	-	-	-	-
Korea J.	34,7	20,2	14,2	90,1	12	23	-623	-2 679	66	-77
Singapur	4,2	-	26,0	44,7	7	28	-572	-1 279	93	2 093
Tchaj-wan	-	-	29,3	90,8	-	-	-10	2 357	-	-
Indonésie	3,5	4,4	0,8	4,2	17	36	-310	-5 458	83	133
Malajsie	6,1	3,8	6,0	27,8	14	37	8	-3 445	94	1 230
Filipíny	2,3	7,9	3,2	23,6	36	23	-48	-3 356	-29	253
Thajsko	5,2	9,1	1,4	35,3	25	26	-250	-1 144	43	185
Japonsko	17,2	8,5	79,0	97,0	9	7	1 980	6 977	-260	-4 085

Hirono 1988: 256.

Z uvedených zemí Asie pouze Jižní Korea dosahovala v letech 1970-1982 výrazně vyššího tempa růstu exportů než region Latinské Ameriky. V předchozí dekádě to byla pravda v Asii jen o Japonsku a Hongkongu. Zaměříme-li se na větší ekonomiky, Jižní Korea a Tchaj-wan následovaly japonský příklad dramatického nárůstu významu zpracovaného zboží v exportu. Všechny uvedené země s výjimkou Japonska a Tchaj-wanu pak dosahovaly deficitu na běžném účtu ve sledovaném období.

Tabulka 134: Nominální a efektivní celní sazby (procenta)

	Spotřební zboží dlouhodobé spotřeby		Stroje		Dopravní prostředky	
	Nominální	Efektivní	Nominální	Efektivní	Nominální	Efektivní
Singapur (1967)	7	10	5	6	1	-1
Tchaj-wan (1969)	14	29	9	1	27	55
Korea J. (1968)	31	51	28	43	54	164
Korea J. (1978)	40	131	18	47	31	135
Malajsie (1978)	55	173	22	39	-	-5
Thajsko (1978)	57	495	21	58	80	417
Filipíny (1965)	70	86	16	34	-	75
Filipíny (1980)	-	115	-	24	-	-
Indonésie (1975)	-	224	-	15	-	715

Riedel 1988: 32.

Tabulka 135: Distribuce HDP podle sektorů (procenta)

	Zemědělství		Ostatní průmysl		Zpracovatelský průmysl		Služby	
	1960	1983	1960	1983	1960	1983	1960	1983
Singapur	4	1	6	13	12	24	79	62
Hongkong	4	1	13	8	26	22	57	69
Tchaj-wan	33	9	8	10	17	34	42	47
Korea J.	37	14	6	12	14	27	43	47
Malajsie	36	21	9	16	9	19	46	44
Thajsko	40	23	6	8	13	19	41	50
Filipíny	26	22	8	11	20	25	46	42
Indonésie	54	26	6	26	8	13	32	35
Vyspělé země	6	3	10	11	30	24	54	62

Riedel 1988: 8.

Tabulka 136: Distribuce zaměstnanosti podle sektorů (procenta)

	Zemědělství		Průmysl		Služby	
	1960	1983	1960	1983	1960	1983
Singapur	8	2	23	39	69	58
Hongkong	8	3	52	57	40	40
Tchaj-wan	51	19	21	41	29	41
Korea J.	66	34	9	29	25	37
Malajsie	63	50	12	16	25	43
Thajsko	84	76	4	9	12	15
Filipíny	61	46	15	17	24	37
Indonésie	75	58	8	12	17	30
Vyspělé země	17	6	38	38	45	56

Riedel 1988: 8.

Tabulka 137: Komoditní struktura exportu (podíl v procentech)

	Paliva, minerály, kovy			Ostatní primární komodity			Textil a oděvy			Stroje a dopravní prostředky			Ostatní zpracované zboží		
	1955	1965	1982	1955	1965	1982	1955	1965	1982	1955	1965	1982	1955	1965	1982
Singapur	-	21	30	-	44	13	-	6	4	-	10	26	-	18	28
Hongkong	4	2	2	23	11	6	50	43	34	-	6	19	23	37	39
Tchaj-wan	2	5	-	87	56	6	6	15	30	-	4	31	4	20	33
Korea J.	21	15	1	50	25	7	15	27	21	-	3	28	2	29	43
Malajsie	23	35	39	72	59	42	-	-	3	1	2	15	1	4	5
Thajsko	15	11	7	83	84	64	-	-	3	1	2	15	1	4	5
Filipíny	10	11	12	80	84	38	8	1	7	-	-	3	2	5	39
Indonésie	36	43	85	63	53	11	1	-	1	-	3	1	-	1	2
Vyspělé země	11	9	12	23	21	14	7	7	4	30	31	37	29	32	32

Riedel 1988: 10.

Tabulka 138: Tabulka X: Směřování exportů z JVA

Exporty do:	Exporty z G4		Exporty z ASEAN	
	1970	1983	1970	1983
G4	7,8	7,9	18,9	21,0
ASEAN	10,2	12,2	5,2	3,9
Jižní Asie	0,8	3,1	0,6	1,7
Střední východ	1,5	6,2	1,2	2,0
Japonsko	11,7	9,1	28,4	30,3
USA	31,8	31,5	19,6	18,7
Austrálie	2,3	2,2	1,8	1,2
EHS	15,0	10,9	15,4	11,0
Celkem rozvojové	30,3	39,0	27,7	33,4
Celkem vyspělé	67,8	58,4	68,4	63,7

G4: Singapur, Hongkong, Korea J., Tchaj-wan.

Naya 1988: 75.

Stejně jako v případě Latinské Ameriky můžeme sledovat u zemí jihovýchodní Asie vysokou míru protekcionismu jasně reflektující národní hospodářské, ale i strategické zájmy: nejvíce je regulován dovoz zboží trvalé spotřeby a dopravních prostředků, relativně méně pak dovoz kapitálového zboží. V období let 1960 až 1983 došlo v celém regionu k poklesu významu zemědělství na HDP i zaměstnanosti (z relativně velmi vysokých hodnot) a výraznému posílení významu průmyslu a částečně i služeb. Ve struktuře exportů došlo k poklesu významu paliv, minerálů a kovů (s významnou výjimkou Malajsie a Indonésie) a ostatních komodit (ve všech případech). V ekonomikách Hongkongu, Tchaj-wanu a Jižní Koreje (dočasně) hrály významnou roli exporty textilu. Na Tchaj-wanu, v Jižní Koreji, ale do určité míry i v Malajsii a Thajsku hrály významnou roli exporty dopravních prostředků a strojů. Z poslední uvedené tabulky je patrné, že zatímco v případě skupiny G4 byly hlavním obchodním partnerem USA (a EHS), země ASEAN byly více orientovány na dodávky (surovin a komodit) v asijském regionu. Obecně lze poznamenat, že z řady důvodů (včetně dopadů mezinárodně-politického a bezpečnostně-strategického vývoje na globální i regionální úrovni) více sledovaly své komparativní výhody při svém zapojení do mezinárodní dělby práce.

Vnímání zemědělství jako strategického hospodářského sektoru – ale také dostatečný příliv prostředků pro financování industrializace – přispěly k tomu, že jej politiky (na rozdíl od LATAM) nediskriminovaly ve prospěch průmyslu. To snížilo tlak na přílišnou migraci z venkova do měst, takovou, která by dalece převyšovala možnosti průmyslu pracovníky pojmout (Naya 1988: 83). Vojenský převrat generálem Parkem Chung-Hee (1961) vedl k *doplnění* ISI o exportní dimenzi rozvojové strategie. Vývozci zboží byli osvobozeni od cel na dovážené suroviny a polotovary, od konce 60. let byly poskytovány subvence na produkci zboží pro vývoz (Westphal, Kim 1982). Míra ochrany na domácí trh orientovaných producentů zůstala vysoká, zejména v produkci strojů a dopravních zařízení nebo v zemědělství. V 70. letech 20. století v Jižní Koreji míra ochrany domácího trhu pro průmyslové výrobce dále vzrostla. Cílem bylo vybudovat těžký (ocel, stroje, lodě, dopravní prostředky) a chemický průmysl – vláda se starala o usměrnění investic přes státem kontrolovaný bankovní sektor a poskytovala daňové úlevy strategickým odvětvím (Soogil 1984; Naya 1988: 72).

Tchaj-wan začal s *doplněním* své ISI strategie o exportní dimenzi již na konci 50. let. Stejně jako Singapur (ISI etapa jen v období 1958 – 1965) se soustředil na lehký průmysl – textil, elektrické zařízení a elektroniku. Singapur brzy navázal na historickou tradici fungování jako obchodního centra, obnovil liberální obchodní politiky, zároveň ale vláda nadále a systematicky intervenovala do ekonomiky industrializačními pobídkami. V polovině 70. let pak stimulovala (např. rozhodnutím o

skokovém zvýšení mezd ve veřejné sféře) přesun od výrob náročných na pracovní sílu k produkcím vyžadujícím vysokou kvalifikaci. Po celé období byl Singapur – mnohem více než ostatní NIC – vstřícný k přílivu zahraničních investic. Liberalizace dovozů na Tchaj-wanu byla zahájena v polovině 60. let, existovaly však významné výjimky (např. dopravní prostředky). Cílem bylo vytvořit podmínky odpovídající svobodnému obchodu pro vlastní exportéry (bezcelní dovoz surovin a polotovarů), přitom ale vybudovat strategický průmysl. Stejně jako v Koreji, ani v případě Tchaj-wanu nebylo cílem obchodních politik zapojit vlastní ekonomiku do mezinárodní dělby práce prostřednictvím cenového mechanismu, ale především udržet (uvolněním dovozů vstupů a různými subvencemi) ziskovost exportních odvětví tak, aby byla na úrovni chráněné (na domácí trh zaměřené) produkce firem soupeřícími s dovozy (Naya 1988: 84). To platilo i pro Koreu po zavraždění generála Parka Chung-Hee (1979), resp. pro novou vládu (fungující od roku 1980), která provedla selektivní liberalizaci dovozů a reformy sledující částečné stažení státu z ekonomiky. V tomto období ale průmysl představoval již 30 % korejského HDP a zaměstnanosti a díky své náročnosti na pracovní sílu umožnil dosáhnout plné zaměstnanosti, vše při zásadním zmenšení zemědělského sektoru.

Tabulka 139: Struktura produkce a pracovní síly v ekonomice (procenta GDP / zaměstnanosti)

	Zemědělství		Průmysl		Zpracovatelský průmysl		Služby	
	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983
Hongkong	2/2	1/1	37/35	30/36	30/35	22/38	61/63	69/63
Singapur	2/3	1/1	30/22	32/29	21/22	20/28	68/74	67/70
Korea J.	31/50	16/30	26/13	41/24	18/13	28/23	43/36	43/47
Tchaj-wan	18/35	7/18	41/22	52/33	33/20	43/35	41/43	41/49

	Zemědělství		Průmysl		Zpracovatelský průmysl		Služby	
	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983
Indonésie	47/75	30/55	22/14	30/11	9/-	15/10	31/17	40/34
Malajsie	29/53	22/36	27/12	30/16	14/9	15/15	44/36	48/47
Filipíny	29/54	25/50	29/12	36/16	23/12	25/-	25/34	39/42
Thajsko	32/72	24/68	24/8	30/8	16/8	21/11	44/20	47/24

	Zemědělství		Průmysl		Zpracovatelský průmysl		Služby	
	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983
Bangladéš	58/75	49/68	6/7	15/8	6/7	10/8	36/19	36/25
Barma	38/67	38/66	15/7	16/8	11/7	11/8	47/26	46/26
Indie	47/74	33/71	22/11	26/13	14/-	16/-	31/15	41/16
Pákistán	39/57	29/53	23/15	27/13	16/15	18/13	38/28	45/34
Srí-lanka	35/50	27/45	18/10	24/11	10/9	17/11	47/40	49/44

Naya 1988: 58.

Data umožňují porovnat výchozí pozici a posun ve struktuře ekonomiky v období mezi lety 1970 a 1983 u tří skupin asijských států – kromě zemí NICs a ASEAN také skupiny zemí jižní Asie. U této třetí skupiny států platí, že se podařilo relativně nejméně snížit podíl pracovních sil uplatněných v zemědělské výrobě (s relativně velmi nízkou produktivitou) a jen v omezené míře došlo k jejich přesunu do průmyslu a služeb.

V 70. letech došlo k významnému posunu ve struktuře exportu první skupiny asijských NICs. Šlo o diverzifikaci vývozu, kdy v rámci nich poklesla váha textilu a nenáročného průmyslového zboží ve prospěch (na kvalifikaci pracovní síly, technologie a kapitál) náročného zboží (stroje, výrobky chemického průmyslu, dopravní prostředky, elektronika). Tuto změnu je třeba interpretovat s přihlédnutím k několika faktorům. Šlo především o zřejmý cíl průmyslových politik vlád jednotlivých zemí – tyto strategické výroby byly rozvíjeny po celé období industrializace, ale až nyní byly schopny mezinárodní konkurence. Zároveň čelily relativně nižším překážkám v rámci obchodního systému GATT a protekcionistickým opatřením AICs (antidumping, „escape clause“,

VERs) než na pracovní sílu náročné exporty. Jak jsme uvedli dříve, vyspělé země v druhé polovině 20. století (typicky EHS) chránily svůj trh zejména v tzv. „sunset“ neboli ustupujících odvětvích, a to z řady důvodů (zejména dopad na zaměstnanost, politický vliv organizovaných odvětví, obavy z příjmové nerovnosti). Po rozpadu bretonwoodského systému, neúspěchu USA ve Vietnamské válce, v kontextu surovinových krizí a procesu reformulace hospodářské politiky (monetarismus, neoliberalismus) se k těmto politikám přidaly USA. Pokud jde o vývozy na pracovní sílu náročných produktů z asijských NICs (asi 50 % všech exportů ještě v roce 1981; Naya 1988: 72), narážely na rostoucí bariéry v USA, EHS, ale i v ostatních zemích JVA právě procházejících industrializací. U všech typů exportů (včetně náročného průmyslového zboží) pak lze hovořit o výrazném poklesu podílu USA na těchto vývozech z NICs. Zjevná byla v této souvislosti diverzifikace na ostatní trhy (EHS, Japonsko, Blízký východ). V případě Japonska ale platilo, že prosadit se na jeho trhu s průmyslovým zbožím bylo velice obtížné – v případě produktů asijských NIC to platilo zřejmě ještě více, než u exportů (zejména technologicky nejnáročnějšího zboží bez plnohodnotného japonského substitutu) z USA a EHS. Japonsko takto svými politikami otevřeně usilovalo (a s úspěchem) o regionální dělbu práce – kdy země JVA dodávaly suroviny a částečně zpracované základní zboží, Japonsko potom dominovalo regionu v produkci hotového průmyslového zboží. V tomto kontextu je třeba chápat liberální reflexí vyzdvihoovaný příklad včasného přizpůsobování se ekonomik asijských NICs „dynamickým komparativním výhodám“.

Tabulka 140: Podíl zemí východní Asie na exportu zpracovaného zboží na hlavní světové trhy

Vývozcí		Dovozci									
		USA	Kanada	Japonsko	Blízké industrializující se země	ASEAN	Čína	Západní Pacifik	EHS	OPEC	Svět
USA	1970	-	75,3	43,2	17,1	15,6	-	24,6	11,6	12,8	15,9
	1980	-	74,4	34,5	18,5	19,3	12,1	23,7	9,1	10,4	13,5
Kanada	1970	28,1	-	2,7	0,7	1,2	1,5	12,3	1,9	0,6	5,5
	1980	20,9	-	2,0	1,4	1,1	1,6	8,1	0,8	0,7	3,2
Japonsko	1970	21,9	5,7	-	46,2	35,4	46,9	18,3	2,6	10,5	9,7
	1980	26,0	6,6	-	40,2	33,2	42,7	21,9	4,1	16,9	11,5
Blízké – industrializující se země	1970	6,7	1,4	7,0	4,4	5,9	0,2	4,3	1,0	2,1	2,2
	1980	13,5	3,2	16,1	7,8	10,5	8,9	9,1	2,4	4,9	4,7
ASEAN	1970	1,8	0,4	5,1	1,7	9,3	3,6	2,1	0,7	0,4	1,2
	1980	3,9	0,6	8,7	4,2	9,2	4,2	3,9	1,1	1,1	2,0
Čína	1970		0,1	1,4	4,7	2,8	-	0,7	0,2	1,0	0,4
	1980	0,7	0,3	3,7	7,1	2,0	-	1,6	0,6	0,5	0,8
Západní Pacifik	1970	62,5	83,2	64,7	76,3	73,3	52,7	66,1	19,9	27,9	37,8
	1980	67,7	85,9	70,7	80,7	78,0	72,0	72,4	18,9	35,5	37,8
EHS	1970	30,0	13,4	26,4	17,4	22,7	35,8	27,1	65,8	58,9	49,4
	1980	25,3	10,7	20,4	14,7	17,5	19,6	21,1	64,8	48,9	47,1
OPEC	1970	0,1	-	0,3	0,1	-	0,1	0,1	0,2	0,6	0,2
	1980	-	-	0,3		0,1	0,3	0,1	0,1	1,6	0,3

Hirono 1988: 254

Z uvedených dat je zřejmé, že postupná industrializace a modernizace ekonomik východní Asie vedla k hospodářskému propojování regionu. Vyspělé země stále převážně obchodovaly mezi sebou, významným momentem byl pochopitelně nástup Japonska, který vrcholil v 80. letech – Japonsko se stalo na jejich počátku nejvýznamnějším dovozcem do USA (před Kanadou a EHS). Největší význam však jeho exporty měly pro obchodní partnery v regionu, včetně Číny. Do určité míry – na úkor vyspělých zemí včetně Japonska – se však již v tomto období začaly na všech trzích prosazovat ostatní asijské ekonomiky regionu.

Jak jsme už zmínili, země Latinské Ameriky se v 70. letech 20. století potýkaly se sérií vnějších šoků. Prudký nárůst ceny ropy znamenal pro velké státy regionu zhoršení směnných relací a další prohloubení jejich problémů s platební bilancí. Zároveň byly tyto ekonomiky konfrontovány s úspěchem nově industrializovaných zemí jihovýchodní Asie (JVA NIC). Kromě náhlých vnějších šoků došlo ve světové ekonomice k několika dalším, pro nás důležitým změnám. Zjevný byl trend přesunu produkčních aktivit vysoce náročných na práci (a relativně nenáročných na kapitál a technologie) mimo jádro světové ekonomiky. Posílila role MNCs a FDIs v procesu ustavování struktury („patterns“) světového obchodu. Rozložení produkčního procesu (zhruba podle jeho náročnosti na kvalifikaci, fyzický a finanční kapitál, technologie) na území různých zemí pomohlo státům zapojeným do takových řetězců uspět s exportem průmyslového zboží. To platilo tam, kde MNCs hledaly levnou pracovní sílu pro posílení své vlastní konkurenceschopnosti na světovém trhu (typicky Mexiko, JVA). Méně pak tam, kde většina FDIs šla do těžby surovin nebo produkce spotřebního zboží pro místní trh (Latinská Amerika). Multilaterální obchodní systém (GATT) se ukazoval být šitý na míru vyspělým zemím a i přes akcentování rozvojového prvku (např. Všeobecný systém preferencí – GSP, od 1971) byl nejméně výhodný pro exportéry zemědělského zboží a produkce náročné na práci. Ty byly považovány za citlivá odvětví a byly z obchodního režimu vyloučeny, nebo obchod s nimi podléhal řadě modifikací (typicky zemědělské zboží, textil). Na prudký nárůst cen komodit a aktuální trendy ve světové ekonomice (tj. úspěch NIC) reagovaly v podstatě všechny latinskoamerické země. V tomto kontextu se pokusily o přehodnocení ISI modelu.

Bulmer-Thomas v této souvislosti odlišuje tři reakce zemí Latinské Ameriky (2003: 315): podporu exportů průmyslového zboží, nahrazování exportů a rozvoj exportů primárního sektoru.

Podpora exportů začala již v období problémů s obchodní bilancí vyplývajících z odstranění exportních pobídek v zemích realizujících ISI (tj. od 60. let 20. století). Typickým a nejméně úspěšným příkladem byly „maquiladory“ v severním Mexiku, tedy podniky, které montovaly zboží, nebo vyráběly díly pro firmy z USA. Díky tomu lze hovořit o industrializaci Mexika a rozvoji netradičních – tj. průmyslových exportů ovlivňujících celou ekonomiku v rámci něj. Po vojenském převratu v roce 1964 proběhl v Brazílii reformní program, který vedl k nastartování rychlého růstu, včetně růstu exportů zpracovaného zboží. Zároveň však došlo ke snížení reálných mezd a prohloubení problému s příjmovou nerovností. Vysoké příjmy nejbohatších skupin a lepší přístup k úvěrům vedl k rozvoji výroby náročného spotřebního zboží (typicky automobily), tedy průmyslu zaměřeného na chráněný domácí trh. Zatímco ochrana domácího trhu zůstala zachována, exporty byly podporovány řadou opatření. Selektivním snížením cel na dovoz surovin a polotovarů, zvýhodněnými úvěry pro exportéry, daňovými vratkami, výhodnějšími měnovými kurzy pro vývozce atd. Brazílie byla v 70. letech považována za úspěšnou exportní ekonomiku, podobně jako země jihovýchodní Asie (Bértola, Ocampo 2012: 202). Většina nástrojů podpory vývozu však měla rovněž negativní dopad na rozpočet a posilovala inflaci. Strategie podpory netradičních exportů uspěla jen v dílčích ohledech. Země, které se o ni pokoušely (zejména Argentina, Brazílie, Kolumbie, Mexiko), zvýšily podíl netradičních exportů v celkovém vývozu a diverzifikovaly exporty, co se týče destinace (zejména se snížil podíl vývozu do USA a EHS). Celkově ale o úspěchu této strategie hovořit nelze. Exportní sektor se nestal motorem růstu ekonomik (srov. Bulmer-Thomas 2003: 321), podíl vývozu k HDP se nezvýšil, nepodařilo se kompenzovat slabý exportní výkon primárního sektoru (viz tabulka 141). Negativní dopad ISI na vývozy – důsledek realokace výrobních faktorů směrem k uměle profitabilním chráněným produkcím (Little, Scitovsky, Scott 1970: 98) – přetrval. Mexický růst zůstal závislý na hospodářském cyklu USA. Rozvoj náročného zboží trvalé spotřeby (automobily) v Brazílii znamenal posílení kapitálově náročné produkce v ekonomické struktuře – nikoliv výroby náročné na

pracovní sílu. Právě expanze produkce náročné na práci by ale přispěla k řešení příjmové nerovnosti, nezaměstnanosti městské populace a byla by v souladu s předpoklady ekonomické teorie, pokud jde o mezinárodní dělbu práce. Zdůraznit je ale třeba také příspěvek politik AICs. Celní bariéry cíleně uvalené na ty průmyslové exporty, ve kterých měly rozvojové země komparativní výhodu, a VERs uvalené na tyto vývozy ze strany vyspělých zemí významně přispěly k takovému vývoji hospodářské struktury rozvojových zemí, která byla ve zjevném rozporu s implikacemi liberálního obchodního režimu. Argentina například od modelu podpory exportů ustoupila v 70. letech 20. století pod tlakem externích šoků i zjevné neefektivity ISI strategie.

Tabulka 141: Země podporující exporty: export zpracovaného zboží; 1960-1980

	rok	Zpracované exporty		Exporty jako podíl HDP
		hodnota (mil. USD)	Podíl z celkových exportů v procentech	
Argentina	1960	44,3	4,1	7,9
	1970	245,9	13,9	9,2
	1975	717,9	24,4	7,2
Brazílie	1960	28,4	2,2	6,7
	1970	420,5	15,4	6,5
	1980	7,491,9	37,2	5,6
Kolumbie	1960	6,9	1,5	17,5
	1970	78,5	10,7	14,2
	1980	775,3	19,7	15,8
Dominikánská rep.	1970	5,9	2,8	17,2
	1980	166,1	23,6	18,4
Haiti	1960	3,6	8,0	15,8
	1970	18,2	37,8	12,3
	1980	199,7	58,6	17,6
Mexiko	1960	122,3	16,0	8,4
	1970	391,3	32,5	7,7
	1975	929,4	31,1	8,8

Bulmer-Thomas 2003: 320.

Nahrazování exportů – druhá strategie reakce na vyčerpání klasické ISI – vycházela z přesvědčení, že je třeba napravit nerovnováhu v pobídkách v zahraničním obchodě. Cílem bylo zvýšit vývoz i dovoz vůči HDP, což by mohlo vést k jakési negativní ISI – tj. nahrazení drahé domácí výroby levnějším dovozem (Bulmer-Thomas 2003: 324). Liberalizace zahraničního obchodu proběhla v Chile po vojenském převratu v roce 1973, v Uruguayi po kolapsu demokratické vlády v roce 1973 a v Argentině po svržení peronistů armádou v roce 1976.

Tyto příklady představují zajímavý doklad toho, že liberalizace zahraničního obchodu nemusí být spojena s demokratizací, jak předpokládá např. Milner a Kubota (2005). Ti argumentují, že lze otevření ekonomiky systematicky vysvětlit zvětšením „selektorátu“ (nárůstem počtu těch kdo rozhodují o vládě, resp. širší politickou participací a vlivem veřejnosti na politiku) – většina subjektů má totiž zájem na volném obchodu, který vede podle ekonomické teorie k růstu příjmů hojného faktoru (tedy práce v LDCs) na úkor vzácného faktoru (tedy kapitálu v LDCs – ten byl kontrolován elitami). My se domníváme, že je třeba zkoumat, zda neexistuje jiná – společná příčina. Tou může být industrializace (bez ohledu na politický režim) a po jejím úspěchu nebo vyčerpání tohoto procesu následná liberalizace ekonomiky. Alternativním vysvětlením je strategie nápodoby, kdy státy konvergují k uspořádání a nastavení politik lídra. V případě období po roce 1945 lídrem či lídry byly obecně demokratické, průmyslové země s relativně liberální obchodní politikou. Tato interpretace pak předpokládá, že odpozorovaný model lídra hodný následování je následující: industrializace (bez ohledu na politický režim), pak selektivní liberalizace obchodu za předpokladu

jejího úspěchu; zároveň platí, že země v takové fázi (úspěšného) hospodářského rozvoje, jsou demokratiemi – státy implicitně předpokládají, že pro definitivní zařazení do skupiny nejrozvinutějších zemí je vhodné/potřebné provést demokratickou reformu (šlo by o kombinaci složky připodobnění se klídrům a zároveň odlišení se od zemí na nižším stupni rozvoje). Připomínáme, že historicky obvyklou alternativou liberalizace obchodní politiky země po dokončení industrializace bylo okamžité mocenské vnucení otevření obchodní politiky (resp. rezignace na obchodní politiku), bez ohledu na cíle a zájmy méně rozvinutých zemí, a to ze strany mocností.

Země, které se vydaly cestou nahrazování exportů, výrazně snížily cla, odstranily NTBs, devalvovaly měnu a prostřednictvím autokratických politických režimů dokázaly snížit mzdy. Vývoz díky tomu prudce vzrostl - domácí firmy, které ztrácely domácí trh, byly nuceny soutěžit na trhu světovém - mírnějším tempem rostly dovozy. Za dílčí úspěch bylo možné považovat růst netradičních (průmyslových) exportů v rámci celkových vývozu.

Problémem byla inflace, rostoucí zejména v důsledku liberalizace kapitálových toků. Následný posun od (podhodnocených) měnových kurzů na podporu vývozu ke kurzům (nadhodnoceným) usilujícím o kontrolu inflace přispěl k deficitu obchodní bilance (viz tabulka 142). Ten byl financován především zahraničními půjčkami. Dostupné spotřebitelské úvěry (zásadní výsledek deregulace kapitálových toků) podpořily poptávku domácností po dovozech a vedly k posunu struktury importů od producentského ke spotřebnímu zboží. Výsledkem byla určitá dezindustrializace ekonomik (nahrazení domácí produkce dovezeným zbožím) a hlavně růst zahraničního zadlužení.

Tabulka 142: Země nahrazující exporty; struktura vnějšího obchodu kolem 1970-1980.

		Export jako podíl HDP (ceny 1980)	Export a import k HDP (ceny 1980)	Netradiční exporty jako podíl všech exportů	Dovozy spotřebního zboží jako podíl veškerého zboží	Deficit běžného účtu (v mil. USD)
Argentina	1975	7,2	16,4	24,1	3,1	1,287
	1980	11,2	26,2	23,1	14,2	4,774
Chile	1970	12,4	32,8	8,1	8,1	91
	1975	16,9	35,3	19,9	4,5	490
	1980	22,8	48,6	27,3	22,6	4,733
Peru	1978	15,8	25,2	3,9	8,7	192
	1980	14,0	27,4	14,1	16,0	1,728
Uruguay	1970	14,9	31,8	19,8	7,1	45
	1975	18,3	35,0	34,5	4,1	190
	1980	21,6	42,5	42,1	12,3	709

Bulmer-Thomas 2003: 326.

Země částečně uspěly ve snaze zvýšit otevřenost ekonomiky. Liberalizace však vedla k výraznému růstu deficitů běžného účtu a (v kontextu situace na světových finančních trzích) ke krytí dovozů zahraničním úvěrem – to pak byla rozhodující příčina růstu zadlužení, které vyvrcholilo dlužnickou krizí. Ta přitom zvláště tvrdě postihla země, které v předchozím období nejvíce liberalizovaly svou obchodní politiku.

Rozvoj exportu primárního sektoru zmiňujeme jako významný případ pokusu o obchodní politiku plně konzistentní s implikacemi liberální ekonomické teorie. Bulmer-Thomas (2003: 330 a násl.) shrnuje zkušenost zemí Latinské Ameriky, které se touto cestou vydaly (Bolívie, Ekvádor, Paraguay, Venezuela a Kuba). Jednalo se o model, který nepřikládal význam industrializaci, a v 70. letech těžil z prudkého nárůstu cen primárních komodit na světových trzích (viz tabulka 143). Jeho zjevný

neúspěch (viz tabulka 143) byl důsledkem řady příčin, my se na tomto místě omezíme jen na stručný komentář, pokud jde o souvislost se zahraničním obchodem a obchodními politikami. Měny komoditních exportérů, byly obecně nadhodnocené - to podporovalo dovozy a podvazovalo tendence k diverzifikaci ekonomiky a tím i exportu. Těžba surovin (zejména energetických) a jejich vývoz navíc závisely na přílivu zahraničního kapitálu a technologií. Ten směřoval do tradičních oblastí: dobývání surovin a dopravní infrastruktury, kde obecně vytvářel jen malé množství pracovních míst a ústil jen zřídka v rozvoj rozsáhlejších výrobních (zpracovatelských) aktivit. Právě rozsáhlá zpracovatelská odvětví jsou obvykle zdrojem zaměstnanosti a podmínkou přechodu na moderní mzdovou ekonomiku. Výnosy z exportního sektoru tak směřovaly do rukou úzkých skupin a vedly k dalšímu nárůstu již tak obrovských majetkových nerovností. Vzhledem ke kvalitě veřejné správy tomu nezabránila ani snaha o kontrolu příjmů z komoditních expertů prostřednictvím SOEs (typicky v energetice). I přes značné příjmy v důsledku vysokých cen surovinových exportů byly na investiční projekty, jejichž cíle byla diverzifikace ekonomiky, čerpané zahraničí půjčky. Jejich dostupnost navíc nebyla jen důsledkem konkrétního vývoje na světových kapitálových trzích, ale také příznivým hodnocením solventnosti komoditních exportérů – států, které přímo kontrolovaly např. energetické vývozy prostřednictvím SOEs.

Tabulka 143: HDP na obyvatele a rok (1990 mezinárodní USD)

	Bolívie	Ekvádor	Paraguay	Kuba	Brazílie	Mexiko
1950	1919	1863	1584	2046	1672	2365
1960	1606	2289	1555	2052	2335	3155
1970	2176	2845	1872	1917	3057	4320
1980	2572	4129	3304	2644	5198	6289
1990	2197	3903	3287	2948	4923	6119
2000	2575	3101	3014	2414	5556	7218

Maddison 2003: 522, 525-526.

Mezinárodní finanční toky do latinskoamerických rozvojových zemí v období 70. a 80. let jsou v této souvislosti velmi významnou problematikou. Obecně lze říct, že měly specifický charakter. Země Latinské Ameriky disponovaly slabým kapitálovým trhem a nízkou mírou úspor. Dostupnost zahraničního kapitálu byla navíc v klíčovém období industrializace omezená. Vlády (retrospektivně kritizované za rozsah a charakter státních zásahů) měly relativně nízkou míru příjmů i výdajů ve vztahu k národnímu HDP. Znárodnění těžebního průmyslu, rafinérií a dopravy (tj. oblastí, do kterých typicky směřovaly FDIs) vedlo k významné roli SOEs v procesu akumulace kapitálu pro hospodářský rozvoj (Bértola, Ocampo 2012: 186). Tyto státní podniky potom poskytovaly prostředky k financování dlouhodobých projektů (soukromý kapitál preferoval krátkodobé) a producentského zboží (soukromý kapitál upřednostňoval produkci spotřebního zboží pro domácí – chráněný – trh). Ze strategických důvodů se přitom stát angažoval nejen v obranném průmyslu, ale i např. stavbě lodí či letecké dopravě. Celkový význam SOEs v latinské Americe ale nepřevyšoval jejich váhu ve vztahu k HDP v ostatních rozvojových regionech (viz tabulka 144). Bulmer-Thomas (2003: 344) upozorňuje na obecně dobré vztahy mezi státem zasahujícím do ekonomiky a zahraničními firmami realizujícími soukromé zahraniční investice. Šlo o to, že ISI politiky vytvářely zahraničnímu kapitálu podmínky pro dosahování vysokých zisků - ochrana domácího trhu umožňovala prodávat za vyšší než světovou cenu. Do 70. let tvořily 60 % zahraničního kapitálu proudícího do latinskoamerických zemí veřejné zdroje (prostředky mezinárodních finančních institucí a mezivládní půjčky). Objem FDIs vtékajících do ekonomik regionu byl potom zpravidla v daném roce převyššen repatriací zisků a royalties. To platilo až do vzniku zásoby značného objemu

mezinárodního kapitálu pod kontrolou mezinárodních bank v rámci tzv. eurodolarového trhu.⁴¹ Tyto prostředky pak byly navýšeny v důsledku recyklace petrodolarů (výsledek ropných šoků) a představovaly kapitál dostupný LDCs bez svazujících podmínek typických pro oficiální půjčky. Přestože druhý ropný šok vedl k recesi v rozvinutých zemích (v kombinaci s monetaristickými politikami boje proti inflaci, tj. vysokých úrokových měr) – a stlačil ceny komodit, čímž zhoršil směnné relace pro většinu zemí Latinské Ameriky – bankovní půjčky do LDCs pokračovaly. Hodnota vývozu zemí Latinské Ameriky (a to i přes jejich značné úsilí a růst jejich objemů) stagnovala či dokonce klesla, dluhová služba jako podíl k vývozům se zvýšila na 59 % v roce 1982) (Bulmer-Thomas 2003: 352). Půjčky kombinované s poklesem exportní výkonnosti vedly k (dalšímu) zhoršení obchodní bilance, teprve potom v roce 1982 došlo k vypuknutí dluhové krize.

Tabulka 144: Primární exporty rozvojových zemí; jednotková cena a kupní síla exportů; 1970 and 1980

	Hodnota jednotky exportů v 1980 (1970=100)	Kupní síla exportu v 1980 (1970=100)	Exporty / GDP (ceny z 1980; v procentech)	
			1970	1980
Bolívie	585	196	36,9	23,6
Kostarika	299	150	38,2	33,9
Kuba	425	109	15,2	8,1
Ekvádor	278	350	15,6	25,0
Salvador	292	157	28,8	34,8
Guatemala	275	185	21,1	22,2
Honduras	321	146	41,6	37,8
Nikaragua	282	165	29,5	23,9
Panama	238	455	38,9	45,4
Paraguay	303	167	15,8	13,9
Venezuela	1,234	263	65,4	39,4

Bulmer-Thomas 2003: 332.

Tabulka 145: Podíl státem vlastněných podniků na HDP mimo zemědělskou produkci (procenta)

	1979-1981	1984-1986	1989-1991
Argentina	5,4	5,2	3,9
Brazílie	6,4	6,6	9,4
Mexiko	10,2	15,3	10,8
Uruguay	6,2	4,8	2,5
Latinská Amerika	9,7	10,7	9,7
Afrika	21,3	23,0	20,4
Asie	13,0	15,1	14,0

Bértola, Ocampo 2012: 188.

Zatímco úspěch specifické skupiny nově industrializovaných zemí JVA – Jižní Koreji, Tchaj-wanu, Singapuru a Hongkongu byl v období „neoliberálního obratu“ (Chang 2007; Maddison 2003) interpretován jako úspěch na světové trhy orientovaného rozvojového modelu, v mnohém korektnější je srovnání zemí Latinské Ameriky s druhou vlnou industrializovaných ekonomik JVA, tj. Malajsíí, Thajskem, Indonésií, Filipínami. Kromě výjimečného strategického a mezinárodněpolitického kontextu, v němž se odehrával rozvoj „frontových států“ (Korea, Tchaj-

⁴¹ Eurodolarový trh byl v tomto smyslu financován obchodním deficitem USA, kapitálovými toky obcházejícími kontroly fungující v rámci brettonwoodského měnového systému.

wan) a historických koloniálních „entrepôts“ (Singapur, Hongkong), existovaly i další odlišnosti. První skupina NIC nedisponovala mohutnými zdroji nerostných surovin a silným odvětvím jejich těžby, ani tradicí exportů komodit (koloniálního zboží) na světové trhy. Šlo – podobně jako v případě Japonska - o ekonomiky surovinově nesoběstačné, jejichž dovozy (včetně surovin, nebo i potravin) bylo třeba krýt příjmy z exportu průmyslového zboží. Naopak většina zemí druhé vlny NIC z regionu jihovýchodní Asie měla v 60. letech velkou většinu pracovní síly a HDP v primárním sektoru ekonomiky (srov. Riedel 1988: 24). Druhá vlna tak byla tvořena tradičními exportéry primárních komodit, typicky surovin: ropa, guma, dřevo, cín, měď. Primární komodity představovaly v roce 1970 mezi 94 % (Malajsie) a 99 % (Filipíny) celkového vývozu (Naya 1988: 69). Jak jsme již zmínili, tyto vývozy se orientovaly na japonský trh a šlo tak o realizaci obchodního modelu odpovídajícího klasické mezinárodní dělbě práce. Surovinově bohaté země JVA však zažívaly vedle velmi rychlého růstu exportu tradičních vývozů také rozvoj netradičního vývozu – na pracovní sílu náročného průmyslového zboží. Podíl průmyslového zboží na vývozech vzrostl z 5 % v roce 1970 na 20 % v Malajsii, Filipínách a Thajsku (viz tabulka 146). Polovinu z průmyslových exportů v roce 1970 představovalo zboží odvozené od použitého materiálu (tzv. „resource-based manufactures“), jeho váha pak poklesla do roku 1981 na 17 % a struktura vývozů se tak posunula k jinému typu výrobků – těm méně náročným na suroviny a více využívajícím práci (typicky textil a oděvy – 15 % exportů průmyslového zboží v roce 1981) (Naya 1988: 78). Růst exportů byl velmi rychlý a jednalo se nepochybně o důležitý zdroj dynamiky ekonomik druhé vlny – ve všech případech byl ale převýšen růstem dovozů, což způsobovalo těmto zemím vážné problémy s platební bilancí (Little, Scitovsky, Scott 1970) (viz tabulka 147).

Tabulka 146: Skladba exportu nově industrializovaných zemí JVA (procenta)

	Hongkong		Korea J.		Singapur		Tchaj-wan		Tyto země celkem	
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981
Primární komodity	7,5	7,9	24,9	18,2	69,0	51,5	27,4	13,1	30,0	22,0
- suroviny	3,6	4,5	15,3	11,3	52,8	44,5	8,8	5,9	19,0	15,8
- zemědělské produkty a potraviny	3,9	3,4	9,6	6,9	16,2	7,0	18,6	7,2	11,0	6,2
Zpracované zboží	92,2	91,4	75,1	81,3	28,0	41,1	72,3	86,7	69,4	75,8
Zpracované suroviny	5,8	3,7	12,5	8,1	3,5	2,7	9,5	7,2	6,9	5,4
Textil	10,9	10,1	10,2	11,6	3,6	1,4	13,8	9,0	9,6	8,1
Oděvy	27,8	24,9	25,6	18,2	1,9	2,1	14,9	12,6	18,3	14,6
Dopravní prostředky	0,7	2,1	1,1	9,7	3,4	4,2	0,9	3,6	1,3	4,9
Chemie	4,0	3,5	1,4	3,0	2,8	3,6	2,3	2,5	3,0	3,1
Elektrické stroje	9,2	13,6	5,2	10,8	4,0	14,6	12,4	16,2	8,1	14,0
Neelektrické stroje	1,5	5,1	1,0	2,3	4,4	7,0	3,4	5,7	2,5	5,0
Přesné přístroje	2,7	9,7	0,4	1,8	9,7	1,6	9,4	2,3	1,4	3,9
Ostatní výrobky	24,6	14,8	13,9	5,5	2,1	2,0	19,6	14,9	14,5	9,5

Naya 1988: 70.

	Indonésie		Malajsie		Filipíny		Thajsko		Celkem ASEAN	
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981
Primární komodity	98,6	96,8	92,8	80,0	89,5	55,4	89,5	71,6	91,6	83,8
- suroviny	79,0	91,7	80,2	63,1	49,5	21,2	39,0	17,6	66,2	64,8
- zemědělské produkty a potraviny	19,6	5,1	12,6	16,9	40,0	34,2	50,5	54,0	25,4	19,0
Zpracované zboží	1,2	2,9	6,3	19,5	6,4	22,8	5,2	24,8	4,9	12,8
Zpracované suroviny		1,1	2,6	2,3	4,4	4,3	2,1	5,1	2,3	2,4
Textil	0,2	0,2	0,4	1,2	0,5	1,2	1,2	4,9	0,5	1,3
Oděvy		0,4	0,3	1,4		6,1	0,1	4,9	0,1	2,0
Dopravní prostředky		0,3	0,6	0,3		0,7	0,3	0,2	0,3	0,3
Chemie	0,5	0,3	0,7	0,7	0,5	1,8	0,4	0,8	0,6	0,7
Elektrické stroje		0,3	0,3	10,9		1,9	0,1	4,5	0,1	3,8
Neelektrické stroje	0,3	0,1	0,7	1,0	0,1	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4
Přesné přístroje			0,1	0,3		0,5	0,2	0,5		0,2
Ostatní výrobky		0,1	0,3	0,5	0,6	2,9	0,4	1,7	0,3	0,8

Naya 1988: 77.

Tabulka 147: Exporty a importy zboží a služeb asijských rozvojových zemí, USA a Japonska jako procento HNP

	Exporty		Importy	
	1970-71	1982-83	1970-71	1982-83
Hongkong	68,9	76,1	80,5	84,1
Singapur	79,9	138,3	127,8	182,7
Korea J.	15,0	42,0	25,3	45,8
Tchaj-wan	32,6	48,9	31,3	40,5
Indonésie	13,9	34,5	16,5	26,4
Malajsie	41,7	49,8	35,7	48,8
Filipíny	19,0	18,2	19,5	24,9
Thajsko	17,0	17,8	21,0	25,2
Bangladéš	4,9	4,7	8,2	12,7
Barma	5,9	6,8	8,4	13,0
Indie	4,3	6,8	4,8	10,4
Pákistán	7,6	9,8	10,4	20,3
Srí-lanka	20,9	30,4	22,9	48,4
USA	5,3	8,1	5,6	9,4
Japonsko	11,8	16,3	10,0	14,9

Naya 1988 in Hughes 1988: 66

Pokud jde o vazbu obchodní politiky na industrializační strategii, lze říct, že druhá skupina ekonomik JVA udržovala do začátku 60. let spíše liberální obchodní politiky. Šlo o pokračování zapojení do světového obchodu jako zdroje primárních komodit – typické pro koloniální dělbou práce. Od počátku 60. let pak lze hovořit o aplikaci klasické ISI strategie – nejsilnější byla na Filipínách a

v dirigistické indonéské ekonomice, o něco méně důsledně byla realizována v Malajsii a Thajsku. Tato ISI strategie byla v případě této skupiny zemí doplněna pokračováním ve vývozech tradičních komodit s tím, že nahrazování průmyslových dovozů vedlo k přesunu části zdrojů z exportního průmyslu do produkce pro domácí trh. Lze říct, že se většina výrobků vyznačovala nízkou kvalitou a byla mezinárodně nekonkurenceschopná. Stejně jako v zemích Latinské Ameriky generovala ISI řadu nerovnováh (problémy s obchodní bilancí, nároky na veřejné finance) a asijské ekonomiky druhé vlny se je snažily řešit. Podobně jako jiné rozvojové země se pokusily o vybudování na (nekvalifikovanou) pracovní sílu náročných odvětví (textil), která by na rozdíl od chráněných a na domácí trh orientovaných kapitálově náročných výrob (kapitálové zboží, sofistikované spotřební zboží) měla šanci prosadit se na světovém trhu. Toto zboží pak představovalo netradiční exporty, které měly nahradit nespolehlivé příjmy z vývozu tradičních komodit. Významným cílem přitom bylo vytvořit pozitivní externality (investice, technologie, organizační a pracovní postupy), které by vedly k modernizaci ekonomiky, zmenšení tradičního (subsistenčního) sektoru, generovaly by daňové příjmy a představovaly by zdroje moci těchto zemí. Pokračování tradičních exportů – zejména v kontextu skokového zvýšení komoditních cen v 70. letech⁴² – přispělo k tomu, že reformy (např. liberalizace dovozů) byly jen dílčí a nedokázaly do konce 80. let převážit diskriminaci vývozu (ve srovnání s ochranou domácího trhu), tendence k pasivní obchodní bilanci (potřeba dovozu strojů, kapitálu i technologií) a silným zásahům státu do ekonomiky. Také v druhé skupině zemí JVA byla proto jasná tendence vlád usměrňovat zdroje do kapitálově náročného, těžkého průmyslu. Reformy obchodních politik potom cílily primárně na snížení cen vstupů do domácí průmyslové výroby. Tuto politiku podpory exportů doplňovaly daňové podmínky, koncesní úvěry atd., takže můžeme konstatovat, že rozvoj průmyslových exportů především doplňoval přetrvávající ISI strategii.

Tabulka 148: Vývoj indexu komoditních cen (2005=100)

Energetické suroviny	1973	1979	1981	1987
hodnota indexu	50	85	190	40
Kovy	1972	1974	1980	1987
hodnota indexu	130	345	255	75
Potravin	1972	1977	1987	1990
hodnota indexu	215	540	170	140
Průmyslové suroviny	1971	1973	1987	
hodnota indexu	175	445	110	

IMF 2012: 125.

Řešení dlužnické krize ekonomik Latinské Ameriky bylo založeno na „novém hospodářském modelu“, ovlivněném ideovým vítězstvím neoliberálních/monetaristických politik nad keynesiánskými, a to zejména ve vyspělých zemích. Interpretace neúspěchu Latinské Ameriky jako selhání státního intervencionizmu a naopak úspěchu modelu zemí jihovýchodní Asie jako důkazu efektivit tržních sil v hospodářském rozvoji, vedlo (bez ohledu na správnost takové interpretace) k silnému tlaku na tržní reformy rozvojových zemí ze strany mezinárodních institucí a nejbohatších států.

Bulmer-Thomas (2003: 358) zmiňuje dva zásadní problémy tohoto modelu. Exporty zadlužených zemí výrazně rostly, ale v důsledku poklesu cen komodit v 80. letech (viz tabulka 149)

⁴² Možnost zobecnění trendu vývoje komoditních cen je předmětem rozsáhlých diskuzí. Je však nepochybné, že ještě před ropným šokem v roce 1973 došlo k nárůstu cen potravin a zemědělských surovin. Stejně tak je zřejmé, že ve všech kategoriích došlo k propadu cen v druhé polovině 80. let (viz tabulka 148). Celé období bylo navíc typické značnou nejistotou v důsledku rozkolísání měnových kurzů po opuštění Brettonwoodského měnového systému.

nedošlo k nárůstu exportních příjmů. Hodnota vývozu latinskoamerických zemí byla v roce 1986 dokonce o 20 % nižší než v roce 1981. A dále, přehodnocení splátek dluhu nevedlo k novým půjčkám. Země Latinské Ameriky v důsledku platily více na úrocích a ziscích zahraničních firem, než kolik činil čistý příliv kapitálu (čistý příliv kapitálu v objemu 13 miliard USD v roce 1981 se změnil na čistý odliv 30 miliard USD v roce 1985 – to odpovídalo 4 % HDP, viz Bulmer-Thomas 2003: 359). Takovýto obrat kapitálových toků znamenal nepřekonatelný problém pro model růstu a rozvoje zemí Latinské Ameriky. Logickým důsledkem byla snaha zemí o omezení dovozů, což se podařilo realizovat – avšak v kontextu propadu příjmů a životní úrovně značné části populace. Potlačení dovozů bylo umožněno dosáhnout přebytků obchodní bilance, růst exportu byl ale v důsledku celosvětové recese (restriktivních monetárních politik, vysokých úrokových měr v AICs, klesajících cen komodit) jen pomalý. Zdůraznit je třeba také vliv nárůstu protekcionismu vyspělých zemí (antidumpingu, „escape clauses“, VERs) přímo namířeného na netradiční (tj. průmyslové exporty) zemí rozvojových. To vše v kontextu tlaku mezinárodních institucí a AICs na aplikaci liberálních hospodářských modelů představovalo pro zadlužené rozvojové země opravdu podivný mix pobídek.

Problém přístupu k zahraničnímu kapitálu se pokusily řešit iniciativy IMF a hlavních AICs („Baker plan“ z roku 1985, „Brady plan“ z roku 1989), příliv kapitálu byl ale obnoven až v 90. letech v podobě FDIs a portfoliových investic do LDCs.

Už v polovině 80. let došlo pod tlakem (kondicionality půjček a pomoci) IMF a vyspělých zemí k zásadním liberálním reformám v regionu Latinské Ameriky. Opatření na ochranu obchodní bilance v podobě potlačení dovozů měla být nahrazena růstem exportů v důsledku liberálních obchodních politik. Dle nové ideové linie měl růst vývozu spontánně následovat po odstranění deformací způsobených ISI a dalšími státními zásahy. Zároveň však existovaly značné pochybnosti o možnostech ELG postaveném na tradičních (komoditních) exportech. Připomínáme, že touto cestou se nevydala ani jihovýchodní Asie. Netradiční (průmyslové) vývozy Latinské Ameriky však nejprve musely překonat zjevnou absenci komparativních výhod v případě ekonomik regionu. Cena surovin a vstupů byla totiž poměrně vysoká, pracovní síla nebyla kvalifikovaná, ale ani levná. Tyto problémy měly být překonány liberalizací, včetně poklesu domácích cen a mezd vyjádřených v USD. Snížena byla cla i NTBs, vlády usilovaly o pokles kurzu měn (to ale komplikoval příliv investic a kapitálu v 90. letech). Mexiko například vstoupilo do NAFTA (1994) a prohloubilo tak své napojení na USA, ostatní země se pokusily o novou etapu regionální ekonomické integrace. Řada integračních designů (CARICOM 1992, Andský pakt 1995, MERCOSUR 1991) však nerealizovala svůj potenciál – země mezi sebou soutěžily o dodávky na klíčové trhy USA a EU, význam vzájemného obchodu v rámci regionu spíše stagnoval (asi na úrovni 20 % celkového obchodu Latinské Ameriky, Bulmer-Thomas: 370, 386). Důležitým cílem těchto iniciativ bylo vyvážení iniciativy USA (FTAA), vnímané zejména Brazílií jako snahu o získání rozhodujícího vlivu v Latinské Americe.

Přední experti hodnotí výsledky liberálních reforem jako značně rozporuplné (např. Stiglitz 1999 nebo Rodrik 2006). Výkon ekonomik Latinské Ameriky, které prošly liberálními reformami, byl zklamáním prakticky ve všech relevantních indikátorech. Došlo ke zpomalení hospodářského růstu, ztrátě tempa růstu průmyslové výroby, ale i k poklesu růstu životní úrovně, nárůstu majetkové nerovnosti a relativnímu snížení váhy Latinské Ameriky ve světovém obchodě. Obnovení růstu v 90. letech lze potom interpretovat jako relativní zlepšení vzhledem ke krizovým a reformním 80. letům, ale velmi neuspokojivý výkon pro rozvojové země ve srovnání s obdobím dovnitř orientovaných rozvojových strategií (ISI a státní intervence) (srov. Maddison 2007: 522). Problematické je i hodnocení relativního posílení váhy exportů v rámci latinsko-amerických ekonomik v období po realizaci radikálních pro-tržních reforem 80. let (jak jsme uvedli výše, postupná revize státem-vedeného modernizačního modelu probíhala již po řadu let). Koeficient otevřenosti ekonomik (podíl exportu a importu na HDP) rostl již v 60. letech a dále zrychloval v letech 70. V období 1974-1980,

tedy bezprostředně před údajným kolapsem ISI strategie rostly exporty latinsko-amerických zemí o 8,6% ročně (růst tohoto indikátoru ve ztracené dekádě 80. let byl do značné míry důsledkem stagnace HDP) (viz tabulka 149). Šlo o tempo, které naznačovalo možnost přechodu k vyváženějšímu modelu modernizace – třeba obdobnému tomu který realizovala jihovýchodní Asie (tj. státem vedená industrializace, usilující o rozvoj konkurenceschopných odvětví za dočasnými ochrannými bariérami) (Bértola, Ocampo 2012: 202, 224). Byly to specifické podmínky v mezinárodní ekonomice: značná nabídka likvidity, nízké úrokové míry, vysoké komoditní ceny (zejména v období 1972 – 1987), které vedly spolu s problematickými rysy industrializační strategie (náročnost modernizace a tedy i rozvoje exportu na investicích, závislost industrializace na dovozech kapitálového zboží, nebo nízká míra úspor v ekonomikách regionu), která spustila krizi. Nebyly to tedy obchodní deficity (země dosahovaly mírných přebytků obchodní bilance v 60. letech a mírných deficitů do poloviny 70. let, avšak při vysokém tempu růstu; srov. Bértola, Ocampo: 2012: 200), které by vyvolaly krizi. Nebyla to ani často zmiňovaná nízká fiskální disciplína zemí Latinské Ameriky, která by vedla k dlužnické krizi. Byla to naopak bezprecedentní dostupnost zahraničních půjček související s eurodolarovými trhy a recyklací petrodolarů, která pobídla (v kontextu ostatních zmíněných rysů domácí a regionální ekonomiky) k nárůstu zahraničních půjček, které následně vedly k fiskálním a obchodním deficitům. Tedy časově předcházely nárůstu veřejných investic a transferů krytých půjčkami a skokovému nárůstu soukromé spotřeby (s vysokým podílem zahraničních dovozů) využitím nových úvěrových možností. Jenom dodáváme, že tento vývoj byl podpořen právě liberalizací obchodní politiky a kapitálových kontrol před vypuknutím krize.

Tabulka 149: Tempo růstu exportů zboží a služeb (roční nárůst v procentech v USD 2000); podíl exportu na HDP (v USD 2000)

	Růst exportu				Podíl exportu na HDP			
	1945-1957	1957-1967	1967-1974	1974-1980	1945-1957	1957-1967	1967-1974	1974-1980
Brazílie	0,6	4,2	11,3	10,1	6,0	3,6	4,0	4,1
Mexiko	4,4	3,0	6,3	10,6	8,6	6,8	5,9	6,1
Argentina	-0,2	3,0	1,3	7,3	5,0	4,1	3,5	4,5
Chile	-1,0	4,6	3,2	13,6	13,2	11,0	10,3	17,5
Uruguay	-4,3	4,9	1,0	10,5	9,7	8,4	8,2	11,2

	1960-1967	1967-1974	1974-1980	1980-1990	1990-1997	1997-2003	2003-2008	2008-2010
Latinská Amerika	4,6	6,0	8,6	5,5	9,5	6,2	6,5	0,8

Pozn.: bez Venezuely (politiky modifikovány zapojením do kartelu OPEC).

Bértola, Ocampo 2012: 116, 225.

Z hlavních ekonomik Latinské Ameriky to byla to Argentina, která aplikovala nejradikálněji neoliberální politiky (privatizace, liberalizace obchodní politiky, liberalizace kapitálových toků), avšak její růst se v roce 1998 zastavil a následně zbankrotovala. Brazílie vykazovala rozporuplné výsledky až do období vlády prezidenta da Silvy (Luly) ze „Strany pracujících“, základem jeho úspěšných politik byly rozsáhlé sociální programy boje proti nezaměstnanosti, chudobě a špatnému vzdělání. Obecně lze říct, že relativně nejhorší průběh krize byl v zemích, které pokročily před jejím vypuknutím nejvíce v tržních reformách a po jejím vypuknutí usilovaly o co nejradikálnější reformy (Díaz-Alejandro 1988).

Podíl Latinské Ameriky na světových exportech po roce 1990 vzrostl jedině v důsledku silného navázání Mexika na trh Severní Ameriky (resp. USA), jinak lze konstatovat, že poklesl. Podíl obchodu na HDP potom vzrostl zejména díky velmi pomalému růstu HDP v období do konce tisíciletí. Liberální teorie předpokládala, že otevření světovému obchodu povede v případě Latinské Ameriky k růstu produkce v odvětví náročném na hojný faktor (nekvalifikovaná práce) a k růstu jeho příjmů (na úkor vzácného kapitálu v rukou elit) – tj. ke snižování majetkových nerovností. To se však nestalo – obrovský problém nerovnosti se ještě prohloubil. Exporty Latinské Ameriky se totiž koncentrovaly v produkci těžebního průmyslu a v průmyslové výrobě vyžadující kvalifikovanou práci. V období následujícím po realizaci pro-tržních reforem došlo k jevu, který Bértola a Ocampo (2012: 226-227) označují za re-komodizaci latinsko-amerických ekonomik, tedy opětovné posílení podílu komodit v exportech. Tyto komodity však již (typicky případ zemí jižního cípu Latinské Ameriky) zahrnují kapitálově intenzivní produkce a jsou doplněny dalším pokrokem v diverzifikaci vývozu posílením váhy průmyslového zboží, zejména střední technologické úrovně. V obou těchto rysech se však odlišují od vývoje asijských ekonomik, kde došlo k trvalému poklesu významu komodit v exportu a rychlému nárůstu váhy vysoce technologicky náročného zboží.

Tabulka 150: Procento domácností pod hranicí chudoby

	kolem 1980	kolem 1990	kolem 2000
Argentina	-	12	16
Bolívie	-	49	42
Brazílie	39	41	30
Chile		33	18
Kolumbie	39	50	49
Kostarika	22	24	18
Domin. rep.	-	-	32
Ekvádor	-	56	58
Salvador	-	48	44
Honduras	-	75	74
Mexiko	32	39	38
Nikaragua	-	68	65
Panama	36	36	24
Paraguay	-	42	41
Uruguay	9	12	6
Venezuela	22	34	44
Latinská Amerika	35	41	35

Bulmer-Thomas 2003: 387.

Tabulka 151: Růst HDP na obyvatele (USD v cenách 1995)

	1981-1990	1991-2001
Argentina	-2,1	2,1
Bolívie	-1,9	1,0
Brazílie	-0,4	1,1
Chile	1,4	4,2
Kolumbie	1,6	0,6
Kostarika	-0,7	1,8
Kuba	2,8	-1,6
Domin. rep.	0,2	3,8
Ekvádor	-0,9	-0,1
Salvador	-1,5	2,0
Guatemala	-1,6	1,2
Haiti	-2,9	-2,8
Honduras	-0,8	0,3
Mexiko	-0,2	1,5
Nikaragua	-4,1	0,5
Panama	-0,7	2,4
Paraguay	0	-0,9
Peru	-3,3	1,8
Uruguay	-0,6	1,8
Venezuela	-3,2	0,3
Latinská Amerika	-0,9	1,2

Bulmer-Thomas 2003: 383.

Tabulka 152: Tabulka X: Čisté barterové směnné relace, 1980-2000 (1995=100)

	1980	1985	1990	2000
Argentina	133,4	108,9	97,2	108,8
Bolívie	209,4	207,1	114,5	112,0
Brazílie	67,2	56,4	60,3	91,5
Chile	177,9	137,4	84,1	73,6
Kolumbie	131,1	120,0	94,8	115,8
Kostarika	78,2	80,3	71,7	95,8
Domin. rep.	178,3	147,3	97,4	102,0
Ekvádor	264,9	210,3	141,1	123,8
Salvador	77,5	53,6	69,3	82,7
Guatemala	112,6	79,2	97,9	84,7
Haiti	198,5	178,6	116,4	88,1
Honduras	116,5	99,5	80,9	103,8
Mexiko	329,0	185,5	109,2	107,4
Nikaragua	126,2	96,1	119,1	77,3
Panama	115,8	102,7	69,1	99,8
Paraguay	57,0	52,1	86,6	84,2
Peru	200,0	137,6	92,5	80,9
Uruguay	85,3	85,9	100,2	86,2
Venezuela	240,7	227,1	141,6	157,4
Latinská Amerika	161,6	125,5	94,4	103,6

Bulmer-Thomas 2003: 364.

Tabulka 153: Tabulka X: Objem exportu zboží 1985-2000; 1995=100 (procenta)

	1985	1990	2000
Argentina	49,3	70,3	136,2
Bolívie	42,6	79,8	119,1
Brazílie	71,3	79,6	137,4
Chile	36,7	63,3	159,6
Kolumbie	39,9	78,3	118,0
Kostarika	36,6	54,7	190,1
Domín. rep.	18,5	21,3	160,4
Ekvádor	42,3	55,9	99,3
Salvador	78,0	66,2	195,0
Guatemala	71,3	73,9	178,4
Haiti	96,0	141,1	220,7
Honduras	60,5	90,5	146,8
Mexiko	27,6	53,1	205,7
Nikaragua	75,1	62,9	166,3
Panama	47,6	79,9	92,3
Paraguay	19,6	39,2	58,8
Peru	64,9	69,7	165,7
Uruguay	51,4	82,2	135,0
Venezuela	52,1	76,2	122,8
Latinská Amerika	44,7	65,3	159,8

Bulmer-Thomas 2003: 369.

Z uvedených dat je zřejmé, že mezi lety 1980 a 2000 nedošlo v Latinské Americe k žádnému pokroku v boji proti chudobě, situace se přechodně dokonce zhoršila. Tempo růstu životní úrovně ve většině zemí bylo v obou dekáдах neuspokojivé. Objemy exportů se přitom v neoliberálním období výrazně zvýšily, v důsledku zásadního zhoršení směnných relací však nedokázaly přispět k růstu HDP a životní úrovně.

Nejvýznamnější z hlediska vývoje světové ekonomiky v poslední čtvrtině 20. století byla industrializace a (z pohledu této práce) obchodní politika Číny. Prvním cílem čínského nacionalismu přelomu 19. a 20. století bylo vypořádání se se západním imperialismem, který historicky největší světovou ekonomiku degradoval na území neformálně rozdělené mezi západní mocnosti. Ideová reakce čínských elit na tento vývoj byla střetem mezi nacionalistickým republikanismem a komunizmem. Jen na okraj poznamenáváme, že prvky byrokratického plánování a odpovědnosti vůči společnosti, které komunistický model obsahoval, konvenovaly s tradičními konfuciánskými hodnotami. Zároveň vědecky řízená industrializace představovala nutnou a radikální modernizaci státu, která měla umožnit konfrontovat imperiální mocnosti a jejich politiky a obnovit suverénní postavení čínského státu. Komunistický hospodářský model zároveň představoval explicitní odmítnutí tržní koordinace hospodářských vztahů. Západní marxisté kritizovali trh za opakující se a sebedestruktivní krize (způsobené systémovou tendencí k nadprodukcí a nedostatečné poptávce, viz Brenner 1988) a za propojení kapitalistickou třídou dominantního národního státu a trhu. Pro asijské společnosti (zejména konfuciánské, ale i hindský civilizační okruh) bylo zvláště atraktivní také odmítnutí klíčové sociální role podnikatele (výrobce), obchodníka (zprostředkovatele) či finančníka sledujícího zisk. Konfuciánská společnost preferovala státního úředníka a rolníka (podobně hindská kasta brahmínů).

Po vítězství čínských komunistů (1949) přistoupila vláda k sérii experimentů, jejichž obsahem byla mimo jiné kolektivizace a státní kontrola zemědělské produkce (tzv. malý skok vpřed 1949-1957) a decentralizovaná industrializace na úrovni komun (velký skok vpřed 1958-1962). Krach těchto iniciativ a strašlivé důsledky (hladomory, státní teror a hospodářská neefektivita) projevující se absolutním poklesem životní úrovně obyvatel oproti předválečnému období (z 562 na 553 USD hodnoty roku 1990 na obyvatele; Maddison 2007: 560, 562) vedl k odstoupení Mao-Ce Tunga z pozice hlavy státu (1959). Po chaosu kulturní revoluce (radikálně komunistického, šovinistického hnutí zaměřeného proti západu, cizí kultuře i vzdělání; 1966) následovalo období hledání specifického typu (komunistického) modernizačního a industrializačního modelu. Vyvrcholilo potom reformami umírněné komunistické vlády Teng Siao-Pchinga (1978). Reformy vycházely z pragmatického postoje, že modernizace Číny – včetně zajištění důstojné životní úrovně v důsledku efektivního fungování hospodářství – jsou realizací jádra socialistické ideje. Vláda pak čerpala legitimitu z růstu čínského národního hospodářství (a role čínské ekonomiky v ekonomice světové) a životní úrovně obyvatel. Hospodářský model lze proto charakterizovat značnou mírou eklekticismu, ale stejně tak je možné upozornit na prvky shodné s japonským (korejským) modernizačním a industrializačním modelem.

V oblasti obchodní politiky aplikovala Čína od roku 1949 důsledně ISI industrializaci. To platilo takřka bezvýtku do reform 1978, které jsou často charakterizované jako „politika otevřených dveří“. Zde šlo o selektivní a postupnou liberalizaci zahraničního obchodu – nejprve na straně exportů a potom postupně a v závislosti na národních zájmech o budování strategických průmyslových odvětví také na straně importů. Jak konstatují Chen a Feng (2002), čínskou obchodní politiku lze charakterizovat – po celé období po roce 1949 až do současnosti - dvěma cíli. Zaprvé ochranou nově budovaného průmyslu („infant industry“; srov. Xu 2006), respektive ochranou mezinárodně nekonkurenceschopného průmyslu s důrazem na odvětví s vysokou přidanou hodnotou a technologicky náročné výroby. Cílem bylo vybudování průmyslové základny ekonomiky, která by byla nezávislá na dovozech technologií a kapitálového zboží. Za druhé byla cílem obchodní politiky ochrana těch podniků, které nedokázaly čelit zahraniční konkurenci (nezávisle na úrovni přidané hodnoty či technologické náročnosti výroby), ale které byly důležité pro regionální a národní zaměstnanost a příjmy obyvatelstva. Do této kategorie patřil značný počet státních podniků (SOEs) a významná část celkové urbánní a průmyslové zaměstnanosti. Cílem obchodní politiky tak bylo v tomto ohledu snižování sociálního a politického napětí ve společnosti procházející radikálními hospodářskými změnami.

V otevírání čínské ekonomiky hrály významnou (a značně ilustrativní roli) změny celních tarifů a revize NTBs, ke kterým bylo přikročeno v letech 1992 až 1996 (dovozní povolení se uplatňovalo na 2 tis. položek v roce 1992, ale jen na 300 položek v roce 1998) (Chen, Feng 2002). Liberalizace dovozů tak postupně doplňovala liberalizaci vývozu – na tomto místě bychom chtěli upozornit, že Čína je i v současnosti typickým příkladem státu, který aplikuje omezení exportů, zejména v případě strategických surovin (vzácné zeminy, neželezné kovy), u kterých si nepřejí, aby byly zpracovávány zahraničními firmami konkurujícími domácím podnikům. Liberalizace dovozů zahrnovala revizi dovozních kvót a povolení. Cla byla v roce 1992 snížena o v průměru 7,6 % a v roce 1993 o dalších 8,8 %. Následovalo snížení cel na automobily, cigarety, alkohol, videokazety a autobusy. V roce 1996 došlo k největšímu snižování cel – na 76,3 % položek v průměru o 35 %. Celkem tak proběhla redukce průměrného cla ze 47,2 % v roce 1991 na 17,8 % v roce 1997. (Neo)merkantilistická povaha celní reformy (1996) je patrná z přehledu, který poskytuje Chen a Feng (2002). Cla na průmyslové materiály byla snížena ze 47,7 % na 8,15 %; na textilní materiály o 50,7 % na 18,8 %; další dramatické snížení cel proběhlo u minerálů, dřeva (pod 3 %), suroviny pro anorganickou a organickou chemii (na 9,5 % resp. 10,5 %). Cílem bylo v těchto případech

pochopitelně především snížení cen vstupů pro domácí výrobce. Výrobní náklady pak měly být sníženy také levnějším strojním vybavením – cla na elektrické stroje byla snížena z 36,5 % na 13,65 %. To, že čínský průmysl v oblasti pokročilého průmyslového zboží již v polovině 90. let dosáhl určité míry efektivity produkce, lze dovozovat také ze snížení zvláště vysokých cel na spotřební elektroniku (o 43,5 % na 28,2 %), ale i automobily (ze 150 % na 90 %), motocykly (ze 120 % na 70 %) a autobusy (z 55 % na 15 %). Žádné změny ale nebyly např. u cel na traktory. Přestože čínské výrobky v oblasti textilu, oděvů a lehkých průmyslových výrobků byly již masivně exportovány na světové trhy, domácí trh byl stále chráněn – i po reformě z roku 1996 asi 40% clem na dovoz bavlněných výrobků a 42% clem na dovoz produktů lehkého průmyslu. I v případě Číny tak exportní dimenze obchodní politiky doplňovala ochranu domácího trhu pro rozvoj průmyslu, jehož cílem bylo nahradit dovozy zejména ve strategických odvětvích. Podíl exportu na HDP potom vzrostl v reformním období z 5 % v roce 1979 na 19 % v roce 1997 (Chen, Feng 2002).

Skutečná transformace světové ekonomiky v oblasti mezinárodní dělby práce však nastala v následující dekádě. Čínský průmysl byl teprve v polovině 90. let vystaven (a to jen do určité míry) tlaku mezinárodní konkurence. Ta má dle neoklasického modelu napravovat selhání státu v oblasti průmyslové a hospodářské politiky a umožnit tržní koordinaci hospodářských aktivit, jejímž výsledkem je pak nalezení komparativní výhody a šance na efektivní a udržitelné zapojení do mezinárodní dělby práce. Již v období let 1995 až 2005 však dosáhl čínský průmyslový export bezprecedentní expanze. Důležité je, že se tak stalo (ještě více než v jiných oblastech) ve vývozu vysoce konkurenceschopného technologicky náročného zboží. Právě jeho produkce přitom byla strategickým cílem veřejných průmyslových politik, jejichž cílem bylo nepřipustit tržní koordinaci, pokud jde o hospodářskou a exportní strukturu země. Čínskou exportní explozi dekady následující po částečném a postupném hospodářském otevření země tak není v žádném případě možné přičítat blahodárné korekci jejího hospodářství prostřednictvím zapojení do světového trhu. Na tomto místě uvedeme několik ilustrativních statistik. Tržní podíl čínského vývozu vzrostl z 5,73 % na 14,1 %. V období 1995 – 2005 čínský podíl na průmyslových dovozech do USA vzrostl z 5,64 % na 16,1 % a na japonských z 12,1 % na 28,8 % (European Commission 2009). Zároveň došlo k zásadní transformaci, pokud jde o strukturu čínských exportů: podíl technologicky vysoce náročného zboží ve vývozech se za deset let (od 1995) více než zdvojnásobil (z 15,9 % na 34,3 %) a Čína se v roce 2005 stala největším vývozcem technologicky vysoce náročného zboží. Její podíl dosáhl 17,8 % (z 3,85 % v roce 1995). Jak jsme již uvedli, je obtížně představitelné, že by takto bezprecedentní transformace mezinárodně-obchodní pozice byla důsledkem (vládní selhání napravujícího) vystavení chráněného průmyslu mezinárodní konkurenci. Naopak lze tvrdit, že Čína je nejvýznamnějším příkladem úspěchu politik autonomní, státem řízené modernizace a industrializace. Nejvýznamnějším nejen proto, že se jedná (spolu se Sovětským svazem) o největší ekonomiku, která odmítla své místo v mezinárodní dělbě práce, ale protože se zároveň netěšila benevolentnímu přístupu hospodářského lídra (USA), či dokonce aktivní podpoře modernizace a industrializace (jako do různé míry Jižní Korea, Japonsko, EHS). Je vhodné zdůraznit, že v jednom aspektu „tradiční“ mezinárodní dělba práce přetrvává. I přesto, že ekonomika Číny (a obecně to platí v různé míře i o ostatních asijských ekonomikách, včetně Japonska) je schopna transformovat struktury exportu směrem ke zboží s vysokou přidanou hodnotou a technologickou náročností, jejich pozice (v každé dané kategorii) je relativně slabá v up-market segmentu (prémiovém zboží) a většina exportů patří (bez ohledu na jejich technologickou úroveň, případně i kvalitu) spíše k levnějšímu zboží v dané kategorii (European Commission 2009).

Ve srovnání s významem čínského zapojení do mezinárodního obchodu je příklad indické ekonomiky mnohem méně významný. Přestože základy indického moderního průmyslu byly položeny ještě v koloniálním období (na přelomu 19. a 20. století), indický autonomní

industrializační model dosáhl velmi rozporuplných výsledků. Deepak Lal (1988: 205) uvádí jako jednu z příčin pomalého rozvoje a slabé efektivity průmyslu relativně nepružný trh práce, narušený regulativní legislativou na úrovni větších továren. Ta byla zavedena v koloniálním období a měla chránit indickou pracovní sílu moderních podniků, ale i britské firmy před konkurencí levné indické pracovní síly využívající tradiční výrobní postupy⁴³. To pak mohlo vést k většímu rozsahu kapitálově relativně náročných produkcí, než by odpovídalo stádiu rozvoje indické ekonomiky. Již na konci 19. století se objevila japonská konkurence v textilní produkci a indická koloniální správa proto sáhla po ochraně místních firem. Lal (1988: 229) dále zmiňuje nedostatek pracovníků se základní kvalifikací (ve srovnání s asijskými ekonomikami trénink neprobíhal ve stejné míře), masové zaměstnávání žen v průmyslu (typické pro řadu industrializujících se zemí) bylo navíc v rozporu s kulturními hodnotami. Dlouhá tradice ochránářství a rozvoj relativně kapitálově náročných výrob pak měly vést k pozdnímu doplnění ISI exportní dimenzí rozvojové, průmyslové a obchodní politiky. K tomu došlo až reformou v 90. letech 20. století. Specifický fabiánský socializmus aplikovaný v Indii po dekolonizaci byl nepochybně modifikací hospodářských politik aplikovaných v okolních zemích, odpovídal potom kulturním hodnotám společnosti. Socialistický důraz na plánování a sociální odpovědnost byl v souladu s hodnotami brahminské kasty (Lal zdůrazňuje kořeny v této kastě u Nehrua). Značný rozsah veřejného sektoru, plánování, vymezení strategických odvětví nebyly v regionu ničím výjimečným (viz případ Japonska, Koreje, Tchaj-wanu, Číny). Stejně jako důraz na těžký průmysl a kapitálové zboží, později zboží dlouhodobé spotřeby (obdobně jako v případě Japonska, Jižní Koreje, Číny), nebo snaha o udržení národní kontroly ekonomických zdrojů a kontrolu zahraničních investic (opět obdobně jako v Japonsku, Číny). Zásadní systémové odlišnosti v politice Indie a jiných LDCs tedy nevidíme. Nesporné zůstává, že se konkurenceschopný domácí průmysl vybudovat nepodařilo (viz tabulka 154) – k zásadní liberalizaci dovozů (proto?) Indie nepřistoupila přinejmenším do 90. let 20. století. Význam indické ekonomiky v mezinárodním obchodě je navíc poměrně omezený (Indie posílila v období 1995-2005 svůj podíl na světovém exportu o 0,44 % na 1,5 % světového trhu; European Commission 2009). Příklad Indie tak podporuje závěr Littla (1982: 976), že nejsilnější vysvětlující proměnná úspěchu rozvojové strategie (např. na rozdíl od včasné orientace na světový trh, sledování zanořených komparativních výhod atd.) je kvalita veřejné správy a její schopnost formulovat a realizovat politiky.

Tabulka 154: Exportní výkonnost Indie (procenta)

	Složení exportů (podíl v procentech)				Tempo růstu objemu exportů (procenta za rok)					
	Rozvojové země		Indie		Rozvojové země			Indie		
	1960	1978	1960/61	1978/79	1960-1978	1960-1969	1970-1979	1960/61-1978/79	1960/61-1969/70	1970/71-1978/79
Potravin	42,4	28,7	32,8	27,6	2,8	2,6	2,1	3,0	0,3	4,4
Suroviny	37,4 (44,7)	18,6 (23,4)	18,7	9,3	2,9 (3,4)	2,8 (5,0)	0,7 (-0,2)	3,3	4,3	1,3
Zpracované zboží	20,2 (12,9)	52,7 (47,8)	48,6	63,1	11,6 (13,6)	9,9 (10,1)	11,6 (14,4)	6,8	4,5	11,2
Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	5,8	4,5	5,8	5,1	3,4	7,6

⁴³ Lal (1988) hovoří o problému s konkurenceschopností indických podniků v důsledku aplikace britské legislativy na ochranu pracovních práv zaměstnanců ve velkých podnicích. Tato regulace měla být výsledkem protnutí zájmů jak liberálních filantropů, tak i britských průmyslových kruhů, které v ní viděly vítanou ochranu před konkurencí výrobců z kolonií.

Neoklasická reflexe zdůrazňuje včasnou liberalizaci hospodářských politik a obchodní politiky a pracuje s nejasným konceptem dynamických komparativních výhod. Podíváme-li se na empirická data, souvislost mezi otevřenou obchodní politikou a hospodářským růstem nemusí být vůbec průkazná (srov. Chang 2007: 9-10). Co vidíme, je vztah mezi liberálním obchodním režimem a rozvinutostí země, směr kauzálního vztahu je ale nejasný. Liberalizace totiž následuje dokončení industrializace. Doprovázena je zřejmě hospodářským růstem tehdy, pokud je liberalizace selektivní. Postupná, strategická liberalizace (tj. doplnění ISI politik exportní dimenzí a uvolňování dovozů tam, kde je již dosaženo konkurenceschopnosti, nebo je třeba snižovat ceny vstupů pro domácí průmysl) potom vyžaduje udržení kontroly nad obchodní politikou. Naopak výsledky neoliberálním ideovým konsenzem prosazované liberalizace z vnějšku (zejména tlak na reformy LDCs ze strany IMF, AICs) pozitivní výsledky spíše nevykazuje (příklad zemí Latinské Ameriky do konce 20. století).

Zdůrazňujeme přitom, že snižování cen vstupů pro domácí odvětví (za účelem posílení konkurenceschopnosti exportů) se s liberálními doporučeními (lapidárně: každá liberalizace obchodu je dobrá) může překrývat, ve skutečnosti ale sleduje merkantilistickou logiku (tj. každý export je dobrý; čím vyšší přidaná hodnota, tím je lepší). Sledování skrytých - dynamických komparativních výhod je pak podle nás samo rezignací na nejvýznamnější implikaci objevu komparativní výhody – tj. dosažení všestranně výhodné (optimální) alokace zdrojů specializací v mezinárodním obchodě na základě sledování objektivních faktorů (cen, vybavenosti výrobními faktory), s obrovským bonusem v podobě pobídek k posílení spolupráce mezi zeměmi ve všech dimenzích a naopak na odhalení významné roviny nákladů mezinárodního konfliktu.

16. OBCHODNÍ POLITIKA AICS V NEOLIBERÁLNÍM OBDOBÍ

Krise následující po ropném šoku (a v kontextu rozpadu bretonwoodského měnového systému a oslabení hospodářského vůdcovství USA) hrála významnou roli v posunu obchodních politik, zejména v širším kontextu revize politik průmyslových. Producenti, kteří nebyli nadále schopni nebo ochotni přizpůsobovat se novým poměrům na trhu, hledali ochranu u svých vlád. Ty reagovaly „standardně“ keynesiánskou, proti-cyklickou politikou. Do centra pozornosti se ale nyní dostal fenomén stagflace – kombinace slabého růstu, přetrvávající nezaměstnanosti a zvyšující se inflace (viz tabulky 155 a 156). Právě na inflaci, a obecně na neschopnost keynesiánských makroekonomických politik, zaútočil monetarismus. Jeho jádrem bylo úsilí o snížení inflace kombinované s požadavkem stažení státu z ekonomiky (deregulace, privatizace, snižování veřejných výdajů). Monetarismus se následně stal novou dominantní ideou v USA (reaganomika) a Británii (thatcherismus). Deflační politiky kombinované s cenovými a mzdovými politikami (cílicími na posílení konkurenceschopnosti) byly moderovány sociálními transfery a snahou o snížení nezaměstnanosti. V Evropě tak pravice s programem posílení koordinační role trhu ve střetu o recept na řešení krize v průběhu 80. let převážila nad levicí a jejím programem odvětvové průmyslové politiky a podpory národních šampionů. Dopady na obchodní politiku byly významné v Británii a Francii, relativně malé v USA.

Tabulka 155: Produkt a inflace (průměrné tempo růstu produktu a cen, procenta)

	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1992-2000
USA					
Růst produktu	3,4	4,2	3,3	3,2	3,6
Inflace	2,1	2,8	7,9	4,7	2,6
EU-15					
Růst produktu	4,8	4,8	3,0	2,4	2,1
Inflace	3,6	3,9	10,8	6,7	2,4

Eichengreen 2007: 30.

Tabulka 156: Nezaměstnanost a inflace (procenta)

	Nezaměstnanost				Inflace			
	1950-1973	1974-1983	1984-1993	1994-1998	1950-1973	1974-1983	1984-1993	1994-1998
Británie	2,8	7,0	9,7	8,0	4,6	13,5	5,2	3,0
Francie	2,0	5,7	10,0	12,1	5,0	11,2	3,7	1,5
Německo	2,5	4,1	6,2	9,0	2,7	4,9	2,4	1,7
Itálie	5,5	7,2	9,3	11,9	3,9	16,7	6,4	3,5
Nizozemí	2,2	7,3	7,3	5,9	4,1	6,5	1,8	2,2
Belgie	3,0	8,2	8,8	9,7	2,9	8,1	3,1	1,8
Španělsko	2,9	9,1	19,4	21,8	4,6	16,4	6,9	3,4
<i>Západní Evropa</i>	2,6	6,0	9,2	10,7	4,3	11,2	4,5	2,2
USA	4,6	7,4	6,7	5,3	2,7	8,2	3,8	2,4
Japonsko	1,6	2,1	2,3	3,4	5,2	7,6	1,7	0,6

Maddison 2001: 134.

Nová francouzská průmyslová politika (za úřadu prezidenta V. Giscard d'Estaing, 1979) si vytkla za cíl poskytnutí asistence nejefektivnějším firmám ve vybraných rostoucích odvětvích, v nichž Francie měla disponovat komparativní výhodou. Šlo o podmořský výzkum, automatizaci kancelářských

procedur, spotřební elektroniku, robotiku, bio-průmysl, vybavení pro úsporu energií (v alternativním plánu bylo zahrnuto letectví a výpočetní technika) (Verdier 1994: 245-246). Politika počítala se zrušením cenových kontrol, uvolněna byla omezení na propouštění zaměstnanců, výroby směly být přesunuty do rozvojových zemí. Přestože je otázkou, nakolik plán sledoval rozvoj odvětví s komparativní výhodou a nakolik se jednalo o strategické sektory v logice našeho výkladu, selektivita se z velké části vytratila zahrnutím textilního průmyslu. Giscard (pravý střed, prezident 1974-1981) se při obhajobě strategie musel vyrovnat s postojem levice – která neznala „ztracené“ odvětví, jen zastaralé technologie v takových odvětvích uplatněné. Slibovala dalšími investicemi zvýšit konkurenceschopnost dolů, oceláren i loděnic. Taková politika nahrazování importů (resp. jejího dalšího pokračování) měla být podpořena pokračujícím znárodněním klíčových firem a investičních bank. V roce 1983 – v kontextu celosvětových hospodářských obtíží i neoliberálního ideového obratu – změnili socialisté přístup od nejvyšší priority boje proti nezaměstnanosti k podpoře konkurenceschopnosti průmyslu. Rozvolněna byla politika podpory vybraných odvětví i národních šampionů. Ta měla tradici v de Gaullově plánu vytvoření nezávislé technologické základny Francie, a to podporou výzkumu a produkce jaderného sektoru, výpočetní techniky, proudových letadel, telekomunikační techniky, kosmického výzkumu nebo rafinerií. Podpora šampionů pokračovala za Georgese Pompidoua (prezident 1969-1974) – místo strategické technologické nezávislosti (na USA) však byla zdůvodňována podporou kritické velikosti domácích firem, umožňující dosažení úspor z rozsahu produkce a mezinárodní konkurence. Podpora dosažení kritické velikosti firem byla základem politiky podpory *konkurenceschopnosti* ve francouzské verzi neoliberálního obratu v průmyslové a obchodní politice. Ta se stala základem francouzské strategie právě po roce 1983, kdy vláda opustila sektorální plány záchrany ocelářství, chemie, textilního, automobilového, strojního a elektrotechnického průmyslu prostřednictvím kombinace státní kontroly a subvencí. Vláda rezignovala na přímé podpory odvětví, došlo k rozsáhlé privatizaci průmyslu. Nově usilovala o strukturální politiky zlepšování podnikatelského prostředí – dostupnost finančního kapitálu prostřednictvím efektivního fungování finančního sektoru, daňovými výhodami, podporou výzkumu a tréninku pracovní síly atd. (Verdier 1994: 253, 259).

K podobnému vývoji došli v Británii – krize poškodila levice a zdiskreditovala existující průmyslové politiky. Jádro voličů se posunulo doprava – symbolem byl odklon od keynesiánství a posun k monetaristické politice a podpoře stažení státu z ekonomiky. Přes historicky chladné vztahy mezi vládou a business skupinami bylo do velkých podniků v poválečném období nalito prostřednictvím různého typu podpor značné množství prostředků. Konzervativci se politicky opřeli o malé a střední firmy, které tuto politiku kritizovaly. Margaret Thatcherová (ministrská předsedkyně 1979-1990) zaútočila na inflaci, došlo k rozsáhlé privatizaci, její vláda projevila značnou toleranci k růstu nezaměstnanosti. Odbourány byly regionální a selektivní subvence, projevíly se postupně i daňové škrty. Přes řadu negativních důsledků těchto politik se dá hovořit o postupném posílení konkurenceschopnosti britských firem (Kersting 2008).

Již jsme zmínili exekutivní charakter a projekci zahraničně bezpečnostních zájmů do toho co představovalo obchodní politiku USA po roce 1945. Strategické ohledy v kombinaci s nevídanou hospodářskou převahou nepochybně výrazně přispěly ke zdrženlivosti a velkorysosti USA v prvních dekádách po druhé světové válce (Arrighi 1994: 73). Goldstein (1988) však zdůrazňuje význam setrvačného působení institucí, idejí a právních norem v jejich obchodní politice. Pro poválečné politiky byla podstatná zkušenost velké hospodářské krize, která proběhla v kontextu izolacionistických a protekcionistických vlád a klientelistických vztahů mezi hospodářskými subjekty a vládou (Destler 1991: 35 a násl.). Tato zkušenost pak vedla k ochotě přijmout liberální ideovou percepci mezinárodních hospodářských vztahů jako plnohodnotnou alternativu k historicky dominantním ochranářským a průmyslovým politikám. Když na zkušenost s katastrofálním vývojem

třicátých let 20. století navázalo období nezpochybnitelné hospodářské politické a vojenské dominance USA po válce, došlo k zakořenění liberalismu jako nové ideologické perspektivy. Goldstein (1988) však upozorňuje, že přes dominanci liberální ideologie v obchodní politice USA a její specifický zahraničněpolitický kontext v období po studené válce, vliv neztratily ani další ideové tradice. Tradiční důvěru v efektivitu trhu (před druhou světovou válkou zejména pokud jde o domácí ekonomiku) doplňovala idea férového obchodu (otázka diskriminace exportu USA) a sociální aspekt ochrany zahraniční konkurencí ohrožených domácích odvětví a firem (srov. Cooper 2014). A právě tyto komponenty připouštějící ochranu a podporu domácích hospodářských subjektů se projeví v politice poté, co se pozice USA v mezinárodní ekonomice začala v 70. letech 20. století postupně měnit. Domácí firmy pocítily konkurenci zahraničních producentů a cítily se ohroženy. Tomu napomohlo výrazné snižování cel a odbourání kvót v rámci obchodního režimu GATT, zejména v rámci Kennedyho (1963-1967) a Tokijského kola (1973-1979) mnohostranných obchodních jednání. Obrovský domácí trh USA byl zárukou odbytu národního průmyslu, relativně malá část celkové domácí poptávky přitom znamenala značné příležitosti pro exportem tažený růst spojenců. V roce 1984 však podíl dovezeného zboží a služeb na spotřebě USA tvořil citelných 14 % - oproti 5 % v roce 1945 (Goldstein 1988). V některých odvětvích – včetně klíčových průmyslových výrobních, které představovaly významnou část americké průmyslové zaměstnanosti (jako byl ocelářský, automobilový a strojírenský průmysl) však docházelo k rapidní penetraci trhu cizími dovozy. Goldstein (1988) identifikuje několik nástrojů, které přicházely v úvahu pro ochranu domácích producentů, zároveň vysvětluje, proč byly aplikovány relativně omezeně a podporuje tak tezi o pokračujícím podřízení obchodní politiky cílům zahraničněpolitickým a bezpečnostním, stejně jako tezi o převaze exekutivy nad legislativou (tj. tradičně ochrannásky naladěným Kongresem).

Prvním nástrojem použitelným v reakci na problémy domácího průmyslu byla „escape clause“ (inkorporována za podpory USA rovněž do systému GATT) předpokládající ochranu odvětví vážně poškozených cizími dovozy. Uplatnění tohoto nástroje obecně naráželo na značný prostor pro správné uvážení exekutivy v jeho aplikaci a její neochotu ohrožovat hlavní linii politiky (usilující o udržení liberálního směřování klíčových aktérů poválečného režimu). Jiná skupina nástrojů se opírala o ideu férového obchodu – tj. o argument, že zahraniční firmy disponují nějakou neoprávněnou výhodou (vládní subvence, státní podpora, cenové deformace v rámci plánované ekonomiky) nebo aplikují predátorské cenové politiky za účelem získání podílu trhu USA (dumping). Idea férového obchodu má dlouhou tradici v obchodní politice USA v podobě možnosti trestat obchodní partnery, kteří neposkytli režim nejvyšších výhod zvláštními cly v meziválečném období. Interpretace nefér jednání partnerů tradičně byla a dosud je značně široká, zahrnovala řadu praktik, jež by ostatní aktéři považovali za legitimní (podpora výzkumu, rozvojové programy, využití nižších cen práce a vstupů) i neformální instituce (typicky preference domácích produktů před dovozy v asijských ekonomikách). Zejména veřejné subvence (neefektivních, nebo nově budovaných) odvětví nebyly nikdy považovány za legitimní hospodářskou politiku ze strany hospodářských zájmových skupin ani politickou reprezentací USA. Poptávka po řízeních na ochranu domácích producentů výrazně narostla od 70. let, zejména v souvislosti s rostoucí japonskou konkurencí. Tvzení domácího průmyslu, že subvence a predátorské cenové politiky jiných zemí stojí za relativním poklesem konkurenceschopnosti ekonomiky USA, bylo přitom vnímáno s mnohem větším porozuměním (ze strany Kongresu a vlády) než v případě požadavků na ochranu z důvodu neschopnosti konkurovat cizím dovozům v důsledku liberalizace světového obchodu (např. „escape clause“). Tomu odpovídal také značný nárůst opatření v podobě antidumpingových (proti predátorským cenovým praktikám zaměřených) a vyrovnávacích (cílicích na cizí subvence a podpory) cel. Redistributivní a sociální prvek byl potom patrný u dalšího nástroje politiky USA, známého jako „Trade Adjustment Assistance“, jehož cílem bylo poskytnout čas a prostředky

k přizpůsobení náhlému nárůstu přímé zahraniční konkurence v důsledku plnění liberalizačních závazků (GATT) (srov. tabulka 153). Podle Goldstein (1998) tento mechanismus znamenal určitou liberální alternativu k znovuzavedení nějaké formy omezení mezinárodního obchodu.

Přestože 70. léta 20. století představovala období měnící se pozice USA v mezinárodním obchodním systému, základní rysy jejich obchodní politiky – exekutivní charakter, liberální ideologie a podřízení obchodní politiky politikám zahraniční a bezpečnostní – přetrvávaly. V rámci dominantní liberální ideje o efektivní koordinační a alokační funkci trhu v mezinárodním obchodě byly diskutovány nuance liberálního, volného a férového obchodu (např. Baldwin, Kruger 1984: 22 a násl.). Ani nová hospodářská politika Richarda Nixona (1971) nepředstavovala zpochybnění fundamentů politiky. Důraz byl kladen spíše na férovou distribuci nákladů volného obchodu mezi spojence a posílení pozice zájmových skupin v procesu tvorby obchodní politiky. Eckles (1999: 211-213) nicméně poukazuje na změnu spočívající v mnohem asertivnějším prosazování existující americké obchodní legislativy ve srovnání s administrativami Kennedyho a Johnsona. Jistá velkorysost a umírněnost aplikace ochranných a odvetných nástrojů obchodní politiky, typická pro období vrcholného hospodářského sebevědomí USA, se v 70. letech vytrácela (srov. Arrighi 1994: 72). To korespondovalo s vývojem obchodní bilance v období po Kenedyho kole jednání GATT – obchodní přebytek USA přestal existovat právě v letech 1967 až 1974 a následně se země poprvé ve 20. století dostala do obchodního deficitu. Reakcí bylo ustavení exportní banky USA, vyjednávání bilaterálních dobrovolných omezení exportů („Voluntary export restraints“ – VERs) s jinými zeměmi, nebo tlak na další liberalizaci mezinárodního obchodu. Jejím cílem pak především bylo vyloučení – obchodními partnery USA hojně využívaných - netarifních obchodních bariér. To byl v zásadě hlavní úkol Tokijského kola jednání GATT (Verdier 1994: 276 a násl.; Eckes 1999: 215).

Tabulka 157: Politická opatření USA s dopadem na mezinárodní obchod USA – případy asistence s přizpůsobením konkurenci v mezinárodním obchodě („Adjustment-assistance“)

	Obdržená podání (roční průměr)		Podíl akceptovaných (procenta)	
	US Dep. of Commerce	US Dep. of Labor	Podniky	Pracovníci
1963-1975	5	19	37	30
1975-1978	8	882	91	45
1979-1981	623	2071	81	28

Goldstein 1988

USA - případy antidumpingu (AD), vyrovnávacích cel („Countervailing Duty“ - CD) a opatření dle sekce 337.

	Počet peticí (roční průměr)			Podíl akceptovaných (procenta)		
	AD	CD	sekce 337	AD	CD	sekce 337
1958-1962	28	1	1	4	100	0
1963-1974	24	1	4	22	93	13
1975-1978	42	37	12	15	30	28
1979-1983	32	24	22	33	34	28

Goldstein 1988

Podřazení obchodní politiky Spojených států zahraniční politice (Verdier 1994; Eckes 1999: 159), podpora liberalizace mezinárodního obchodu jako prostředku k celosvětovému hospodářskému růstu (Eichengreen 2007) – v kontextu převahy liberální ideologie (Goldstein 1988) – to vše lze oprávněně chápat jako významné rysy obchodní politiky USA. Zdůrazňování těchto rysů jednotlivými autory je podle nás oprávněné, avšak politika USA obsahovala rovněž tradiční merkantilistické prvky. Šlo o snahu otevřít trhy pro exporty USA, tendenci vymezit domácí trh pro

vlastní nekonkurenceschopné firmy a kontrolu komoditní skladby obchodu s ohledem na mocenské a vojenské implikace rozvoje a relativní váhy jednotlivých strategických sektorů v domácí ekonomice a mezinárodním obchodě. V tomto smyslu je také vhodné chápat využití hlavních typů nástrojů obchodní politiky USA. Kromě dimenze budování multilaterálního obchodního systému (GATT/WTO) jako mezinárodního režimu usilovaly USA o zlepšení přístupu na trhy jiných zemí a o zákaz diskriminačních praktik svých partnerů/rivalů, používaných proti exportům USA. Mezi hlavní zájmy USA patřilo kromě snížení cel a zákazu kvantitativních omezení cel na průmyslové výrobky také uvolnění omezení v oblasti zahraničních investic, služeb, dále ochrana duševního vlastnictví, přístup k veřejným zakázkám a disciplinace politik užívání netarifních bariér, které ostatní země využívaly ve vyšší míře než USA. Nejpozději od 80. let 20. stol. (viz dále), v souvislosti s nástupem japonské konkurence v tradičních průmyslových odvětvích, se USA pustily do boje proti tomu, co považovaly za nefér obchodní praktiky. Zejména antidumpingové procedury a tzv. vyrovnávací cla využívaly USA také k ochraně firem a odvětví, jejichž vystavení nefér obchodním praktikám bylo značně pochybné (Cooper 2014). Zde USA uplatňovaly svou značnou hospodářskou sílu i politický vliv, když vyjednávaly dobrovolná omezení exportu (VERs)⁴⁴ a to v rámci bilaterálních jednání s významnými partnery. Svou mimořádnou politickou a hospodářskou moc využívaly USA rovněž v jednáních o vytvoření preferenčních obchodních dohod s řadou zemí, které znamenaly paralelní nástroj realizace vlastních obchodních zájmů tehdy, kdy se režim GATT/WTO ukazoval příliš těžkopádný, nebo realizaci zájmů USA jeho pravidla – přijatá v situaci bezprecedentní hospodářské dominance USA po válce – v daném případě nevyhovovala.

Zvláštní pozornost si nepochybně zasluhují obchodní vztahy mezi USA a Japonskem, které předznamenaly následnou obchodní politiku USA ve vztahu k Číně. První dobrovolné omezení obchodu (VER) dohodly USA právě s Japonskem – za využití hrozby uzavření trhu USA - v souvislosti s rostoucím objemem dovozu bavlněného textilu již v 30. letech 20. století (Bown, McCulloch 2005). Po druhé světové válce ale USA pomáhaly s rekonstrukcí japonského textilního průmyslu a podporovaly přijetí Japonska do GATT (v roce 1955). Jiní členové GATT měli k tomuto kroku značné výhrady (úroveň japonských mezd byla velmi nízká) a 14 zemí neposkytlo Japonsku doložku nejvyšších výhod (Dam 1970: 347-348). Už v roce 1956 vyjednaly dohody typu VER s Japonskem ve věci rostoucích vývozu textilu USA, Kanada, Británie a EHS. Celkový japonský export v letech 1949-1959 vzrostl o 600 % (Dam 1970: 297). Bown a McCulloch (2005) upozorňují, že tyto dohody zřejmě stimulovaly graduaci japonské hospodářské struktury směrem k produkci a exportu zboží s vyšší technologickou náročností a přidanou hodnotou. To je ostatně obvyklý nezamýšlený důsledek politik pokoušejících se o konzervaci statu quo v souvislosti s mezinárodní dělbou práce, který jsme mohli opakovaně vidět v rámci našeho historického výkladu. Téma omezování japonského pronikání na trh USA ale dosáhlo svého vrcholu v souvislosti s mohutným rozvojem strategických průmyslových produktů, jako byly automobily a elektronika v 80. letech. V roce 1985 připadalo na Japonsko 20,1 % celkových dovozů do USA; v roce 1986 to bylo 22 % dovozu průmyslových produktů (Prasad, Rumbaugh 2003: 48). V rámci využívaných protiopatření ze strany USA (nejčastěji antidumping) bylo Japonsko nepochybně diskriminováno vůči jiným dovozcům (Destler 1991: 246). Samotný bilaterální obchodní deficit USA s Japonskem byl sám o sobě chápán politiky, firmami i veřejností USA jako důkaz využívání nefér obchodních praktik ze strany Japonska. A to jak pokud jde o pronikání na trh USA, tak co se týče upírání férového podílu amerických firem z dovozů na

⁴⁴ Šlo o to, že obchodní partner USA se zavázal snížit objem či tempo růstu svých vývozu na americký trh po určité době. Tím předešel přijetí explicitní obchodní bariéry ze strany USA jako svého klíčového trhu. Tato opatření byla využívána od 30. let 20. století (příkladem je VER japonského textilu). V 80. letech byl tento nástroj populární, protože pro jeho „dobrovolný“ charakter na něj nedopadaly pravidla GATT (nejtypičtějším příkladem byla omezení vývozu japonských automobilů). V rámci Uruguayského kola GATT se státy zavázaly tato opatření nepoužívat.

japonský trh (McCulloch 1988: 312-313). Důvody pro existenci deficitu byly spatřovány v japonských průmyslových politikách, neformálních institucích (preferenze domácích produktů firmami i veřejností), v přílišném sklonu Japonců k úsporám (místo spotřeby), či v nízké míře ochrany práv duševního vlastnictví. Obzvláště významným tématem bylo rychlé pronikání konkurenceschopných výrobků japonského automobilového průmyslu na trh USA, na které pak reagovaly prostřednictvím VERs (např. Destler 1991: 77 a násl.). Ty vedly k uvolnění segmentu levnějších, úspornějších vozů na trhu USA pro výrobce ze západní Evropy a přispěly tím k diverzifikaci japonských vývozu směrem k dražším a luxusnějším modelům (Bown, McCulloch 2005).

Příkladem historicky mimořádně významné průmyslové produkce se silným strategickým přesahem je odvětví výroby oceli. Vývoj politik v oblasti ocelářského průmyslu v USA a obchodních politik ve vztahu k tomuto odvětví je z naší perspektivy zajímavý vzhledem k historickému strategickému významu této produkce. Conybeare (1984: 206 a násl.) uvádí, že ocelářský průmysl se v USA vyvinul za vysokými ochrannými cly uvalenými na dovoz oceli v roce 1861. Antidumpingová opatření byla proti britské oceli poprvé použita v roce 1870. Od roku 1900 se pak již samy USA uchýlovaly k dumpingovým praktikám ve snaze získat podíl na světovém trhu pro jeden ze svých klíčových průmyslových exportů. V 60. letech 20. století naopak domácí ocelářské odvětví hledalo u vlády USA pomoc proti vysoce konkurenceschopné japonské a také evropské produkci (Walter 1983: 485-486) (viz tabulka 158). Spojené státy tak využívaly široké škály nástrojů ochrany vlastního (historicky cíleně budovaného a strategického, nyní již „dospělého“) odvětví. Nejvýznamnější z politik byly z našeho pohledu politiky VERs vyjednané mezi USA a Japonskem. Tlak na ochranu ocelářského sektoru před zahraniční konkurencí, disponující kvalitativní i technologickou převahou, vyústil v kartelovou dohodu mezi USA, Japonskem a EHS z roku 1969. Oba partneři USA dostali garanci kvóty v podobě 41 % stávající dovozní tonáže do USA s povoleným růstem o 5 % ročně. I když dovozní tonáž v důsledku dohody poklesla, hodnota dovozu se nezměnila vzhledem k přeměrování vývozu do USA směrem k technologicky náročnějšímu a tudíž dražšímu typu oceli. V roce 1972 tak byla dohodnuta další dohoda odlišující tři typy oceli (Connybeare 1984: 206-208). V důsledku této dohody se vztahy v souvislosti s obchodem s ocelí mezi USA a Japonskem uklidnily. Japonské ocelárny – samy organizovány do striktního cenového kartelu – jednostranně udržovaly své exporty do USA na úrovni 5-6 % celkové spotřeby USA. Když Reagan v roce 1984 oznámil novou politiku omezování dovozů oceli na úroveň 18,5 % trhu USA, Japonsko rychle akceptovalo kvótu ve výši 5,8 %.

Tabulka 158: Světový obchod s ocelí 1983: světové vývozy a dovozy (milióny tun v ingotech)

<i>Oblast původu (řádek)</i>	EHS	Japonsko	USA	Kanada	Ostatní záp. Evropa	Austrálie a Nový Zéland	Východní Evropa	LDCs
<i>Exportní destinace (sloupec)</i>								
EHS	-	0,4	0,1	0,2	7,7	0,1	3,3	0,8
Japonsko	0	-	0	0	0,1	0,1	0	3,4
USA	4,8	5,0	-	2,7	1,2	0,2	0,1	5,7
Kanada	0,3	0,3	0,5	-	0	0	0	0,2
Ostatní záp. Evropa	8,8	0,4	0	0	2,3	0	2,5	0,6
Austrálie a Nový Zéland	0,1	0,9	0	0	2,3	0	2,5	0,6
Východní Evropa	5,5	2,7	0	0	2,3	0	14,0	0
Čína a S. Korea	1,3	9,2	0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
Ostatní Asie	3,9	12,5	0,4	0,1	0,7	0,8	0,4	5,3
Latinská Amerika	1,8	1,8	0,4	0,1	0,2	0	0,2	2,4
Blízký východ	4,5	6,6	0	0,1	3,5	0,1	1,2	2,5
Afrika	2,7	0,8	0,1	0,1	1,7	0	0	1,1

Connyberare 1984: 204.

Také evropský ocelářský průmysl byl kartelizován už od druhé světové války. V důsledku růstu dovozu z Japonska se v 60. letech rovněž dojednala kartelová dohoda – přesto evropské ocelářství zažívalo bolestivý pokles objemu produkce a exportu. Formální produkční kartel byl v roce 1976 posvěcen Evropskou komisí – uvnitř EHS byly stanoveny produkční kvóty a minimální ceny. Japonsko bylo ochotno přistoupit na neformální dovozní kvóty, odmítalo ale omezení exportů na třetí trhy. Když v roce 1978 zavedlo EHS minimální ceny oceli a aplikovalo antidumpingová cla na dovozy z nečlenských zemí pod touto cenou, bylo Japonsko nuceno akceptovat dohody o cenách a množství dovozů na evropský trh. S USA se ale evropští výrobci dohodnout odmítli. Pod pohrůžkou bojkotu Tokijského kola GATT donutili USA ke kompromisu. Spojené státy proto posunuly spouštěcí cenu svých antidumpingových opatření na japonské dovozní ceny, takže EHS mohlo pokračovat v dumpingu v prostoru mezi japonskými a vlastními produkčními cenami. EHS tedy vyváželo pod svou produkční cenou – cílem bylo udržení produkce a zaměstnanosti – ale nad cenou japonskou (Japonsko bylo totiž konkurenceschopnější než EHS) (Connybeare 1984: 209). V důsledku institucionální reformy obchodní politiky USA (1979) – přesunutím pravomoci rozhodování o stížnostech amerických firem z liberálnějšího „Department of treasury“ na více protekcionistický „Department of commerce“ (Destler 2005: 150) – bylo třeba vyjednat novou dohodu. Ta byla nalezena ve snížení pevného podílu EHS na trhu USA z 6,3 % na 5,44 % v roce 1982 – s podmínkou, že veškeré právní akce ze strany USA vůči evropským producentům budou staženy. Novým cílem politiky USA se pak v 80. letech stali producenti a exportéři ze široké skupiny ostatních rozvojových zemí (Jižní Korea, Jihoafrická republika, Brazílie, Tchaj-wan, Argentina, Mexiko, Indie, Španělsko, Rumunsko, Polsko a Československo). Tito exportéři se ale dokázali na trh USA prosadit dříve, než byli identifikováni jako hrozba. Strategie USA se soustředovala na omezení dovozů z rozvojových zemí zavedením VERs a stanovením kvót na jejich dovozy, přičemž nebyly zpochybněny podíly poskytnuté Japonsku a EHS (Connybeare 1984: 211). Komplexního řešení bylo dosaženo v roce 1985, kdy se rozvojové země zavázaly významně omezit dovozy do USA, přičemž podíl EHS na americkém trhu měl klesnout z 5,9 % na 5,5 %, japonské dovozy z 7,05 % na 5,8 % a kanadské na 3 % celkového trhu USA.

„Hrozbu“ exportu ocelářských výrobků z rozvojových zemí zaznamenala i EHS a regulovala ji již plánem kvót a minimálních cen z roku 1977. Také Japonsko penetrovala levná ocel z Tchaj-wanu, Jižní Koreji, Filipín a Indonésie – rozvoj ocelářského průmyslu v jihovýchodní Asii přitom v první fázi japonské firmy podporovaly licencováním a prodejem fyzického kapitálu. Vzhledem ke své značné konkurenceschopnosti a neformálním bariérám v přístupu na vlastní trh se však se ztrátami (přínejmenším v podobě ztráty exportních příležitostí na tyto trhy) dokázaly vyrovnat (Conybeare 1984: 214).

Na druhou stranu je třeba zdůraznit, že v historickém srovnání zůstala i v 70. letech 20. století obchodní politika USA liberální. To platilo i obecně o mezinárodním obchodním systému. Cla v mezinárodním obchodě byla na historickém minimu a dále klesala. Netarifní bariéry byly méně restriktivní než po druhé světové válce. Se zajímavým vysvětlením zdrženlivosti USA v aplikaci protekcionistických politik přišla Milner (1987), když konstatuje, že mezinárodní interdependence na úrovni firem ovlivnila procesy tvorby obchodní politiky. Došlo k výraznému rozšíření mezinárodních vztahů klíčových firem prostřednictvím exportu v liberální zóně (tj. v Severní Americe, západní Evropě, Japonsku a jihovýchodní Asii). Jde o to, že firmy využívající dovážené vstupy jsou organizovány v rámci mezinárodních produkčních řetězců, obchod pak do značné míry probíhá v rámci firem. To vše výrazně snižuje pobídky významných firem, jako vlivných aktérů v politickém procesu, požadovat protekcionistické politiky. Mají totiž obavy z odvety ostatních zemí a jejich dopadu na vlastní exportní možnosti, potažmo z narušení obchodních toků odkláněním exportů jejich konkurentů na méně chráněné trhy. Přestože řada firem v jednotlivých odvětvích není konkurenceschopná nebo se orientuje dominantně na domácí trh, jejich mezinárodně angažovaní partneři moderují požadavky ochrany daného odvětví v politickém procesu. Milner demonstruje tento proces v několika případových studiích, které se zaměřují na formulaci obchodních politik v USA a ve Francii. Francie je (spolu s Japonskem, ale na rozdíl od USA) považována za silný stát ve smyslu relativně nezávislé tvorby hospodářské politiky na partikulárních zájmech nátlakových skupin (Atkinson, Coleman 1989). Příklady uvedené Milner (1987), tj. amerického průmyslu produkce pneumatik (ohroženého francouzskými dovozy) a polovodičů (ohroženého japonskými dovozy), evropského průmyslu skla (bojujícího s asijskými dovozy), americké a evropské produkce televizorů (hrozba japonských dovozů) dokumentují komplexní proces formulace a realizace průmyslových a obchodních politik. V uvedených případech došlo na domácí úrovni ke střetu mezi mezinárodně provázanými firmami a firmami orientujícími se na domácí trh a v důsledku ke kompromisní reakci na penetraci domácího trhu zahraniční produkcí v klíčovém období. Tato reakce zahrnovala vnitřní přizpůsobení firem na nové podmínky – včetně podpory koncentrace podniků – vyjednání neformálních dobrovolných omezení obchodu mezi domácími odvětvími a jejich zahraniční konkurencí; v případě Evropy i odbourávání překážek na společném trhu EHS (při zachování stávající míry protekce proti nečlenským zemím). V důsledku toho se proces propojení firem v mezinárodním prostředí ještě urychlil, pomyslná vzdálenost mezi domácími firmami a vládou se zvětšila, dopady ochranných opatření jednotlivých vlád na domácí produkci a zaměstnanost se staly méně přímé a předvídatelné.

Z pohledu naší analýzy je však třeba odlišit, zda internacionalizace firem a posílení jejich preference volného obchodu je důsledkem specializace dle logiky komparativních výhod, nebo jde o využití škály strategií a veřejných politik, které mají realokaci zdrojů a revizi obchodní struktury (mezinárodních „patterns“) dle takové logiky zabránit. Jak uvidíme níže, v západní Evropě (ale i Japonsku) převládalo přesvědčení, že udržení konkurenční schopnosti firem v řadě kapitálově náročných odvětví je možné jen takovým objemem produkce, který přesahuje kapacitu poptávky národních trhů. Analýza Milner (1987) umožňuje vysvětlit proč v období silné penetrace trhu dvou klíčových aktérů (dovozy narostly z 15 % francouzského trhu v roce 1958 na 30 % v roce 1981 a z 5

% trhu USA na konci 50. let na 20 % v roce 1980) došlo k diverzifikované reakci a nikoli jasnému nárůstu protekcionizmu, který byl zaznamenán v minulých obdobích při nižším tempu nárůstu dovozů. Na druhou stranu je třeba zdůraznit, že ve strategických odvětvích vlády reagovaly odmítnutím revize obchodních „patterns“. Např. v odvětví produkce oceli, jak jsme uvedli výše, stát garantoval většinu trhu domácím producentům, poskytnul tak jistotu vlastním firmám, že jejich investice a případné reformy nebudou ohroženy efektivnější zahraniční konkurencí. Asi 60 % celkového objemu domácích podpor ve Francii směřovalo do pěti strategických průmyslových sektorů: ocelářství, lodářství, výpočetní techniky, elektroniky a letectví a kosmonautiky (Adams, Stoffaes 1986: 28-35). Spojené státy sahaly nejčastěji k pomoci u v zásadě identických sektorů, její forma byla mimo ocelářský průmysl poněkud odlišná. Kromě VERs prosazovaných bezkonkurenční hospodářskou a politickou mocí to byla masivní podpora výzkumu a vývoje a obrovské prostředky proudící do firem angažovaných ve výrobě vojenského materiálu (Cypher 1987).

Jako druhý nejvýznamnější světový obchodní subjekt se v důsledku integračního procesu jednoznačně prosadilo Evropské hospodářské společenství (EHS). Z počátku sloužila společná obchodní politika primárně cíli vybudování evropské ekonomiky jako relevantního aktéra mezinárodních hospodářských vztahů. Hlavní ambicí bylo vyhrazení celních preferencí na společném trhu pro jednotlivé členské státy. Trh vymezený společným celním tarifem a společnou zemědělskou politikou (CAP) se EHS pokoušela ubránit proti snaze USA zásadně snížit cla a tím i význam preferencí EHS během Kennedyho kola GATT (1962-1969). V průběhu Tokijského kola pak EHS usilovalo o uhájení autonomního prostoru pro průmyslové (a z logiky věci diskriminační) politiky evropských států. V momentě vzniku celní unie (1958) tedy zahrnovala společná obchodní politika EHS společný celní tarif proti nečlenům (CET) a CAP. Autonomní prostor pro uplatňování národních průmyslových a obchodních politik byl ale poměrně značný. Šlo o to, že i když od 60. let EHS uplatňovalo nástroje obchodní politiky obecně konzistentní s režimem GATT – zejména antidumping a „safeguards“ (jako součást společné politiky), jiné a rovněž důležité nástroje zůstaly v dispozici členských států. Šlo z hlediska GATT o problematická opatření, zejména o národní dovozní kvóty chránící domácí nekonkurenceschopné producenty proti dovozům z rozvojových zemí (textil, oděvy, obuv), aplikované na základě výjimky podle článku 155 Římské smlouvy. A dále pochopitelně o VERs (jakožto neformální nástroje a tudíž mimo působnost GATT) uplatňované především proti Japonsku a nově industrializovaným zemím v oblasti automobilů, elektroniky a některých strojních zařízení (Woolcock 2005). Od 70. let pak členské státy usilovaly o asistenci při etablování národních šampionů za účelem posílení konkurenceschopnosti – zejména využitím subvencí, diskriminačními veřejnými zakázkami, využitím technických bariér obchodu a obstrukcemi při implementaci společné politiky hospodářské soutěže. Pouze v oblasti produkce železa a oceli měla Společenství dostatečné nástroje na formování skutečně společné politiky, ale využila je způsobem naznačeným výše (Woolcock 1982). Tento postoj EHS a členských států pak nepřímou (spolu)vytvářel agendu jednání GATT.

S tím souvisel zájem USA na posunu od tématu snižování celních bariér (Kennedyho kolo) k otázkám disciplinace ostatních obchod narušujících politik jako byly technické bariéry obchodu, „safeguards“ a vyrovnávací cla, veřejné zakázky a subvence – to během Tokijského kola GATT (1973-1979) (Eckes 1999: 192-193; 215). Snaha USA o relativní zmenšení významu preferencí na společném trhu EHS (redukce cel) a minimalizaci nefér obchodních praktik (prostřednictvím pravidel regulujících netarifní bariéry) byla doplněna o rozšíření režimu liberalizujícího volný pohyb zboží o další oblasti, ve kterých měly USA silnou komparativní výhodu. Tou byly služby, zejména finanční, bankovní, poradenské, dopravní a další mezinárodně obchodované. Jinou oblastí, kterou USA dokázaly zařadit do režimu GATT/WTO, byla široká agenda mezinárodních pravidel pro ochranu

práv duševního vlastnictví souvisejících s obchodem (TRIPS). To se podařilo během jednání Uruguayského kola GATT (1986-1994), ze kterého vzešla Světová obchodní organizace (WTO, 1995).

V 80. letech 20. století panovaly v odborné komunitě značné obavy z revize obecně liberalizačních trendů v oblasti obchodních politik, a to zejména ze strany EHS. Hlavní evropské státy významně zpomalily tempo svého růstu (a vzrostla nezaměstnanost), přičemž ve stejném období čelily výraznému nárůstu konkurence producentů ze zemí mimo EHS, a to na evropském i mimoevropských trzích. Evropské země se nerozhodly pro vyhrazení vlastních národních trhů domácím producentům (viz výše) – pozornost se totiž přesunula k otázce konkurenceschopnosti. Úzké propojení konceptu konkurenceschopnosti firem (odvětví, posléze dokonce národních ekonomik) s otázkou jejich efektivní velikosti a nahrazení tradičních průmyslových politik (státní podpora budování, rozvoje a vyhrazení trhu pro domácí firmy) uvolňováním regulace není samozřejmostí. Goldstein (1988) upozorňuje na roli idejí a výkladových schémat tvůrců politik. Ti pracují s omezenými informacemi o prostředí a disponují omezenými schopnostmi analýzy problémů – spoléhají proto na etablované kauzální modely o fungování věcí, které silně ovlivňují jejich interpretaci situace a rozhodování. Takovou představou kauzální sekvence může být chápání protekcionismu jako příčiny velké hospodářské krize, deflace jako příčiny nezaměstnanosti, liberalizace světového obchodu jako příčiny rychlého hospodářského růstu. Historicky pak může jít o liberální reinterpetaci britského úspěchu (hospodářského, politického a potažmo vojenského) jako důsledku hospodářské převahy v efektivitě produkce a triumfu liberálních hospodářských politik (viz Chang 2007: 3 a násl.). Domníváme se, že takový výkladový rámec pak byl aplikován při snaze vysvětlit úspěch nově industrializovaných zemí jihovýchodní Asie, resp. neúspěch bankrotujících států Latinské Ameriky. Máme za to, že lze s přijatelnou mírou zjednodušení tvrdit, že rozhodujícím kauzálním mechanismem v souvislosti s evropskou reakcí na pokles konkurenční schopnosti jejího průmyslu byl příčinný vztah mezi velikostí firmy a velikostí trhu, na kterém operuje (jako nezávislé proměnné) a její konkurenční schopnosti (závislá proměnná). Přičemž platí, že existence významné mezinárodně působící firmy pozitivně ovlivňuje celé příslušné odvětví a potažmo celou národní ekonomiku. Tomu odpovídalo pozorování, že velikost (zapojený kapitál, zaměstnanost, výstup – to vše ovlivňující potenciální rozsah specializace a dělby práce v produkčním procesu) amerických firem byla větší než v případě evropských. Firmy USA operovaly na obrovském domácím trhu, získaly tak kritickou velikost, která umožnila úspory z rozsahu produkce (EoS) a poskytla spill-over efekty jako pozitivní externality celé aglomeraci, resp. národní ekonomice (k diskuzi aglomerace, pozitivních externalit srov. Irwin 1996: 147-149; Gilpin 2001: 120-122). Převládla tedy interpretace, že menší velikost evropských firem a menší rozsah trhu EHS – fakticky stále sestávajícího z národních trhů oddělených netarifními bariérami a nižší mobilitou výrobních faktorů - byla důvodem evropského zpomalení a slabé konkurenceschopnosti od 70. let 20. století. To byla logika Cockfieldovy zprávy (1985) kritizující zásadní problémy fungování společného trhu jako jednotného hospodářského prostoru, na kterém by mohly evropské firmy efektivně operovat.

Od poloviny 70. let do začátku let 80. prudce narostla netarifní opatření, kterými státy EHS narušovaly mezinárodní obchod za účelem ochrany domácích firem a odvětví. Nejvíce dotčenými byla odvětví elektrotechniky, automobilů a tradičně oceli a zemědělské produkce. Počet antidumpingových opatření vzrostl mezi lety 1973 a 1984 z pěti případů na 187 (Hanson 1998). Kvóty byly uvaleny na textil a oděvy (od roku 1973 v rámci dohody „Multi-fibre Agreement“ zahrnující kromě bavlněného zboží také vlnu a syntetické materiály). Dokonce i Západní Německo vyjednálo restriktce pro citlivá odvětví, která zahrnovala automobily, spotřební elektroniku a textil. V této situaci mělo uplatnění strategie posílení konkurenceschopnosti evropské ekonomiky prostřednictvím zásadní deregulace na vnitřním trhu významné dopady v rámci světové ekonomiky.

Reforma fungování vnitřního trhu EHS a jeho faktické dobudování bylo explicitním cílem Jednotného evropského aktu (SEA, 1986). Šlo o závazek odstranění zbývajících překážek obchodu a vytvoření společného trhu do roku 1992. Klíčovým prvkem bylo zrušení kontrol a procedur na vnitřních hranicích mezi členskými státy EHS. Jak upozorňuje Hanson (1998), mělo to zásadní a zřejmě vedlejší a nezamýšlené dopady v podobě výrazné liberalizace obchodu mezi EHS a ostatním světem. Státům bylo totiž fakticky znemožněno, aby uplatňovaly národní politiky narušující mezinárodní obchod. I přes existenci celní unie (od 1968) mohly státy relativně volně využívat necelních bariér (technických standardů, nástrojů ochrany spotřebitelů a životního prostředí atd.), bilaterálně vyjednaných neformálních dovozních kvót a VER. Využití těchto nástrojů ale bylo de facto znemožněno právě odstraněním procedur na hranicích v důsledku realizace SEA, protože zboží mohlo být mimo kontrolu úřadů dané země dovezeno z kteréhokoliv jiného členského státu (Woolcock 2005). Navíc došlo ke změně praxe v udělování výjimek podle článku 115 Římské smlouvy (stanovujícího zákaz kvót) – Hanson (1998) uvádí, že počet povolených výjimek nejprve vzrostl ze 79 případů v roce 1977 na 260 v roce 1979, aby pak poklesl v roce 1988 na 128 případů, v roce 1990 na 79 případů, dále na 48 v roce 1991, 8 v roce 1992 a konečně na nulu v roce 1993.

Hanson (1998) také upozorňuje na to, že ve stejném období, kdy došlo k deregulaci vnitřního trhu EHS a faktické liberalizaci obchodní politiky na úroveň společného celního tarifu (jehož sazby navíc neustále klesaly v důsledku pokroku liberalizace v rámci GATT/WTO systému), nebylo možné pozorovat posun od preference protekce k podpoře (vnějšího) volného obchodu ať v případech zájmových skupin nebo vlád členských států EHS. Většina firem v dotčených odvětvích (automobily, textil a další) podle Hansona nadále požadovala ochranu před dovozy z nečlenských zemí, a to včetně těch podniků, které byly intenzivně zapojeny do mezinárodních obchodních aktivit – avšak rychle ztrácely tržní podíly na domácích a třetích trzích (elektronika, kovovýroba). V roce 1985 se „Round table of industrialists“ (ERTI) – jakožto nejvýznamnější reprezentant business na celoevropské úrovni – vyslovil pro dobudování vnitřního trhu, ale zároveň zdůraznil klíčovou roli ochrany evropského trhu prostřednictvím vnější obchodní politiky (tj. cel a dalších opatření na společné hranici EHS proti dovozům z nečlenských států) (Mayes 1993: 8). Lze dovodit, že business skupiny očekávaly dobudování vnitřního trhu, jakožto evropským firmám vyhrazeného prostoru pro rozvoj jejich mezinárodních operací v rámci regionu a dosažení EoS. To bylo zřejmě cílem vlád evropských zemí. Francie se například vyjádřila pro eliminaci vnitřních bariér a zároveň pro zvýšení míry externí protekce evropského trhu, aby evropské firmy mohly „znovudobýt“ evropský trh (Pearce, Sutton, Batchelor 1985: 68 a násl.). Ještě v roce 1993 se francouzští představitelé dožadovali opuštění liberálního kurzu a posílení evropských preferencí (Berger 1995: 203 a násl.). Nezdá se ani, že by ostatní evropské země argumentovaly pro liberalizaci vnější obchodní politiky. To platí také o představitelích EHS. Hanson zmiňuje vyjádření předsedy Komise J. Delorse, že jednotný trh bude otevřen, ale nikoli odevzdán. Podobně De Clercq (komisař pro vnější vztahy a obchod EHS, 1985-1989) konstatoval, že jednotný trh není budován proto, aby byl odevzdán hladovým cizincům (dle Winters 1993: 207). Ještě v roce 1988 argumentoval ve prospěch zavedení kvóty omezující dovoz japonských automobilů na dva vozy za jeden exportovaný EHS do Japonska. Silně kritická byla v dané souvislosti k udržování liberálních obchodních politik i veřejnost – 67 % Francouzů se vyjádřilo pro omezení dovozů cizího zboží do Francie a v roce 1984 souhlasilo jenom 27 % francouzských ekonomů s tezí, že protekce obecně snižuje „welfare“ země (oproti 79 % jejich protějšků v USA) (Pommerehne, Schneider, Gilbert 1984).

Hanson (1998) má pro rozpor mezi liberalizací obchodní politiky EHS a požadavky vymezení jednotného trhu pro evropské výrobce elegantní vysvětlení opírající se o analýzu celé sekvence událostí v patřičném institucionálním, historickém a politickém kontextu (srov. De Ville 2013). Tato liberalizace byla podle něj důsledkem dvou kroků. Nejprve došlo k dobudování jednotného trhu

faktickou demontáží národních politik regulujících zahraniční obchod. Zároveň nebyla žádným významným způsobem řešena otázka návazné změny vnější obchodní politiky. Fakticky se tak míra efektivní ochrany jednotlivých národních trhů propadla na úroveň poskytovanou relativně nízkými cly společného tarifu (a GATT konzistentních politik EHS). Když pak státy s největšími sklony k protekci vlastních trhů – Francie, Itálie, Španělsko, Portugalsko (srov. Woolcock 2005) usilovaly o doplnění či kompenzaci regulací obchodu na vnější hranici EHS, narazily na politický a rozhodovací mechanismus Společenství. Získat kvalifikovanou většinu pro takto mezinárodně kontroverzní opatření se ukázalo jako velice obtížné. Mechanismus Společenství má totiž ze systémových důvodů (řada veto momentů a preference přijetí jen rozhodnutí/reforem vůči nimž není žádná významná opozice, srov. Meunier, Nicolaidis 2006) sklon k udržování statu quo. Země preferující spíše liberální politiky (Británie, Nizozemí, Dánsko, Německo, viz Woolcock 2005) tak měly velkou výhodu v prosazování svých preferencí v těchto otázkách. Podle Hansona (1998) pak z hlediska formálních i neformálních procedur byly nejvíce zohledněny zájmy takové země, která preferuje relativně liberální obchodní politiku a zároveň je významným producentem ve většině nejvýznamnějších odvětvích – tedy Německa. Konkrétním příkladem byla pak renegociace dobrovolných omezení dovozů japonských vozů do EHS ze strany jednotlivých producentů (včetně Německa). Dohoda mezi Komisí a japonským ministerstvem obchodu z roku 1991 tak výrazně navýšila kvóty pro japonské dovozy.

V polovině 90. let tak kulminovala reakce na problémy evropské ekonomiky, jež byly kombinací konkrétní podoby evropských hospodářských institucí poválečného zázraku v kombinaci s externími šoky (ropné šoky, rozpad brettonwoodského systému, dlužnická krize rozvojových zemí) a zvýšením konkurence v mezinárodním prostředí nástupem nově industrializovaných zemí jihovýchodní a východní Asie). Evropská reakce – v důsledku naznačené kombinace příčin (tj. zakotvený liberalizmus, společné strategické zájmy západního světa, hospodářská dominance USA) – spočívala v liberalizaci společného trhu i vnější obchodní politiky EHS. V období dokončování Uruguayského kola obchodních jednání GATT se přiklonily k liberálním politikám i klíčové zájmové skupiny – typicky business reprezentace etablovaná na celoevropské úrovni v rámci ERTI (viz Van Apeldoorn 2000). „Depolitizovaná“ obchodní politika EHS, dominovaná úředníky (experty Komise a členských států) spatřovala své hlavní partnery-klienty v zástupcích evropského businessu (De Ville 2013). Tím bylo dále posíleno zakotvení evropských politik v liberální ideologii poválečného období. To mělo zásadní dopady i na podobu mezinárodního obchodního systému v tomto období. V průběhu Uruguayského kola (1986-1994) můžeme hovořit o vedoucím tandemu EU a USA. Právě v období první poloviny 90. let bylo dosaženo nejvyšší míry kompatibility zájmů těchto velmocí. Zatímco USA usilovaly o posílení pravidel režimu (aby snížily dopady diskriminujících politik svých partnerů), EU se přiklonila k jejich podpoře za účelem podpory liberalizačních trendů. To pochopitelně neznamenalou úplnou kompatibilitu zájmů, co se týče agendy, priorit ani postupu při její implementaci. Tradičním problémem zůstávala neochota EU vzdát se CAP či kontroly veřejných zakázek; USA zase nepodporovaly prosazování evropské regulace (i jen volně) související s mezinárodním obchodem jako globálních standardů (široce pojatá ochrana spotřebitele, technické standardy produktů, ochrana životního prostředí – vše s dopadem na obchod). Evropa však pod tlakem okolností byla ochotna k jisté reformě CAP i liberalizaci citlivých odvětví, stala se například i stoupencem zařazení mezinárodně obchodovaných služeb (v důsledku evropské liberalizace telekomunikačních a finančních služeb na společném trhu – a posílení jejich konkurenceschopnosti), podpořila problematiku inkorporování problematiky duševního vlastnictví a do určité míry i deregulace zahraničních investic (Woolcock 2008, 2005). Posílení mechanismu řešení sporů GATT/WTO pak bylo konzistentní s tradičně deklarovaným cílem vybudování silného režimu postaveného na komplexních pravidlech.

Jednotný evropský akt a související vývoj navíc výrazně posílil evropskou (EU)⁴⁵ úroveň obchodní politiky, co se týče jejího významu. Komise určovala její agendu a dynamiku spolu s odpovídajícím výborem Rady (tzv. výbor čl. 133). Na změny v charakteru obchodní politiky EU se snažily adekvátně reagovat národní státy i široká škála vnitrostátních aktérů (jako např. spotřebitelské organizace, environmentální a protiglobalizační nevládní organizace, viz De Ville 2013). To dále posílilo tendence business skupin organizovat se na celoevropské úrovni, což Komise vnímala kladně. Právě takové organizace považovala za své přirozené partnery – podněty a tlak od firem či odvětví některého či několika málo členských států pak nechápala jako reprezentující celoevropský zájem (Woolcock 2007). Evropský systém tvorby obchodní politiky se tak přiblížil nějaké formě federativního uspořádání. Nelze ho určitě plně srovnávat se systémem USA, kdy Kongres deleguje pravomoc obchodních jednání na „Trade promotion authority“ (TPA) a výsledek může následně jen přijmout či odmítnout bez pozměňovacích návrhů (původně tzv. „fast track“ 1975-1994, právo prezidenta USA vyjednávat obchodní smlouvy, jako TPA od roku 2002, fakticky do 2011, Obamova administrativa usiluje o obnovení). Je samozřejmě pravda, že Zvláštní obchodní zástupce USA (USTR) velmi citlivě vnímá požadavky klíčových zájmů v rámci Kongresu, protože pro finální dohodu potřebuje jeho většinu.

Členské státy EU - nad rámec toho, že stanovují cíle a schvalují výsledky jednání (které vede za EU Komise - obvykle za přítomnosti představitelů států v klíčových fázích tvorby dohody) - sledují a komunikují s Komisí během celého procesu vyjednávání. Komise reflektuje neformálně agregované zájmy členských států. Iniciativa je podrobně projednána ve výboru 133, pokud Komise necítí silnou podporu (v praxi se nehlasuje), návrh stáhne. To nic nemění na tom, že je v procesu přítomen silný expertní a supranacionální prvek. Takový systém logicky funguje jen tehdy, kdy komunikace mezi Komisí a státy je efektivní a když je Komise vnímána jako legitimní reprezentant zájmů nejvíce dotčených zemí, pokud jde o strategické cíle i jednotlivé závazky (srov. Woolcock 2005). Rada EU potom musí přijmout výsledek jednání, a to v praxi na základě konsenzu (menší země a slabší zájmy jsou kompenzovány nějakou formou vedlejších ujednání). Obchodní dohoda je nakonec ratifikována členskými státy. Role Evropského parlamentu je i v této agendě posilována (typicky Lisabonskou smlouvou), ale vzhledem ke způsobu ustavení Komise (opírá se o většinu v Parlamentu) a expertní povaze dohod v oblasti obchodní politiky, není pravděpodobné, že by měl být považován za významný veto-bod.

Liberalizace obchodní politiky EU, související s dobudováním vnitřního trhu, představovala v řadě ohledů vrchol liberální ideologie a aktivního přijetí fenoménu globalizace ze strany Evropy. To souviselo s vítězstvím liberální interpretace globalizace jako fenoménu objektivně existujícího, externího a nevratného, stojícího mimo dispozici národních států ale i celého Evropského společenství. Idea postupného propojování národních trhů do jediné globální ekonomiky – chápána jako pokračování spontánní tendence ke všestranně výhodné specializaci a dělbě práce na lokální, regionální, národní a (konečně) mezinárodní úrovni - převládla v podnikatelských, odborných a expertních kruzích (včetně technokratů evropské integrace) a ovlivnila i interpretaci jednotlivých problémů politiky. Za hlavní implikaci tohoto procesu bylo označeno přizpůsobení („adjustment“) národních ekonomik. Klasické politické nástroje regulace mezinárodních hospodářských vztahů (cla, kvóty, kurzová politika, státní účast ve výrobních podnicích a bankovním sektoru atd.) byly stále více zdiskreditovány, jako zdroj distorzí trhu a tedy jako nástroje vedoucí ke kontraproduktivním výsledkům. K tomu přispěla i interpretace aktuální situace ve světové ekonomice.

⁴⁵ Používáme pro zjednodušení EU, i když se do Maastrichtské smlouvy (1992) jednalo stále o politiku Evropského společenství.

Spojené státy rostly v období od ropných šoků rychleji než Evropa, v 90. letech se zdálo, že obnovily svou hegemonní pozici ve vztahu k ostatním centrům světové ekonomiky. Důraz v odborné reflexi tohoto úspěchu byl kladen na tzv. novou ekonomiku (tj. rozvoj informačních a telekomunikačních technologií, inovace v oblasti služeb a maloobchodu). Alternativní interpretace kladoucí důraz na stahování kapitálu na vlastní kapitálový trh a progresivní financionalizaci (Brener 1998; Desai 2013) byly až do nedávné minulosti výrazně menšinové.

Dalším prvkem, který přispěl k boomu konceptu globalizace, byla interpretace úspěchu nově industrializovaných zemí jako využití tržních, a na mezinárodní trh orientovaných (exportních), rozvojových strategií. Proti úspěchu „trhu“ v zemích jako byla Jižní Korea, Singapur, Tchaj-wan, Hongkong (případně dříve Japonsko a později země jako Malajsie a případně další) byly stavěny neúspěchy rozvojových strategií zemí Latinské Ameriky, jižní Asie a případně Afriky, jejichž základem měla být izolace od světové ekonomiky, státní regulace a veřejné zásahy do ekonomiky. V neposlední řadě došlo na přelomu 80. a 90. let k rozpadu komunistického bloku plánovaných ekonomik, a v řadě států východního bloku k bezprecedentní hospodářské a politické transformaci a fundamentálnímu příklonu k pluralitní demokracii a tržní koordinaci ekonomik.

V takovémto kontextu bylo považováno za nevyhnutelné, že ty firmy, odvětví a dokonce národní ekonomiky, které se nepřizpůsobí integrující se světové ekonomice, nemohou uspět ani s podporou vlád. Za ideální model byly přijaty úspěšné firmy z USA (nikoli například státem podporované a nezřídka i představiteli státu řízené firmy asijských tygrů) – podporována tak byla koncentrace firem (vertikální a horizontální fúze) a mezinárodní investice a operace MNCs (včetně masivních pobídek pro zahraniční investory).

V předchozích pasážích jsme se pokusili stručně charakterizovat cíle a nástroje obchodní politiky vyspělých zemí. Přestože se v našem výkladu obecně omezujeme na mezinárodní rovinu analýzy (kde je základní analytickou jednotkou stát), cítili jsme potřebu v případě interpretace obchodní politiky vyspělých zemí v posledním období přiblížit interakci cílů, idejí, politických zájmů (na různých úrovních) v procesu jejího formování. Domníváme se, že jedině takový pohled na problematiku nám umožňuje interpretovat jednotlivé etapy etablování liberálního poválečného obchodního systému v patřičném historickém a politickém kontextu. Tedy jako sled interpretace konkrétních podmínek, vyhodnocení dostupných alternativ, volby politik a jejich prosazení relevantními aktéry, posuzování jejich dopadů v patřičném kontextu a jejich revize.

Domníváme se, že i z uvedené reflexe je patrné, že ani tento stupeň a forma liberalizace mezinárodního obchodního systému v éře následující po období strukturálních krizí v 70. letech 20. století, neznamena přijetí role trhu jako hlavního koordinačního mechanismu, pokud jde o určení podoby mezinárodní dělby práce. Naopak, aktéři se podle nás snažili – ve změněném kontextu, novými nástroji - o realizaci cílů, které vykazovaly značnou kontinuitu.

Státy se sice stáhly z přímého ovlivňování soutěže a nadále přímo nerozhodovaly o úspěchu firem (tzv. „picking winners“), ani nevybíraly určitá národní odvětví s tím, že je budou podporovat v mezinárodní soutěži. To však neznamena, že rezignovaly na svůj tradiční cíl: přispět svými politikami k tomu, aby na jejich území probíhaly strategické hospodářské aktivity (produkce s vysokou přidanou hodnotou, náročné na technologie, finanční, fyzický a lidský kapitál). Inovovanou strategií pro jeho dosažení se ale staly politiky pozitivního ovlivňování hospodářské struktury – státy investovaly do infrastruktury (dopravní, vzdělávací, služeb) a snažily se obecně o zlepšení podnikatelského prostředí (deregulace byrokracie, daňové reformy).

Prohlubování evropské integrace od 90. let (Maastricht 1992, Amsterdam 1997, Lisabon 2007-2009) je svým způsobem nejambicióznějším příkladem takových snah. V kontextu problému, který sledujeme, lze poznamenat, že vlády paralelně s liberalizací vyvinuly značné úsilí - a přijetí

důsledků liberalizace mohlo být úspěchem těchto aktivit podmíněno - aby jejím výsledkem bylo udržení strategických odvětví na vlastním území – nyní však v prostředí jediné globální ekonomiky. Lapidárně řečeno – neviditelná ruka trhu měla být uvolněna (až) tehdy, když se dalo předpokládat, že ukáže v případě konkrétní ekonomiky na odvětví, které do té doby stát budoval, aktivně podporoval a chránil.

V tomto kontextu je docela pochopitelná komplementarita postojů představitelů (nejen) evropských business organizací a jejich politické reprezentace (na národní i evropské úrovni) pokud jde o problematiku konkurenceschopnosti. Jakákoliv veřejná podpora konkurenční schopnosti evropských firem ve světové ekonomice byla pochopitelně zástupci business vítána a mnohdy aktivně požadována. Jednalo se a jedná o problematiku domácí i mezinárodní deregulace - zlepšení podnikatelského prostředí, případně snížení vysokých standardů ochrany spotřebitele, životního prostředí atd.; získání přístupu na mimoevropské trhy pro zboží, služby, investice a odstranění diskriminace v přístupu k vládním zakázkám. Alternativně šlo o požadavek prosazení evropských (vysokých) technických a dalších standardů ochrany spotřebitele, životního prostředí, pracovní síly na mezinárodní úroveň, aby jejich nižší úroveň zejména v rozvojových zemích neznamenal „neférovou“ výhodu. Business komunita rovněž formulovala doporučení, pokud jde o žádoucí strukturální politiky v oblasti infrastruktury, vzdělání, výzkumu a vývoje, ekonomické diplomacie a podobně.

De Ville (2013) cituje komisaře pro obchod EU Leona Brittana, který v polovině 90. let konstatoval, že se EU bude snažit ofenzivně a s plným využitím obchodní moci EU otevřít nové trhy na celém světě. Následně demonstruje, že tento ofenzivní přístup zdůrazňující obchodní sílu dobudovaného vnitřního trhu byl zčásti reformulován. Stalo se tak v důsledku řady událostí, které posunuly do centra pozornosti evropských politiků a veřejnosti otázky veřejné regulace procesů globalizace – šlo o problematiku BSE a vlnu dalších otázek, jako byl spor o využití hormonů při produkci hovězího masa a obchodu s geneticky modifikovanými potravinami (především mezi EU a USA).

Značná pozornost, kterou uvedené otázky získaly, souvisela s širším fenoménem prosazení se občanských nevládních organizací v oblasti tvorby pravidel a regulace mezinárodního obchodu. Symbolem tohoto trendu se stal krach ministerské konference WTO v Seattlu (1997). Zformované „antiglobalizační hnutí“ se však skládalo z celé řady proudů a reprezentovalo různé zájmy. Šlo o odbory a dělníky vyspělých zemí, ti se obávali „neférové“ konkurence EMs, environmentální aktivisty, radikální levici, občanská sdružení upozorňující na potřebu regulace s ohledem na veřejné zdraví a další (Krpec 2006). To pak vedlo k reformulaci strategie EU, když Pascal Lamy (evropský komisař pro obchod 1999-2004) označil za klíčovou zásadu managementu globalizace, na základě kolektivních preferencí jednotlivých komunit zakotvených v kulturních a náboženských hodnotách a tradici jednotlivých národů (Lamy 2004: 2).

Na začátku 21. století došlo podle De Ville (2013) k opětovnému oslabení důrazu na regulaci (snad proto, že veřejné kontrolní mechanismy prokázaly základní kapacitu se s riziky relativně úspěšně vypořádávat) a zásadní důraz byl kladen na koncept konkurenceschopnosti. Konkurenceschopnost (odvětvová, národní či evropská), prezentovaná business zájmovými skupinami od 90. let jako hlavní úkol vládnutí na úrovni EU, se pak skutečně stala osou hospodářských a rozvojových strategií EU od začátku 21. století.

Lisabonský summit v roce 2000 vytyčil nový strategický cíl – udělat z EU nejvíce konkurenceschopnou a dynamickou znalostní ekonomiku s udržitelným růstem, více a lepšími pracovními příležitostmi a vyšší mírou sociální koheze. Domníváme se, že logika prezentovaná v Lisabonské strategii je zřejmým odrazem převahy liberální ideologie a konceptu globalizace jako objektivního trendu vývoje světové ekonomiky. Z toho vyplývá důraz na přizpůsobení aktuálním a rychle se měnícím podmínkám na světovém trhu, jako jediné smysluplné reakce na úrovni občanů,

firem i politické reprezentace. To naznačuje i pojetí podpory sociální koheze ve Strategii – a to prostřednictvím posílení schopnosti adaptability pracovní síly na dynamicky se vyvíjející potřeby trhu, kdy hlavní rolí státu je pomoci přesunu zaměstnanosti do nastupujících odvětví a překlenutí období adaptace utlumovaných sektorů ekonomiky prostřednictvím veřejným sektorem zprostředkované solidarity.

Strategie EU však obsahují také další prvky, které jasně naznačují, že jde o pokračování námi sledované logiky emulace úspěšných strategií lídra. Máme za to, že hlavní principy lisabonské strategie obsahují ekletické propojení prvků ekonomického liberalismu (tržní koordinace produkčních aktivit – přijetí implikací pro mezinárodní dělbu práce) i neomerkantilizmu. Jde o následující sekvenci: pozorování - nejúspěšnější ekonomika (USA) disponuje koncentrovanými firmami s obrovským rozsahem výstupu, má rozvinutou infrastrukturu a sektor informačních a komunikačních technologií (ICT), ve struktuře HDP dominují služby (významnou roli hrají ty bankovní a finanční), sídlí zde množství MNCs. Dále, USA mohutně investují do výzkumu, vývoje a vzdělání. Spojené státy mají vysokou životní úroveň a příjmy, disponují značným vlivem v mezinárodním prostředí. Strategie posílení silných stránek evropské ekonomiky - Lisabonská strategie – podle naší interpretace právě proto pracuje s konceptem lepších pracovních míst – to jsou pracovní místa vyžadující vysokou kvalifikaci, vybavenost kapitálem, nějakou formu uplatnění pokročilých technologií, využití moderních ICTs. V rámci této logiky uvažování – a vedle dimenze deregulace vnitřního trhu (s cílem dosažení efektivní velikosti firem v EU, usnadnění operace MNCs, viz interpretace Jednotného evropského aktu) - se tak vlády pokoušely pomoci sociální kohezi zvyšováním lidského kapitálu a nastartováním a podporou rozvoje těchto žádoucích produkčních aktivit (vysoká přidaná hodnota, kapitálová a technologická náročnost, generujících kvalitní pracovní místa). Z toho pak přímo vyplývalo chápání konkurenceschopnosti (evropské) ekonomiky. Šlo o podporu konkurenceschopnosti firem, které se angažují ve výše charakterizované produkci a generují daný typ pracovních míst. Stejnou koncepci přebraly i jednotlivé členské státy EU. Výsledkem je tak úsilí o budování a podporu strategických sektorů - se kterými se na základě historické zkušenosti spojuje vysoká životní úroveň a vyspělost ekonomiky – ovšem v evropském kontextu v rámci každé jednotlivé národní ekonomiky. Tedy v členských zemích EU i na úrovni Evropské unie. Ve všech průmyslových zemích (EU, Japonsko, JVA) byl potom s vyspělostí, respektive s udržením statusu vyspělé země, tento vysoký podíl strategických aktivit v HDP asociován. A následně tomu tak bylo také ve všech zemích rozvojových (jednotlivé vlny nastupujících trhů) které měly ambici dosáhnout stádia hospodářské rozvinutosti. To vše nás ovšem zároveň vede k závěru, že takové pojetí konkurenceschopnosti národní/regionální (obecně teritoriálně určené) ekonomiky nemůže být kompatibilní s liberalizmem – konkrétně s tezí, že světová ekonomika je nenulovou hrou, prostředím kde v důsledku specializace a mezinárodní dělby práce získávají všichni aktéři.

Domníváme se, že v současném období stále dominantní koncept potřeby dosažení mezinárodní konkurenceschopnosti národní ekonomiky, který vznikl v souvislosti s nástupem nové vlny rozvojových zemí po studené válce, je z hlediska neoklasické ekonomiky velmi problematický. Máme za to, že takové pojetí mezinárodních hospodářských vztahů je dalším příkladem prosazení se ekonomického nacionalizmu do interpretace světové ekonomiky nejvýznamnějšími současnými aktéry. Jak vyplývá z našeho historického výkladu, také v případě současného hospodářského lídra (USA) v rámci aktuálního mezinárodního obchodního systému platí, že předpokladem politické podpory „liberálního“ mezinárodního režimu je konkrétní situace shody mezi implikacemi trhu (specializace národní ekonomiky lídra podle komparativní výhody – aktuálně na aktivity s vysokou technologickou a kapitálovou náročností) a národních politických zájmů (maximalizace moci a vlivu v mezinárodním prostředí, garance bezpečnosti).

K problematice konceptu konkurenceschopnosti si dovolíme několik poznámek (srov. Krpec, Hodulák 2013). Již v roce 1994 Paul Krugman odmítl interpretaci světové ekonomiky prezidenta Clintona, který přirovnal jednotlivé *národy* k *velkým korporacím* soutěžícím na trhu. Takové pojetí, které vycházelo z prací autorů jako L. Tyson (1992) nebo L. Thurow (1992), označil Krugman za nesprávné i nebezpečné. Na Krugmana (1994) navázali další, např. sborník pod vedením P. De Grauwe (2010).

Vztahy korporací soupeřících na vymezeném trhu jsou podle kritiků prakticky výlučně konkurenční, exponovanost firem tržní soutěži je navíc na rozdíl od států dramaticky vyšší. Produkce národních ekonomik je z velké většiny spotřebována vlastními občany. To neplatí jen o velkých ekonomikách, jako jsou Spojené státy (USA) či Evropská unie (EU), kde podíl vlastní produkce na spotřebě dosahuje více než 80 %, ale i pro jednotlivé členské státy EU. Je potřeba upozornit na poměrně častou chybu, kdy je poměr vývozu k HDP zaměňován s podílem vývozu na celkové produkci země. Rozdíl je způsoben započítáním cen meziproductů z dovozu do cen vývozu v případě poměrového ukazatele.

Firmy se od států výrazně liší, v námi zvolené optice lze konstatovat, že naprostou většinu své produkce „vyváží“ (tj. produkce není konzumována vlastními pracovníky). Ještě důležitější je postřeh, že jen velmi málo z produkce konkrétní firmy je obvykle spotřebováno pracovníky přímého konkurenta. To má zcela zásadní důsledky pro analogii národních ekonomik s korporacemi. Za prvé, národní ekonomiky jsou vystaveny mezinárodní konkurenci do omezené míry a nepoměrně větší roli než v případě firem tak hraje absolutní růst produktivity práce jako hlavního a na mezinárodní konkurenci nezávislého zdroje zvyšování životní úrovně. Za druhé – v té míře, do které jsou ekonomiky exponovány mezinárodním obchodu – je pozitivní vývoj v oblasti produktivity práce a životní úrovně partnera/rivala nejen zdrojem konkurenčního tlaku (dovozy ze zahraničí), ale podle ekonomie hlavního proudu ve srovnatelné míře také příležitostí v podobě rostoucí poptávky po exportech dané země. Není proto vůbec jednoznačné, jak by relativní (tj. ve vztahu k partnerovi/rivalovi) nárůst konkurenceschopnosti národní ekonomiky měl vést k obvykle předpokládanému cíli – tj. nárůstu životní úrovně, prosperity podniků (obecně) a zaměstnanosti. Ekonomiky si totiž navzájem spotřebovávají své vývozy a prostřednictvím přímých zahraničních investic si pak vzájemně zaměstnávají pracovníky.

Výsledkem neúspěchu firmy na trhu je její odchod. I největší nadnárodní korporace vznikají a zanikají, v perspektivě dekád se jejich absolutní i relativní velikost výrazně mění. Národní ekonomiky naopak nemizí. Za specifických okolností státy mohou zbankrotovat v důsledku akumulace zahraničního dluhu v cizí měně. Pokud se zabýváme mezinárodním obchodem tak platí, že stát se do takto obtížné situace dostane typicky tehdy, pokud dosahuje dlouhodobých obchodních deficitů, ty zároveň kryje půjčkami na spotřebu denominovaných v měně, kterou není schopen v případě krize vytvořit a dluh tak monetizovat. Zahraniční půjčky však samozřejmě mohou být využity k podpoře hospodářského růstu a exportu, který v budoucnosti zajistí jejich splacení. Mezinárodní dluhové problémy zemí tak jsou specifickým problémem, který nelze automaticky ztotožnit (jak se tomu mnohdy děje) se samotným deficitem obchodní bilance.

V neposlední řadě je potřeba zmínit zásadní rozdíl mezi státy a firmami jakožto různými typy institucí, které slouží ke koordinaci různých typů lidské činnosti. Firma je navenek jednotná a dlouhodobě působící organizace o dvou a více osobách, která jedná jako právnická osoba, je schopna disponovat aktivy a je založena za účelem produkce zboží a služeb. Za tímto účelem je schopna prodávat či pronajímat zboží a služby svým zákazníkům. Jedná se o historicky specifickou formu instituce sloužící ke koordinaci produkce (Hodgson 2001: 317-318). Jiným typem instituce sloužící k témuž účelu je trh, jejich vzájemný vztah byl popsán v nyní již klasickém příspěvku Ronalda Coaseho (1937). V současném hospodářském systému je cílem firmy generovat skrze produkci a prodej/pronájem zboží a služeb zisk. Konkurenceschopnost firmy potom znamená její schopnost realizovat svou produkci na trhu při cenách neohrožujících její dlouhodobé přežití.

Stát je rovněž organizace, nicméně na rozdíl od firmy je jeho cílem především stanovování pravidel, zajišťování jejich dodržování a ochrana před vnitřními i vnějšími bezpečnostními hrozbami. V závislosti na typu socioekonomického systému a historických podmínkách pak na sebe stát bere i další funkce (jako např. přímou produkci určitého zboží a služeb nebo redistribuci bohatství). K zajištění těchto úkolů stát disponuje monopolem na užití legitimního násilí. Pro zabezpečení své činnosti potřebuje získávat zdroje. Státy si mohou při získávání zdrojů nutných pro zajištění vlastní existence a výkon příslušných funkcí konkurovat, tato

konkurence ale má pouze výjimečně (ve formě státem vlastněných firem založených za účelem tvorby zisku) spojitost se schopností realizovat svou produkci na trhu.

V každém případě, neuspokojivé výsledky implementace Lisabonské strategie vedly José Barrosa (předseda Evropské komise 2004-2014) k reformě programu. Pod titulem „Strategie růstu a zaměstnanosti“ potom byla dána konkurenceschopnosti evropské ekonomiky explicitně naprostá priorita. V roce 2006 představil evropský komisař pro obchod Peter Mandelson (2004-2008) novou strategii „Globální Evropa“. Mělo se jednat o příspěvek obchodní politiky k realizaci Strategie růstu a zaměstnanosti (srov. De Ville 2013). Jak uvidíme dále, revidováno bylo v této souvislosti také Lamyho (Komisař pro obchod EU 1999-2004) moratorium na uzavírání dohod o obchodních preferencích (PTA) – motivované obavami z oslabení úsilí a vyhlídek na dokončení rozvojového kola z Dohá⁴⁶ (DDA) (Woolock 2007, 2011).

Evropská unie v rámci této strategie deklarovala úsilí o získání přístupu na nové trhy – jak stávajících hlavních obchodních partnerů, tak nastupujících trhů (EMs) a rozvojových zemí. Zároveň byla zdůrazňována vazba mezi vystavením evropských firem mezinárodní konkurenci a pozitivními dopady této konkurence v podobě rychlé adaptace na měnící se prostředí. Udržení a zvyšování otevřenosti vlastního trhu tak mělo konkurenceschopnosti zásadně napomoci. Lze souhlasit, že takováto koncepce obchodní politiky EU je kompatibilní s Lisabonskou strategií. Zvláště tehdy, pokud zohledníme implicitní premisu, že evropská ekonomika má dostatečné předpoklady (viz již Friedrich List, dle Irwin 1996: 126) k úspěšnému rozvoji prioritních/strategických odvětví, je pouze třeba odstranit některé specifické nevýhody (ať již dané samotným charakterem EU, nebo vzniklé jako důsledek nevhodných veřejných politik) – nedostatečný rozsah trhu, jazykové a kulturní bariéry mobility, administrativní regulace, nepružný trh práce atd. Odstraněním těchto překážek – tedy dobudováním evropského trhu - může EU následně uspět v soutěži v rámci liberální světové ekonomiky. Export produkce těchto odvětví na mimoevropské trhy je přitom preferovanou cestou k jejich expanzi v rámci evropské hospodářské struktury – tj. v naší reflexi má pomoci přenést nulovou hru o tržní podíl na trhu (a potenciální politický konflikt) mimo Evropu. V případě, že by se povedlo tuto hospodářskou a obchodní politiku – po vzoru USA a dříve Británie – prezentovat jako výsledek *spontánní* alokace zdrojů a vzájemně prospěšnou specializaci a mezinárodní dělbu práce, jednalo by se o jakési „řešení“ problému s konkurenceschopností národních a regionálních ekonomik v evropském prostoru.

Pokud přijmeme vymezení konkurenceschopnosti evropské ekonomiky jako schopnosti evropských firem prosadit se v mezinárodní soutěži – tedy schopnost vyvážet své výrobky na cizí trhy a získávat tržní podíl na úkor ostatních firem, a to pokud možno ve strategických odvětvích (vysoká přidaná hodnota, vysoká náročnost na technologie, fyzický a lidský kapitál) – vedla si Evropa v období nástupu EMs velmi dobře. V období následujícím po ustavení WTO (1995) a v době, kdy do WTO vstoupila čínská ekonomika procházející bezprecedentní hospodářskou a obchodní expanzí (2001), je možné konstatovat, že se evropské centrum vyrovnalo se změnami ve světové ekonomice lépe, než tomu bylo v případě USA nebo Japonska. Zatímco EU (EU25) ztratila v období 1995-2005 jen 1,33 % podílu na světových v exportech (podíl činil 19,5 % v roce 2005), USA ztratilo 4,41 % (podíl v roce 2005 byl 13 %) a Japonsko 4,12 % (jen 9,5 % v roce 2005) (viz tabulka 159). Podíl EU na dovozech do USA se v období 1995-2005 zvýšil o 1,53 % na 20,8 %; podíl Japonska klesnul výrazně o 8,06 % na 10,1 %. Podíl EU na dovozech do Japonska se sice snížil o 2,32 % na 15,6 %, ale USA

⁴⁶ Rozvojová agenda z Dohá je zároveň devátým kolem mnohostranných obchodních jednání v rámci multilaterálního obchodního systému GATT/WTO. Kolo bylo zahájeno v roce 2001 na ministerské konferenci v Kataru a stále probíhá. Významnějším výstupem bylo přijetí tzv. balíčku z Bali v roce 2014.

ztratily (ve prospěch Číny) dokonce 9,76 % (v roce 2005 jejich podíl klesl na 16,3 %) (viz tabulka 160).

Tabulka 159: Tržní podíl a jeho změna (procenta, hodnota exportu v USD)

	Tržní podíl 2005	Změna 1995-2005
EU15	18,4	-1,77
EU25	19,5	-1,33
USA	13,0	-4,41
Kanada	4,2	-0,83
Mexiko	2,7	0,62
Japonsko	9,5	-4,12
Čína	14,1	8,37
Korea	4,3	0,68
Indie	1,5	0,44
ASEAN	8,7	0,13
Rusko	1,4	0,31
Brazílie	1,7	0,31

European Commission 2009: 12.

Tabulka 160: Vývoj exportního podílu na hlavních trzích (2005) a jeho změna (1995-2005) (procenta z exportu, podle hodnoty)

	USA		Japonsko		Čína	
	Podíl	Změna	Podíl	Změna	Podíl	Změna
EU15	20,1	1,17	15,6	-2,32	13,5	-2,02
EU25	20,8	1,53	16,1	-2,06	14,0	-1,82
USA	/	/	16,3	-9,76	9,0	-1,28
Kanada	16,2	-2,74	1,9	-1,12	1,2	-1,31
Mexiko	10,6	2,29	0,6	0,22	0,3	0,17
Japonsko	10,1	-8,06	/	/	16,6	-1,41
Čína	16,1	10,46	28,8	16,70	/	/
Korea	3,2	-0,43	6,0	-0,32	12,0	5,05
Indie	1,4	0,52	0,6	-0,28	0,8	0,53
ASEAN	7,3	-1,98	14,2	1,04	11,1	4,68
Rusko	0,5	-0,08	0,9	-0,72	1,5	-0,85
Brazílie	1,6	0,33	0,8	-0,30	1,0	0,06

European Commission 2009: 13.

Tento úspěch – viděno výše uvedenou optikou konkurenčních a obchodních strategií EU – byl o to větší, že se EU podařilo v zásadě udržet podíl na exportu high-tech výrobků. V období 1995-2005 ztratila Evropa jen 0,57 % podílu na světových exportech tohoto zboží, zatímco podíl USA se snížil o 7,63 % a Japonska o 9,26 %. Ekonomika USA i Japonska přitom ztratila více než EU také v technologicky středně náročném zboží (včetně automobilů), když ztráta podílu na světových exportech činila u EU 1,23 %, zatímco u USA 3,07 % a Japonska dokonce 5,16 % (viz tabulka 161). EU rovněž – na rozdíl od USA i Japonska pokračovala v transformaci struktury exportu směrem k technologicky náročnějšímu zboží – v rámci celkových evropských exportů podíl high-tech zboží vzrostl o 3,4 % (v USA a Japonsku klesl o 0,5 %, resp. 0,6 %) (viz tabulka 162). Největší síla Evropy – a zřejmě významná oblast, na kterou se evropská ekonomika může orientovat i do budoucna – je nejvyšší cenový segment zboží (prémiové zboží) v dané kategorii (a to nezávisle na technologické

náročnosti tohoto zboží). EU držela v roce 2004 celých 30 % světových exportů tzv. up-market zboží a tento podíl od roku 1995 ještě nepatrně posílila (o 0,4 %). Pro USA a Japonsko tržní podíl v tomto zboží představoval 14,4 %, resp. 14,1 % a v období nástupu EMS došlo k jeho propadu (o 3,47 %, resp. 4,45 % mezi lety 1995 a 2004) (viz European Commission 2009) (viz tabulka 163). Pro pochopení významu tohoto indikátoru pozice a specializace EU v mezinárodním obchodě je důležité zdůraznit, že podíl Číny činil v roce 2004 jen 4,1 %. Je pravda, že šlo o zdvojnásobení tohoto podílu od roku 1995, ale při bližším pohledu je patrné, že v čínském exportu, byť se cíleně a mimořádně úspěšně zaměřuje na technologicky náročné zboží, dominuje nízký cenový segment (54 % čínských exportů jak v roce 1995 tak v roce 2004). Prémiové zboží představovalo jen 8,9 % čínských exportů v roce 2004 a jeho váha se zvýšila jen o 0,89 % od roku 1995 (viz tabulka 164).

Tabulka 161: Tržní podíly na světovém exportu podle technologické úrovně (2005) a jejich změna 1995-2005 (procenta)

	<i>Celkem</i>	HT	MT	LT	RB	PP
EU25	19,62	17,27	24,03	15,75	22,32	9,57
Změna	-1,39	-0,57	-1,32	-3,29	-1,49	-0,84
USA	13,03	14,32	14,65	8,08	11,31	16,17
Změna	-4,35	-7,63	-3,07	-2,29	-3,65	-5,87
Japonsko	9,50	9,51	15,42	4,75	4,93	0,68
Změna	-4,08	-9,26	-5,16	-2,01	-0,58	0,13
Čína	13,96	17,79	8,75	28,16	6,65	5,16
Změna	8,20	13,94	5,53	11,55	3,40	1,03
Indie	1,46	0,39	0,83	3,05	2,65	2,84
Změna	0,43	0,18	0,42	0,68	1,11	0,44
Rusko	1,39	0,36	1,28	0,92	4,21	1,13
Změna	0,36	0,18	0,60	0,35	0,92	-0,35
Brazílie	1,69	0,59	1,57	1,11	2,70	7,12
Změna	0,32	0,36	0,42	-0,08	-0,05	3,69

HT – vysoce technologicky náročné zboží; MT – středně náročné; LT – nenáročné; RB – od surovin odvozené zboží; PP – primární produkty. European Commission 2009: 15-16.

Tabulka 162: Struktura exportu podle technologické úrovně (2005) a její změna 1995-2005 (procenta)

	HT	MT	LT	RB	PP
EU25	23,7	42,3	13,8	16,8	2,6
Změna	3,4	1,5	-2,1	-1,5	-1,0
USA	29,6	38,8	10,7	12,8	6,7
Změna	-0,5	4,4	0,2	-1,1	-2,6
Japonsko	27,0	56,1	8,6	7,7	0,4
Změna	-0,6	4,8	-0,1	1,1	0,1
Brazílie	9,4	32,1	11,3	23,7	22,7
Změna	5,4	3,6	-4,0	-8,8	4,4
Rusko	6,9	31,8	11,3	44,7	4,4
Změna	2,7	9,4	1,6	-6,9	-6,1
Indie	7,1	19,5	35,9	26,7	10,5
Změna	2,3	6,1	-4,6	2,6	-6,6
Čína	34,3	21,7	34,7	7,0	2,0
Změna	18,4	2,7	-15,9	-2,1	-3,2
Svět	26,9	34,5	17,2	14,8	5,4
změna	3,1	0,7	-0,3	-1,4	-1,9

European Commission 2009: 16-17.

Tabulka 163: Tržní podíly na světovém exportu podle segmentů (2004) a jejich změna 1995-2004 (procenta)

	Spodní segment		Střední segment		Horní segment	
	2004	změna	2004	změna	2004	změna
EU25	15,3	-2,27	17,5	-1,95	30,0	0,40
Japonsko	7,2	-2,55	10,9	-5,74	14,1	-4,45
Korea	4,8	0,20	5,0	1,38	4,4	0,47
Indie	2,2	0,82	1,4	0,42	0,8	0,36
Rusko	1,5	0,45	2,1	0,58	0,8	0,47
USA	12,1	-4,42	12,7	-4,11	14,4	-3,47
Kanada	4,2	-1,08	5,0	-0,68	3,1	0,16
Mexiko	3,8	-0,37	3,5	1,41	1,6	0,91
Čína	19,5	10,56	9,1	4,84	4,1	2,42
Brazílie	2,0	0,32	2,2	0,21	0,8	0,01
ASEAN	8,7	-1,16	10,3	2,41	8,7	1,43

European Commission 2009: 16.

Tabulka 164: Struktura exportu podle segmentů (2004) a její změna 1995-2004 (procenta)

	Spodní segment	Střední segment	Horní segment
EU25	20,6	33,3	46,1
Změna	-3,4	-1,0	4,4
USA	26,61	38,46	34,93
Změna	-1,52	-1,59	3,12
Japonsko	19,64	42,66	37,7
Změna	3,32	-7,11	3,79
Brazílie	44,99	36,15	18,86
Změna	5,23	-2,38	-2,85
Rusko	45,12	32,34	22,54
Změna	-5,96	-1,53	7,49
Indie	39,18	38,39	22,43
Změna	-7,8	2,76	5,04
Čína	54,01	37,09	8,9
Změna	0,07	-0,96	0,89
Svět	30,46	38,29	31,25
změna	0,49	-0,82	0,33

European Commission 2009: 14.

Na relevantní námitku, že výše naznačený relativní neúspěch Číny v oblasti prémiového zboží, může být přirozenou fází v evoluci hospodářské a exportní struktury čínské ekonomiky, uvádíme, že se s tímto problémem dosud nedokázala plně vyrovnat nejen třeba Jižní Korea, ale ani Japonsko. Také jejich zboží určitého typu – tzn. stejné celní nomenklatury, stejné technologické náročnosti – je obvykle levnější, než přímo soutěžící produkt vyrobený v USA nebo Evropě (a to i v kategoriích s vysokým zastoupením prémiového zboží, jako je špičková elektronika, sportovní vozy, zdravotnické zařízení atd.).

Máme za to, že jak kombinace ideje potřeby dosažení EoS (ideál amerických MNCs – vedoucí v důsledku i k prohlubování evropské integrace) tak úspěch EU v mezinárodním obchodě, stojí za

dominantní reakcí na krizi roku 2008. Nástrojem na řešení krize v oblasti vnějších hospodářských vztahů je totiž další multilaterální a bilaterální liberalizace mezinárodního obchodu a zdržení se protekcionismu nebo masivnější aplikace specifických průmyslových politik (podpora konkrétních firem a odvětví) (srov. de Ville, Orbie 2011).

Politická – mocenská regulace mezinárodního obchodu je hlavním tématem, které sledujeme. Zásadní arénou, v rámci které dochází ke střetu obchodních politik, je pochopitelně systém GATT/WTO. Klasickým příkladem takové *regulace* je široce pojímaná ochrana duševního vlastnictví v oblasti mezinárodního obchodu (v podobě dohody TRIPS začleněna do systému WTO při jejím vzniku v roce 1995). Jde vlastně o veřejnými politikami prosazovaný (dočasný) monopol na komerční využití výhody, která vznikla inovací nějakého výrobku pro firmu, která této inovace dosáhla. V této souvislosti připomínáme, že většina výdajů na výzkum a vývoj jde z veřejných zdrojů. Smyslem je udržet pobídky k tvorbě inovací v prostředí, kde díky rozvinutým komunikačním kanálům dochází k rychlé nápodobě a eliminaci konkurenční výhody. To by v rozsahu, ve kterém dojde k demotivaci subjektů k tvorbě inovací, mohlo dopadnout nejen na jejich zisky, ale znamenalo by to ztráty i pro všechny ostatní subjekty (národ i mezinárodní společenství), které mají z nabídky lepších a dostupnějších statků a služeb prospěch (srov. diskuze Hoekman, Kostecki 2010: 371 a násl.). Zároveň ale platí, že regulace užití inovací vede k pomalejšímu technologickému transferu a zpomaluje rozvoj méně rozvinutých oblastí. Ty země, z nichž inovátoři nepocházejí, musejí akceptovat omezení transferu inovací a technologií a navíc nesou náklady na implementaci režimu ochrany duševního vlastnictví obtížně, hledají v systému výhody. Teoreticky zdůvodnit (v rámci logiky absolutních zisků typické neoklasickým přístupům) veřejné regulace typu geografické označení původu, je pak ještě obtížnější. O jaké pobídky k tvorbě budoucích hodnot společnost vytvořením a vynucením monopolu pro tradiční zboží přichází, není úplně jasné.

Zahrnutí problematiky duševního vlastnictví (TRIPS) a služeb (GATS) do systému GATT/WTO bylo zájmem USA, který Evropa podpořila. Tyto ekonomiky jsou zdrojem většiny inovací a majitelé převážné většiny duševního vlastnictví. V éře „globalizace“ postupně hrály mezinárodně obchodovatelné služby (finančnictví, pojišťovnictví, doprava, poradenství) čím dále výraznější roli a také v této oblasti Západ jasně dominoval. Rozšíření systému světového obchodu na tyto oblasti pak mělo být vyváжено (částečnou a postupnou) deregulací světového obchodu se zemědělským zbožím a některými citlivými produkty (textil).

Dalším významným zájmem USA a (v menší míře) Evropy bylo uvolnění mezinárodních investic. V rámci západní ideje globalizace jako zformování jediného světového trhu, v němž se zboží (s řadou výjimek – zemědělské zboží, textil atd.) a kapitál (nikoliv však druhý výrobní faktor: práce) volně pohybuje a vede k optimální alokaci zdrojů a umístění produkčních aktivit, bylo řešení otázky investic zásadním problémem.

Nově industrializované země měly zájem pouze o takové zahraniční investice, které s sebou nesly nedostupné technologie, nebo řešily nedostatek domácího kapitálu – obecně tedy přispívaly k domácímu hospodářskému rozvoji. Jak jsme zmínili v části věnované snahám o autonomní rozvoj LDCs po roce 1945, zahraniční kapitál naopak převážně proudil do produkčních aktivit, které vlády rozvojových zemí nepovažovaly za prioritní (těžba surovin, výroba spotřebního zboží pro domácí chráněný trh), nebo se jejich vlastnictví snažily udržet v domácích rukou (spoje, infrastruktura, strategické zdroje). Řada zemí pak učinila špatnou zkušenost s rolí MNCs když v období dlužnické krize a protržních reforem došlo k čistému odlivu kapitálu (repatriace zisků místo jejich reinvestice do domácí ekonomiky). Odstranění národních překážek pro operace západních nadnárodních společností tak bylo v příkrém rozporu se zájmy vlád LDCs. K zásadnímu střetu došlo na ministerské konferenci WTO v Seattle 1999. Kromě masových „protiglobalizačních protestů“ zde LDCsablokovaly tzv. singapurské otázky („Singapore issues“, nazvané podle místa konání konference

WTO z roku 1996). Šlo o snahu AICs pokročit nejen v dalším uvolňování obchodu, ale také investic, přístupu k veřejným zakázkám (užívaným LDCs k podpoře vlastních podniků) a politiky hospodářské soutěže. Rozvojové země tuto agendu považovaly za jednoznačný zájem AICs, přitom panovala nespokojenost řady z nich s nedostatečným pokrokem v oblasti liberalizace zemědělského obchodu. Evropa (s podporou USA) se proto pokusila o nastartování nového kola mnohostranných obchodních jednání: tzv. „Doha development agenda“ (DDA). Hospodářský význam, politické ambice a asertivita některých rozvojových zemí však oproti poslednímu Uruguayskému kolu (1986-1994) značně narostla a jednání v rámci DDA dodnes rozhodujícím způsobem nepokročila.

V logice našeho výkladu lze vidět zásadní střet mezi pohledem AICs a LDCs na současný systém světového obchodu. Vyspělé země mají tendenci interpretovat současnou mezinárodní dělbu práce jako spontánní výsledek fungování tržních sil, reflektující relativní vybavenost výrobními faktory, ekonomickou efektivitu v různých hospodářských aktivitách – potenciálně přinášející optimální alokaci produkčních zdrojů a rozmístění výrobních aktivit a užitek pro všechny zúčastněné aktéry. Bránění revizi současného systému mezinárodní dělby práce (typicky prostřednictvím politik podpory konkurenceschopnosti a boje proti nefér obchodním praktikám) považují za legitimní ochranu zájmu svého (i) mezinárodního společenství na udržení přirozeného, spravedlivého a funkčního světového hospodářského systému. Rozvojové země mají naopak tendenci považovat současnou mezinárodní dělbu práce za výsledek historického vývoje, kdy silné státy dokázaly rozvinout a udržet takové produktivní aktivity, které vedou k vysoké životní úrovni stejně jako vlivu a moci v mezinárodním prostředí. Rozvojové země proto považují za legitimní pouze takový otevřený mezinárodní systém, který jim umožní rozvíjet strategické hospodářské aktivity. Dopady mezinárodní konkurence na jejich domácích trhy, která je důsledkem zapojení rozvojových zemí do mezinárodního obchodního systému, musí být proto kompenzována stabilizací směnných relací nebo rychlým technologickým transferem. To znamená, že za legitimní je považován jen systém, ve kterém je možné očekávat dosažení spravedlivého podílu na hospodářských aktivitách, které jsou asociovány s hospodářskou rozvinutostí (potažmo politickou a vojenskou mocí). Jakékoliv politiky, které by ve svém důsledku měly vést ke konzervaci mezinárodní dělby práce 20. století, jsou odmítány a snaha o jejich prosazení – z pohledu rozvojových zemí - ospravedlňuje autonomní rozvoj charakteristický značnými státními zásahy.

Rozhodující roli v paralyzaci dalšího prohlubování (dnes již široce pojatého mezinárodního obchodního režimu, který zahrnuje duševní vlastnictví, potenciálně i deregulaci investic a veřejných zakázek) mělo pochopitelně posílení role velkých rozvojových zemí, především Indie a Brazílie. Jak uvádí Hopewell (2014), v roce 2008 došlo k nahrazení skupiny G8 v pozici hlavního fóra managementu světové ekonomiky skupinou G20 (zahrnující také Argentinu, Brazílii, Čínu, Indii, Jihoafrickou republiku, Jižní Koreu, Mexiko, Saudskou Arábii, Turecko). V oblasti systému GATT/WTO, který byl ještě v polovině 90. let dominován tzv. „Quad“ (USA, EU, Japonsko, Kanada), byly Japonsko a Kanada nahrazeny dvěma aktivními lídry koalice rozvojových zemí: Indií a Brazílií. Čína hrála od svého vstupu do WTO (z roku 2001, po 15 letech tvrdého vyjednávání a bezprecedentních ústupcích ve prospěch AICs) mnohem méně výraznou roli. Jak jsme již uvedli – zásadní změny se udály v reakci na pro rozvojové země neuspokojivý výsledek Uruguayského kola. Mechanismus dohody mezi EU-USA, resp. v rámci Quad a jeho prosazení metodou cukru a biče v rámci celé organizace se zjevně vyčerpal. Rozhodujícím okamžikem byl úspěch Indie a Brazílie v zablokování ministerské konference v Cancúnu (2003) a tím celé agendy DDA. Dohoda USA a EU o omezení zemědělských subvencí (tzv. „Blair house accord“, 1994), která měla být dostatečnou koncesí AICs ve prospěch LDCs – výměnou za otevření trhů LDCs a případně pokrok v Singapurských otázkách – byla ze strany rozvojových zemí odmítnuta. Změnila se tím logika jednání o liberalizaci

zemědělství: tradiční ofenzíva USA a „Cairn group“ (exportéři zemědělského zboží, AICs a LDCs) proti EU a Japonsku, byla nahrazena ofenzivním postojem LDCs (vedenými Brazílií s podporou Indie) vůči EU, USA a Japonsku (Clapp 2006).

Koalici Brazílie a Indie přitom nelze považovat za samozřejmost. Vzhledem k odlišným zájmům obou zemí (Brazílie jako významný vývozce zemědělského zboží, Indie s velmi zranitelným zemědělským sektorem) je jejich spolupráce důkazem o tom, že mezinárodní organizace (tj. WTO) nejsou jen převodní pákou nejsilnějších zemí, ale mohou být institucí vytvářející prostor pro budování aliancí, leadership a mohou také zvyšovat vliv slabších aktérů (Hopewell 2014). Koalice DCs pod vedením Indie a Brazílie dosáhla řady úspěchů: zmrazila Singapurské otázky, vybojovala výjimku v otázce ochrany duševního vlastnictví u generických léčiv, dostala do centra dění tzv. „special safeguard mechanism“ (SSM) - možnost zvýšit cla v případě náhlého nárůstu dovozů do DCs. Zejména interpretace zemědělských subvencí AICs jako politik, které vedou k umělému poklesu světové ceny, znemožňují konkurenci a ohrožují živobytí chudých farmářů Jihu, dostala AICs pod výrazný tlak.

Pozice a strategie Číny byla odlišná. Jak upozorňuje Hopewell (2014), Čína si pozici v užším kruhu zemí rozhodujícím o podobě pravidel obchodního systému nevybojovala, ale byla do něj vtažena. Čínskou strategii (vztahující se rovněž na obchodní politiku) formuloval pro období rychlého vzestupu její ekonomiky v poslední čtvrtině 20. století Teng Siao-Pching (tzv. direktiva „Taoguang yanghui“). Šlo o rezignaci na leadership, sledování vývoje bez zvláštních ambicí a klidný a postupný rozvoj kapacit země (k diskuzi o relevanci této strategie pro současnou Čínu viz Breslin 2013). Zároveň byla Čína zemí, která mohla mít (vzhledem ke svému obrovskému exportu) z dokončení DDA obrovský prospěch. Na druhou stranu však vůči ní - jelikož se jedná o jeden z nejvýznamnějších trhů vůbec a zároveň také o nejvíce chráněný velký trh - mohly směřovat ofenzivní požadavky ostatních klíčových vývozců. Skromná a umírněná politika tak měla svoje opodstatnění i jako racionální taktika. Každopádně na setkání v Ženevě v roce 2008 byla Čína přizvána WTO z iniciativy USA do úzkého kruhu vyjednávajících velmocí. Cílem USA bylo dosažení dohody o uvolnění přístupu na trh Číny pro klíčové americké zemědělské exporty (zejména bavlna, pšenice, kukuřice) a zásadní snížení cel na některé strategicky významné americké průmyslové produkty (chemikálie a průmyslové stroje). Čína však nakonec na rozhodujících zasedáních podpořila pozici Indie a jednání se tak zaměřila především na otázky SSM, tj. zájem LDCs.

Zablokování DDA mělo významný dopad na obchodní politiky obou nejvýznamnějších aktérů: EU a USA, a to zejména pokud jde o jejich angažovanost ve vytváření preferenčních obchodních dohod (PTAs).

Evropa je dlouhodobě významným aktérem pokud jde o dohody o obchodních preferencích (PTAs) (obvykle jde o zóny volného obchodu – FTA). Lze říct, že vlastní zkušenost s ekonomickou integrací jako účinným nástrojem pro řešení mezinárodních hospodářských, ale ještě významněji politických vztahů, ovlivnila využívání tohoto nástroje vůči ostatním zemím a regionům. Síť preferenčních dohod zahrnovala a zahrnuje asociační dohody (se zeměmi střední a východní Evropy a západního Balkánu, Turecka, ale i Chile a Jordánska), které jsou součástí procesu přibližování ke členství v EU. Jinou kategorií jsou preferenční dohody se zeměmi Středomoří (Euro-Med), jejichž cílem je podpora politické stability a hospodářského rozvoje na hranicích EU (souvisí s problematikou terorizmu, uprchlictví a imigrace do EU). Rozvojové cíle – a částečně snaha o udržení vlivu – stojí za systémem obchodních dohod⁴⁷ se skupinou zemí Afriky, Karibiku a Pacifiku

⁴⁷ Systém smluv mezi ES/EU a skupinou zemí ACP zahrnuje konvence z Lomé (1975, 1985, 1989), dohodu z Cotonou (2000) a tzv. dohody o hospodářském partnerství (Economic Partnership Agreements), které mají být – na rozdíl od dřívějších jednostranně preferenčních dohod – konformní s principem nediskriminace GATT/WTO. EU ve věci jejich

(bývalé evropské kolonie). Primárně obchodními zájmy (srov. Woolock 2007) jsou potom motivovány FTAs s významnými světovými ekonomikami jako jsou Jihoafrická republika, Mexiko nebo i Chile a meziregionální dohody, např. rozpracovaná dohoda mezi EU a Mercosurem. Svým charakterem mimořádná je současná ambice vytvořit zónu volného obchodu (a investic) mezi EU a USA prostřednictvím Transatlantického obchodního a investičního partnerství (TTIP).

Mezinárodní obchod je oblastí, kde EU svůj mocenský potenciál v zásadě úspěšně realizuje. Nad rámec obecných ekonomických motivů pro realizaci PTAs (nárůst efektivity zvětšením a deregulací trhu) hovoří Woolock (2007) o snaze o neutralizaci efektu odklápění obchodu v důsledku vzniku FTAs, jichž EU není členem; vytváření strategických obchodních vztahů mezi EU a EMs; prosazování existujících i na multilaterální úrovni obtížně prosaditelných pravidel mezinárodního obchodu (IPRs, Singapurské otázky). EU tak prostřednictvím politik poskytování obchodních preferencí realizuje i některé své politické zájmy. Těmi jsou obecně zejména podpora politické stability a demokratizace, tj. určitá snaha o replikaci receptů, které fungovaly v evropské poválečné historii (srov. Meunier, Nicolaidis 2006). To bylo nejučinnější v případě zemí, které buďto vstoupily, nebo touží vstoupit do EU. Mimořádně úspěšná byla politika EU (včetně obchodní) vůči skupině států střední a východní Evropy. Svou značnou tržní sílu (tzv. moc prostřednictvím obchodu – viz Meunier, Nicolaidis 2006), spočívající v asymetrickém významu přístupu na trh (EU je pro řadu partnerů klíčovou exportní destinací, přičemž naopak to neplatí), je EU schopna využívat k podpoře jí preferovaných politik a změn u svých obchodních partnerů (středozemní státy, Blízký východ, Latinská Amerika, země ACP⁴⁸). Cíle EU – v souladu s jejím charakterem jako civilní mocnosti (diskuze konceptu viz Orbie 2006) – je podpora demokracie, ochrany životního prostředí, lidských práv ale i pracovních standardů (zde je vazba na problematiku konkurenceschopnosti evropské ekonomiky).

V roce 2003 se EU vyslovila pro jasnou podporu DDA (v souladu s moratoriem na PTAs z roku 1999), ale nezřekla se PTAs tam, kde by představovaly jasné příležitosti pro dosažení hospodářských výhod pro EU (viz Woolcock 2005). Zaseknutí DDA sice oficiálně nevedlo k přehodnocení deklarované priority v multilaterální dimenzi obchodní politiky, ale zájem evropské business komunity na posílení pozice EU v obchodně-politických vztazích s EMs byla jasně patrná. Evropské firmy usilovaly zejména o přístup na asijské a jihoamerické rostoucí trhy (Korea, ASEAN, Indie, Mexiko, Chile), politickými cíli dominovaná agenda (rozvoj, bezpečnost, migrace, demokratizace) vůči tradičním oblastem bilaterální obchodní politiky (ACP, Středomoří, východní Evropa) nepřitahovala takovou pozornost (srov. Woolock 2007).

Posun v evropské politice, směrem k většímu důrazu a aktivitě v oblasti PTAs, byl do značné míry ovlivněn politikou USA. Právě Spojené státy výrazně zvýšily důraz kladený na FTAs v období 90. let, což časově souvisí s dobudováním a prohlubováním společného trhu EHS/EU. Zatímco FTA s Izraelem (1985) a Kanadou (1989) byly determinovány politickými cíli, NAFTA (1994) je jednou z nejvýznamnějších zón volného obchodu v historii (srov. Courchene 2003 a Krugman 1993). Regionální preferenční ujednání tak představují jednu ze tří linií obchodní politiky USA. Doplnují realizaci zájmů USA v rámci multilaterálního obchodního systému (GATT/WTO) a unilaterální obchodně politická opatření (hrozba retaliace nebo odepření přístupu na trh). Unilaterální nástroje jsou typicky uplatňovány vůči zemi, jejíž obchodní politika či praktiky jsou v rozporu s představou USA o férovém obchodu, nebo dostaly USA pod konkurenční tlak, který není politicky únosný (nejčastěji jsou alokovány VERS). (Cooper 2014) V roce 1994 za Clintonovy administrativy

uzavření vykonávala značný tlak na své partnery z řad rozvojových zemí, proces vyjednávání je zdlouhavý a obecně o účelnosti této úpravy panují pochybnosti na všech stranách.

⁴⁸ Africká, Karibská a Pacifická skupina států – bývalé kolonie evropských zemí, které mají zvláštní smluvní vztah s EU daný dohodou z Lomé (1975).

odstartovala USA jednání o FTAA (Americká zóna volného obchodu) a APEC (Asijsko-pacifické hospodářské společenství). Obě iniciativy se ukázaly jako příliš ambiciózní, zejména v případě Latinské Ameriky narazily na politické ambice regionálních lídrů (zejména Brazílie), kteří se obávali přílišného hospodářského a politického vlivu USA. Důvody pro důraz na PTAs v obchodní politice USA jsou zřejmé. Podstatný je kontext vývoje multilaterálního systému a s ním volně související emancipace řady rozvojových zemí. Systém GATT/WTO dosáhl značného uvolnění obchodu v tradiční oblasti zájmu hospodářských lídrů – obchodu s průmyslovým zbožím. Další pokrok v liberalizaci obchodu měl být pomalejší a politicky kontroverzní. Vyspělé země nebyly ochotny rychle liberalizovat citlivé oblasti jako zemědělství nebo některé nekonkurenceschopné odvětví soutěžící s dovozy. Rozvojové ekonomiky zase nechtěly zcela uvolnit přístup sofistikovanějšímu průmyslovému zboží z AICs, jejich investicím a poskytnout ochranu duševnímu vlastnictví či přístup k veřejným zakázkám. Některé LDCs v Latinské Americe i Asii po etablování EU jako obchodní mocnosti projevily tendenci posilovat obchodní vztahy spíše s EU než s USA, které byly vnímány jako supervelmoc pokoušející se (zejména v období studené války) přetvářet některé světové regiony (Střední a Latinská Amerika, jihovýchodní Asie, Blízký východ) ve svou sféru vlivu. Politika USA v oblasti bilaterálních a plurilaterálních obchodních vztahů byla rovněž ovlivněna konceptem mezinárodní konkurence států, který za Bushovy administrativy našel vyjádření v tzv. „konkurenční liberalizaci“ („competition in liberalization“). Počet FTA mezi USA a dalšími zeměmi rychle rostl: dohoda s Jordánskem vstoupila v platnost v roce 2001, dohody s Chile a Singapurem v roce 2004; s Austrálií a Marokem v roce 2005 a 2006; s řadou zemí Střední Ameriky v roce 2005 až 2009; dále byly uzavřeny FTAs s Bahrajnem a Marokem (2006), Peru (2007), Ománem, Kolumbií a Jižní Koreou (2009) – již za Obamovy administrativy.

V roce 2007 byly stanoveny nové priority obchodní politiky týkající se vyjednávání o PTAs. Do dohod měly být včleněny vybrané základní standardy ochrany práce, životního prostředí, nebo ochrany investic. Jednalo se pochopitelně o pravidla (resp. podmínky), která šla nad rámec norem systému GATT/WTO. Zde je vhodné zmínit, že právě řadu tzv. „standardů“ (tj. ochrany práce, zdraví, životního prostředí) se pokoušely a dále pokouší do obchodního systému včlenit ad hoc utvořené koalice business reprezentací a odborových organizací stejně jako (protiglobalizačních) nevládních organizací nejméně od krachu jednání v Seattle (1999). Zatímco zájmové skupiny z AICs interpretovaly své snahy jako úsilí o vyrovnání podmínek spočívajících v sociálním a environmentálním dumpingu (tj. neférových podmínek konkurence LDCs), rozvojové země tyto snahy považovaly za útok na své úsilí o hospodářský rozvoj. Implementace standardů AICs by pro ně znamenala dodatečné náklady, ale především snížení konkurenceschopnosti jejich produkce. Obávaly se, že politiky AICs mají za cíl zakonzervovat aktuální podobu mezinárodní dělby práce, a navíc využít sílu svých nesouměřitelných prostředků z daňových příjmů při ochraně vlastních nekonkurenceschopných firem a domácí zaměstnanosti.

V tomto kontextu je zřejmé, že největší výzvou pro USA bylo vyjednání dohody s Jižní Koreou, které dlouho oponovaly domácí organizace sdružující výrobce automobilů a oceli i odborové organizace. Právě úsilí USA o dojednání této dohody vedlo k aktivizaci EU v oblasti takových vlastních PTAs, jejichž cíle by měly primárně komerční charakter (na rozdíl od PTAs jako nástroji prosazování politických a bezpečnostních cílů). Obdobně aktivní postup EU a USA v oblasti obchodních preferencí přitom pramenil z odlišné motivace: EU byla nucena přehodnotit svůj skeptický postoj k FTAs jako hrozbě pro multilaterální obchodní režim, zatímco USA volily PTAs nejen jako alternativu k GATT/WTO systému, ale dokonce jako nástroj pro vymanění se z (nyní v kontextu relativního poklesu vlastní hospodářské převahy již ne tolik pohodlných) omezení pravidly mezinárodního obchodu při realizaci svých zájmů (srov. Woolcock 2007). Silný tlak evropských business organizací na posílení své pozice v EMs vedla k rozjednání FTAs s ASEAN, Indií a

Jižní Koreou. Stejně jako v případě USA platí, že EU využila vyjednávání PTAs nejen k rychlejšímu dosažení cílů GATT/WTO, ale k prosazení agendy, která jde nad rámec multilaterálních pravidel (nebo je s nimi dokonce v rozporu). EU se tak obvykle snaží do dohod prosadit striktní pravidla původu zboží (které ztlačí atraktivitu dohod pro LDCs), geografická označení původu, ochranu vlastních citlivých odvětví a vysokou úroveň standardů ochrany zdraví. Zvláštní důraz klade EU na ochranu hospodářské soutěže – tak aby překážky vstupu na trh ze strany státu nebyly nahrazeny soukromými subjekty zneužívajícími své postavení na trhu. Spojené státy kladou obvykle značný důraz na otázku investic a ochrany duševního vlastnictví – což pochopitelně odpovídá nejsilnějším stránkám ekonomiky této hospodářské velmoci (tj. oblast high-tech zboží, informačních technologií, komerčních služeb, MNCs) (Woolcock 2007).

Podstatou výjimky čl. 24 GATT v rámci multilaterálního systému, která umožňuje formovat FTAs, je přesvědčení, že se jedná o prostředek k dílčímu dosažení cílů GATT/WTO systému (liberální multilaterální obchodní systém) tam, kde pokrok na multilaterální úrovni je pomalý, či z politických důvodů nemožný (Hoekman, Kostecki 2010: 479 a násl.). I ze znění tohoto článku⁴⁹ implicitně vyplývá, že cílem je efekt vytváření obchodu, který by výrazně převýšil efekt odklonu obchodu. To znamená, že růst obchodu mezi členy (např. v rámci EHS, NAFTA) je hlavním cílem dohody, nikoliv vytlačení importů z nejkonkurenceschopnějších nečlenských zemí na trh některého nebo všech členů (např. dovozů z USA do EHS po 1945; z Japonska do EHS v 80. letech; z JVA a Číny v následujících obdobích). Jak jsme již uvedli, obavy z „pevnosti Evropa“ se fakticky nenaplnily. Z hlediska našeho výkladu je však zásadní otázka, co jednotlivé státy svými politikami v oblasti PTAs sledují. Máme za to, že i v případě PTAs lze opatrně zobecnit, že země nehodlají přijmout implikace v oblasti mezinárodní dělby práce, které z nich mají vyplývat – nahlížíme-li tyto iniciativy optikou liberálních idejí, tj. předpokladu, že smyslem je specializace dle logiky komparativních výhod a cílem je optimální a všestranně přínosná optimální alokace zdrojů. Domníváme se, a z našeho výkladu to podle nás vyplynulo, že cílem liberalizace trhu EHS bylo posílení konkurenceschopnosti domácích firem v soutěži s firmami z USA (v důsledku úspor z rozsahu, konkurence na domácím trhu, většího objemu investičního kapitálu). Podobně typické FTAs iniciativy měly propojit komplementární ekonomiky (zapojení Mexika s levnou pracovní silou do NAFTA) nebo zvětšit trh, jež je k dispozici domácím výrobcům (Andský pakt, Mercosur, ASEAN-FTA) tak, aby mohly být domácím firmám kompenzovány výhody, kterými disponovali konkurenti na světových trzích. Světoví hospodářští lídři tak podle nás vstupují do „liberalizace“ hospodářských vztahů (kromě obchodu jde také o investice, regulační režimy a standardy i politické reformy) aby posílili svou pozici ve strategických odvětvích (práva duševního vlastnictví, deregulace investic, přístup na trhy zemí usilujících o nahrazení dovozů na domácí trh) a zároveň, pokud je to možné, také aby udrželi nekonkurenceschopné hospodářské aktivity (standardy ochrany práce, geografické označení původu, komplexní výjimky v rámci systému pravidel). Určitou nadstavbou je potom využívání nástrojů zahraničně obchodní politiky k prosazování představ o vhodném mezinárodně-politickém uspořádání⁵⁰.

V kontextu našeho výkladu lze považovat za významnou indicii fungování mezinárodního obchodního systému obchodní politiku USA vůči Číně – zejména pak od období reform čínské hospodářské politiky a v průběhu revize mezinárodních obchodních toků v 90. letech 20. století. Obchodní politika USA vůči Číně podle našeho soudu navazovala na revizi dominance liberální a

⁴⁹ Článek 24 GATT požaduje zrušení v zásadě veškerých obchodních překážek mezi členy, a to na v zásadě veškerý obchod, a dále, nezavedení nových překážek a nezvýšení bariér stávajících vůči nečlenským státům.

⁵⁰ Máme v této souvislosti na mysli požadavky jako je posílení vnitřní a mezinárodní bezpečnosti, hospodářské deregulace, demokratizace politického systému, kontroly migrace, nebo např. boje proti obchodu s narkotiky.

benevolentní pozice USA v mezinárodním obchodě v souvislosti s japonským hospodářským vzestupem a nárůstu jeho konkurenční schopnosti na světových trzích v 80. letech 20. století.

V 90. letech artikulovaly USA řadu obav ohledně vzájemných obchodních vztahů s Čínou. Šlo především o značný obchodní deficit, podezření na účelovou regulaci měnového kurzu a akumulaci finančních aktiv USA ze strany Číny. Obecně se jednalo o přesvědčení USA, že se Čína dopouští nefér obchodních praktik, z nichž pramení relativní silná konkurenční schopnost jejího zboží na trhu USA. Dvojaká povaha obchodní politiky USA – patrná od 70. let – se projevila naplno. USA usilovaly o maximální pokrok v multilaterálním, na pravidlech a nediskriminaci postaveném systému GATT/WTO, přičemž využívaly k prosazování svých obchodních zájmů svou obchodní a politickou sílu v bilaterálních vztazích (typicky VERs). A co více, USA využily své politické a hospodářské moci k vyjednání mimořádně tvrdých podmínek vůči Číně v rámci přístupových jednání do WTO (1986-2001). Dohoda mezi USA a Čínou z roku 1999 byla základem pro vstup Číny do WTO. Jejím významným prvkem (kromě celé řady závazků, které nemusela nést žádná jiná rozvojová země a zejména pak ostatní silné ekonomiky oblasti východní a jihovýchodní Asie: Japonsko a Jižní Korea) byla klauzule klasifikující Čínu jako „nikoli-tržní ekonomiku“ („non-market economy“ status; status má vypršet na konci roku 2016) (Bown, McCulloch 2005). To je významné zejména v souvislosti s procesem využití antidumpingové procedury. V rámci pravidel GATT/WTO je smyslem tohoto nástroje zabránit škodám domácího průmyslu v případě, kdy dovozy obchodního partnera jsou na trhu poškozené země prodávány za ceny, které neodpovídají těm, jež existují na domácím trhu vývozce. V případě plánované ekonomiky (za kterou je stále považována i Čína) jsou ale domácí ceny arbitrárně určeny a potenciálně tak nevytvírají mnoho o reálné mezinárodní konkurenční schopnosti producenta. Mechanismus stanovení náhradní ceny (posouzením cen vstupů, nebo srovnáním s cenami ve třetích zemích) má proto nahradit nedostatek relevantních informací při antidumpingovém řízení. Jak se shoduje řada odborníků (Bown, McCulloch 2005; Ikenson 2005, Watson 2014), způsob provedení procedur zjišťování dumpingu ze strany USA je manipulativní, tendenční a cíleně diskriminační. Kompenzující cla uvalená na čínské dovozy jsou mnohem větší než v případě jiných antidumpingových opatření, Čína byla nejčastějším adresátem antidumpingové akce a je jedinou významnou ekonomikou, u níž je využívána metoda umožňující značný manipulační prostor orgánům realizujícím opatření. Jak uvádí Bown a McCulloch (2005), je pozoruhodné, že Čína byla přitom v letech 1990-2003 až osmým nejvýznamnějším obchodním partnerem USA a zdrojem pouhých 3,5 % dovozů do USA v roce 1996. Pro srovnání – Japonsko bylo v 80. letech zdrojem asi 20 % dovozů do USA. Přesto Čína čelila dvakrát vyšším průměrným antidumpingovým clům, než ostatní obchodní partneři USA. Zvláštní status Číny lze demonstrovat i opatřeními (tzv. sekce 421 Trade Act 1974), které umožňuje aplikovat tzv. „safeguards“ (ochranná opatření) přímo na čínské zboží – a nikoli na veškeré zboží, které ohrožuje domácí odvětví (jak je možné dle sekce 201, kompatibilní s GATT). A dále, v případě, že některá jiná země aplikuje „safeguards“ na Čínu, USA mohou aplikovat vlastní opatření proti potenciálnímu odklonu čínského zboží do USA bez nutnosti prokazovat hrozbu poškození domácího odvětví. To byla (platila do roku 2013) zjevně diskriminující ustanovení, nekompatibilní s logikou nediskriminace jako základního principu GATT/WTO systému. Nad rámec těchto a dalších praktik (jako např. VER na textilní dovozy po vstupu Číny do WTO) USA do značné míry izolovala Čínu (ale i Indii) uzavíráním FTAs se svými významnými obchodními partnery. Obchodní preference typu FTAs (a celních unií) tak paradoxně činí z doložky nejvyšších výhod GATT/WTO systému minimální, relativně nejméně výhodnou platformu vzájemných obchodních vztahů. To je zajímavé také proto, že preferenční režimy byly uzavřeny s partnery USA, kteří představují přímou konkurenci čínským exportům. Tyto výhody pak jsou umocněny mnohem výraznější aplikací antidumpingových procedur a VERs vůči čínskému dovozu – ty tak chrání nejen domácí firmy, ale i tržní podíly ostatních obchodních partnerů USA

(zejména EU, Japonska, Jižní Koreji, ekonomik Latinské Ameriky). Čínská penetrace trhu USA byla rapidní (jak jsme upozornili výše) a logicky se realizovala v citlivých oblastech (např. textil), ale nástup exportu Japonska byl ve své době ještě dramatičtější (např. o 600 % v letech 1949-1959; Dam 1970: 297) a realizoval se (tak jako v případech ostatních NICs) v obdobných odvětvích. Penetrace trhu USA Čínou v roce 2003 dosahovala 11 % - to je srovnatelné se současnými japonskými 10 % a je to zároveň mnohem méně, než činil nejvyšší podíl Japonska v roce 1986 (22 %) (Prasad, Rumbaugh 2003: 48). Čína – rychleji než Japonsko – navíc diverzifikovala své exporty směrem k celé škále zboží, zvláště pak do oblasti sofistikovaného průmyslového zboží, u něhož byly obchodní vztahy relativně nejméně zatíženy bariérami a ochrannými opatřeními (tj. v období po WWII a mezi triádou US, EHS, Japonsko). Navíc Čína je obrovskou národní ekonomikou, která zcela zásadně zvýšila také objem dovozů. Jen mezi lety 2000 a 2003 (časový úsek, který zachycuje vstup Číny do WTO) došlo k nárůstu exportů USA do Číny o 76% (do zbytku světa jen o 9 %). Čína má navíc s většinou svých hlavních obchodních partnerů (kromě USA, EU a Hongkongu) negativní obchodní bilanci.

Čím tedy lze vysvětlit bezprecedentně tvrdý postoj USA vůči této (staro)nové hospodářské velmoci? Domníváme se, že kromě zjevných argumentů rostoucí váhy a objektivního hospodářského významu Číny, je rozdíl v politice vůči ní a ostatním partnerům (EU, Japonsko, Jižní Korea) třeba chápat v širokém historickém a politickém kontextu. Tím je trend multipolarizace v oblasti hospodářské moci a tím nutně oslabování pozice USA jako „hegemonu“ systému. S tím souvisí úsilí o revizi „benevolentních“ politik a určitý příklon ke snaze o udržení statu quo v mezinárodní dělbě práce. Druhým faktorem je skutečnost, že Čína nepatřila a nepatří mezi politické spojence USA v rámci realizace jejich zahraničně-politických zájmů a asertivní obchodní politika USA je tak součástí snahy o zabránění erozi pozice světového lídra v oblasti politické a vojenské moci.

Tabulka 165: Obchod USA a Číny 2014 – nejvýznamnější vývozy a dovozy USA
Exporty Číny do USA

Kód	Popis kategorie	Hodnota (mln. USD)	Podíl v importech USA	Aplikované clo
Celkem	Všechny produkty	466,7	19,9	-
85	Elektronika, elektronické zařízení	127,1	40,4	0,7
84	Stroje, nukleární reaktory, boilery atd.	105,3	32,5	0,6
94	Nábytek, osvětlení, cedule, prefabrikované budovy	25,5	49,1	1,1
95	Hračky, hry, sportovní vybavení	22,6	82,0	0,7
64	Obuv, sportovní oblečení	17,1	65,6	12,2
61	Pletené a háčkové oděvy a jejich části, doplňky	16,1	35,7	14,4
62	Jiné oděvy a jejich části, doplňky	14,4	38,0	10,8

Trademap.org 2015.

Exporty USA do Číny

Kód	Popis kategorie	Hodnota (mld. USD)	Podíl v exportech USA	Aplikované clo
Celkem	Všechny produkty	123,7	7,6	-
12	Olejnaté semena, obilniny, sadba, ovoce atd.	14,9	51,8	2,8
99	Komodity jinde nespecifikované ⁵¹	14,9	9,5	-
87	Dopravní prostředky jiné než železniční a tramvaje	13,3	9,8	19,3
84	Stroje, nukleární reaktory, boilery atd.	12,5	5,7	4,8
85	Elektronika, elektronické zařízení	12,0	7,0	6,2
90	Optické přístroje, fotografická technika, zdravotní technika	7,5	8,9	5,1
39	Plasty a jejich části	5,0	8,0	6,9

Trademap.org 2015.

Tabulka 166: Obchod USA a Číny se zbožím (mld. USD)

	Export	Import	Bilance
1980	3,8	1,1	2,7
1985	3,9	3,9	0
1990	4,8	15,2	-10,4
1995	11,7	45,6	-33,8
2000	16,3	100,1	-83,8
2005	41,8	243,5	-201,6
2010	91,9	364,9	-273,1
2011	74,6	311,8	-237,3
2012	123,7	466,8	-343,1
2013	121,7	440,4	-318,7
2014	110,5	425,6	-315,1

US Census 2015.

⁵¹ W.M. Morrison (US trade commission DataWeb, 2011) uvádí pod touto položkou ve statistice z roku 2010 „odpady a sběrné kovy“.

Tabulka 167: Obchod USA se zbožím s jednotlivými partnery 2014 (mil. USD)

	Země	Export	Import	Celkový obchod	Bilance
-	Svět	1,620,532	2,347,685	3,968,217	-727,153
-	EU	276,142	418,201	694,343	-142,059
1	Kanada	312,421	347,798	660,219	-35,377
2	Čína	123,676	466,754	590,430	-343,078
3	Mexiko	240,249	294,074	534,323	-53,825
4	Japonsko	66,827	134,004	200,831	-67,177
5	Německo	49,363	123,260	172,623	-73,897
6	J. Korea	44,471	69,518	113,989	-25,047
7	Británie	53,823	54,392	108,215	-569
8	Francie	31,301	46,874	78,175	-15,573
9	Brazílie	42,429	30,537	72,966	+11,892
10	Tchaj-wan	26,670	40,581	67,251	-13,911
11	Indie	21,608	45,244	66,852	-23,636
12	Saudská Arábie	18,705	47,041	65,746	-28,336
13	Nizozemí	43,075	20,818	63,893	+22,257
14	Itálie	16,968	42,115	59,083	-25,147
15	Belgie	34,790	20,885	55,675	+13,905
16	Švýcarsko	22,176	31,191	53,367	-9,015
17	Hongkong	40,858	5,869	46,727	+34,989
18	Singapur	30,237	16,426	46,663	+13,811
19	Malajsie	13,068	30,420	43,488	-17,352
20	Irsko	7,806	33,956	41,762	-26,150

Evropská komise 2015a.

Tabulka 168: Obchod EU s Čínou 2014 (mld. EUR)

Kategorie (SITC)	Importy EU	Exporty EU
<i>Celkem</i>	302,6	164,7
<i>Primární produkty</i>	9,5	19,4
- zemědělské produkty a suroviny	6,6	10,7
- paliva a produkty těžebního průmyslu	2,9	8,7
<i>Průmyslové produkty</i>	291,8	139,3
- železo a ocel	4,6	2,6
- chemie	14,3	18,9
- - farmaceutické výrobky	2,5	6,3
- stroje a dopravní prostředky	147,0	95,9
- - kancelářská a komunikační zařízení	88,1	5,7
- - - elektronická, data zpracující zařízení	41,7	1,2
- - - telekomunikační zařízení	41,8	2,1
- - dopravní prostředky	8,9	45,9
- - jiné stroje	50,1	43,5
- - - zařízení na výrobu energie	3,2	3,7
- - - neelektrické stroje	17,5	28,2
- textil	8,1	1,1
- oděvy	30,5	1,2
(v rámci: ostatní průmyslové zboží)	4,3	7,1
- - vědecké a měřicí přístroje		
<i>Ostatní produkty</i>	0,7	5,1

Evropská komise 2015b.

Tabulka 169: Nejvýznamnější obchodní partneři EU28 – obchod se zbožím 2014 (mld. EUR)

Dovoz do EU		Vývoz z EU		Celkový obchod EU	
Čína	302,5	Spojené státy	310,9	Spojené státy	516,1
Spojené státy	205,2	Čína	164,7	Čína	467,2
Rusko	181,8	Švýcarsko	140,3	Rusko	285,1
Švýcarsko	95,6	Rusko	103,3	Švýcarsko	236,9
Norsko	84,0	Turecko	74,6	Norsko	134,2
Japonsko	54,6	Japonsko	53,3	Turecko	128,8
Turecko	54,2	Norsko	50,2	Japonsko	107,9
Jižní Korea	39,0	Jižní Korea	43,1	Jižní Korea	82,2
Indie	37,1	Spoj.Ar.Emiráty	42,8	Indie	72,5
Brazílie	31,1	Brazílie	36,9	Brazílie	68,0
Alžírsko	29,4	Indie	35,5	Saud. Arábie	63,8

Evropská komise 2015a.

Z dat obchodu mezi Čínou a USA je zjevný kontra-intuitivní a politicky citlivý aspekt obchodních vztahů: mezi exporty Číny do USA figurují na prvních místech sofistikované a technologicky náročné produkty, kdežto v rámci exportu USA do Číny jde o zemědělské produkty a suroviny. To vše při značném deficitu obchodu USA se zbožím. Pro srovnání jsou uvedeny vybrané statistiky, z nichž je patrná odlišná obchodní pozice EU tj. solidní exportní pozice v řadě odvětví. Podobně evropská obchodní pozice vůči hlavním obchodním partnerům je odlišná od USA: celková kladná obchodní bilance a aktivní bilance s většinou partnerů.

Podobně ilustrativní je – určitě v linii našeho výkladu – vztah EU a Indie v oblasti obchodní politiky, v užším pojetí reprezentován jednáními o vytvoření vzájemné FTA v současné době. Jak jsme uvedli výše, diskurz strategie „Global Europe“ (European Commission 2006) se opírá o koncept konkurenceschopnosti. Předpoklad vztahu mezi liberalizací (domácího a světového) obchodu/obchodní politiky a konkurenceschopností (přežití a rozvoje podniků, vysoké úrovně zaměstnanosti a životní úrovně) evropské ekonomiky je jednou ze základních ideových a politických koncepcí Evropy. V oblasti obchodní politiky bylo výrazem doplnění multilaterální platformy (Evropa preferuje mezinárodní režimy před unilaterální akcí) o větší aktivitu v oblasti PTAs. V souladu s důrazem na ekonomickou konkurenceschopnost byly prioritou obchodní partneři s velkým tržním potenciálem (velikost trhu a tempo růstu), vysokou mírou protekce proti evropskému exportu a potom ty země, kde se evropská business komunita obávala rychlejší a rozhodnější akce rivalů (tedy ze strany USA). Pozornost se tak logicky zaměřila na země jako Brazílie, Rusko, Indie, Čína, JAR, Jižní Korea, Mexiko (Khorana, Garcia 2013). EU a Indie byli od roku 2004 tzv. strategičtí partneři, od roku 2007 potom probíhaly rozhovory o FTA. Strategie EU „Trade, Jobs, Growth“ z roku 2010 reagující na velkou světovou recesi podpořila tuto interpretaci a politiku. EU jasně preferovala „hlubokou“ PTA (Young, Peterson 2006), zahrnující nejen obchod se zbožím a službami, ale také uvolnění investic, veřejných zakázek, technických regulací (včetně sanitárních a fyto-sanitárních opatření, SPS⁵²), ochranu duševního vlastnictví a hospodářské soutěže, nebo mechanismus rozhodování sporů (Khorana, Garcia 2013). Nad rámec toho EU (v souvislosti s tlakem občanských nevládních organizací, i průmyslu a odborů) jako „civilian“ a „normative power“ (Duchene 1973; Manners 2002) usilovala o zahrnutí otázek sociálních a pracovních práv, environmentální regulace a ochrany lidských práv (Young, Petterson 2006). Zájmy a pozice Indie byly odlišné. Rozdíly byly na mnoha

⁵² Jde o taková opatření, jejichž cílem je ochrana zdraví či života lidí, zvířat a rostlin. Představují významné výjimky ze zásady nediskriminace systému GATT/WTO, jsou obsaženy ve článku 20 GATT a k jejich provedení byla uzavřena zvláštní úmluva.

úrovních. Indická obchodní politika se postupně proměňovala od 90. let 20. století v důsledku širší hospodářské transformace Indie, jejíž součástí bylo částečné oslabení role státu v domácí ekonomice a postupná liberalizace zahraničního obchodu. Tradice na domácí ekonomiku zaměřeného (inward-looking) rozvojového modelu ale opuštěna nebyla. Budování nezávislé národní průmyslové základny je stále prvotním cílem, avšak nástroje pro jeho dosažení se postupně proměnily v důsledku neuspokojivých výsledků ISI a veřejné kontroly strategických odvětví. Nadále však platí, že liberálnější (obchodní) politiky jsou na místě tehdy, pokud k hlavnímu cíli vedou efektivněji než jejich více intervencionistické alternativy. Cílem Indie je tak mělká FTA, zaměřená na oblasti domácích ofenzivních zájmů, respektující rozvojové problémy a priority indického hospodářství. Významné citlivé oblasti tak lze najít v průmyslu (evropský export automobilů), zemědělství (ochrana obrovského neefektivního zemědělského sektoru Indie, se zranitelnými rolníky s nízkým příjmem, omezenými zdroji a nízkou produktivitou), i sektor služeb (podrozvinutý bankovní sektor, telekomunikační sektor a zranitelné odvětví maloobchodu). Evropské požadavky v oblasti sociální práva, demokratizace, pracovních standardů, ochrany životního prostředí a ochrany duševního vlastnictví jsou obtížně akceptovatelné pro zemi s velmi odlišnými prioritami. Je tomu tak také vzhledem k postupné změně obecného charakteru zahraniční politiky – od neintervenci, na blízké okolí zaměřené, k ambicióznější politice regionální velmoci (zejména soutěž o vliv v regionu s Čínou; role zástupce LDCs na globálním hospodářském fóru). Přes množství jednotlivých problémových oblastí, kde jsou zájmy obou aktérů v rozporu, existují faktory nasvědčující realizaci obchodní spolupráce. U obou partnerů dominují defenzivní zájmy v oblasti zemědělského odvětví, je nepravděpodobné, že by dohoda zkrachovala na tomto tématu – na rozdíl od nepřekonatelných problémů, které v oblasti zemědělské liberalizace vznikaly v jednáních EU s Latinskou Amerikou nebo Indií na půdě WTO (García 2012). Hlavní motivací dohody mezi EU a Indií (i přes řadu dílčích odlišností, jako je obava EU z poskytování služeb cizinci na území EU, nebo dopadu vstupu finančních institucí EU na indický trh) měl být sektor služeb, v němž jsou oba partneři v řadě segmentů velmi konkurenceschopní (Singh 2012).

Dohoda mezi USA a Indií akceptující indické veřejné programy správy potravinových zásob za účelem zajištění potravinové bezpečnosti obyvatelstva (USA se zavázaly akceptovat omezení obchodu se zemědělskými produkty z důvodu indického veřejného zájmu a nenapadat tento režim prostřednictvím mechanismu WTO pro řešení sporů) umožnilo přijmout tzv. Bali balíček na konci roku 2014. Tato dohoda je poměrně omezeným výstupem z neuspokojivého jednání v rámci DDA (probíhajícím již od roku 2001) a zahrnuje omezený pokrok v oblasti usnadňování mezinárodního obchodu, zemědělského obchodu, subvencí v oblasti obchodu s bavlnou a usnadnění přístupu na trhy AICs pro nejchudší rozvojové země (LDCs). V tomto posunu lze obtížně spatřovat nějaký významnější zvrát, ať už pokud jde o podobu obchodních politik, nebo mechanismus fungování systému. Nadále platí, že obchodní politika hlavních aktérů sleduje dlouhodobé strategické a krátkodobé partikulární zájmy.

Pokud jde o partikulární zájmy, jsou zjevně motorem jednotlivých konkrétních bilaterálních i multilaterálních jednání na mikro-úrovni. Politická reprezentace identifikuje jednotlivé otázky s politickým potenciálem a usiluje o relativní zisky vůči ostatním aktérům a vůči minulému stavu – tj. ve srovnání s formálními a faktickými výsledky minulých dohod. Na tuto „path-dependence“ obchodně-politických jednání, pokud jde o jednotlivé zájmy konkrétních aktérů, upozorňuje Wilkinson (2014) právě v souvislosti s dohodou USA a Indie. Zároveň konstatuje, že obchodní politika v rámci multilaterálních jednání se orientuje na symptomy a neřeší hlavní problémy stojící za omezeným pokrokem v procesu liberalizace obchodu. Nadále podle něj zůstává systém WTO dominován několika hlavními obchodními mocnostmi, které z výsledných dohod disproporcionálně těží. A nadále jsou to především menší hráči – zejména ti, jejichž politiky a administrativní

procedury neodpovídají přijatým normám, tj. typicky rozvojové země – jež nesou většinu nákladů (přizpůsobení ekonomik na větší zapojení do světové ekonomiky a přizpůsobení politik novým pravidlům). Vtažení jednoho nebo několika aktérů do kategorie hlavních hráčů v důsledku změny jejich relativní váhy v systému (Indie, resp. Brazílie a Čína) na tom pro mnoho ostatních (LDCs, a zejména nejméně rozvinuté země) mnoho nemění (Wilkinson 2014). K podobnému hodnocení došli již v roce 2003 Bown, Deardorf a Stern, když konstatovali, že zatímco dokončení multilaterálního kola (DDA) by mělo obecně pozitivní dopady na blahobyt všech typů aktérů, PTAs mívají pozitivní dopad omezenější a obvykle se týkají AICs. Benefity LDCs se zdají být omezené, v řadě případů byly hlavním dopadem spíše šoky pro ekonomiky (Bown, Deardorf, Stern 2003).

Naše práce se však pokoušela především o identifikaci opakujícího se jednání států v oblasti politické regulace obchodu, ze kterých by bylo možné usuzovat na některé obecné tendence, pokud jde o cíle a nástroje obchodní politiky. Doufali jsme, že takové zkoumání nám umožní interpretovat současný obchodní systém jako výsledek komplexní (politické, vojenské, hospodářské) interakce klíčových aktérů (základní jednotkou analýzy jsou pro nás státy) v historické perspektivě. Nejvýznamnějším naším pozorováním byly opakující se tendence států ve vztahu k mezinárodní dělby práce. Došli jsme k závěru, že státy politiky směřující k udržení aktuální podoby mezinárodní dělby práce, stažení se ze systému nebo postupného napojení na systém volily v závislosti na předpokládané pozici v rámci mezinárodní dělby práce. Historický výzkum podle nás vede k závěru, že percepce této pozice (zda je v souladu s národními zájmy) závisela na těchto faktorech: míra soběstačnosti v nezbytnostech nebo kontroly obchodu (kontrola místa produkce, kontrola trasy, vyloučení zprostředkování), tendence obchodní bilance (preferenze exportu), relativní význam produkce a vývozu zboží ve strategických sektorech (vysoce technologicky a kapitálově náročné produkce). Přes značnou míru historické specifičnosti těchto faktorů (jejich relativní váhy; konkrétních hodnot, jež jsou považovány za uspokojivé; preferovaných způsobů jejich dosažení atd.) můžeme hovořit o jejich pozoruhodné stálosti, pokud jde o vliv o preferované cíle a zvolené nástroje obchodních politik. Na základě našeho historického exkurzu si však v žádném případě nedovolujeme formulovat na základě našich poznatků závěry, které by měly být krokem k vysvětlení obchodních politik na základě nějakého objektivizovatelného pravidla či modelu. Doufáme totiž, že právě takový přístup, který jsme pro naši studii zvolili, jasně demonstruje značný vliv replikace politik nejvýznamnějších aktérů, které uspěly v konkrétním historickém a politickém kontextu.

Skutečností je, že ani současná krize (roku 2008) zásadně nezpochybnila současnou podobu liberálního obchodního systému a další postupný posun směrem k větší integraci světové ekonomiky. Jde (mj.) o důsledek rozvoje mezinárodních dodavatelsko-odběratelských řetězců, dalšího růstu podílu importovaného komponentu v produkci, která je následně exportovaná, i pokračující vertikální specializace firem (kdy je produkční proces rozložen do výroby v rámci několika zemí). Cla tak nadále v současnosti spíše klesají (z již relativně nízké úrovně), restriktivnost netarifních bariér obchodu obecně neroste. Lze zjednodušeně říct, že klíčové světové ekonomiky došly k závěru, že míra jejich vzájemného hospodářského propojení výrazně snížila účinnost klasické obchodní politiky (cla, kvóty, dovozní licence atd.). To však neznamená, že bychom mohli mluvit o nějaké formě rezignace na národní hospodářské zájmy v souvislosti s preferovanou formou zapojení do mezinárodní dělby práce. Jak vyplývá z interpretace v této části naší práce, vyspělé země se soustřeďují zejména na užívání sofistikovaných nástrojů podpory takových domácích hospodářských aktivit, kterým přiřkládají strategickou roli v ekonomice (vysoká přidaná hodnota, technologická a kapitálová náročnost). Jde především o podporu infrastruktury (průmyslové areály, dopravní a ITC infrastruktura, ekonomická diplomacie), subvencování kapitálových vstupů (exportní pojištění, veřejné garance úvěrů; vzdělávání, trénink a rekvalifikace pracovníků), využívání

veřejných zakázek k podpoře průmyslu a investice do výzkumu a vývoje. Sociální ohledy (solidarita; regulace distribuční nerovnosti; podpory méně rozvinutým regionům) vedou k tendencím k udržování statu quo i v oblasti nekonkurenceschopné produkce (zejména zemědělství; na nekvalifikovanou práci náročné výroby a výroby čelící rychle rostoucí konkurenci EMs) – vše za využití veřejných zdrojů a díky obrovské síle daňových příjmů nejbohatších zemí. Na straně nastupujících trhů a rozvojových zemí obecně dopadají na obchod politiky usilující o kontrolu nad vlastními hospodářskými zdroji – roste počet restrikcí na vývoz nerostného bohatství a důležitých surovin. Cílem politik je v tomto případě především podpora domácího zpracování (a snížení ceny vstupů do výroby na domácím trhu), případně snaha neposkytnout strategické suroviny potenciálním hospodářským rivalům. Cílené subvence a ochrana prostřednictvím cel a řady netarifních bariér jsou již tradičním nástrojem podpory industrializace a rozvoje těchto zemí. Podobně i „local content“ požadavky (v souvislosti s přílivem přímých zahraničních investic) směřující k větší míře zapojení domácích vstupů a podniků do produkce cizích MNCs na území dané země, nebo k podpoře následného vývozu jejich produkce mimo trh rozvojové země (aby nekonkurovala méně efektivním domácím výrobcům na národním trhu). K tomu je třeba připočít neformální překážky obchodu v různých skupinách zemí, jako hnutí „buy national“, které jsou jasným dokladem limitů pojetí globalizace jako trendu (McMichael 2013) a/naopak silné národní identifikace spotřebitelů a producentů. A příkladem zde nejsou jen EMs nebo asijské rozvinuté ekonomiky, ale například i spontánní rozdělení jednotného trhu EU v oblasti zemědělské produkce podle národního klíče.

OBCHODNÍ POLITIKY VE 20. A 21. STOLETÍ V HISTORICKÉ PERSPEKTIVĚ

Máme za to, že v rámci našeho výkladu lze identifikovat historickou sekvenci, která může pomoci pochopit současné obchodní politiky různých skupin zemí. Nezpochybňujeme analytický přínos řady ekonomických modelů, které pracují s logikou racionálního aktéra (srov. Rodrik 1995 nebo Gawande, Krishna 2003). Domníváme se ale, že bez pozornosti věnované historickému kontextu není možné vysvětlit, proč jednotliví aktéři sledují v daném okamžiku konkrétní politiky. Zatímco mezinárodní ekonomie dokáže identifikovat (za daných výchozích předpokladů a v určitý okamžik) nejefektivnější politiky (maximalizující užitek), nedokáže uspokojivě vysvětlit, proč jsou (záměrně – nikoli z neznalosti - a/zároveň nejúspěšnějšími aktéry) voleny politiky jiné. Politické náklady (tj. zájem rozhodovatelů-politiků na úspěchu ve volbách) jenom přesouvá preferenci „neefektivní“ politiky na voliče. Na národních zájmech v oblasti klíčových cílů (v zásadě i nástrojů) obchodní politiky existuje zjevně pozoruhodná shoda.

V případě vyspělých zemí, ale i nejnámennějších rozvojových zemí existuje jasná preference podpory a budování „strategických“ sektorů ekonomiky (technologicky a kapitálově náročných, s vysokou přidanou hodnotou) doplněna o sociální cíl (podpora ustupujících odvětví, zranitelných segmentů ekonomiky – zemědělství, masová zaměstnanost v odvětvích s klesající konkurenční schopností). Obchodní politika je tomuto obecnému cíli hospodářské politiky podřízena – zapojení do světové ekonomiky je podmíněno udržení či posilování pozice v MDP. Domníváme se, že uvedené skutečnosti poměrně jasně vyplývají z výzkumů významných odborníků na ekonomickou historii uvedených v naší práci. Doufáme ale, že náš výklad může přispět k pochopení významu historického kontextu – přesněji sekvence historických událostí – které k těmto politikám vedly.

V současné době (od 90. let 20. století, následně posíleno krizí 2008) dominuje v EU a USA téma konkurenceschopnosti. Tento koncept, kterým se zabýváme výše, interpretuje světovou ekonomiku jako soutěž národních ekonomik o trh. V užším pohledu zaměřeném na obchodní politiku – o světovou tržní poptávku soutěží exporty firem podporovaných vládami států. Úspěch firem sídlících na teritoriu dané země je chápán jako úspěch národní ekonomiky, je tím významnější (dokonce klíčovým hospodářským zájmem země), čím více firma zapadá do představy strategického odvětví (ideálně kumulace H-tech, HVA a/nebo masivní zaměstnanost v průmyslovém sektoru). Přetrvává představa, že udržení firmy na světovém trhu, zvětšení jejího tržního podílu, nebo samotné její uvedení na trh poskytuje kvalitní zaměstnanost (asociovanou s vysokými mzdami) a řadu pozitivních externalit⁵³ (kumulace pozitivních dopadů na rozvoj aglomerace s produkcemi s vysokou přidanou hodnotou a kapitálovou a technologickou náročností) v rámci národní ekonomiky. Platí, že ve strategických sektorech tvůrci politik i veřejnost předpokládá nulovou hru. Vývozy produkce firem ve strategických odvětvích mají navíc několik výhod vyplývajících z výše uvedených očekávání o jejich pozitivním dopadu na národní ekonomiku. Exporty umožňují firmě využít světovou poptávku – jedině při dodávkách na světový trh je možné dosáhnout efektivní velikosti a udržet mezinárodní konkurenceschopnost. Dodávky na cizí trhy ubírají spotřebitelskou poptávku tamním (existujícím nebo potenciálním) konkurentům, podvazují jejich možnost soutěže a limitují jejich možnosti dosáhnout úspor z rozsahu produkce. Export mimo domácí trh navíc může umožnit pokrýt část domácí poptávky po těchto produktech jiným firmám, které nedosahují mezinárodní konkurenceschopnosti. Tato úvaha je relevantní i přes to, že je poměrně obtížné vidět

⁵³ Zde chápáné jako kumulace pozitivních dopadů příznivě působících na rozvoj průmyslové aglomerace (tj. teritoriálně koncentrované průmyslové produkce) charakteristické výrobou s vysokou přidanou hodnotou a kapitálovou a technologickou náročností.

kompatibilitu takové preference s ekonomickým analytickým konceptem úspor z rozsahů. V případě EHS (po druhé světové válce) byly exporty mimo Společenství považovány za ideální způsob, jak zlepšit platební bilanci bez vytvoření politicky citlivé konkurence firem jednotlivých členských ekonomik na vnitřním trhu. Relevantní je i příklad „local content“ požadavku na export produkce firmy realizující výrobu v rámci národní ekonomiky díky přímým zahraničním investicím (typicky vynořující se trhy) – cílem je umožnit domácím firmám obsluhovat národní trh. V politice všech zemí (včetně USA, EU, Japonska atd.) je zřejmé, že činí rozdíl mezi neúspěchem domácí firmy způsobeným soutěží s domácím subjektem a subjektem zahraničním. I nadále tak existuje předpoklad, že mzdy pracovníků domácího exportního podniku jsou (nějakým způsobem) placeny cizinci a dovozy z ciziny jsou naopak ziskem cizích firem na úkor domácí zaměstnanosti.

Jak jsme avizovali výše, klíčem k pochopení ambice států o dosažení a udržení takto pojaté konkurenceschopnosti je zpětné čtení historického vývoje a tendence lídra (a do nějaké míry i těch kdo jeho politiky napodobují) interpretovat aktuální stav jako důsledek logického a nutného vývoje – objektivního trendu. Důležitou roli hraje identifikace některé specifické charakteristiky lídra jako determinující nezávislé proměnné, která zpětně vysvětlí jeho úspěch. Přiblížení se hodnotě této proměnné lídra konkrétní národní ekonomikou je potom chápáno jako hlavní nástroj k přiblížení se jeho hospodářské úrovni.

V této části jsme se pokusili vystihnout obchodní politiku EU v historickém a politickém kontextu. Za dominantní koncept je třeba považovat konkurenceschopnost. Té ale nemělo být (zejména od 80. let; Jednotný evropský akt) dosaženo (sektorovými) průmyslovými politikami (přímé subvence firmám či odvětvím), ale prohloubením integrace – tj. především zvětšením trhu. Velký vnitřní trh umožní realokovat zdroje a dosáhnout úspory z rozsahu a zároveň udržet nebo získat mezinárodní konkurenceschopnost, která umožní export (další nárůst produkce, návraty z rozsahu a posílení konkurenční schopnosti), ale i snížení tlaku na domácím trhu. Rozhodující byla interpretace úspěchu USA jako výsledku domácího trhu kontinentálního rozsahu, (již) předválečné moderní masové výroby doprovázené obrovskými kapitálovými investicemi (fordismus) a silnou konkurenční schopností ve strategických odvětvích. Tlak USA na liberalizaci světového obchodu byl chápán jako důkaz dedikace myšlenkám volného obchodu – odpovídající politiky (volného obchodu) pak časově souvisely (byl zde ze strany emulátorů předpoklad kauzality?) s hospodářskou hegemonií.

V USA skutečně ideje volného obchodu a ekonomického liberalizmu silně zakořenily. Dosažení (nejen) hospodářské hegemonie nejpozději v průběhu druhé světové války bylo dáno do souvislosti se změnou hospodářské politiky po zkompromitování protekcionizmu během velké hospodářské krize. Pozice hospodářské dominance po roce 1945 byla chápána jako logický důsledek sumy faktorů, mezi nimiž důležitou roli hrál důraz na volný trh, podnikatelskou svobodu. Objektivní fakt efektivní výroby pro obrovský domácí trh, masová produkce producentského a spotřebního zboží, vedl logicky k identifikování charakteristik hospodářství USA jako „fit values“. Kontext nevídané mezinárodní konkurenceschopnosti domácích firem (obrovská poptávka zejména po americkém kapitálovém zboží) přispěl k přesvědčení tvůrců politik, že aktivní propagace liberálních obchodních politik přispěje k uplatnění obrovské produkce průmyslu USA na světovém trhu s minimem rizik – zejména pro domácí strategická odvětví. Představa o přirozené převaze hospodářství USA vedla k politice prosazování ideje „depolitizace“ světové ekonomiky a podpory multilaterálního „odzbrojení“ v oblasti obchodní politiky. Tlak na rychlejší tempo liberalizace během kol mnohostranných obchodních jednání (Kennedyho a Tokijské kolo, zavedení dalších oblastí v Uruguayském kole, ale i pozdější přechod k zóně volného obchodu) lze chápat jako výsledek přesvědčení tvůrců politik, že v podmínkách volného obchodu se firmy USA snadno prosadí. Liberalizace by v takovém případě měla mířit zejména na cílené průmyslové politiky (ISI, subvence)

vyzvatelů. To se zdařilo jen do omezené míry – svět rychle industrializoval a díky autonomním (a intervenčním) rozvojovým a rekonstrukčním průmyslovým strategiím získal v mnoha případech konkurenceschopnost na světovém trhu. Je paradoxní, že obchodní politiky v období vrcholné studené války jsou zpětně považovány za zlaté období ekonomického liberalismu. Liberální obchodní politiky USA byly podřízeny zahraniční a bezpečnostní politice. Obchodní politiky EHS a Japonska byly jasně orientovány na obnovení a vybudování strategických odvětví. O autonomních – masivně intervencionistických – industrializačních politikách rozvojových zemí nebo dokonce komunistického bloku není třeba hovořit. Když byly USA konfrontovány s konkurencí firem západní Evropy a zejména pak Japonska v oblastech, které značná část politické reprezentace i veřejnosti považovala za jádro svého hospodářství (průmysl produkce oceli a automobilů, elektronika), došlo k ideovému a argumentačnímu posunu. Místo volného obchodu (zboží na domácí trh proudí na základě jeho relativní ceny) došlo ke zdůrazňování férového obchodu. Konkurence na světových trzích a dokonce trhu USA začala být chápána jako důsledek nerovných podmínek v důsledku cílených politik i neformálních obchodních bariér na straně partnerů. Nadále neakceptovatelné byly (kromě cel a netarifních bariér) veřejné podpory, dumping, neochota poskytnout zboží USA odpovídající část domácího trhu (třeba v důsledku neochoty kupovat zahraniční zboží ze strany spotřebitelů, nebo regulace operací MNCs z USA, typicky v Japonsku). Nástup konkurence nových EMs – zejména Číny – v době, kdy podřízenost obchodní politiky politice bezpečnostní ztratila svůj studenovělečný charakter, předznamenal éru konkurenceschopnosti. Ta v podání USA znamená kombinaci sofistikovaných strukturálních politik (podpora VaV, infrastruktury, exportu, ochrana proti dumpingu, prosazování standardů ochrany práce, životního prostředí, duševního vlastnictví; deregulace mezinárodních investic atd.) a přesně vyladěné liberalizace v rámci bilaterálních a plurilaterálních vztahů (zóny volného obchodu, ta umožňuje využít obchodní moci USA k efektivnější liberalizaci obchodu a dosažení úpravy, která není v systému WTO v daném okamžiku reálná).

Na tomto místě bychom chtěli upozornit, že samotné propojení ideového obratu (od protekcionismu a izolacionismu k liberalismu a internacionalismu) s dosažením hegemónické pozice je značně problematické. USA se staly hospodářskou velmocí uhájením autonomie svých hospodářských politik (naposledy anglo-americká válka), důslednou emulací strategie Británie (18. století), do 20. století vstupovaly jako protekcionistická industrializovaná ekonomika se standardní (imperialistickou) zahraniční politikou. Obrovský hospodářský boom zažily USA v první světové válce, následně se staly kromě průmyslové velmoci také světovým centrem mezinárodních kapitálových toků (dominovaných veřejnými toky souvisejícími s válkou). Turbulence způsobené první světovou válkou zásadně přispěly k vzniku velké hospodářské krize, ze které USA vyšly až v souvislosti s explozí průmyslové produkce přímo související s druhou světovou válkou (do které vstoupily až po 27 měsících jejího trvání). Je předmětem diskuzí, nakolik se (další) poválečné průmyslové kontrakci USA vyhnuly pokračováním obrovských veřejných výdajů souvisejících se studenou válkou – s udržováním a rozvojem strategických odvětví (ocel, strojírenství, high-tech produkce, informační a komunikační technologie) za účelem udržení parity se SSSR, podpory kapacit spojenců v Evropě a Asii, vedení periferijních válek (Korea, Vietnam, intervence v Latinské Americe a na Blízkém východě).

V této souvislosti je však třeba připomenout, že dominance bezpečnostních úvah v zahraniční politice USA (která na jedné straně napomohla udržení obrovského výstupu odvětví s přímou vazbou na vojenskou moc) podpořila rychlý rozvoj a nástup hospodářských vyzvatelů. Znemožňovala totiž USA výraznější postup proti nekooperativním industrializačním politikám jak u svých strategických spojenců (EHS, Japonsko, Jižní Korea), tak u neutrálních zemí. Politika USA se snažila předcházet tomu, aby se neutrální rozvojové země dostaly do sféry vlivu komunistického

bloku - k jehož bezprecedentně rychlé industrializaci rovněž globální konfrontace studené války přispěla.

Lze obecně souhlasit s Arrighim (1994: 75 a násl.), že v současné době pozorujeme multipolarizaci v oblasti mezinárodního hospodářského systému, kde jsou USA a západní Evropa doplněny pólům hospodářské moci v oblasti východní a jihovýchodní Asie, se znatelným růstem významu jižní Asie a Latinské Ameriky. Na druhou stranu se nezdá ohrožena dominantní pozice USA v oblasti vojenské moci. I přes růst vojenských kapacit velkých asijských ekonomik jsou obrovské výdaje na zbrojení a bezpečnost ze strany USA více než dostatečné k udržení jasné převahy. Jak upozorňují stoupenci kritické reflexe pozice USA v současné světové ekonomice (Arrighi 1994, Brenner 1998, Desai 2013), existuje jistý obecný vzorec vývoje lídra světové ekonomiky. Dominantní pozice v produkci a obchodě – úzce souvisí s mocenským a vojenským potenciálem – má tendenci erodovat ve prospěch hospodářských aktivit, jejichž jádrem je bankovníctví, finančníctví. Éra tzv. globalizace (80. a 90. léta 20. století) byla v tomto pojetí obdobím stahování kapitálu ze zbytku světa do USA, který sice umožňoval vysokou spotřebu, ale přispíval k nestabilitě a vzniku investičních bublin na různých trzích. To byla hlavní příčina solidního tempa hospodářského růstu v USA, nikoliv – jak se zdá při zpětném pohledu – tzv. „nová ekonomika“ 90. let. Ani stoupenci kritické reflexe hospodářských politik USA nezpochybňují přínos pokroku v oblasti informačních a telekomunikačních technologií pro růst produktivity práce v řadě oblastí (informační, telekomunikační, finanční, dopravní služby; maloobchod), dosah těchto změn však byl omezený a dopad na zaměstnanost (co se týče „kvality“ pracovních míst a vlivu na distribuci příjmů) problematický (Krugman 1994; Gordon 2000; Glyn 2006: 133 a násl.; Fleckenstein a Sheehan 2008: 48, 71; Desai 2013: 210 a násl.). Hospodářský růst USA, předstihující od 70. let tempo růstu západní Evropy, byl přitom hlavním empirickým argumentem stoupců pro-tržních integračních reforem v EHS/EU.

V kontextu naší interpretace je proto zcela logické, že rozvojové země mají zřejmou tendenci industrializovat své ekonomiky, přičemž mají jasnou představu o tom, které sektory průmyslu mají přinášet (v důsledku pozitivních externalit) nejvíce pozitiv pro rozvoj ekonomik. Úspěšné ekonomiky následují poté v procesu selektivní liberalizace obchodní politiky, přičemž konečným cílem je dosažení mezinárodní konkurenceschopnosti ve strategických odvětvích. Průmyslové a obchodní politiky doplňují podporou výzkumu a vývoje, který má pomoci udržet tempo rozvoje po vyčerpání extenzivního růstu a po uzavření technologické a kapitálové propasti. Máme za to, že preference a cíle rozvojových (průmyslových a obchodních) politik zůstávají obecně nezměněny. Tím však netvrdíme, že tzv. neoliberální ideový obrat v 80. letech neměl na tyto politiky vliv. Do té míry, do které se kritická reflexe průmyslových politik (v západní Evropě, východní Asii, Latinské Americe) týkala jejich problematických výsledků v realizaci cílů rozvoje (jak jsou uvedené výše), ovlivnila konkrétní podoby politiky současných rozvojových zemí – vedla k reformám upřednostňujícím včasnou reorientaci na světové trhy a posílení tržní koordinace na úkor vládních intervencí, posílení významu přímých zahraničních investic. Mezinárodně politická/mocenská dimenze implementace reforem hospodářských (obchodních) politik v důsledku „kondicionality“ IMF a Světové banky (80. léta 20. století) – také v souvislosti s naší tezí o rozdílném charakteru obchodních politik v závislosti na míře autonomie politiky danou zemí – je podle nás jasně zřejmá.

CÍLE A NÁSTROJE OBCHODNÍ POLITIKY V HISTORICKÉ PERSPEKTIVĚ (ZÁVĚREM)

Tato práce se pokouší o reflexi vývoje cílů a nástrojů obchodní politiky v historické perspektivě. Reaguje na interpretaci současné tzv. globalizované éry mezinárodních ekonomických vztahů, jejichž zásadním prvkem má být liberální mezinárodní obchodní režim. Domníváme se, že sledování cílů a nástrojů obchodní politiky může pomoci interpretovat současný mezinárodní obchodní systém a obchodní politiku jako výsledek konkrétního historického a politického vývoje. Na rozdíl od řady jiných přístupů k hledání kořenů současného systému považujeme za nezbytné do analýzy zahrnout nejen období meziválečné či (tzv.) liberální řád („first liberal order“) druhé poloviny 19. století, ale období merkantilizmu („mercantilist era“), evropské expanze a dokonce antické („ancient“) tradice. Navazujeme na práce odborníků zabývajících se obecnou a ekonomickou historií, hospodářskými dějinami a dějinami ekonomického myšlení a pokoušíme se přispět do diskuze současných mezinárodních ekonomických vztahů v rámci disciplíny mezinárodní vztahy a mezinárodní ekonomie. Naší ambicí je představit na základě syntézy empirických a teoretických studií takovou interpretaci obchodní politiky jednotlivých (vybraných) subjektů, která se pokouší o nalezení obecných trendů a klíčových historických sekvencí, které byly určující pro vývoj politik konkrétních aktérů (Pierson 2000; Fioretos 2011).

Cíl této části textu je dvojitý. Doufáme, že se nám v ní podaří přispět k adekvátnímu ukotvení současných obchodních politik v rámci aktuálního obchodního režimu. Rádi bychom ve stručnosti shrnuli výstupy jednotlivých částí textu a prezentovali historicky podloženou charakteristiku obchodních politik co do cílů a nástrojů, ve kterých lze identifikovat (alespoň z perspektivy přežití a reprodukce států) úspěšné a dalšími aktéry rozsáhle přebírané prvky. Tam, kde to bude účelné (a v rámci možností s dopadem na obecné trendy) zmiňujeme vazbu změny politiky na proměny společnosti nebo výsledek vnitropolitického konfliktu, včetně pozice nositelů obchodu (typických účastníků obchodu a komerce) v rámci společnosti. I přesto platí, že základní jednotkou naší historické analýzy je stát, plně však respektujeme vliv vnitrostátních procesů, stejně jako vnější tlaky v důsledku aktuálního fungování mezinárodního systému. Stejně tak bude zřejmé, že v určitých momentech není možné a smysluplné izolovat obchodní politiku – která je naším primárním předmětem zájmu – od obecné hospodářské a zejména průmyslové politiky států. Otázkou zvláštního významu – ve vztahu k ostatním přístupům k dané problematice (jako jsou přístupy analýzy problematiky prostřednictvím modelů racionálního aktérství nebo behaviorálních modelů) – je posouzení významu politické moci a jejich projevů v obchodní politice. V této souvislosti nás zajímala i ekonomická efektivita jako hlavní kritérium úspěchu v procesu koordinace obchodních toků a produkčních vzorců („patterns“). Tím hodláme pochopitelně přispět do široké diskuze fenoménu volného obchodu.

Druhým naším cílem je prezentovat klíčové historické sekvence, které vedly k etablování konkrétních politik jednotlivých nejvýznamnějších aktérů (Pierson, Skocpol 2002). Ty pak byly napodobovány jejich partnery a rivaly a významně ovlivnily podobu politik jednotlivých států i charakter mezinárodních ekonomických vztahů a fungování mezinárodního systému. Máme za to, že bez patřičné pozornosti věnované konkrétním historickým a politickým okolnostem etablování konkrétních obchodních politik jednotlivými aktéry není jejich pochopení možné.

V této práci jsme se zaměřili na mezinárodní obchod, kterým pro naše účely rozumíme dálkový obchod mezi různými politickými jednotkami, nebo tzv. mezikulturní obchod (cross-cultural trade, viz Curtin 1984: 1-12) spojující historicky či etnický odlišné subjekty v rámci v daného období vytvořeného prostoru široké politické kontroly (říše s ekumenickým obchodem) nebo mezinárodních obchodních a politických režimů (typicky hegemonie). Za státy považujeme nejen

národní státy (national state, viz Tilly 1990: 2-3), ale také ostatní formy politických teritoriálních organizací s autonomií obchodní politiky (městské státy, federace měst, říše).

1) CÍLE A NÁSTROJE OBCHODNÍ POLITIKY ANTICKÉHO OBDOBÍ, STŘEDOVĚKÝCH EVROPSKÝCH STÁTŮ A ASIJSKÝCH ŘÍŠÍ PŘED EVROPSKOU EXPANZÍ

Pro obecnou charakteristiku obchodní politiky v tomto období jsme považovali za účelné charakterizovat politiku antických středomořských států (Řecko, Řím), středověkých evropských států, tzv. islámského světa, Číny a několika prvků impérií asijského vnitrozemí (příklad Hedvábné stezky) a obchodních států Indického oceánu a jihovýchodní Asie⁵⁴.

Cílem obchodní politiky antických říší (Řecko, Řím) bylo zajištění a organizace (zejména Řím) dovozu nezbytností (necessities – potraviny, některé suroviny) potřebných k udržení velkých sídel překračujících možnosti lokální ekonomiky (považujeme za přirozenou dělbu práce mezi městem a vesnicí bez mezinárodněpolitických a hospodářských implikací), k udržení centra (dvůr, byrokratický a bezpečnostní aparát) a armády (kovové zbraně, ale také na suroviny náročná flotila). V jiném smyslu bylo cílem (obchodní) politiky organizovat výběr daní a tributu. Platby daní v naturáliích, ale zejména v penězích znamenaly ryze mocenskou pobídku ke komercializaci a monetizaci lokálních ekonomik (Hopkins 1980). Cla a zdanění obchodu byly obecně nízké, komplikovaly by zajišťování nezbytností, tomu byly podřízeny snahy o kontrolu obchodních cest a jejich podřazení pod jednu politickou kontrolu (v jednotlivých obdobích Středozevní moře jako ekumenických obchodní prostor), výjimkou bylo zdaňování tranzitního - cizího obchodu, které představovalo zajímavý příjem. Obchodní a business komunita byla v antických společnostech trpěná, složena z cizinců bez politických práv a obvykle separována a monitorována. Kontakt s obchodní komunitou (a tedy s cizinci) byl chápán jako bezpečnostní a kulturní riziko (Řecko). Bohatství pocházející z obchodu nebylo v principu ctnostné a nemělo se stát základem politické moci a vysokého sociálního statusu. Preferována byla zemědělská produkce a soběstačnost, z toho logicky vyplývá preferovaný minimální potřebný objem dovozů kompenzující přirozený nadbytek či nedostatek jednotlivých oblastí. Za důležitý považujeme obecnou preferenci sociálního statusu a majetku získaného bojem ve službách státu. To, co se jevílo být čilým (mezinárodním) obchodem v oblasti Středomoří, tak chápeme jako výměnu v rámci prostoru jednotné politické kontroly, realizovanou převážně cizinci (tj. neprivilegovanými, bez podílu na politické moci), doplněnou státem organizovaným tributem a toky vyvolanými daňovou povinností k vydržování centra a armády.

V prostoru fragmentované politické kontroly středověké Evropy jsme identifikovali za hlavní cíl obchodní politiky vedle dodávek nezbytností generování příjmu státu. Příjem politické autority měl pomoci odfinancovat dvůr (koncentraci těch, kdo neprodukuje potraviny) a proces pacifikace vnitřních a konfliktů s vnějšími nepřáteli. Významnou roli po rozpadu jednotného politického prostoru hrálo zdanění obchodu (mýta a celnice mezi státy, ale i v rámci států) na obchodních uzlech. Významnou institucí se stalo udělování privilegií (mimo jiné) zdanění obchodu ve prospěch klientů (lokálních patronů nebo sídel) výměnou za podporu či úplatu. Zvláště významnou se stala

⁵⁴ Jak jsme se pokusili nastínit v řadě částí této práce, pro volbu cílů a nástrojů obchodní politiky v období Evropské expanze byly tradice uspořádání politických, hospodářských a sociálních vztahů antických států (zprostředkované středověkými říšemi a městskými státy) relevantní. Islámský svět pak představoval významnou alternativu v oblasti aplikovaných obchodních politik ve vztahu k evropským státům, vstupoval s nimi navíc do intenzivních obchodních a politických interakcí. Státy jižní, jihovýchodní a východní Asie říše potom považujeme v tomto období za důležité referenční body, které nám měly pomoci zachytit základní typy ze škály obchodních politik, se kterými jsme se při studiu problematiky setkali.

praktika udělování a prodeje monopolů na obchod či produkci. Státy se pokoušely o kontrolu celých přirozených obchodních tras (např. řek, prostoru mezi sedly atd.), které umožňovaly optimalizovat příjmy a zdaňovat tranzitní (tj. cizí) obchod. Obchodníci měli obecně nízký sociální status a minimální politickou moc – preferována byla zemědělská produkce a soběstačnost. Nezbytnosti a příjmy byly potřeba pro obranu a faktické přežití politického celku.

Jako příklad silně regulativního přístupu k (mezinárodnímu) obchodu mimoevropské říše lze uvést Čínu. Stát akceptoval obchod ve smyslu získávání nezbytností na hranicích (ekologické – výměna s nomády; politické – směna přes vojenské tábory). Principiálně byl však po většinu období (s dílčí výjimkou období dynastie Sung) povolen jen v podobě tributárních misí. Do Číny tak vstupoval tribut potvrzující politickou podřízenost říši, opačným směrem proudily dary dokládající velkorysost panovníka impéria. To odráželo do značné míry realitu vztahů mezi Čínou a ostatním konfucíánským světem, výnosný obchod s Evropany byl důsledkem větší hodnoty darů ve vztahu k zboží poskytnutému tributární misí. Nad rámec této výměny „zboží“ se značnou politickou a symbolickou hodnotou existovala výměna v důsledku různě velké tolerance úřadů, pašování a korupce. Strategickou hodnotu pro Čínu měl dovoz stříbra (z Japonska, islámského světa, Evropy a následně Nového světa), které bylo základem monetární báze říše. Říše opakovaně sahala k zákazům soukromého obchodu (různě efektivně vynucovaným), vždy jej důsledně regulovala vymezením a kontrolou vstupních míst pro cizince (pro Evropany, většinou pouze Kanton) a monopolizací obchodu státem. Konfucíánský svět měl obecně negativní postoj k obchodu a komerci, účastníci měli nízký sociální status a byli vyloučeni z podílu na moci standardními kanály. Důraz byl kladen na zemědělskou produkci a soběstačnost. To platilo do značné míry za dynastie Ming a Jüan, do menší míry např. za Sung, kdy byl obchod po moři možný. Kontakt s cizinci představoval bezpečnostní a kulturní riziko – separace, omezení pohybu a monitorování autoritami bylo striktní.

Značně odlišný postoj k obchodu představoval tzv. islámský svět (viz Curtin 1984: 103 a násl.; Findlay a O'Rourke 2007: 15 a násl.). Jednalo se o síť měst spojených obchodními cestami – pro existenci sídel bylo nezbytné udržovat dovoz nezbytností. Obchod byl významný i z hlediska příjmů státu – (arabská) vojenská aristokracie byla udržována (naturálními i peněžními) daněmi doplňovanými příjmy z obchodu. Pro přežití států bylo potřeba odfinancovat obrovské armády, což bylo možné právě díky rozsáhlým příjmům z obchodu – díky kontrole mezikontinentálních uzlů (Káhira, Bagdád, Hormuz, Aden – Rudé moře, Perský záliv, africké pobřeží Středozevního moře, oázy karavanového obchodu jižního kraje Sahary a městské státy Hedvábné stezky) bylo možné zdanit obchodní toky luxusního zboží jižní, jihovýchodní a východní Asie a Afriky. Zprostředkování obchodu mezi Asií a Evropou bylo zdrojem (pro další vývoj obchodního systému) klíčových monopolních rent. Obchod a komerce byly prestižním povoláním, obchodníci měli silnou sociální pozici a přes klientské vazby na dvůr i politický vliv. Z toho vyplývala relativně nízká míra politické regulace obchodu (s výjimkou ostražitosti vůči západním křesťanům posilovanou křížovými válkami a rekonkvistou). Politické autority se staraly o rozvoj a udržování obchodní infrastruktury (přístavy, sklady, cesty) a garantovaly práva a autonomii obchodních komunit. Křesťanští kupci byli podporováni v obchodu na hranicích i na území islámského světa. Obrovský jednotný kulturní prostor s poměrně decentralizovanou politickou kontrolou - propojující východní Středomoří, Blízký východ (Middle East) a říše střední Asie a Indického oceánu s jihovýchodní a jižní Asií - tak představoval hlavní oblast relativně volné obchodní aktivity.

Napojení na Čínu bylo realizováno prostřednictvím rozvinuté obchodní infrastruktury impérií a městských států střední Asie. Obrovská sídla na Hedvábné stezce (Nišapur, Buchara, Herat a další) byla pochopitelně nesoběstačná a obchod byl nezbytný pro jejich fungování, příjmy z jeho zdanění byly nezbytné pro podporu říší opakovaně se formujících na tomto území. Ovšem obchod jako

významné propojení východní Asie s Blízkým východem a Evropou přes pevninu byl možný obvykle v důsledku etablování pevné politické kontroly na obou koncích trasy. Jedině tak bylo možné udržovat infrastrukturu a bezpečnost, aby bylo možné konkurovat námořnímu obchodu s tradiční nákladovou výhodou.

Za příklad přístupu k mezinárodnímu obchodu s mimořádným významem pro naši interpretaci obchodních politik bylo třeba považovat obchodní státy Indického oceánu a jihovýchodní Asie, ležící na jihovýchodním konci zmíněného prostoru (relativně) volného obchodu islámského světa. Na rozdíl od zemědělských asijských říší (na kterých si udržovaly přístavní obchodní státy autonomii či křehkou suverenitu) řada z nich (Kalikat, Cambay, Malakka a další) skutečně fungovala díky dálkovému obchodu. Kromě dovozu nezbytností pro nesoběstačné městské státy byly příjmy ze zdanění obchodu klíčovým zdrojem odfinancování států (politických autorit a vnitřní a vnější bezpečnosti). Státy budovaly a spravovaly obchodní infrastrukturu (přístavy, sklady, doprava, soudy), dohlížely na bezpečnost (ochrana před piráty), poskytovaly maximální politickou autonomii (čtvrti pro obchodní komunity jednotlivých etnik a náboženství). Poplatky za využití služeb odpovídaly jejich rozsahu, cla byla relativně nízká (existovala určitá konkurence jiných obchodních přístavů na trasách). Obchodní politiky se neměnily v důsledku změny režimu (např. z hindu na muslimy), v konfliktech asijských říší udržovaly tyto státy obvykle neutralitu. Podle řady autorů (Curtin 1984; Evers 1988; Tarling 1992: 483-488; Pearson 1997: 70; Findlay, O'Rourke 2007: 135, 200) bylo o mořích jihovýchodní Asie a východního pobřeží Indického oceánu možné hovořit jako o oblasti svobodného soukromého obchodu, a to až do evropské expanze.

Již z tohoto stručného přehledu je zřejmá existence odlišných přístupů k zahraničnímu obchodu. Zemědělské říše přistupovaly k dálkovému obchodu s nedůvěrou a jako k bezpečnostnímu riziku, přísně jej regulovaly a akceptovaly jen v přirozeném rozsahu (analogie města a vesnice). To platilo pro antické říše Středomoří, ale i pro asijská zemědělská impéria. Středověká Evropa zdědila preferenci soběstačnosti a ostražitost ke komerci a obchodu, ale kromě opatření nezbytností hrála roli i otázka příjmu k zajištění přežití států v prostředí fragmentované suverenity. Na druhé straně existovaly obchodní městské státy zapojené a závislé na dálkovém obchodě. Snažily se vstřícnými komerčními politikami přitáhnout obchod a s ním i klíčové příjmy. Udržovaly si na říších autonomii, ale byly zranitelné jak v konfliktu s populačně a mocensky nesouměřitelnými zemědělskými říšemi, tak proti narušení obchodních toků. Specifickými případy byly vnitrozemní „ostrovky“, velká sídla v ekologickém prostředí, které neumožňovalo jejich zajištění produkcí (a daněmi) z bezprostředního okolí (Curtin 1984: 16,93).

2) EVROPSKÝ OBCHOD – ITALSKÉ ZPROSTŘEDKOVÁNÍ, NIZOZEMSKÁ EFEKTIVITA, STŘET ANGLIE A HANZY V BALTU, VYTLAČENÍ ITALSKÝCH STÁTŮ ZE STŘEDOZEMNÍHO MOŘE

Pokud jsme si dali za úkol stručně charakterizovat evropský systém dálkového obchodu, bylo třeba na prvním místě věnovat pozornost italským obchodním státům.

Cílem obchodní politiky jak Benátek, tak Janova bylo zajištění příjmu pro fungování a obranu státu. To bylo možné vytvořením impéria obchodních stanic ve Středomoří a získáním přístupu k asijskému zboží a jeho zprostředkováním (přes alpské průsmyky a říční obchodní cesty, nebo námořní obchod po atlantickém pobřeží Evropy) do západní a severozápadní Evropy. Italské obchodní státy se úspěšně pokoušely získat obchodní privilegia (od Muslimů a Byzance) a s přístupem k luxusnímu zboží Asie se podílely na monopolních rentách. K udržení výsostné

zprostředkovatelské pozice proti rivalům (jiným italským obchodním republikám, ale i jiným obchodním a pak národním státům Evropy) i ohrožení své autonomie ze strany evropských říší (Holy Roman Empire, později Španělsko, Francie) využívaly italské státy všech prostředků.

Pragmatická spojenecká politika (vůči Byzanci i muslimům) a hrozba či efektivní užití námořní síly vedly k získání a udržení pevností a základen ve Středomoří a vynucení přístupu ke zboží a kontrole obchodních tras. Typickými nástroji Benátek byla organizace státních obchodních konvojů, podpora a ochrana obchodních komunit na území obchodních partnerů, efektivně řízený obchod (např. organizace monopsonních nákupů) či striktní zákony o plavbě (vyloučení ostatních obchodníků z tras i přístavů). Italskou obchodní republiku je možné charakterizovat jako kupeckou oligarchii, kde fungování státu bylo podřízeno realizaci obchodu, s volným soukromým obchodem však tento systém měl málo společného (Tilly 1990: 148). Striktní regulace dálkového obchodu (regulace obchodovaného zboží, konvojů, řízení kupeckých komunit v zahraničí) byla doplněna gildovní regulací domácí ekonomiky (Rapp 1975). Přes některé inkluzivní instituce (commenda) se např. Benátky vyvinuly v aristokratickou oligarchii. Pozice ve zprostředkování zboží z Asie byla dočasně narušena portugalským impériem, postupně se ekonomika Benátek měnila. Z islámského světa byly převzaty průmyslové výroby. Důležité bylo pěstování a rafinace cukru na plantážích středomořských ostrovů, nahrazení importů (jako součást cílené politiky státu) ale proběhlo také v papírenském a sklářském průmyslu, což tvrdě dopadlo na islámský svět. Domácí průmyslová produkce a její export do Evropy a (jako platby za asijské zboží) vývoz luxusních vlněných látek do Levanty se staly významnými zdroji příjmů benátské ekonomiky.

Jiným příkladem obchodní politiky autonomních měst ovládaných obchodní oligarchií byla Hanza. Tato liga měst severní Evropy usilovala o efektivní monopolizaci obchodních cest v Baltu s cílem stát se výhradním zprostředkovatelem zboží mezi východní (potraviny, suroviny pro stavbu lodí) a západní Evropou (vlněné látky, kovové výrobky). Hanza se snažila maximálně využít kontroly kritických komodit pro západní státy (zejména Anglii) a generovat renty z monopolního prodeje a monopsonního nákupu exportů západní Evropy (Conybeare 1987: 109). Liga podporovala své komunity na území cizích států všemi prostředky, hrozila embargem (zastavením dovozů či přesunutím obchodní stanice mimo území státu) i vojenskou silou k dosažení privilegií. Na své teritorium Hanza odmítala pouštět cizí obchodníky, pokud to bylo nutné (a hrozila by neomezená válka s národním státem), vymezovala teritorium pro legální státem organizovaný prodej zboží cizím obchodníkům.

Pro Anglii bylo v evropském obchodě cílem zajistit dodávky nezbytností (obilí, suroviny pro stavbu lodí) a získáním podílu na obchodních trzích odfinancovat své konflikty (s obchodními rivaly, hlavně s Francií)). Teprve po rozvinutí manufakturní produkce (zpracování vlny – viz níže) se cílem politiky stala ochrana producentů. Do tohoto momentu stát chránil zájmy obchodních společností, kterým koruna poskytla monopolní obchodní práva (na konkrétní komoditu nebo exportní destinaci). Příjmy z prodeje obchodních práv a zdanění obchodu byly pro korunu důležité zejména v období války (stoletá válka). Obchodníci na rozdíl od producentů měli podíl na politické moci a usilovali o podporu státu při zlomení pozice Hanzy a prosazení monopolního prodeje vlny (jako kritické komodity) a možnosti monopsonního nákupu dovozů do Anglie. Paleta nástrojů anglické obchodní politiky tak byla obdobná jako v případě Hanzy, s rozdílem zázemí posilujícího národního státu se silnou pozicí skupin angažovaných v obchodě a komerci (obchodníci monopolních společností, podnikající šlechta, exportéři oděvů).

Za specifický příklad obchodního státu – opírajícího se ale o nesrovnatelně větší a rozvinutější vnitrozemí i projekt národní nezávislosti – je možné považovat Nizozemí. Již v důsledku specifické geografie (hustě obydlená malá země s křehkou autonomií na silných feudálních říších) se jednalo o stát s vysokým stupněm závislosti na dovozech nezbytností - obilí a surovin z Baltu, sledů

(průmyslově lovených) ze Severního moře. Zapojení do mezinárodního obchodu se jevilo jako nutnost, dovozy z východu Evropy bylo třeba vyvážit reexportem luxusního zboží Asie a Středomoří a vlastním vývozem průmyslového zboží (zejména dokončené vlněné látky). Přístup k luxusu mělo Nizozemí (jako historická oblast) přes vnitrozemní obchodní trasy ze severní Itálie a díky privilegovanému přístupu na lisabonský trh. Zdanění reexportů a výnosy z exportů byly neopominutelným příjmem státu, který bylo možné charakterizovat jako kupeckou oligarchii. Nizozemí bylo efektivním obchodním zprostředkovatelem s nákladovou výhodou v námořním obchodě, zejména u rozměrného zboží každodenní spotřeby (levné, velkokapacitní neozbrojené nákladní lodě). Válečné námořnictvo tak v Evropě chránilo volný obchod na obchodních trasách, který byl životním zájmem mezinárodně specializované, nesoběstačné ekonomiky. Cílem bylo prolomit pokusy o monopolizaci obchodu v Baltu (Hanza) či Středomoří (Benátky, Janov). Získat a udržet přístupy na klíčové trhy (Pobaltí, Rusko, Lisabon, později Levanta). Silnou konkurenční pozici a nesnadné nahrazení dovozů garantovala rozvinutá síť komerčních, dopravních a finančních služeb.

V evropském obchodě ve sledovaném období převažovala obchodní strategie boje o renty ze zprostředkování zboží mezi přirozeným (výhradním) místem produkce a destinací dominantní spotřeby. Významnou roli hrály kritické komodity (nezbytnosti), jejichž kontrola byla zdrojem moci. Přes nepochybné kontakty a zkušenosti, jakými disponovaly italské státy či Hanza, byla otázka nákladové efektivity a idea přirozenosti volného obchodu uvedena do diskurzu obchodní politiky až nizozemskou převahou v efektivitě produkce, obchodu a komerce. Obecně dominovaly agresivní strategie kontroly obchodu a tras, poškozování rivala a vynucování monopolů jak ze strany národních států (Anglie), tak obchodních republik.

3) ITALSKÉ, PORTUGALSKÉ, NIZOZEMSKÉ A BRITSKÉ ZPROSTŘEDKOVÁNÍ ASIJSKÉHO ZBOŽÍ A OBCHODNÍ POLITIKY V ASII V DŮSLEDKU EVROPSKÉ EXPANZE

Kořeny portugalské expanze bylo možné spatřovat v protažení rekonkvisty a křížáckého tažení na severní pobřeží Afriky v podobě nájezdů na muslimské přístavy. Sebevědomí Portugalcům narostlo obsazením atlantických ostrovů (Madeira, Svatý Tomáš) a jejich rozvinutím po vzoru italských ostrovů Středomoří do plantážních ekonomik za využití (v tomto případě africké) nucené práce. Příjmy z cukru doplnily západoafrické komodity (zlato, otroci) a staly se významné pro financování státu a podnítily další expanzi. To byl základ pro mimořádně ambiciózní plán – obejití muslimského a italského zprostředkování asijských produktů Evropě dosažením oblasti jejich produkce cestou kolem Mysu.

Místo zapojení se do asijského obchodu (nákup zboží v Indii a ostrovech jihovýchodní Asie) po boku asijských a muslimských obchodníků ale Portugalci zvolili mnohem agresivnější politiku – pokusili se o monopolizaci celého asijského obchodu do Evropy. Toho mělo být dosaženo vybudováním impéria obchodních stanic (po vzoru Italů ve Středomoří - Curtin 1984: 137 a násl.), snahou o vyloučení muslimů z obchodních tras a prodejem ochrany a zdaněním ostatních asijských obchodníků. Impérium mělo být realizováno kontrolou klíčových entropů zejména Adenu (Rudé moře), Hormuzu (Perský záliv), Kalikatu, Goa (obě na západním pobřeží Indie) a Malakky (Indonésie). Portugalci svých cílů téměř dosáhli, selhali jen při snaze o kontrolu Hormuzu (úspěch persko-britské koalice).

Monopol na obchod s kořením však realizovat nedokázali – museli se dělit s muslimským obchodem přes Levantu (pokračování muslimského a italského zprostředkování) a s asijskými obchodníky dodávajícími do východní Asie (největší trh). Nikdy nedosáhli čehokoliv, co by bylo

možné považovat za výhodu v efektivitě (ať pokud jde o obchodní cestu nebo přepravní náklady a služby). Jediná portugalská výhoda oproti mimoevropským konkurentům byla ve vojenské síle. Asijské impérium nikdy negenerovalo zisky – uspělo tak, zejména pokud jde o vydržování portugalské vojenské aristokracie v Asii. Průvodními jevy byla agresivní exploatace okolí pevností a základen ve snaze získat prostředky na odfinancování vlastní existence a účast na vnitroasijském obchodu po boku asijských obchodníků.

Nizozemí se do asijského obchodu zapojilo v důsledku ztráty přístupu na lisabonský trh (personální unie Portugalska a Španělska a válka za nezávislost). Asijské zboží Nizozemci potřebovali k vyrovnání deficitu obchodu s východní Evropou (Wilson 1949). Zatímco na „starých“ obchodních trasách Nizozemci disponovali nákladovou výhodou, pro Asii zvolili zcela odlišný režim. Vyloučili soukromý obchod s Asií a zřídili státem regulovanou monopolní společnost, která se pokusila získat přímou kontrolu nad místem produkce klíčové komodity – koření. Vytvořili vedle portugalského paralelní impérium obchodních stanic (s výjimkou převzetí Portugalci ovládané Malaky) a využili veškerých prostředků k vyloučení evropských i asijských rivalů z obchodu.

Úplný monopol na obchod s kořením se pokusili realizovat ovládnutím teritoria jeho produkce (nebylo to možné u pepře, ale podařilo se kontrolou Bandas a Ambonu u moluckého koření). Regulace objemu produkce (k zajištění vysokých cen) probíhala terorizováním či likvidací místních producentů. Cena byla regulována prostřednictvím plantážního systému. Za administrativně stanovené (uměle nízké) ceny byl Společností vykoupen předepsaný objem exportní komodity a za obdobně regulovanou cenu (vysokou) byly Společností poskytnuty nezbytnosti (typicky indické bavlněné oděvy a evropské zboží). Snaha prodávat koření rivalům byla Nizozemím tvrdě trestána (expedice proti Bantentu, Makassaru, později Riau). Politika vysokých cen a uměle malého objemu produkce a priori rezignovala na efektivitu či nákladovou konkurenceschopnost – tu ostatně Evropané proti asijským obchodníkům nikdy neměli (Habib 1993: 398-399; Curtin 1984: 144-148).

Anglie se pokusila získat podíl na asijském obchodě tak, že využije mezer v kontrole trhu ze strany svých rivalů. Dostat se ke zdrojům koření se jí nepodařilo – zapojila se proto do obchodu v rámci Asie prostřednictvím aktivit Východoindické společnosti i soukromých obchodníků. Protože na budování impéria obchodních stanic neměla Společnost kapitál, pokusila se navázat partnerské vztahy s Mughálskou Indií (obchod ale i např. ochrana poutníků do Mekky). Pozici na Blízkém východě dále zlepšila asistencí muslimům při obraně Hormuzu proti Portugalcům (1622).

Obchod s Asií se opíral o obchodní stanice na indickém pobřeží (Surat, vybudovali Bombaj, Madras, později získali Kalkatu). Kromě tradičního asijského zboží (hedvábný textil, pepř), které bylo v těchto oblastech k dispozici, se Společnost pokusila rozvinout nové obchodní komodity – zejména bavlněný textil, později čaj (už přímo z Číny), pro které našla velkou a rychle rostoucí poptávku. Cynická politika promyšleného zasahování do vnitropolitických konfliktů slábnoucí Mughálské říše postupně vyústila v získání práva na daňový výnos Bengálska, což byl důležitý zlom. Místo obchodního impéria odstartovalo kontrolou daní z půdy budování teritoriálního impéria v Asii (definitivně po Palásí 1655). Od tohoto okamžiku bylo možné efektivně přenést náklady správy a další expanzivní politiky v Asii na ovládané území (existovaly zde silné zemědělské populace – na rozdíl od městských a ostrovních států) a využít zdroje vlastní Asie k vyrovnání obchodních deficitů. Zejména šlo o omezení potřeby platit za zboží ve stříbře, které bylo potřeba pro financování evropských válek (definitivně pak pašováním opia do Číny výměnou za zboží východní Asie).

Přestože se Angličané – na rozdíl od Portugalců a Nizozemců - orientovali na zboží s expandující poptávkou a v důsledku velkým a rostoucím objemem obchodu (bavlněné látky, čaj). Přesto anglická Východoindická společnost nikdy nedosáhla prokazatelné nákladové převahy nad nizozemskou konkurencí a bankrot nizozemské společnosti byl především důsledek poslední anglo-

nizozemské války (Bruijn 1993: 174 a násl.). Za důkaz převahy asijských obchodníků v efektivitě organizace obchodu může být považován městský stát Riau (ještě v druhé polovině 18. st.) s pozoruhodně liberálními obchodními politikami, které úspěšně konkurovaly nizozemské Malace. Odpovědí, jako v řadě jiných případů, bylo vojenské dobytí. Britové – již v době naprosté průmyslové, technologické, vojenské a dopravní dominance – v jeho blízkosti založili Singapur jako obchodní bránu do Asie (Curtin 1984: 245, 252).

Evropané vstoupili do asijského prostoru relativně svobodného obchodu (v Indickém oceánu a mořích jihovýchodní Asie) mimořádně agresivně, narušili a pokusili se kontrolovat obchodní toky. To se podařilo Portugalcům z části, Nizozemcům v případě moluckého koření zcela. Šlo však stále jen o podíl na asijském obchodě s luxusním zbožím – cesta kolem Mysu soupeřila s cestou přes Rudé moře a Perský záliv o podíl na rentách placených evropskými spotřebiteli. Na tom mnoho nezměnil ani anglický obchod s objemným zbožím se značnou a expandující poptávkou. Asie vyvážela luxusní a průmyslové zboží, směnné relace Číny a Indie se zlepšovaly. To se změnilo nikoli v důsledku vyšší hospodářské efektivity (produkce či komerce) Evropanů, ale efektivnějším využitím vojenské moci v období evropské expanze.

4) ATLANTICKÝ OBCHOD – TERITORIÁLNÍ IMPÉRIA V NOVÉM SVĚTĚ A STŘET O REEXPORTY

Když Španělé při pokusu dostat se k podílu na asijském obchodě dosáhli Nového světa, bylo jej nutné rozvinout a teprve následně využít. První fází byla prvotní akumulace kapitálu rabováním ostrovů karibského moře. Teprve následně byly rozvinuty po vzoru portugalských atlantických ostrovů jako plantážové ekonomiky za využití dovezené pracovní síly.

Jiná situace byla ve vnitrozemí. Španělé nahradili vojenskou aristokracii velkých usazených populací a využili existujícího systému nucené práce (Acemoglu a Robinson 2012: 13-16). Nové kolonie byly následně zapojeny do toho, co se stalo atlantickým obchodním systémem. Španělsko zavedlo monopol na obchod s koloniemi, ten regulovalo prostřednictvím obchodní gildy v Seville. Smyslem systému bylo zdanit exporty ze Španělska, kromě domácích produktů reexporty průmyslového zboží jiných evropských zemí. Kolonie byly povinny nakupovat jediné prostřednictvím tohoto kanálu. Zpět putovalo koloniální zboží a drahé kovy. Královská daň (quinto) na kovy byla hlavním příjmem a smyslem budování teritoriálního impéria (Phillips 1993: 84).

Španělsko díky nim dokázalo financovat své války v Evropě (bez nutnosti rozvoje své produkční základny nebo proměn společnosti (Tilly 1990: 79) – dominance pozemkové a vojenské aristokracie), obrana impéria však byla nákladnou záležitostí. Organizovány byly silně vyzbrojené konvoje a ochrana přístavů pevnostmi proti nájezdům západoevropských rivalů. Dokud bylo Španělsko dominantní námořní mocností, dokázalo zabránit jak autonomnímu rozvoji hospodářství kolonií (zákaz průmyslové produkce), tak obchodu mezi nimi a rivaly či jejich koloniemi v Novém světě.

Zajímavým příkladem regulace toků byl obchod mezi Acapulcem a strategickou kolonií na Filipínách. Směna asijského hedvábí za stříbro Peru byla omezena na jedinou galeonu s pevně stanovenou maximální cenou nákladu. Nevznikla tak vážná konkurence španělskému průmyslu zpracování hedvábí, kolonie však díky tomuto příjmu přežila (Findlay a O'Rourke 2007: 170-173). I z toho je patrná jasná dominance strategických zájmů a preference vydržování aristokratických elit s minimální snahou o rozvoj produkční základny, obchodu a komerce.

Lze říct, že velmi podobně fungovalo *portugalské* teritoriální impérium v Brazílii. Jeho vznik byl důsledek strategické úvahy o smysluplnosti vybudování geograficky bližšího a lépe

kontrolovatelného zdroje výnosů pro financování státu. Brazílie byla rozvinuta jako plantážní ekonomika za využití dovezené (africké) nucené práce. Koloniální zboží (především cukr) bylo jako královský monopol přes Lisabon reexportováno do Evropy. Opačným směrem proudilo evropské zboží – portugalské, stále více však zboží západoevropských států (zejména anglické oděvy). Impérium prosperovalo v zásadě díky nálezů zlata v Brazílii. Ziskovost portugalského atlantického obchodu stála dále na dovozu otroků z Afriky. Teritoriální impérium v Brazílii bránilo Portugalsko proti Nizozemí (které se ho na čas zmocnilo) a proti rostoucí obchodní převaze Anglie (která získala v roce 1703 privilegovanou pozici Methuenovou smlouvou).

Anglická přítomnost v Novém světě měla nejdříve formu pirátství a snahy o poškozování rivalů. Ze základen v Karibiku se postupně staly kolonie a z kapitálu získaného nájezdy byl financován rozvoj plantážové ekonomiky po vzoru iberských států. Tak získala Anglie zdroje koloniálního zboží, kterými nahradila jeho dovozy a sama začala s reexporty na kontinent.

Tomu předcházela nutný rozvoj námořní dopravy a služeb, ale i obhájení svého podílu na obchodu proti Nizozemí a následně Francii v sérii válečných konfliktů (viz dále). Kolonie zároveň sloužily jako odbytiště domácí produkce a hrály významnou roli v období industrializace. Nahrazení dovozů a vlastní zisky ze zdanění reexportů znamenaly navýšení příjmů státu. Posilování pozice kapitálu v anglické společnosti odpovídalo podílu na financování nákladů budování centralizovaného státu a obhájení existence režimu v rozsáhlých evropských konfliktech.

Rychle se rozvíjející anglické kolonie v Karibiku využívala Anglie k (nelegálnímu) obchodu se španělskou Amerikou. Kolonie na kontinentu byly naopak od počátku neúspěšné. Angličané neuspěli se španělskou taktikou nahrazení domorodých elit a využití domorodé práce, protože v Severní Americe nebyly usazené zemědělské populace s nucenou prací (o rozsahu obdobném španělské Americe). Úspěch kolonií replikujících evropskou společnost, využívající hojnou půdu a postavených na svobodné práci, motivaci a rozvoji autonomní produkční základny, byl překvapivým vývojem v zásadě nezávislým na zájmech Británie, či přímo v rozporu s nimi (obdobně např. v Austrálii, viz Acemoglu a Robinson 2012: 279-280). Mateřská země se obecně snažila podvázet zejména rozvoj průmyslu (zákazy) a nezprostředkovaného obchodu (zákony o plavbě) (Chang 2007: 44-46).

Produkce zboží mírného klimatického pásma měla na rozdíl od koloniálního zboží dopad na zaměstnanost v Británii i na distribuci příjmů. Tomu se bránili domácí výrobci. Kolonie měly sloužit - a sloužily, a to i po získání nezávislosti - především jako zdroje surovin pro britský průmysl a odbytiště britských výrobků.

Do značné míry podobný charakter mělo *francouzské* impérium v Novém světě. Také ono mělo dvě složky. Osady v Severní Americe (vedlejší důsledek hledání severní cesty do Asie) začaly jako rybářské stanice postupně se transformující do kožešinového impéria obchodních stanic. Nikdy nebyly hospodářsky efektivní a jejich existenci odůvodňoval strategický zájem na blokování anglické expanze. Populace rostla pomalu, o imigraci neměl nikdo vážný zájem.

V prostoru Atlantiku francouzští piráti poškozovali své rivaly. Vybudování plantážových kolonií na ostrovech však bylo záměrným projektem zaštitěným nově budovaným válečným i obchodním námořnictvem a financovaným ze státního rozpočtu. Cílem bylo nahradit portugalské a nizozemské importy koloniálního zboží a dosáhnout vlastních příjmů z reexportu. Cíl ukrojit z příjmů ostatních zemí vlastním obchodem s koloniálním zbožím byl významnější než rozvoj tradičních produkcí s konkurenční výhodou (víno, brandy), které procházely spíše útlumem. Přestože rozvoj kolonií v Karibiku stál na státním monopolu, poskytování exkluzivních práv a státem organizovaném reexportu, měly francouzské kolonie vyšší efektivitu produkce (cukru) než britští rivalové (Findlay a O'Rourke 2007: 254). Britové se mohli konkurence zbavit jejich dobytím v sedmileté válce, na nátlak

vlastní cukerné lobby je však vrátili – jedině systém imperiální protekce totiž umožňoval přežití důležitých kolonií Jamajky a Barbadosu.

Rozvinutí Nového světa byl nezamýšlený důsledek snahy o participaci na obchodu s asijským zbožím. Atlantický obchodní systém propojil evropskou poptávku po koloniálním zboží a zpracovatelský průmysl starého kontinentu s obrovskou zásobou půdy Nového světa a vtáhl do systému i africkou (otrockou) práci. Španělské i portugalské teritoriální impérium odpovídalo étosu vojenské aristokracie posílené rekonkvistou a předurčilo jeho exploatační charakter. O stejný způsob využití kolonií se ale pokusily i západoevropské státy. Využitím otrocké práce uspěly v Karibiku i Brazílii, hospodářská expanze anglických kolonií kontinentu byl naprosto nečekaný paradox. V atlantickém obchodě zcela dominovala striktní regulace obchodu státem. Měl charakter státního monopolu, stál na exkluzivitě a privilegiích sledujících strategické zájmy státu. Pokud v této souvislosti lze hovořit o uvolnění regulace a snaze o zavedení volného obchodu (ze strany Nizozemí a zejména Anglie), šlo v zásadě jen o pokračování politiky narušování strategie rivalů. V okamžiku, kdy Anglie získala úspěchem ve válkách pevnou pozici, aplikovala stejně striktní regulaci (Chang 2007: 48). S tím rozdílem, že (v důsledku domácího socioekonomického vývoje) byly strategické zájmy – více než v kterémkoliv jiném státě – v souladu s nastupující merkantilní a business třídou získávající rozhodující slovo v obchodní politice. Tentokrát však (na rozdíl od městských států a malých obchodních republik) v silném, centralizovaném a vojensky silném národním státě.

5) MERKANTILISTICKÉ VÁLKY – STŘET O OBCHOD VE STŘEDOMOŘÍ, VÁLKY ANGLIE S NIZOZEMÍM A S FRANCÍ

Případem, na kterém bychom chtěli demonstrovat posun cílů obchodní politiky je vytlačení *Benátek* ze středomořského obchodu s průmyslovými produkty (s Levantou) a fakticky z role dominantního producenta špičkového textilního průmyslového zboží v Evropě.

V tomto případě již nejde (jen) o střet o kontrolu trasy, monopol na zprostředkování zboží (mezi místem přirozené produkce a spotřeby), ani o kontrolu teritoria produkce zboží. Jde o cílené rozvinutí nové výroby a její prosazení predátorskými politikami na trh obsazený dominantním producentem využívajícím obchodní privilegia zajištěná aktivní agresivní zahraniční politikou.

Benátky se etablovaly jako producent špičkového průmyslového zboží (finalizované vlněné a hedvábné oděvy, sklo, papír). Hospodářství bylo silně regulováno vládnoucí oligarchií. Na vysokou kvalitu dohlížela přísná cechovní organizace produkce, námořnictvo kontrolovalo vlastní trhy (navigation acts) a vynucovalo exkluzivní přístup státního monopolu zahraničního obchodu na trhy v Evropě a Levantě.

Cílem *Anglie* bylo – namísto tradičního exportu suroviny – vybudovat průmysl zpracování vlny a následný export vlněných oděvů do Evropy a Středomoří. K tomu Angličané užívali klasické nástroje průmyslové politiky – přetahování zkušených řemeslníků z ciziny, průmyslovou špionáž, padělání cizího prémiového zboží, ale také nákladovou výhodu (levná práce). Obchodní politika spočívala v pašování zboží na výhradní trhy, poškozování obchodu rivala, vynucení privilegií přístupu na cílový trh. Kromě „anti-venetian“ (napodobující, padělané zboží) se v důsledku tohoto úsilí objevilo i nové zboží, nižší kvality, ale také výrazně nižší ceny, které našlo novou a rostoucí poptávku („new draperies“). V tomto ohledu se podařilo nízkonákladovému producentovi (Anglie) vytvořit konkurenční tlak na superiorního producenta, trpícího nižší flexibilitou v důsledku veřejné regulace (cechovní regulace a politika státu) (Rapp 1975).

Ústředním tématem konfliktu mezi *Anglií* a *Nizozemím* byl střet o dokončování vlněných oděvů – jedná se tak v naší typologii o klasický konflikt ekonomického nacionalizmu (střet o přidanou hodnotu). Kromě snahy nahradit nizozemské (a italské) zpracování anglické vlny vlastními kapacitami bylo cílem anglické politiky také oslabit nizozemskou pozici v baltském obchodě, zabránit Nizozemcům v průmyslovém lovu sledů v Severním moři a odklonit reexporty koloniálního zboží z Amsterdamu do Londýna.

Za klíčový nástroj anglické obchodní politiky považujeme zákazy vývozu surové vlny i nezpracovaných oděvů a vytvoření monopolní společnosti pro export dokončených oděvů (Cockayne project). To bylo doplněno systémem zákonů o plavbě, které zakazovaly anglickým koloniím obchodovat s Nizozemím (1650), dovážet zboží do Anglie na nizozemských lodích (1651) a (jako nástroj podpory domácímu průmyslu) dovážet jiné než anglické zboží (1663). Politiky podpory domácího průmyslu vedly logicky k vnitropolitickému konfliktu (monopolní obchodní společnosti proti producentům) a refletovali posilování výrobního sektoru v domácí politice. Zákony o plavbě chránily nikoliv zájmy konkrétního držitele obchodního monopolu, ale celý anglický (národní) obchod jako zájem podnikatelské třídy. To odpovídalo rostoucímu významu daní z příjmu v příjmech státu i úvěrových možností nové průmyslové třídy.

Nizozemí naopak logicky usilovalo o udržení dominantní pozice v evropském obchodě a hospodářské efektivity související se specializací v mezinárodním obchodě (dovoz potravin a surovin, export zpracovaného zboží). Útok Anglie na hlavní průmyslové odvětví – zpracování surové vlny - byl značným problémem, zvláště pokud byl doplněn přímým útokem na obchod (zákony o plavbě) a vyústil v řadu válek. Přestože v nich Nizozemí v zásadě uspělo, nedokázalo obrátit trend v přesunu průmyslu do Anglie (typickým nástrojem byly zákazy dovozu dokončených vlněných oděvů).

Do konfliktu se rázně zapojila také *Francie*. Jejím cílem bylo zbavit se „závislosti“ na nizozemském zprostředkování obchodu a získat podíl na příjmech z koloniálního zboží. Stát se tak za využití veškerých mocenských prostředků pokusil o nahrazení dovozů průmyslového zboží a zpracovaných potravin. Francie dramaticky navýšila cla na nizozemské dovozy, masivně subvencovala vlastní cukrový průmysl a vytvořila monopolní společnosti pro obchod s Asií a Novým světem (Butel 1993: 161 a násl.). Stejně jako v Británii, i ve Francii (s mnohem slabší pozicí obchodu a komerce ve společnosti) bylo hlavním cílem takové politiky zvýšení příjmů státu. Také ve francouzském případě byl jednotícím prvkem jinak fundamentálně odlišných zájmů klíčových skupin společnosti (monopolních obchodníků, skupiny producentů a pozemkové aristokracie a koruny) nacionalismus. Naopak, za obecný rys období lze považovat fakt, že revize obchodních „patterns“ a realokace výrobních aktivit byla značně nezávislá na absolutních a komparativních výhodách jednotlivých ekonomik.

Pro další vývoj obchodní politiky klíčových evropských států měl klíčový význam výsledek politického střetu mezi korunou a parlamentem v Anglii. Proces centralizace země během tudorovské dynastie ponechal v zásadě otevřenou jak cestu k absolutismu, tak k inkluzivnějšímu politickému systému, ve kterém by významný podíl na politické moci měly obchodní a podnikatelské skupiny (Acemoglu a Robinson 2012: 191 a násl.). Výstup konfliktu mezi parlamentem a Stuartovci vyzněl ve prospěch širokých neprivilegovaných skupin, které se staly základem občanského státu. Do Slavné revoluce (1688) si koruna udržela příjmy z cel a prodeje monopolních oprávnění. Zájmem parlamentu tak byla nízká (zejména exportní) cla a zrušení královských monopolů (na mezinárodní obchod i v domácí ekonomice). To se podařilo v důsledku přechodu na konstituční monarchii. Výnosy z cel se staly příjmem státu (rozhodoval o nich parlament), monopoly jako výhradní oprávnění pro jednotlivé hospodářské aktivity udělované konkrétním subjektům byly zrušeny. To však znamenalo nárůst protekcionizmu. Cla byla zvýšena a

doplněna zákazy dovozu, stát nadále výrazně zasahoval do ekonomiky subvencemi a regulacemi. Jejich cílem však již nebylo generovat příjem, ale chránit obchodní aktivity proti zahraniční konkurenci. A to nikoliv jednotlivých privilegovaných subjektů, ale celá národní odvětví a konkurenceschopnost a příjmy anglické podnikatelské třídy jako celku. Důraz na bezpečnost a váha výdajů na obranu se nezaměnily (zejména budování námořnictva), vojenská moc je však používána nikoli jako nástroj ochrany svrchovaných práv panovníka resp. jeho rodu, ale jako nástroj k získání a udržení bohatství a moci národního státu (Ormrod 2003: 44).

Tato nová situace ovlivnila průběh a vyznění konfliktů 18. století mezi Británií a Francií. Obchodní konflikt měl dlouhou historii. Angličané využívali své pozice v produkci vlny k poškozování Francie již od 12. století. Zavedena byla pak zvláštní cla na francouzské zboží – zejména na luxus včetně vína a brandy. Dovoz francouzských výrobků do Anglie byl zakázán roku 1678. Tradiční anglické clo na vývoz i dovoz ve výši 5 % bylo změněno na 15 % a doplněno zvláštním zdaněním francouzského hedvábí a lněných látek (Findlay a O'Rourke 2007: 249). Následným upuštěním od exportních cel (1722) dostala tato politika charakter protekce ve prospěch domácích producentů. Šlo tak o zjevný posun od cla jako zdroje příjmu ke clu jako nástroji průmyslové politiky. To bylo součástí Walpolovy nové obchodní politiky (1721). V ní šlo o explicitní podporu manufaktur (subvence) a podporu exportu, postupné zvyšování cel na dovoz hotových výrobků a kontrolu kvality (podobně jako v případě Benátek dříve). Důležitou složkou průmyslové politiky byla snaha zabránit difuzi poznatků a znalostí – nejprve zákazem migrace kvalifikovaných pracovníků z Británie (trest propadnutí majetku) (od 1719 do 1842), pak exportu strojů v textilním a jiném průmyslu (1750) a nakonec přísnou patentní ochranou (1785) (Chang 2007: 131). To bylo doplněno agresivní politikou v koloniích. Byla stanovena vysoká cla na obchod mezi anglickými a francouzskými koloniemi (1733), ještě významnější je zákaz pokročilé průmyslové produkce v Nové Anglii. Na druhou stranu Anglie usilovala o uvolnění regulací obchodu mezi koloniemi jejích rivalů. Od roku 1713 držela *asiento*, které využívala – kromě dodávek otroků – k pašování zboží do španělských kolonií. Methuenovou smlouvou získala Británie privilegovaný přístup na portugalský trh s oděvy (které exportovala dále do portugalských kolonií).

Cílem obchodní a průmyslové politiky Francie bylo nahrazení dovozů oděvů vlastní produkcí. Kromě tradičních exportních embarg na export vína (dopadlo na anglické příjmy z cel) se opakovaně odhodlali k zákazu dovozů anglických oděvů. V rámci Colbertovy politiky byla zásadně zvýšena cla na dovoz textilu a zakázán byl dovoz anglických bavlněných látek (1664). Další zvýšení cel na anglický a nizozemský textil (1683) bylo změněno na zákaz dovozu anglické průmyslové produkce (1701). Mezinárodní obchod byl tvrdě regulován – Colbert zřídil monopoly v oděvní produkci (jejich prodej měl za cíl generovat příjmy koruny). Budování vlastního nekonkurenceschopného průmyslu vedlo k etablování skupin, jejichž cílem bylo udržení zákazů dovozů a cel i po skončení konfliktů (zejména len a hedvábí). Soběstačnost v potravinové produkci pak považovala Francie za národní zájem s významným bezpečnostním přesahem hluboko do 19. století.

Rozhodujícím konfliktem z hlediska mezinárodního obchodního systému byla Sedmiletá válka (1756-1763). Británie získala velkou část francouzského impéria a dosáhla výrazných zisků i na úkor Španělska. Rozsáhlé impérium umožnilo Británii přesměrovat od druhé poloviny 18. století značnou část exportu manufakturní produkce do zámoří, čímž kompenzovala útlum vývozu na evropský kontinent. Ten se pokoušel o nahrazení britské průmyslové produkce. Reexporty koloniálního zboží pak Británii pomáhaly financovat obrovské náklady válek, na jejichž pokrytí nestačil ani rychlý růst daňových výnosů z industrializující se ekonomiky. Silnou pozici v obchodu s Amerikami si Británie udržela i po ztrátě Spojených států. Právě angažmá v tomto konfliktu dokonalo rozvrat francouzských veřejných financí, když příjmy státu nedokázaly držet krok s výdaji na vedení války. Uvolnění obchodních vztahů mezi Británií a Francií (Edenova dohoda 1786) bylo

narušeno dlouhým obdobím válek (revoluční a napoleonské 1789-1815). Ty vedly ke zrušení většiny merkantilistických obchodních omezení v koloniích – v zásadě důsledek vojenského vítězství Británie – a mnoha z vnitřních bariér obchodu a komerce ve státech kontinentální Evropy (v důsledku dobytí napoleonskou Francií). Pro mezinárodní obchodní systém jako celek však napoleonské války znamenaly proměnu obchodních „patterns“, nikoli jeho obecné uvolnění (Courzet 1964).

Merkantilistické obchodní války představovaly klíčovou epochu, ve které došlo k propojení obchodní a průmyslové politiky. Vytlačení benátské průmyslové produkce ze Středomoří již nebylo střetem o podíl ze zprostředkovatelských marží, ale úspěšným pokusem o vybudování nového odvětví a nahrazení etablovaného producenta v privilegovaných obchodních dodávkách využitím agresivních obchodních politik. Střety mezi Anglií, Nizozemím a Francií byly jak konfliktem o obchod (reexporty, zejména koloniálního zboží), tak o produkci a její export (oděvní průmysl). K hlavnímu cíli politik v podobě zajištění příjmů koruny se postupně stále více přidávala snaha o rozvoj daňových výnosů jako výsledku rozvoje podnikatelských a výrobních aktivit. Úspěšný export zboží byl potom ztotožňován s produktivní hospodářskou aktivitou generující daňové příjmy (a zaměstnanost), případně rozvoj vlastní business komunity (s potenciálem poskytovat úvěr státu) na úkor rivala. Vítězství Británie ve válkách znamenalo také potvrzení převahy jejího hospodářského modelu kapitálově hojně vybavené průmyslové ekonomiky (spojované s příjmy státu i přímo s jeho mocenským potenciálem), což vedlo k jeho napodobování státy evropského kontinentu (Tilly 1990: 31). V této souvislosti je třeba zdůraznit, že industrializující se Británie byla nejvíce protekcionistickou ekonomikou západu s cly na průmyslové dovozy ve výši 2-3násobku cel ostatních významných států (45-55 % v Británii proti 20 % Francie a Německa nebo 8-12 % Nizozemí a Belgie v roce 1820) (Nye 1991).

6) HEGEMONIE BRITÁNIE V 19. STOLETÍ – PROMĚNY OBCHODNÍCH „PATTERNS“ A IMPERIALIZMUS

Během napoleonských válek bylo cílem obchodních politik mocností pochopitelně poškozovat nepřítele. Británie realizovala blokádu kontinentu, čímž odřízla Francii a její spojence od jejich kolonií a dovozu z neutrálních zemí. Francie zakázala dovoz britského průmyslového zboží (1793) a realizovala (1806) kontinentální blokádu Británie (připojila se velká většina Evropy v důsledku dobytí či nátlaku Francie). Narušení obchodu předznamenalo některé klíčové trendy v mezinárodním obchodě.

Absence britského zboží na kontinentu kombinovaná s cílenými politikami státu podporujícími vybudování vlastních kapacit znamenala nahrazování britské produkce a etablování průmyslových zájmů požadujících protekci po válce. Země kontinentální Evropy se tak industrializovaly za ochrannými bariérami, a to po vzoru Británie (Courzet 1964, Chang 2007: 48-49). Po válce začaly dovážet suroviny a naopak vyvážet průmyslové výrobky (zejména textil), a to jak v rámci kontinentu, tak do svých impérií i Británie (poté co tato liberalizovala svůj obchod). Británie tak ztratila tradiční trhy kontinentální Evropy a pokusila se je nahradit exportem průmyslového zboží na mimoevropské trhy. Těmi byly Ameriky, Asie a posléze i Afrika. Významnou roli hrál i export surovin na evropský kontinent, kdy revoluce v dopravě a pozice lídra v oblasti dopravních služeb umožňovala Británii reexportovat (vedle koloniálního zboží) i mimoevropskou produkci mírného klimatického pásma. Tím do jisté míry kompenzovala výpadek exportních trhů v důsledku uzavírání evropského kontinentu jejím průmyslovým produktům. Nejdůležitějším opatřením ve

prospěch domácích průmyslových výrobců a vývozců bylo ale otevření asijských trhů agresivní imperiální politikou⁵⁵.

Klíčovou roli sehrálo dokonání obratu toků průmyslového zboží (hedvábné a bavlněné oděvy) mezi Británií a Asií. Dříve to byla Indie a Čína, kdo produkoval a dodával oděvy na britský trh. Tvrdé protekcionistické politiky Británie chránící vlněný průmysl (typicky zákaz dovozu indických bavlněných oděvů a zákaz nošení oděvů indického typu) a následný rozvoj vlastní strojní produkce bavlněného textilu, dokázal tento tradiční rys rodící se světové ekonomiky zvrátit. Británie tak postupně dokázala vytlačit z trhu řadu producentů oděvů (klíčového průmyslového odvětví až do 20. století) – italských států, Nizozemí, Indie – přičemž ani v jednom případě nebyla v žádném smyslu efektivnějším producentem (Habib 1993: 398-399).

Nahrazení dovozů surovin z Baltu dovozem z Amerik (a jejich reexport na evropský kontinent) pak také dokonalo integraci „atlantické ekonomiky“ – s propojením africké práce, americké půdy a evropského kapitálu.

Industrializovaná Británie tak přesměrovala své exporty průmyslového zboží na mimoevropské trhy (na kontinent dodávala množství surovin), industrializující se státy kontinentální Evropy obchodovaly zejména mezi sebou a význam obchodu s koloniálním zbožím (a s ním i přístavů atlantického pobřeží) oslabil.

Obecný trend politiky národní industrializace s využitím protekce s primátem národních zájmů (další v řadě příkladů: Benátky, Nizozemí, Británie, Francie, Německo) potvrdily Spojené státy. V důsledku napoleonských válek a války 1812 došlo k růstu ceny bavlněného textilu (a dalšího průmyslového zboží tradičně dováženého z Británie) a k poklesu ceny surové bavlny (a dalších zemědělských komodit tradičně exportovaných do Evropy). To povzbudilo na národní trh orientovanou industrializaci a vyústilo po válce (návrat evropských dovozů) v požadavky protekce. Nahrazování importů vlastní produkcí a její rozvoj byl v souladu s Hamiltonovou průmyslovou politikou (1791), která se opírala o subvence, omezení vývozu klíčových komodit, nízká cla na vstupy, standardy kvality a patentní ochranu (domácího, nikoli cizího duševního vlastnictví). Důležitou složkou byla cla na dovoz průmyslového zboží, která byla navýšena právě po válce 1812 na 40 % a dosahovala značné výše až do poloviny 20. století (Conybeare 1984: 236-241). Na rozdíl od vysokých cel v Latinské Americe nebylo cílem těchto cel generovat příjmy, ale chránit domácí „infant industry“.

Máme za to, že právě v tomto kontextu (industrializace doprovázená vysokou mírou protekce a regulace obchodu - bez ohledu na logiku komparativních výhod - motivována národními politickými zájmy) je třeba vnímat liberalizaci mezinárodních obchodních politik od poloviny 19. století.

Napoleonské války (narušením tradičních dovozů potravin do Británie) zvýšily příjmy pozemkových vlastníků a vedly k požadavkům protekce po válce. Obilné zákony pak platily do roku 1846, kdy byly zrušeny. Diskuze, která vyvrcholila jejich zrušením, však obsahovala merkantilistické argumenty: volný dovoz (levnějšího) obilí do Británie měl vést k relativnímu snížení mezd dělníků (což mělo zvýšit mezinárodní konkurenceschopnost průmyslové produkce), dále mělo dojít ke zvýšení disponibilního příjmu dělníků (což by zvýšilo poptávku po průmyslovém zboží). Liberalizace obchodní politiky průmyslového lídra totiž nic nevytváří o opuštění merkantilistické doktríny. Jak se vyjádřil Cobden, bez obilných zákonů by nevznikaly továrny v Německu a Spojených státech (např. Chang 2007: 48).

⁵⁵ Významnou roli britských investorských a finančních kruhů (vedle průmyslu a obchodu) v prosazení této politiky (jak ji zdůrazňují Cain a Hopkins 1986, 1987) ani význam impéria pro tyto skupiny nikterak nezpochybňujeme. Zkoumání této problematiky ale není hlavním zájmem naší studie.

Podle americké republikánské strany (1860) byl volný obchod v zájmu Británie ale ne Spojených států. Fridrich List se např. vyjádřil, že neexistuje harmonie zájmů (kterou předpokládal Smith) a že musí být cílem Německa nejprve dosáhnout stavu (myšleno efektivity průmyslové produkce), do kterého byl britský národ uměle pozvednut (Irwin 1998: 127).

Francouzský podpis Cobden-Chevalierovy dohody lze považovat za selektivní liberalizaci ve prospěch efektivních výrobních odvětví (víno, hedvábí, luxusní zboží s podílem ruční práce). Francie nikdy neměla tak vysoká cla jako Británie (a USA) (Nye 1991). Francie nebyla do stejné míry otevřená obchodu, její citlivost tak byla nižší. Podpis dohody je třeba chápat v kontextu jiných politik. Císař nepotřeboval souhlas parlamentu a významnou roli hrály politické a bezpečnostní zájmy.

Uvolnění obchodních politik v období části 19. století (1860s – 1880s) je třeba vnímat jako dobově specifickou a časově omezenou liberalizaci mezi velkými industrializovanými ekonomikami s retaličním potenciálem (Británie, Francie, Německo). K nim se připojily menší evropské země jako Nizozemí, Belgie, Švýcarsko nebo Dánsko. Šlo o ekonomiky, které měly komercializované zemědělství orientované na produkci s vysokou přidanou hodnotou a exportním potenciálem, sofistikovaný manufakturní, nebo strojní průmyslový sektor. Tyto státy respektovaly geopolitické souvislosti (byly obklopeny silnými protekcionistickými zeměmi), přesto se pokoušely o rozvoj strategických průmyslových sektorů (ocel, textil) a jejich ochranu (cla, podpora kopírování technologií a výrobních postupů). Když silné ekonomiky na konci století začaly zvedat cla, pokusily se donutit menší země k udržení jejich trhů otevřených – pokus o retaliaci pak byl tvrdě trestán (např. celní válka mezi Francií a Švýcarskem 1892).

Tzv. liberální obchodní systém 19. století se tak skládal z několika velkých průmyslových států (Británie, Francie, Německo), menších relativně vyspělých evropských ekonomik (Švýcarsko, Nizozemí, Belgie, Dánsko) a řady ekonomik různé velikosti a významu, které ztratily autonomii obchodní (a průmyslové) politiky v důsledku zařazení do formálního či neformálního koloniálního systému některé z velmocí (zejména Indie, Čína, Japonsko, Persie, Osmanská říše a Egypt). Je samozřejmé, že otevření těchto (závislých) ekonomik bylo důsledkem využití politické a vojenské moci. Tam, kde si státy autonomii obchodní politiky udržely (typicky Spojené státy), byla míra cel a regulace obchodu značně vysoká.

Pokud jde o klíčové mimoevropské ekonomiky Asie, již jsme zmínili zařazení Indie do britského impéria. Podstatou bylo přenesení nákladů správy území na indickou ekonomiku a repatriace zisků. Pokud indické výnosy nedostačovaly, poskytovala Británie indické správě půjčky. Tradiční exporty bavlněných látek již neproudily do Evropy, ale byly Brity využívány k vyrovnání deficitního obchodu s jihovýchodní a východní Asií. Významným zájmem Britů bylo snížit potřebu stříbra pro platby za čínské zboží, k tomu posloužilo v Indii pěstované opium, které pak bylo pašováno do Číny.

Čínský zahraniční obchod byl nadále regulovaný tzv. tributárním systémem. Ten nejprve Evropané pragmaticky využívali – hodnota darů čínského císaře byla vyšší než zboží, které získal prostřednictvím tributární mise. Během složitého procesu realizace mise – přistání v Kantonu, cesta po souši do Pekingu – byl tolerován určitý objem směny s úředníky. S rostoucím sebevědomím evropských obchodníků a představitelů západních průmyslových zemí začal být systém považován za svazující (a nově i urážlivý). Pro Čínu mělo z dovozů strategickou hodnotu především stříbro. To byl například důvod, proč tolerovala obchod s Japonskem zprostředkovaný Evropany (zákaz obchodu s Japonci již 1576, důvod portugalského zprostředkování a etablování entrepôt Maccao).

Politiky Japonska byly neméně striktní po většinu moderního období. Místní autority se pokusily omezit evropské obchodní zprostředkování – kulturní a náboženský vliv Evropanů byl

chápan jako bezpečnostní riziko (Gungwu 1993: 416-417). Japonsko bylo uzavřeno (1641) s výjimkou velmi omezeného obchodu přes Nagasaki. Nebezpečí rostoucí moci západních států v 19. století vyústilo ve vykázní cizinců (1825) a zákaz kontaktů s nimi (1842). Šógun disponoval monopolem na mezinárodní obchod. Šokem musel být snadný úspěch západních zemí v opiových válkách s Čínou.

Čína se rozhodla razantně vystoupit proti nelegálnímu obchodu s opiem (s řadou nepříznivých dopadů na ekonomiku) a ukončit jej (1838). Odvetná britská expedice si s čínským odporem poradila překvapivě snadno a výsledkem byla Nankingská smlouva (1842), otevírající pět přístavů, postupující Británii Hongkong a legalizující obchod s opiem. Obdobné smlouvy uzavřela Čína i s Francií a Spojenými státy. Jejím porušování vedlo k růstu napětí, které vyvrcholilo další britskou expedicí, která porazila čínské síly. Smlouva z Tientsin obsahovala mimo jiné omezení čínského cla na maximálně 5 % hodnoty zboží, což lze považovat za revoluci v mezinárodním obchodě. Největší světová ekonomika (Maddison 2003: 263) s tradičně striktní regulací obchodu otevřela svůj trh zboží západním průmyslovým zemím. Mezi lety 1820 a 1870 klesl podíl Číny na světovém produktu z 33 na 17 %.

Japonsko otevřelo svůj trh za obdobných podmínek (maximální clo 5 %, přístup do pěti přístavů a možnost pohybu cizinců) v roce 1853. To bylo důsledkem jak přímého vojenského nátlaku (expedice Spojených států), tak vnitropolitické krize šógunátu. Politikou Japonska se stal pokus o syntézu západní techniky a hodnot východní civilizace, která by umožnila odolat politickému, kulturnímu a hospodářskému tlaku západu (Jansen 1995: 126). Otevření země „barbarům“ vedlo k povstání proti šógunovi (požadavek vyhnání barbarů) a v důsledku dalších událostí k předání moci císaři a zásadní vnitřní liberalizaci země. Cílem nového režimu (forma konstituční monarchie) byla rapidní národní modernizace a industrializace ekonomiky.

Evropská impéria obchodních stanic se v důsledku získání mimořádné vojenské a politické převahy rychle stala rozsáhlými teritoriálními impérii. Režimy volného obchodu v rámci impérií propojily asijské a africké regiony s evropskými velmocemi – jejich vnitřní logika však odpovídala potřebám průmyslové mateřské země a byla politickým cílům podřízenou koloniální dělbou práce. Pokud Británie uvolnila své formální i neformální impérium pro veškerý obchod (zrušení Východoindické společnosti 1858, zřízení „free ports“ Singapur a Hongkong, nulová cla na dovoz zboží do Británie), učinila tak právě v momentě, kdy disponovala nevídanou konkurenční převahou v moderních průmyslových produkcích a dopravních službách (Curtin 1987: 252). Došlo k tomu v souvislosti s dalším posilováním vlivu zájmových skupin průmyslových producentů a komerce v politickém systému země a ideje společného národního projektu v rámci široké společnosti vznikajícího moderního občanského státu.

Zájmy britského průmyslu a posilujícího finančního sektoru hájila britská zahraniční politika, když otevřela obchodními smlouvami Osmanskou říši (1838), Persii (1841) a dostala pod finanční dozor Egypt (70. léta 19. století). Všechny tyto historicky velmi významné ekonomiky akceptovaly omezení cel a ztrátu autonomie obchodní politiky, prošly procesem dezindustrializace a hluboce se zadlužily.

7) MEZIVÁLEČNÉ OBDOBÍ – DISKONTINUITA SYSTÉMU?

První světová válka byla z hlediska mezinárodních obchodních toků konfliktem nového typu. Opatření států (blokády, ponorková válka) směřovala nikoli k omezení příjmů států (tj. schopnosti odfinancovat konflikt), ale k zabránění dovozu nezbytností (surovin, potravin, paliv). O úspěchu

v konfliktu nově rozhodovala síla průmyslového sektoru a schopnost udržet ho v chodu. Význam peněz byl po opuštění zlatého standardu a přechodu na tvorbu peněz na základě politického rozhodnutí snížen. Držba mezinárodních peněz (akceptovaných jako platby subjekty mimo politickou kontrolu daného státu) byla nutná, jen pokud šlo o platby jiným státům. Moderní občanský národní stát disponoval pro potřeby bezpečnosti veškerými zdroji svých subjektů.

Válčí ekonomiky dramaticky omezily vývozy a znatelně dovozy (Findlay a O'Rourke 2007: 432). Velikost veřejného sektoru a jeho intervence do ekonomiky v zájmu širokých zájmových skupin (jejich pozici éra masových armád výrazně posílila) bezprecedentně vzrostla.

Zatímco podíl Evropy na mezinárodních tocích klesl, význam mimoevropských zemí zásadně vzrostl, zejména pokud jde o produkci a export potravin a surovin. Výpadek exportu průmyslového zboží na mimoevropské trhy vedl k nastartování procesu industrializace (Latinská Amerika, Asie), k další expanzi průmyslového sektoru v řadě států (Spojené státy, Kanada, Japonsko) a nastartování jeho exportu do Evropy i na Evropou opuštěné trhy. Proces vytěsňování Evropy z privilegovaných trhů byl rychlý v Austrálii, Indii, Číně i Latinské Americe. Přes pokles evropského podílu na světové průmyslové produkci existovaly po válce značné nevyužité průmyslové kapacity v odvětvích souvisejících s obranou (uhlí, ocel, metalurgie). Návrat evropské produkce na mimoevropské trhy pak vedl k poklesu cen a politickým problémům s nadbytečnými kapacitami ve světě.

Obecně jsme obchodní politiku konce 19. století charakterizovali následovně: jako snahu o udržení či posílení průmyslové převahy za využití politické moci (otevírání trhů pro průmyslové exporty a zajištění přístupu k dostupným surovinám) v případě lídra a nejvíce industrializovaných států; a dále jako nahrazování dovozů a industrializaci za využití politické moci (protekcionalismus a koordinace) u ostatních zemí s autonomií obchodní a hospodářské politiky. Ve 20. století můžeme sledovat kontinuitu, co se týče cílů i nástrojů politik, avšak ve změněném prostředí.

Hlavní změnou bylo oslabení pozice Británie, která nedisponovala nadále takovou průmyslovou převahou, aby mohla realizovat cíl udržování dominance přes (či při?) politiku volného obchodu. Zavedena byla cla na „luxus“ (jen na dovoz, 1915), na ochranu „key industries“ (1919) a odvětví s bezpečnostním přesahem (a nadbytečnými kapacitami, 1921).

Obě světové války znamenaly erozi ideje kulturní a rasové nadřazenosti Evropy, zvláště když evropské státy braly minimální ohled na dopady svých bezpečnostních i hospodářských politik na vlastní kolonie. Nejkritičtější byly případy těch závislých území, které byly nejhůře zasaženy meziválečným poklesem cen koloniálního zboží (v důsledku dramatickým poklesem jejich směnných relací), přičemž jim metropole bránily v přechodu na potravinovou produkci (Rothermund 2002: 120 a násl.). Došlo navíc k zřejmému posílení váhy těch ekonomik ve světovém hospodářství, které volily nekooperativní strategie a měly či postupně získaly autonomii hospodářské a obchodní politiky.

Další zásadní změnou bylo obecné posilování prvků masové demokracie v průmyslových státech – to vedlo k růstu požadavků vnitropolitických aktérů na formulování politik, které budou odpovídat zájmům širokých zájmových skupin (kompenzace za válečné úsilí, redistribuce benefitů hospodářského rozvoje – důraz na zvyšování životní úrovně a obecného blahobytu). Zde je třeba – nad rámec strategických a mocenských ohledů – hledat příčiny posunu politik (včetně případů lídrů) směrem k obecné podpoře v zásadě veškerých národních hospodářských odvětví a hospodářské aktivity. Dělo se tak bez ohledu na relativní hospodářskou efektivitu, ale i merkantilistická doporučení. To bylo zřejmé zejména v okamžiku, kdy se cílem podpory a protekcionalistických politik stala zemědělská produkce. To je v rozporu se sofistikovanejšími argumenty merkantilizmu (tj. doporučení podporovat produkci a export s vysokou přidanou hodnotou) a v případě Evropy již nelze argumentovat dominantní pozicí pozemkových vlastníků v politickém systému. Obchodní

politika se tak posouvá směrem k ochraně veškerých hospodářských aktivit a zaměstnanosti. Roli hraje národní projekt – sounáležitost (podpora domácích producentů proti cizincům) a solidarita (pracovníci v odvětvích čelících dovozům mají podprůměrné mzdy). Příklad ideové revize britské politiky volného obchodu (cla a podpora domácího průmyslu) jasně demonstuje závislost teoretické reflexe politik na konkrétních podmínkách i v moderním období.

Za dominantní tedy v meziválečném období považujeme vnímání obchodní politiky, které ji podřadilo průmyslové politice budování/rozvoje strategických odvětví. To jsou takové, se kterými byla spojována bezpečnost, politická moc a záruka národní nezávislosti. Po první světové válce vznikla řada nových států a další dosáhly autonomie hospodářské politiky (Japonsko, Austrálie, Kanada). Všechny země pak reflektovaly zejména ty aspekty politik průmyslových lídrů z minulého období, které akcentovaly národní zájem na maximalizaci politické moci, navíc za komplikovaných podmínek v oblasti mezinárodních politických a hospodářských vztahů (nedostatek kapitálu, omezené a uzavírající se trhy, nekomplementární ekonomiky – snaha o rozvoj týchž odvětví u zemí s hospodářskou autonomií). Zatímco mezinárodní dělba práce zůstávala lákavou ideou, v reálném světě imitovaly státy „druhé a třetí vlny“ strategie lídrů. A ti obecně v období svého nástupu (ascendency) neakceptovali logiku mezinárodní dělby práce podle logiky komparativních výhod. Tedy s výjimkou případu, kdy jejich výhody (již?) spočívaly v oblastech, které jsou tradičně spojovány s politickou a vojenskou mocí. Pokud tomu tak nebylo, využily naopak veškerých dostupných prostředků k narušení stávajícího systému, aby obchodní „patterns“ a rozložení průmyslových produkčních aktivit ovlivnily žádoucím směrem.

Za významný prvek období před druhou světovou válkou považujeme formování obchodních a hospodářských bloků vedených velmocemi. Šlo o strategii, která měla překonat omezení domácího trhu při absenci kooperativních obchodních politik ve světě. Hlavní mechanismus formování těchto bloků byla organizace obchodu a produkce dle logiky ekonomického nacionalizmu (tj. politické reflexe doporučení merkantilizmu, Gilpin 1987: 31-33) – kdy velmoc (Británie, Německo, Francie, Japonsko) produkuje průmyslové výrobky, exportuje na privilegované trhy a dováží suroviny a potraviny z ostatních zemí bloku.

Příkladem bylo Japonsko, které po výrazné depreciaci jenu (opuštění zlatého standardu) čelilo cíleně anti-japonským bariérám Spojených států a Británie. To bylo pro rychle se industrializující ekonomiku sledující exportní rozvojovou strategii zásadním problémem. Situaci komplikoval rychlý růst populace (obvyklé pro tuto fázi rozvoje) v kombinaci se změnou imigrační politiky Spojených států ostře namířenou proti asijským přistěhovalcům. Japonská imperiální politika usilující o získání privilegovaných trhů pro průmyslové výrobky a garantovaných zdrojů surovin a potravin pak v zásadě kopírovala strategie evropských zemí.

Z hlediska interpretace logiky obchodní politiky nejen v meziválečném období je významný příklad negociací Británie v rámci Commonwealthu. Británie se pokusila o využití predátorské strategie jednání s malými zeměmi (absentuje retaliční hrozba), které byly zároveň exportéry komodit (ty čelí tradičně nízkým cům). Britové chtěli snížení dovozních cel pro komodity vyměnit za snadnější přístup pro své průmyslové výrobky na trhy ostatních členů. To by díky snižování cen vstupů spíše zvýšilo efektivní míru ochrany britského průmyslu. Výsledek byl ale ovlivněn společným postupem zemí Commonwealthu (lídrem byla Kanada), které hodlaly poskytnout Británii koncese oklikou prostřednictvím zvýšení cel na dovozy z třetích zemí. To mohlo podpořit domácí industrializaci bez ztráty pozice na britském trhu. Británie se navíc zavázala zvýšit cla na dovoz komodit ze třetích zemí, což chránilo producenty komodit v Commonwealthu (Conybeare 1987: 239).

Pokud jde o obchodní politiku Spojených států, lze říct, že se jednalo o agresivní obchodní predaci. Pokračovaly politiky vysoké míry ochrany domácích odvětví, přičemž bylo třeba reflektovat

změnu hospodářské struktury spočívající v expanzi průmyslových exportů. Takové vývozy čelily tradičně vyšším překážkám. Spojené státy se také, i přes robustní domácí trh a relativně malou exponovanost mezinárodnímu obchodu, staly relativně zranitelnější vůči retaliaci. Jejich nová obchodní politika proto kombinovala vysoká cla (Fordney-McCumber 1922) s důrazem na princip vzájemného poskytování doložky nejvyšších výhod (MFN). Prosazována byla zásada, že pokud je clo nediskriminační (tedy odpovídá MFN), jeho výše je záležitostí domácí politiky. Vysoká cla navíc posilovala motivaci ostatních států jednat o jejich snížení. To bylo podmiňováno poskytnutím MFN – Spojené státy tak mohly těžit z dohod mezi ostatními aktéry (jejich vzájemné koncese se totiž rozšířily přes MFN i na Spojené státy).

Ofenzivním nástrojem pak byla pravomoc prezidenta k potrestání clem (do výše 50 %) neférová konkurence ostatních států, kdy typickým příkladem takové politiky bylo neposkytnutí MFN. Jednání v rámci bilaterálního MFN systému navíc obsahovala řadu prvků, které jejich efekt redukovaly – „escape clauses“ (změna situace v objemech dovozů, získání neadekvátní výhody), uplatňování principu hlavního dodavatele (jedná se o koncesích jen s největším dovozcem – má největší motivaci pro poskytnutí recipročních koncesí, omezuje se tak černé pasažerství). Dále existovaly značné rozdíly mezi minimální a maximální sazbou v rámci MFN a praxí bylo uzavírání dohod na krátké období (opakovaná jednání a posilování pozice stanovením vyšších než jinak žádoucích cel).

V důsledku velkého hospodářské krize (po roce 1932) došlo ze strany většiny států k zavádění dovozních kvót, které země alokovaly jednotlivým dovážejícím zemím. To vedlo v kontextu prohlubující se světové krize k obrovskému propadu obchodu. Máme zato, že americký Reciprocal Trade Agreement Act (RTAA) z roku 1934, který je považován za reakci na tuto situaci, nepředstavoval výraznou změnu v charakteru obchodní politiky USA. Také smyslem tohoto nástroje bylo otevírání trhů pro exportně orientované sektory a ochrana těch, které soupeřily s dovozy. To pak lze obecně považovat za typický rys obchodní politiky 20. století.

Domníváme se, že v meziválečném období lze sledovat kontinuitu obecných cílů obchodní politiky z období 19. století: podřazení obchodní politiky rozvoji či udržení převahy v průmyslové produkci, využití politické moci k získání privilegovaných trhů pro vlastní produkty a využívání protekce strategických hospodářských odvětví. Novou skutečností bylo výrazné oslabení hegemonu, který nadále nebyl schopný dosahovat cílů své hospodářské politiky volným obchodem a vrátil se proto k protekci. Zároveň došlo k zásadnímu rozvolnění politické kontroly ze strany (evropských) velmocí a k nárůstu počtu relevantních ekonomik s částečnou či plnou autonomií hospodářské politiky. To vedlo – i vzhledem k nepříznivému vývoji v mezinárodních politických a hospodářských vztazích – k rozšíření nekooperativních politik a oslabení míry integrace světové ekonomiky.

8) HEGEMONIE SPOJENÝCH STÁTŮ A VZNIK LIBERÁLNÍ ZÓNY JAKO DŮSLEDEK HISTORICKÉHO VÝVOJE

Druhá světová válka znamenala další zásadní otřes pro mezinárodní obchodní systém a ty jeho prvky, které bývají interpretovány jako důsledky spontánní koordinace na základě tržního mechanismu a komparativních výhod (první liberální řád po 1860).

Zásadním faktorem bylo etablování Spojených států jako hegemonu systému se značnou převahou v oblasti hospodářské a politické a vojenské moci v rámci tzv. západního světa. Spojené státy nebyly nuceny radikálně přejít na válečnou ekonomiku a výzvy války zvládly, při pokračování nastolených trendů – přechodu na masovou produkci, akumulaci finančního, fyzického a lidského kapitálu a rychlého technologického rozvoje (významný byl rozvoj odvětví spotřebního zboží). Vše v

kontextu keynesiánských hospodářských politik, které ovlivnily i poválečný mezinárodní hospodářský režim, který Spojené státy prosazovaly.

Západní Evropa dokončila proces propadu svého relativního významu. Na konci války byly evropské ekonomiky v hlubokých potížích, které měly řadu rozměrů. Pokud jde o hospodářství, kromě fyzických škod šlo o nedostatek moderního fyzického kapitálu a technologickou zaostalost produkčních kapacit, které pak neumožňovaly konkurenceschopnou výrobu aktuálně poptávaného zboží. Země měly potíže s platební bilancí (výsledek utlumení exportů a následně jejich nekonkurenceschopnosti), neměly mezinárodní měnu na pořízení kapitálového zboží (Eichengreen 2007: 59-60). Meziválečné období oslabilo důvěru v tržní koordinaci mezinárodní dělby práce, válka jasně demonstrovala nezbytnost rozvinuté autonomní průmyslové základny. Evropské ekonomiky byly svým zaměřením vzájemně nekomplementární a nebylo možné očekávat hospodářskou spolupráci.

Za nejvýznamnější příklad považujeme obavy Francie z průmyslové obnovy v Německu, kterou považovala za bezpečnostní riziko. Samotná obnova západoněmecké ekonomiky – v zásadě konzistentní s logikou specializace dle komparativních výhod – byla možná jedině díky politickému tlaku Spojených států. Francouzský Monnetův plán měl za cíl rapidním rozvojem těžkého průmyslu (v rozporu s tradicí produkce spotřebního zboží) odčerpávat takové množství surovin (uhlí a rudy), které podvážejí rekonstrukci německého průmyslu. Indikativní plánování bylo příkladem intenzivní veřejné ingerence do ekonomiky a ambiciózní koordinace hospodářského rozvoje, jehož jasnou prioritou byly bezpečnostní zájmy. I po částečné liberalizaci, která byla do značné míry důsledkem tlaku i asistence Spojených států, byly tyto prvky jasně patrné (de Gaullův plán rozvoje průmyslu akcentující technologickou nezávislost Francie, viz Verdier 1994: 249).

Velká Británie utrpěla relativně malé škody a do poválečného systému vstupovala s vyspělým průmyslem a stále vysokou životní úrovní. Přesto pokračovala v obrovském rozsahu státní intervence do ekonomiky, která byla důsledkem nízké konkurenceschopnosti většiny odvětví ekonomiky a „welfare“ požadavků širokých zájmových skupin. Politiky volného obchodu by – v kontextu zaostávání v technologiích a produktivitě práce za USA – představovaly rezignaci na průmyslovou základnu hospodářství (Verdier 1994: 202). Na rozdíl od francouzského plánování (či německé soutěžní politiky) se Británie uchýlila k částečnému znárodnění průmyslu a různým typům subvencí (typicky přes regionální politiku) a spoléhání na konzervativní trhy Commonwealthu. Charakteristické bylo relativně nízké tempo hospodářského růstu, pomalý přechod na nové technologie a snaha vytvořit alternativu k formujícímu se kontinentálnímu hospodářskému prostoru (EFTA).

Ekonomiky jižní Evropy, které hrály tak významnou roli v dějinách mezinárodního obchodního systému - Itálie, Portugalsko a Španělsko - měly za sebou staletí trvající pokles významu a vstupovaly do poválečné evropské a světové ekonomiky jako její periferie. Politiky hospodářské soběstačnosti s důrazem na agrární produkci s konzervativními politickými a socioekonomickými strukturami souvisely s relativním poklesem životní úrovně nejen proti západní Evropě a Spojeným státům, ale i vůči některým dalším zemím (remittance z Latinské Ameriky do Španělska). Teprve kombinace rozsáhlé pomoci Spojených států, vynucených i spontánních politických změn (s prvky hospodářské liberalizace) a zapojení do evropské integrace znamenaly částečný zvrat v tomto trendu.

Zformování Sovětského bloku znamenalo přerušení historických „patterns“ obchodu (směna východních potravin a komodit za průmyslové zboží západní Evropy) i migračních toků (pracovní síla směřovala z východu na západ). Rozsáhlý industrializační plán znamenal nezpochybnitelný úspěch v rychlém vybudování průmyslové základny (do značné míry extenzivní růst a rozvoj produkce kapitálového zboží s nižší přidanou hodnotou) (Eichengreen 2003: 5-7). Izolace bloku od světové

ekonomiky ale znamenala další omezení koordinační funkce cenového mechanismu, což spolu s budováním obdobných odvětví v jednotlivých státech minimalizovalo objem mezinárodní dělby práce i v rámci bloku.

Obchodní politika Spojených států a jejich politika ve vztahu k mezinárodnímu obchodnímu režimu je právem označována za přístup benevolentní hegemonie. Spojené státy iniciovaly a svým vlivem prosadily zřízení mezinárodních ekonomických institucí a režimů (GATT/WTO, IMF, IBRD-WB), které představovaly pokus o kooperativní management mezinárodní ekonomiky. Cílem režimů bylo (v prostoru jejich působnosti) přispět k vysoké zaměstnanosti a zvyšování životní úrovně díky vysokému a rostoucímu světovému produktu. Pokrok v dosažení těchto cílů měl vést k sociálnímu smíru a tím k podpoře demokratických politických a tržních hospodářských institucí na úrovni jednotlivých států. Dále pak k podpoře liberalizace mezinárodní ekonomiky a rozvoji specializace a dělby práce. Přikláníme se k takové interpretaci politiky Spojených států, která klade důraz na bezpečnostní a politické cíle – snahu o vytvoření podmínek a rozvoje kooperativních mezinárodních vztahů v rámci západního světa. Souhlasíme s tím, že obchodní politika byla podřízena politice zahraniční (a bezpečnostní). Exekutiva získala hlavní roli v její tvorbě a role Kongresu (tradičně prosazujícího protekci domácí ekonomiky) spočívala ve vznášení požadavků na úlevy od dopadu liberalizace politiky. Spojené státy poskytly rozsáhlou pomoc, která umožnila (řešením problémů s platební bilancí) vybudování konkurenčních odvětví, umožňovala přístup na svůj trh pro produkci ekonomik spojenců a dokonce aktivně podporovala transfer technologií a know-how. Zdůraznit je třeba i toleranci k mohutným intervencím vlád spojenců do ekonomiky a diskriminačním obchodním politikám vůči lídrovi. V tomto ohledu se jedná o bezprecedentní přístup dominantního aktéra v otázce obchodu a rozvoje rivalů/partnerů. Na tom nic nemění ani fakt, že Spojené státy disponovaly mimořádnou průmyslovou konkurenceschopností, a v poválečném období disponovaly komparativními výhodami v odvětvích, které jsou tradičně považovány za strategické (technologicky a kapitálově náročné s vysokou přidanou hodnotou). Rozvoj potenciální exportních trhů zřejmě byl v zájmu domácích firem, ale nebyl primárně motivem pro politiky uvedeného charakteru – nelze tvrdit, že se zformovala silná proexportní koalice.

Zároveň bychom chtěli upozornit na naši tezi, že politika volného obchodu v konkrétním případě převahy v hospodářské efektivitě ve strategických odvětvích není a priori v rozporu s jádrem merkantilistické argumentace. To proto, že mezinárodní dělba práce může vést k zakonzervování jejího aktuálního (z hlediska lídra a v dané optice) žádoucího stavu. To byl, domníváme se, základ podpory volného obchodu i v případě některých z předchozích lídrů (částečně Nizozemí či Římská říše, do značné míry Británie). Nemusí se jednat navíc ani o popření primátu moci a bezpečnostních zájmů v rámci realistického přístupu – vždyť strategická odvětví nejužěji souvisí s politickou a vojenskou mocí.

Na podstatu zájmů země a povahy podporovaných režimů lze nejlépe usuzovat z případných změn politik, ke kterým dochází v momentě, kdy ve strategických odvětvích lídr ztrácí konkurenceschopnost. K takové změně došlo v Británii po první světové válce a ve Spojených státech na konci 60. let. Na začátku 70. let došlo k oslabování hospodářské i politické převahy USA, oslabení bezpečnostního motivu pro jejich obchodní politiku a k turbulencím v podobě rozpadu měnového systému a komoditních šoků. Máme za to, že bylo možné sledovat určitou revizi obchodní politiky, kdy byl stále větší důraz kladen na ochranu tradičních sektorů (textilní průmysl, těžba, ocelářství, automobilový průmysl). Postupná penetrace amerického trhu efektivními zahraničními producenty byla (jako tolikrát v minulosti) chápána jako narušení přirozeného stavu (vycházejícího z tradiční a nezpochybnitelné hospodářské převahy domácích subjektů). Podobně jako dříve převládala tendence interpretace těchto změn jako důsledku nějaké formy nefér konkurence – což zakládá důvod pro politickou akci.

Mezinárodní obchodní režim v období druhé poloviny 20. století je tak třeba považovat za selektivní a podmíněnou liberalizaci obchodu mezi průmyslovými zeměmi. Významným rysem bylo propojení obchodní a průmyslové politiky, mohutné státní zásahy do hospodářství a značný rozsah veřejného sektoru. Převládala veřejná koordinace hospodářských činností a koordinace zdrojů ve prospěch strategických odvětví a jejich podpora. To platilo v zásadě pro všechny hlavní participující ekonomiky s výjimkou Spojených států v období po druhé světové válce. V tomto ohledu tak lze hovořit o pokračování trendů patrných nejpozději od vypuknutí první světové války.

Pokud jde o mezinárodní obchodní režim GATT/WTO, i zde lze nalézt výraznou kontinuitu – řada prvků byla přítomna již v 19. století. Základním principem liberalizace byla reciprocita a nediskriminace (zejména doložka nejvyšších výhod, doplněna o princip národního zacházení), na druhou stranu byly přítomny prvky omezující dopady liberalizace – princip hlavního dodavatele, „escape clause“ a další výjimky jako antidumping, „countervailing duties“, výhrady veřejného pořádku a ochrany zdraví – často zneužívány pro protekcionistické účely.

Selektivností liberalizace máme na mysli významné uvolnění obchodu v oblasti průmyslových výrobků, později služeb, ale s regulací obchodu se zemědělskými komoditami a produkcí náročných na práci (typicky textil a oděvy). Šlo tedy o uvolnění obchodu v oblastech exportu vyspělých zemí, které přešly na moderní masovou výrobu a to v odvětvích, pro která byla typická oligopolní konkurence.

Firmy v těchto odvětvích v moderní ekonomice obsluhují miliony zákazníků, potřebují překonat omezení domácích trhů a získat přístup na trh světový. Atlantickou ekonomiku (a Japonsko) tak stále více propojovaly mohutné obchodní toky kapitálově náročného průmyslového zboží a mezinárodní business komunita preferující také uvolňování kapitálových toků (zejména po rozpadu B-W systému). Ty prostřednictvím vzájemných operací nadnárodních společností (přes prodeje filiálek v zámoří) doplňovaly a posilovaly obchodní toky jako kanál integrace světové ekonomiky. Jak US tak Evropa disponovaly efektivními producenty ve stejných sektorech, byly kapitálově vybavené a sdílely do značné míry společný prostor výzkumu a vývoje.

Vzájemná směna typově identického zboží – v rámci jednoho odvětví a v rámci jedné firmy (MNCs) trade – tak v daném kontextu (byly součástí stejného bezpečnostního bloku) neměla zřejmý přesah do oblasti bezpečnosti a mohlo tak dojít k určité depolitizaci vzájemného obchodu. To bylo podpořeno skutečností, že u tohoto typu obchodu nejsou patrné přímé dopady na zaměstnanost (např. operace MNCs generují zaměstnanost na teritoriu více států, v nichž působí). Široké zájmové skupiny v demokratické společnosti tak mají relativně menší pobídky ke snaze politicky regulovat tyto toky - není jasné jak dosáhnout relativního posílení vlastní zaměstnanosti a příjmů na úkor cizozemců.

Jinou pozici v obchodním systému měly rozvojové země. Ty se vydaly v zásadě cestou autonomních, národních hospodářských politik, jejichž hlavním cílem byla politická emancipace a budování vlastní průmyslové základny. Opakované narušování mezinárodních obchodních toků ze strany průmyslových zemí přispělo k existující nedůvěře v tržně konformní mezinárodní dělbu práce (která však sleduje mocensky manipulované „patterns“). Války (světové, regionální, ale i koloniální politiky během nich) vedly logicky k minimální důvěře rozvojových zemí ke schopnosti světové ekonomiky garantovat prosperitu a rozvoj zemí bez vlastní průmyslové základny. To podpořily (svým způsobem) diskriminační politiky GATT, které liberalizovaly tradiční exportní odvětví rozvojových zemí pomalu či vůbec.

Zapojování rozvojových zemí do světové ekonomiky tak probíhalo postupně, v zásadě až poté, kdy dokázaly vybudovat vlastní průmyslové odvětví s mezinárodní konkurenční schopností. Alternativně pak tehdy, kdy bylo důsledkem využití strukturální moci vyspělých států v období krachu strategie nahrazování importů a dlužnické krize.

Období 80. let bylo krizí evropského modelu průmyslové politiky, kdy veřejná koordinace a odvětvové subvence narazily na své možnosti. Se stažením náskoku hospodářského lídra bylo nutné přejít na novou formu průmyslových politik. Ve stejném období, kdy došlo k liberalizaci a posílení soutěžního charakteru evropského hospodářského prostoru (liberalizace průmyslové a obchodní politiky ve Francii a Británii - odklon od subvencí směrem k politikám kritické velikosti firem), USA protekcionistické intervence spíše posílily (srov. Arrighi 1994: 73). V reakci na růst konkurenceschopnosti obchodních partnerů v řadě odvětví od nich USA požadovaly koncese a „férovou“ distribuci nákladů přizpůsobení. Využívaly přitom nástroje režimu GATT/WTO (antidumping, antisubvenční-vyrovňovací cla, „escape clauses“), ale i nestandardní nástroje (dobrovolné omezení exportu, dovozní kvóty na ocel). US firmy pak požadovaly trestání nefér obchodních praktik ostatních zemí a proexportní politiky. Se zřejmým nástupem velkých rozvojových zemí – zejména Číny - se jasně projevila podmíněnost preference volného obchodu konkrétním politickým a historickým kontextem.

Domníváme se, že ani v případě liberálního obchodního režimu po druhé světové válce nelze hovořit o zásadním systémovém zlomu, který by znamenal přetržku trendů sledovaných v dlouhé historické perspektivě. Máme za to, že naše teze obecně odvozující postoj aktéra k obchodnímu režimu v závislosti na míře rozvinutosti jeho průmyslového sektoru (se strategickými přesahy) je proto udržitelná. V zásadě platí, že v případě industrializované země, jež má ve strategických sektorech mezinárodní konkurenceschopnost, dochází k překrytí imperativů ideje volného obchodu a ekonomického nacionalizmu (merkantilizmu).

K propojení ekonomik (tj. vzájemné liberalizaci) pak dochází pouze mezi zeměmi, mezi nimiž nemá dělba práce převážně meziodvětvový charakter. Samozřejmě, pokud k tomu nejsou donuceny politickou mocí.

Vyspělé země uvolňují obchod tam, kde vzájemně disponují konkurenceschopnou produkcí. V odvětvích, kde jsou vyspělé země typicky nekonkurenceschopné, je obchod nadále regulován. To platí i pro dospělé průmyslové odvětví, které se tak spokojí s domácím trhem. Pokud se nastupující rozvojové země dokáží prosadit v produkcích, které jsou liberalizovány, pokouší se vyspělé státy udržet privilegovanou pozici národní i mezinárodní regulací. Máme na mysli zejména ochranu duševního vlastnictví, chráněné známky a označení původu zboží. Ty mají dopad na směnné relace - exportují prémiové zboží a dováží zboží nižšího cenového segmentu.

Koncept mezinárodní *konkurenceschopnosti*, a to i ve své moderní podobě péče o podnikatelské prostředí, kultivace lidského kapitálu a stimulace výzkumu a vývoje, pochopitelně neznamená žádný zlom ve sledované snaze jednotlivých zemí rozvinout či udržet převahu v týchž hospodářských odvětvích.

OBCHODNÍ POLITIKA – JEJÍ CÍLE A NÁSTROJE – V HISTORICKÉ PERSPEKTIVĚ (KONTINUITA A ADAPTACE NA ZMĚNĚNÉ PODMÍNKY)

Úkolem této práce bylo zachytit vývoj cílů a nástrojů obchodní politiky států v historickém a politickém kontextu a zhodnotit tak význam a roli moci ve vztahu k obchodu a obchodnímu systému. Tvrdíme, že identifikace charakteristických prvků konkrétního období obchodní politiky je smysluplná jedině při zohlednění jejího historického vývoje. Jak opakovaně dokládáme, aktéři mají obvykle tendenci imitovat ty prvky politiky, které se osvědčily, jiné modifikují. Pokusili jsme se proto o syntézu množství poznatků ekonomické historie o vybraných nejvýznamnějších aktérech mezinárodních obchodních vztahů, právě s důrazem na hlavní cíle a nástroje obchodní politiky.

Ukázalo se, že politická moc a mocenské zájmy států hrály a hrají (vedle hospodářské efektivity a snahy o maximalizaci příjmů) velmi významnou roli v mezinárodním obchodě. Naší snahou bylo v této souvislosti také přispět do diskuze o volném obchodu jako cíli či nástroji politik v kontextu současného obchodního systému.

V poslední části práce jsme shrnuli poznatky o jednotlivých aktérech v konkrétních historických obdobích s cílem pokusit se o *charakteristiku obchodní politiky*, která by umožnila zachytit její typické prvky, její kontinuitu, jednotlivé inovace a adaptaci na měnící se podmínky – vše v patřičném historickém a politickém kontextu.

Jako významný cíl obchodní politiky jsme identifikovali zajištění dovozu nezbytností, které měly primárně bezpečnostní a strategický význam (typicky potraviny, suroviny pro stavbu lodí, drahé kovy jako základ monetární báze – příklad Říma, Nizozemí, Anglie), v řadě případů bez nich nebylo možné udržet danou úroveň hospodářské komplexity či míry urbanizace. Mezi nástroje patřila organizace a vynucování tributu nebo vojenská a politická kontrola teritoria či obchodních cest. Sem lze zahrnout i zřizování monopolních obchodních společností a jejich politickou podporu ze strany mateřského státu.

Dalším cílem obchodní politiky bylo zajištění příjmů politického suveréna na pokrytí jeho nákladů (dvora či politických stoupců a armády). Nástrojů existovala celá řada. V souvislosti s mezinárodním (dálkovým, mezikulturním) obchodem považujeme za pozoruhodné, že samotné zdanění vzdálených součástí říše (příklad Říma) může být považováno za důležitou příčinu rozvoje takového obchodu.

Klasickými nástroji pro generování příjmu z obchodu bylo jeho zdanění („revenue“-výnosová cla na dovoz a vývoz, příklad Anglie, Francie, nezávislých států Latinské Ameriky) nebo prodej monopolů konkrétním aktérům. Jiným příkladem zajištění příjmů z obchodu byly renty z monopolu na obchodní zprostředkování. Šlo o kontrolu obchodní cesty (Hanza), či výhodu geografické pozice přirozeně garantující roli zprostředkovatele (muslimský Egypt).

Za významné považujeme, že se jedná o zprostředkování mezi destinací produkce poptávané komodity a oblastí její spotřeby (např. mezi Asií a Evropou v případě luxusního zboží). Kontrola takových rent se stala předmětem soupeření mezi významnými obchodními státy. Jednou možností bylo pokusit se kontrolovat obchodní cestu (Benátky, Portugalsko). Jinou strategií bylo kontrolovat přímo exkluzivní teritorium produkce (Nizozemí – vzácné koření).

Vedlejším důsledkem těchto snah bylo vybudování impérií obchodních stanic, jejichž vedlejší funkcí byla garance zisků a životní úrovně těch, kdo v nich byli angažováni. Přechod na teritoriální impérium byl důsledkem získání kontroly nad územími se zemědělskými společnostmi, kde bylo možné ovládnout existující systém nucené práce.

Zdrojem příjmů bylo bohatství impéria, jeho dovoz a zdanění reexportu (španělská Latinská Amerika, portugalská Brazílie, anglický a francouzský Karibik a Severní Amerika, nizozemská Indonésie). Pozoruhodným případem bylo zdanění místního obyvatelstva (Bengálsko), či využití lokálních - koloniálních produkcí k vyrovnání obchodních deficitů mezinárodního obchodu (obchod v rámci Asie za využití indických oděvů či opia).

Státy se pokoušely vytlačit rivaly ze zprostředkovatelské pozice celou řadou opatření, včetně zákonů o plavbě (Benátky, Hanza, Anglie), narušováním obchodu pirátstvím (Anglie, Nizozemí a Francie proti iberským velmocím), i válkou (např. Anglie a Francie proti Nizozemí).

V této stati argumentujeme, že za odlišný případ cíle obchodní politiky je možné považovat generování (vysoké) přidané hodnoty na vlastním území. Je logické, že v tomto případě je třeba vnímat obchodní politiku jako provázanou s politikou podpory průmyslu. Zároveň je třeba

upozornit, že kromě předpokládaného dopadu na bohatství země byla s produkčním procesem spojována politická a vojenská moc.

Státy se pokoušely v duchu merkantilistické argumentace omezit export komodit a realizovat jejich zpracování na vlastním území (Anglie, Francie proti Nizozemí). Země cíleně rozvíjely vlastní průmyslovou produkci a pokoušely se nahradit její dovozy (Benátky vůči islámskému světu, Anglie vůči Benátkám a Nizozemí, Francie vůči Nizozemí, Francie, Německo, USA vůči Británii). Agresivními obchodními politikami pronikaly na privilegované trhy – otevíraly tyto trhy a nahrazovaly místní průmyslovou výrobu (Benátky vůči islámskému světu, Anglie vůči Benátkám, Indii, Číně; Británie spolu se Spojenými státy v Japonsku). Jedním z důsledků byla výrazná proměna obchodních toků, kdy se státy, které zvítězily v konfliktech (resp. uhájily autonomii hospodářských politik) staly typickým producentem a exportérem zpracovaného zboží a země, které ztratily autonomii politik jejich dovozcem (Indie, Čína, islámské říše).

Máme za to, že v období válečných konfliktů vedených masovými armádami (od napoleonských válek) došlo ke ztotožnění rozvoje a udržení průmyslové základny se snahou o udržení a rozvoj politické a vojenské moci (dříve přežití systému garantují příjmy suveréna). Vysoký stupeň zpracování zboží tvořícího typický export země již není žádoucí primárně z důvodu maximalizace příjmu státu a bohatství země (zpracované zboží je hodnotnější). S přechodem na tovární průmyslovou produkci jsou taková odvětví generování přidané hodnoty ztotožňována s politickou a vojenskou mocí a řadou pozitivních externalit pro celé hospodářství (produktivita a organizace pracovní síly, její zkušenosti a návyky, infrastruktura, rozvoj služeb, úspory z rozsahu a další). Významným cílem obchodních politik se stal příspěvek k budování a ochraně domácího průmyslu a otevírání a zajišťování privilegovaných exportních trhů (ochranná cla, exportní politika, vázání cel partnerů obchodními smlouvami).

Konečně – máme za to, že v důsledku dlouhodobého politického vývoje na vnitrostátní úrovni (masová demokracie, sociální dialog) došlo ke změnám obecné hospodářské politiky tak, že sleduje zájmy širokých zájmových skupin, které požadují další rozvoj a udržení veškerých stávajících hospodářských aktivit na teritoriu daného státu (ochrana zemědělského sektoru a citlivých odvětví). Převažující cíl současné obchodní politiky – otevírání cizích trhů pro konkurenceschopné produkce a vyhrazení domácího trhu pro vlastní produkce soupeřící s importy – není nový. Stejně jako snaha udržet primárně ta odvětví, kterým je přisuzován klíčový vliv pro bohatství a moc státu. Za nový prvek může být považován značný rozsah vzájemné mezinárodní výměny průmyslového zboží a služeb mezi industrializovanými státy a provázání těchto zemí přímými zahraničními investicemi.

Důležitým cílem naší práce bylo sledovat význam a roli *politické moci* v obchodní politice a systému. Domníváme se, že už z našeho přehledu vybraných aktérů a jejich politik v konkrétních obdobích je zřejmé, že politická moc a mocenské a bezpečnostní zájmy hrály po celé sledované období velmi výraznou roli a byly do značné míry determinující nejen pro podobu obchodní politiky, ale i pro akceptovanou míru mezinárodní hospodářské aktivity.

Státy se pokoušely minimalizovat kontakty s cizinci, monitorovaly je a omezovaly cizí příslušníky v pohybu po vlastním území (Řecko, Čína, Japonsko). Cizinci byli považováni za bezpečnostní a kulturní riziko. To se týkalo států a kultur, kde obchod a komerce byl podřadnou a nechtěnou hospodářskou aktivitou a participující skupiny byly vyloučeny z podílu na politické moci (Řecko, státy středověké Evropy, Čína a Japonsko, ale částečně i Francie do 19. století). Některé z nejvýznamnějších světových ekonomik (Čína) považovaly mezikulturní směnu za primárně politický a symbolický akt (tributární mise) či na něj hodlaly zcela rezignovat (Japonsko a jeho uzavření ekonomiky). Hospodářská soběstačnost byla ceněnou hodnotou i v Evropě ještě ve 20. století, důvody byly převážně politické a bezpečnostní (Itálie, Španělsko, Irsko, částečně Francie).

Lze říct, že i země s bohatou tradicí obchodu a komerce (dokonce státy, které lze charakterizovat jako kupecké oligarchie) nechápaly obchod primárně jako zdroj bohatství (v důsledku směny, odlišných preferencí) a nemínily v zásadě akceptovat koordinační funkci trhu (Benátky ve Středozezemním moři, Nizozemí v obchodě s Asií).

Silné národní státy vstupovaly do mezinárodního obchodu ze strategických a bezpečnostních důvodů. Pokoušely se získat podíl na obchodním zprostředkování a tím dosáhnout zisků, ale i zmenšit příjmy rivalů (Anglie, Francie). V zásadě nikdy neakceptovaly implikace hospodářské efektivity jako určujícího principu koordinace hospodářských aktivit. Jak jsme uvedli, největší podíl na obchodním zprostředkování nezískali nejefektivnější obchodníci (Evropané vs. asijské obchodníky v asijském obchodě; Nizozemci vs. Francouzi a Angličané v Evropě).

To do značné míry platí – což je ještě významnější – také o místu produkce zboží. Byly to mocenské nástroje a politický konflikt, co určilo, kde bude realizována konkrétní hospodářská produkce (textilní produkce v Anglii místo Nizozemí a Indie; průmysl na evropském kontinentě, v USA atd.). Implikace výhody v efektivitě produkce byly opakovaně ignorovány i ve zralém analytickém stadiu ekonomické vědy – průmyslová produkce byla chápána jako základ politické moci a její rozvoj byl podpořen veškerými dostupnými prostředky. Mocenský lídr usiloval o dezindustrializaci a podvázání rozvoje průmyslu tam, kde to mohl ovlivnit (např. navigační akta a regulace hospodářství Španělskem či Anglií v koloniích). Jeho rivalové a obecně státy, které si udržely či získaly hospodářskou autonomii, se pokoušely nahradit dovozy průmyslového zboží a vybudovat vlastní průmyslová odvětví (Francie, Německo, Spojené státy, Japonsko, pak Latinská Amerika, Korea, Čína, Indie).

Z uvedeného pak vyplývá naše interpretace výskytu volného obchodu v historických a politických souvislostech. Máme za to, že jej lze sledovat v několika případech. Prvním je kontrola rozsáhlého prostoru zahrnujícího několik tradičních politických, etnických a kulturních jednotek dominantních mocností, v rámci kterého velmoc realizuje své politické a hospodářské zájmy (Středomoří v období Římské říše, trans-asijská obchodní cesta v době mongolského dobytí, částečně muslimský Indický oceán). Jiným případem je fragmentovaná suverenita hospodářsky nesoběstačných států v případě, že jejich významným příjmem je zdanění obchodu (typicky obchodní státy jihovýchodní Asie). Příjmy z obchodu však v takovém případě mohly přitáhnout pozornost některé říše, která pak byla většinou úspěšná ve snaze o převzetí politické kontroly nad obchodními státy (narušení autonomie Evropany v Asii, ale i snaha národních států převzít obchod v Baltu či Středomoří).

Pokud jde o interpretaci současného obchodního systému a obchodní politiky, je zvláště významná situace, kdy aktér s nejvyšší hospodářskou efektivitou v sektorech s úzkou vazbou na politickou a vojenskou moc přijme za svou argumentaci volného obchodu (Nizozemí v Evropě v merkantilistickém období, Británie v 19. století a USA po roce 1945). V takovém případě totiž argumentace účelností mezinárodní specializace a dělby práce dle logiky hospodářské efektivity není v rozporu s tezí merkantilizmu (klíčová role je přikládána přidané hodnotě produkcí a v rámci exportu), ekonomického nacionalizmu (národní průmysl je chápán jako základ moci) ani realizmu v mezinárodních vztazích (maximalizace moci a přežití státu jako jeho životní zájem).

Spolupráce mezi vyspělými státy a jejich participace na volném obchodě je pak v současnosti umocněna skutečností, že v důsledku pokročilé dělby práce, oligopolní konkurence (v mnoha ze strategických sektorů) a vzájemného provázání toků zahraničních investic, došlo k vytvoření určitého hospodářského prostoru, v rámci kterého může privilegovaná skupina AICs realizovat mnohé ekonomii předvídané užítky z obchodu, a to bez většiny rizik, které jsou předmětem zájmu politických věd. V takovémto uspořádání zúčastnění aktéři disponují rozvinutým průmyslem vyžadujícím přístup na otevřené exportní trhy. Za těchto okolností není jednoduše zřejmé, jaké

regulační politiky na národním základě by měly být aplikovány, aby dosáhly toho, o co se státy obvykle pokouší, tedy relativního vylepšení pozice domácích hospodářských subjektů (prosperita, tržní podíl, zaměstnanost) na úkor těch z jiných zemí bez neadekvátně vysokých nákladů. Ty by mohly být v naší optice představovány revizí stupně integrace světové ekonomiky jak ze strany jiných privilegovaných účastníků, tak ostatních aktérů.

Dalším cílem práce bylo identifikovat klíčové *historické sekvence* – tj. konkrétní, v čase na sebe navazující reakce jednotlivých aktérů na specifické aktuální podmínky a pobídky. Ty pak měly vliv na dostupnost alternativ jednání ostatních subjektů. Některé ze způsobů řešení problémů se ukázaly být v daném kontextu úspěšnými, napomohly přetrvání aktéra a reprodukci či rozvoji zdrojů pod jeho kontrolou. V rámci systému států pak úspěch jednotlivých politik mohl vést ke konvergenci k tomuto typu politiky. Bylo tomu tak v důsledku vývoje, kdy aktéři aplikující odlišné strategie měli relativně menší pravděpodobnost přetrvání, mnozí pak prvky takových úspěšných politik přejímali. A činili tak opět v proměňujícím se historickém a politickém kontextu, který měl dopad na úspěšnost daných strategií a vedl k jejich další postupné proměně.

V práci jsme se pokusili vystihnout vztah mezi politickými a ideovými postoji ke komerci a mezinárodní obchodní výměně na jedné straně a politickou a vojenskou regulací a intervencí do obchodu na druhé straně. Vhodným případem pro nás byly interakce antických městských států a říší, i křesťanských a mimoevropských států období středověku. Zdůraznili jsme význam rent ze zprostředkování asijského obchodu do Evropy islámským světem pro italské obchodní státy, stejně jako význam zavádění převzatých technologických a výrobních postupů a plantážového systému produkce ve Středomoří. Pozornost jsme zaměřili na agresivní, monopolistický charakter politiky italských států, který byl převzat a doplněn o prvek svaté války při replikaci impéria obchodních stanic Portugalskem – na atlantických ostrovech, v Novém světě a v Asii.

Jiná urbánní komerční oligarchie – Nizozemí - se transformovala do první moderní ekonomiky (Vries, Woude 1997) mimo jiné intenzivním zapojením do mezinárodního obchodu. Demonstrovali jsme výhody mezinárodní specializace a omezení soběstačnosti, které byly dostatečné k přetlačení italských států ve středomořském obchodě nebo Hanzy v obchodě baltském, ale nestačily proti dlouhodobému útoku na příjmy z obchodu a výhody vyplývající z (průmyslové) produkce s vysokou přidanou hodnotou ze strany etablovaných se národních států Anglie a Francie. Období merkantilistických obchodních válek (v kontextu hegemonních válek na evropském kontinentu) výstižně demonstrovalo, že řada (z retrospektivního pohledu) atraktivních možností – typicky využití hospodářské efektivity v obchodním zprostředkování, nebo uplatnění komparativních výhod aktérů - prostě nebyla dostupná. Vítězné strategie – ty, které spoluvytvářely domácí politické a hospodářské instituce i obvyklé postupy při řešení problémů zahraniční politiky (včetně politiky obchodní) - se opíraly o soutěž za využití veškerých politických a vojenských prostředků. Například maximalizace příjmů z obchodu v hotových penězích tak byla v éře žoldáckých armád (Tilly 1990: 29, 53) plně racionální strategií bez zřejmé alternativy. Takové uspořádání a logika fungování systému do značné míry ovlivňovaly volbu politik v následujícím období.

Agresivní monopolní politiky Portugalska, Nizozemí či Španělska v mimoevropských oblastech je možné považovat (z retrospektivního pohledu) za relativně neúspěšné. V této souvislosti je však potřeba připomenout, že britský úspěch se zrodil v zásadě ze snahy o realizaci podobných cílů obdobnými prostředky. Některé nuance, které se zpětně jeví jako výhody (rozvinutí kolonií hojně vybavených půdou v mírném klimatickém pásmu; vstup do vnitřní politiky indického subkontinentu; uvedení zboží široké spotřeby na evropský trh), byly mnohdy vedlejším, nebo nezamýšleným důsledkem konkrétních operací v daném čase – případně dokonce, paradoxně,

důsledkem (Pierson, Skcopol 2002) nedostatečnosti prostředků v soutěži s evropskými rivaly. Zrod klíčového průmyslového sektoru – produkce bavlněného textilu – úzce souvisel se striktním protekcionismem (v 18. století), snahou vynutit koloniální dělbu práce, zabránit technologickému transferu (zákony o plavbě, zákazy vývozu a migrace pracovníků). Do 19. století vstoupila Británie jako hospodářský lídr, jehož vzestup byl nerozlučně spojen s merkantilistickými politikami a úspěchem v evropských a koloniálních válkách díky relativně silnému státu (s efektivním byrokratickým aparátem, relativně vysokým zdaněním a daňovými výnosy, vysokými veřejnými výdaji s obranou jako dominantní složkou). Zatímco evropský kontinent a USA se pokusily o replikaci britské strategie (industrializace a protekcionismu), ostatní regiony (Asie, Afrika) byly do režimu volného obchodu zapojeny silou.

Imperialistickou obchodní politiku po vzoru Británie replikovaly USA do doby, než se díky úspěchu ve světových válkách 20. století ocitly v pozici lídra pevně etablovány v tom, co nazýváme preferovanou pozicí v mezinárodní dělbě práce. Tak jako Británie interpretovala prosazovaný volný obchod druhé poloviny 19. století za ideové vítězství principu „laissez faire“, USA převážně interpretovaly svou pozici v hospodářském a obchodním systému druhé poloviny 20. století za spontánní důsledek tržní koordinace a liberálních hospodářských politik. Ideová a politická síla kombinace efektivity tržní ekonomiky, domácího ekonomického a zahraničně-politického liberalismu v západní zóně (USA, EHS, Japonsko) byla značná. Evropská integrace takto přijala logiku zvětšování trhu jako prostředku k dosažení plného efektu modernizace („fordizmus“, EoS) průmyslu a kapitálových investic. Spojenci USA dosáhli obdivuhodného hospodářského růstu a rozvoje dotahováním hospodářské, technologické a organizační úrovně lídra, a i v období „neoliberálního obratu“ (80. léta 20. století) v zásadě následovaly jeho politiky. I přesto platí, že cílem liberalizace politik v Evropě (a do menší míry) v USA bylo dosažení nebo udržení preferované pozice v mezinárodní dělbě práce. To podle nás bylo a dosud je hlavním měřítkem úspěšnosti hospodářských a obchodních politik. I v éře dominance konceptu globalizace, „nové ekonomiky“ a současného období konkurenceschopnosti. Ekonomiky, které do roku 1945 nedokončily proces industrializace, obvykle odmítly mezinárodní dělbu práce a pokusily se o nekooperativní, autonomní proces modernizace a industrializace. Hlavním cílem nebylo obvykle zvýšení životní úrovně, ale dosažení vlastní hospodářské (průmyslové) soběstačnosti jako garance politické nezávislosti. Přestože většina těchto zemí ve specifickém politickém a hospodářském kontextu 80. let 20. století - ať už z jakéhokoliv důvodu (přesvědčení o potřebě změny receptu, nebo v důsledku strukturální moci vyspělých států) - oslabila některé prvky těchto strategií, nebyl tento proces nikdy zásadně revidován. Obecně platí, že se jednotlivé státy do mezinárodní dělby práce - která pak má logický charakter systému s významnou složkou vnitro-odvětvového obchodu a většinou směny mezi zeměmi s obdobnou hospodářskou strukturou - zapojují postupně, a to jakmile dosáhnou rozvinutí strategických odvětví. To však, podle nás, není ani v období existence tzv. globální ekonomiky – právě vzhledem k historickým kořenům současných obchodních politik a aktuálnímu obchodnímu systému – nikterak překvapivé.

REJSTŘÍK

- Aden, 29, 37, 63
- Afrika
 - imperialismus, 171
- Ain Džálút, bitva, 27
- Ajjůbovci, 27, 28
- Akvinský, T., 23
- Al-Andalus, 28
- Alexandrie, 37
 - organizace obchodu, 36
- Almohádové, 28
- Almorávidé, 28
- Ambon, 69
- Ambrosius, 23
- Americko-britská obchodní dohoda, 205
- Americko-španělská válka, 192
- Anglie
 - expanze do Středomoří, 93
 - kolonizace nového světa, 87
 - monopol na export vlny, 52
 - obchod s vlnou, 103
 - obchodní politika, 316, 318, 319
 - obchodní politika koruny, 53
 - obchodní politika ve středověku, 51
 - obchodní politika za stoleté války, 51
 - obchodní politiky, 314
 - obchodní strategie ve Středomoří, 95
 - privilegia a monopoly, 54
 - soutěž s Hanzou, 49
 - středověký obchod, 49
 - v asijském obchodě, 71
 - vývoj národního státu, 54
 - zákony o plavbě, 107
- Anglii
 - Slavná revoluce, 320
- Anglo-americká válka, 120
- Anglo-francouzský konflikt, 107
- Anglo-nizozemský konflikt, 104
 - druhá válka, 105
 - první válka, 105
 - třetí válka, 106
- Antverpy, 55
- Arabská Sicílie, 26
- Argentina, 153, 263
 - reformy, 255
- Aristoteles, 20
- Armada, neporazitelná, bitva, 103
- ASEAN, 297
- Asijský obchod
 - soutěž evropských zemí, 68
- Atlantický obchod
 - 16. století, 83
 - krize 17. století, 86
- Austrálie
 - industrializace a obchodní politika, 153
 - kolonizace, 88
- Bagdád, pád, 27
- Bairoch, Paul, 147
- Bakerův plán, 262
- Baltský obchod
 - obchodní politiky, 59
 - soutěž Anglie a Hanzy, 50
- Baltský obchod
 - strategické suroviny, 55
- Bantam, 69
- Barroso, José, 288
- Batavie, 83
- Bavlněný textil
 - asijský, 77
 - britská průmyslová a obchodní politika, 129
 - diskuze obchodní politiky, 135
 - industrializace, 124, 130, 132
 - obchod s, 124
- Belgie
 - industrializace a obchodní politika, 144
- Benátky, 40, 42, 44
 - Politické instituce, 40
 - průmysl, 93, 94
 - přizpůsobení ekonomiky po anglické expanzi, 96
 - vytlačení z Levantského obchodu, 93
- Bengálsko, 79
- Berlínská deklarace, 120
- Blair house accord, 293
- Bobří kožešiny
 - obchod s, 89
- Brabantsko, 49
- Bradyho plán, 262
- Brazílie, 153
 - kolonizace, 84
 - portugalské impérium, 84
 - reformy, 254

ve WTO, 293
 Británie
 americké kolonie, 108
 cíle v asijském obchodě v 19. století, 167
 daňový aparát, 113
 hospodářská a obchodní politika po 1945, 226
 imperialismus v Africe, 171
 industrializace, 122
 koloniální politika v Indii, 161
 konflikt s Francií, 321
 obchodní politika - meziválečné období, 187
 obchodní politika po druhé světové válce, 329
 obchodní politika po první světové válce, 326
 po první světové válce, 186
 praxe obchodní politiky, 137
 státní správa, 129
 teritoriální impérium v Asii, 79
 transformace obchodu po 1815, 124, 148
 transformace obchodu po 1815, 113
 vítězství v Sedmileté válce, 109
 vstup do asijského obchodu, 70
 výdaje na válku, 109
 Brittan, Leon, 285
 Buenos Aires, 81
 Byzantská říše
 pád, 34
 Cabral, Pedro A., 63
 Cadiz, organizace obchodu, 82
 Cairn group, 294
 Cambay, 37
 Cancunu, ministerská konference WTO, 293
 Casa da India, 63
 Casa de Contratación, 82
 Cizinci, jako riziko, 20
 Clay, Henry, 151
 Coase, Ronald, 287
 Cobden-Chevalier, dohoda, 139
 Colbert, Jean-Baptiste, 105
 Commenda, 40
 Company of the Staple, 51
 Cordoba, 28
 Cukr
 ve Středomoří, 43
 Čaj
 obchod s, 79
 Čchüan-čou, 37
 Čína
 Čching, 165
 hospodářská politika, 38
 Chan, 31
 industrializace a obchodní politika ve 20. století, 266
 Jüan, 33
 liberalizace obchodní politiky, 267
 Ming, 34, 164
 nahrazování importů, 267
 Námořní expedice Čeng-che, 39
 obchod za Sung, 39
 obchodní politika, 31
 obchodní politika za Ming, 165
 politická kontrola obchodu, 38
 pozice ve středověkém obchodě, 35
 středověká, 312
 Sung, 32
 Tchang, 31
 tribut, 31
 tributární systém, 324
 ve WTO, 294
 d'Estaing, Valéry, G., 271
 Dálkový obchod, 21
 role ve společnosti, 48
 Damašek, 27
 De Clercq, Willy, 281
 Deflace, 187
 Dekolonizace, 210
 Destruktivní bilateralismus, 201
 Dezindustrializace Asie, 80, 323
 Dluhová krize, 258
 Dobrovolná omezení exportu, 298
 Doha development agenda, 293
 Dohody o obchodních preferencích, 294
 Doložka nejvyšších výhod, 298
 Druhá světová válka, 208
 Dřevo
 strategická komodita, 49
 Eastland Company, 52
 Edenova smlouva, 115, 116
 Edward IV., král anglický, 104
 Egypt, 41
 Alexandrie, 29
 antický, 20

dobytí Otomany, 43
 Karimi, 29, 36
 kontrola obchodních cest, 27
 mongolská invaze, 34
 obchod s kořením, 27
 obchodní politika, 20, 29
 obchodní politika ve středověku, 27
 za Muhammada Aliho, 170
 Ekologická hranice, obchod, 31
 Ekonomická efektivita, 15
 Ekonomický nacionalismus, 240
 Ekumenický obchod, 20, 29, 36
 rozpad, 23
 Emulace politik, 286
 Encomienda, 81
 Entrepôt
 Muslimský svět, 37
 Escape clause, 273
 Estado da India, 63
 Evropa
 středověká, 311
 středověká ekonomika, 23
 Evropská ekonomika
 90. léta, 282
 konkurenceschopnost, 285
 neoliberální reformy, 332
 po druhé světové válce, 329
 prohlubování integrace, 284
 střední a východní Evropa, 295
 středověk, 49
 Evropská platební unie, 222
 Evropská unie
 obchod s Indií, 302
 obchodní velmoc, 295
 Evropské hospodářské společenství, 279
 hospodářská a obchodní politika v
 neoliberálním období, 280
 Evropský hospodářský zázrak, 223, 232
 extenzivní růst, 233
 faktory růstu, 224
 Fatimovci, 28
 Fatimovci, 27
 Féničané, 20
 Férový obchod, 273
 Filipínské povstání, 192
 Filipíny, 258, 260
 španělské impérium, 83
 Fitness value, 15
 Flandry, 49
 Florencie, 41
 průmysl, 93
 Fordizmus, 307
 Francie
 hospodářská a obchodní politika po 1945,
 221, 225
 imperialismus v Africe, 171
 industrializace, 124, 142
 kolonizace Nového světa, 89
 obchodní impérium v Novém světě, 89
 obchodní politika, 142, 321
 obchodní politika v 18. století, 130
 postoj k mezinárodnímu obchodu, 114
 průmyslová a obchodní politika po druhé
 světové válce, 329
 průmyslová a obchodní politika v
 neoliberálním období, 271
 středověký obchod, 49
 válka s Nizozemím, 105
 Francouzsko-švýcarská obchodní válka, 159
 Friedman, Milton, 188
 Frísko, 49
 Fyziokraté, 135
 Gama, Vasco de, 61
 Globalizace, 283, 285
 Globální Evropa, strategie, 288
 Goa, 63
 Habsburská monarchie
 industrializace a obchodní politika, 145
 Hamilton, Alexander, 150, 157
 Hanza, 49
 obchod, 49
 obchodní politiky, 314
 strategie, 50
 úpadek, 55
 Hattín, bitva, 27
 Historická interpretace, 12, 13
 Historický výklad, 11
 Horatio, 20
 Hormuz, 37, 63
 Hospodářská politika po druhé světové válce,
 210
 Hull, Cordell, 204
 Hume, David, 136
 Impérium obchodních stanic, 41, 69, 100

Indický oceán
 ekumenický obchod, 39
 obchodní politiky, 313

Indie
 britská, 161
 Cambay, 36
 ekonomika za Mughálské říše, 37
 Gudžarát, 36
 Malabarské pobřeží, 36
 Mughálská říše, 37
 obchod během koloniální éry, 161
 obchod před evropskou expanzí, 36
 průmyslové a obchodní politiky ve 20.
 století, 268
 ve WTO, 293

Indonésie, 258
 nizozemská, 162

Industrializace
 a bavlněný textil, 77
 kontinentální Evropa, 124

InSTITUTE, 14

Investice, mezinárodní, 292

Iránská revoluce, 217

Islám
 obchod, 26

Islámský svět, 312

Itálie
 hospodářská a obchodní politika po 1945,
 230
 industrializace a obchodní politika, 146
 středověk, 40
 středověk - obchodní politiky, 41

Italské městské státy
 obchod, 28

Italské městské státy, 33, 40
 obchod s Así, 42
 obchodní politiky, 313
 průmysl, 44
 role státu v obchodě, 42

Italsko-francouzská obchodní válka, 159

Italské městské státy
 zprostředkování obchodu, 41

Jakub I., král anglický, 105

Jamestown, 88

Janov, 40, 42

Japonsko
 30. léta 20. století, 202, 327
 japonsko-čínské vztahy, 166
 Meidži, 325
 model industrializace, 247
 obchodní politika šógunátu, 166
 parryho expedice, 168
 průmyslové a obchodní politiky, 247
 první světová válka, 182
 šógunát, 324

Jáva, 69

Jednotný evropský akt, 281, 283

Jefferson, Thomas, 150

Jihovýchodní Asie
 70. léta 20. století, 252
 industrializace, 246
 obchodní politiky, 313
 volný obchod před evropskou expanzí, 38
 země druhé vlny, 258

Jižní Korea
 průmyslové a obchodní politiky, 248

Johnsona, Lyndon B., 274

Káhira, 36

Kalikat, 37, 61

Kalkata, 79

Kanada
 industrializace a obchodní politika, 153

Kanárské ostrovy, 81

Kantonský systém, 165

Kapitál
 přežití státu, 45

Karavanové obchodní cesty, 25, 29

Karel I., král anglický, 103

Karibské ostrovy
 kolonizace, 81

Karolínský svět
 ekonomika, 22

Kastilie, 81

Kennedy, John F., 274

Kennedyho kolo, GATT, 273, 279

Keynes, John M., 187

Kóčin, 63

Koloniální obchod, 91

Komerční republika, 40

Komoditní skladba exportu, 102

Komunistický blok, 211
 hospodářská a obchodní politika, 211
 industrializace, 208

Konflikt mezi obchodníky a producenty, 52

Konflikt, mezistátní, 98
 Konfucianství, 32
 Konkurenceschopnost, 272, 285, 286, 288
 kritika konceptu, 287
 Konstantinopole, 41
 Kontinentální blokáda, 120
 Kontinentální Evropa
 industrializace, 133
 Kontrola obchodní cesty, 19
 Konvoje, systém, 82
 Korejská válka, 216
 Koření
 obchod s, 73
 Kréta, 43
 Kultivační systém, 162
 Kupci
 role v merkantilismu, 101
 Kypr, 43
 Lamy, Pascal, 288
 Latinská Amerika
 60. léta 20. století, 245
 dekolonizace, 239
 dluhová krize, 258
 ekonomické šoky, 239
 ekonomické šoky 70. let 20. století, 254
 exportní pesimismus, 239
 finanční toky, 257
 industrializace a obchodní politika, 153
 komoditní exporty, 240
 nacionalismus, 239
 nahrazování exportů, 255
 neoliberální reformy, 261, 262
 podpora exportu komodit, 256
 podpora exportů, 254
 pozice ve světovém obchodě, 264
 regionální integrace, 245
 revize strategie nahrazování importů, 254
 státní podniky, 245
 strategie nahrazování importů, 245
 Latinské císařství, 41
 Levanta, 93
 Liberalizace mezinárodního obchodu po 1945,
 209
 Liberální ekonomika 19. století, 141
 Liberální obchodní režim, 221, 332
 Lincoln, Abraham, 151, 188
 Lipsko, bitva, 120
 Lisabonský summit, 285
 List, Friedrich, 158
 Ludvík XIV., král francouzský, 106
 Luxusní zboží
 obchod s, 102
 Makassar, 69
 Malacká úžina, 36
 Malajsie, 258, 261
 Malakka, 37, 38, 63
 obchodní politika, 38
 Malthus, Thomas, 138
 Mandelson, Peter, 288
 Manilská galeona, 83
 Marshallův plán, 215, 222
 Masová politika, 178
 Meade, James, 188
 Meidži, restaurace, 169
 Mendoza, Pedro de, 81
 Merchant Adventurers, 51
 Merkantilismus, 98
 Merkantilistické obchodní války, 322
 Merkantilismus
 anglický, 101
 hlavní teze, 101
 obchodní politika, 102
 obchodní politiky, 58
 Městské státy, 23
 Methuenova dohoda, 108
 Mexiko, 153
 španělská kolonie, 81
 Mezinárodní obchodní systém
 depolitizace, 233
 Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj, 219
 Mezinárodní dělba práce, 200
 Mezinárodní ekonomické režimy, 330
 Mezinárodní měnový fond, 219
 Mezinárodní obchod
 cíle, 99
 Mezinárodní obchodní režim
 druhá polovina 20. století, 331
 Mezinárodní obchodní systém
 19. století, 172
 mezinárodní dělba práce, 304
 po druhé světové válce, 210
 Mezinárodní režimy po 1945, 218
 Meziválečné období
 propad komoditních cen, 195

zadlužení, 197
 Mill, James, 137
 Mill, John S., 138
 Ming
 zákaz plavby, 39
 Moghulská říše, 71
 Monetarismus, 271
 Mongolská invaze, 32
 Monopol
 střet o anglickou obchodní politiku, 104
 v asijském obchodě, 62
 v mezinárodním obchodě, 100
 Mughálská říše
 ekonomika, 73
 hospodářství, 78
 Mun, Thomas, 104
 Muslimský svět, 25
 administrativa, 28
 arabské dobytí, 25
 ekonomika, 25
 náboženská tolerance, 29
 námořní obchod, 36, 37
 zemědělství, 25
 Mys dobré naděje
 obchodní cesta, 79, 81
 Mys, kolonie, 70
 Mýto, 50
 Nacionalismus, 177
 NAFTA, 295
 Napoleon III., císař francouzský, 139
 Napoleonské války, 120
 dopad na obchod, 121
 obchodní politiky, 322
 obchodní politika, 120
 Národní stát, 10, 335
 Německo
 hospodářská a obchodní politika po 1945,
 225
 industrializace, 143
 obchodní politika, 143
 obchodní politika v meziválečném období,
 194
 po první světové válce, 185
 Německo-ruská obchodní válka, 159
 Nixon, Richard, 215, 237
 Nizozemí, 49, 55
 expanze, 66
 expanze do Středomoří, 93
 industrializace a obchodní politika, 145
 kolaps impéria, 76
 moderní ekonomika, 55
 nezávislost, 66
 obchod v Asii, 68
 obchod v Evropě, 68
 obchodní politika, 131, 316, 320
 obchodní politiky, 314
 politika v Indonésii, 162
 úpadek, 106
 v Japonsku, 166
 Nová ekonomika, 284
 Nová Kastilie, 81
 Nově industrializované země, 246
 Nové Španělsko, 81
 Nový svět
 kolonizace, 81
 merkantilistické politiky, 86
 Obchod luxusním zbožím, 48
 Obchod objemným zbožím, 48
 Obchod s otroky
 situace v Africe, 85
 Obchodní bilance, 102
 Obchodní diaspora, 20
 Obchodní komunity
 středověká Evropa, 48
 Obchodní politika, 10
 cíle, 333
 industrializace, 156
 po první světové válce, 186
 železo a ocel, 19. století, 141
 Obchodníci - sociální status, 19
 Obchodníci, status
 Itálie, 40
 Obilné zákony, 138
 diskuze, 138
 Ocel
 obchod s, 276
 obchodní politika, 277
 Ochrana anglického průmyslu
 středověk, 53
 Opiové války, 167
 Opium
 obchod s, 167
 produkce, 79
 Organizace, 14

Otomani
organizace obchodu, 43

Otomanské impérium
otevření, 170

Otroci
atlantický obchod, 85
atlantický obchod s, 82

Palásí, bitva, 79

Path-dependence, 15

Pax Manchuriaca, 165

Pax Mongolica, 33
dezintegrace, 34
obchodní politika, 33

Pepř, 36

Perry, Matthew C., 168, 191

Peru
španělská kolonie, 81

Pisa, 40

Platón, 20

Politická moc
a obchodní politika, 334

Politická moc a obchod
středověk, 24

Politika otevřených dveří, 192

Portugalsko, 61
asijské impérium, 64, 65
expanze, 61
hospodářská a obchodní politika po 1945,
231
industrializace a obchodní politika, 146
obchodní politika, 315
správa impéria, 63
středověk, 61
v asijském obchodě, 62

Potosí, 82

Poválečná obnova Evropy, 221

Povstání boxerů, 192

Pozemní obchod
Evropa, 40
středověk, 35

Pozemní obchodní cesty
politická kontrola, 36

Pozitivní zpětná vazba, 14

Průmyslová revoluce, 122

Průmyslová základna ekonomiky, 334

První liberální řád, 149, 158, 323
kritika, 147

První světová válka, 178, 179
dopady, 182
obchodní politika, 178, 325
poválečné uspořádání Evropy, 185

Příjem státu - cíl obchodní politiky, 40

Přímá vláda, 177

Přirozený obchod, 20

Quad, 293

Rae, John, 157

Reagan, Ronald, 276

Reciprocal Trade Agreement Act, 204

Rekonkvista, 81

Repartimento, 81

Riau, 70

Ropný šok, 237

Rozpad brettonwoodského systému, 237

Rozvojové země
průmyslové a obchodní politiky ve 20.
století, 331

Rusko
industrializace a obchodní politika, 160

Řecké městské státy, 19

Řecko
antické, 311
Athény, 20
obchodní politika, 19

Řím
antický, 21, 311
ekonomika, 21, 22
obchodní politika, 21
rozpad, 25

Římské impérium, 19

Saint Domingue
francouzská kolonie, 90

Saladin, 27

Seattle, ministerská konference WTO, 296

Sedmiletá válka, 108

Sekvence, historická, 16

Sekvence, historická, 286

Sekvence, historická, 310

Sekvence, historická, 336

Severoamerický kontinent
kolonizace, 88

Siam, 165

Singapur
nahrazování importů, 251

Sledi, 49

Smith, Adam, 135, 136
 Smoot-Hawley celní sazebník, 195
 Smoot-Hawleyho celní sazebník, 196, 203
 Spojené státy
 70. léta 20. století, 274
 dopad napoleonských válek, 121
 expansionismus, 191
 hegemonická pozice, 208
 hegemonie, 233
 hospodářské politiky po druhé světové válce, 211
 industrializace, 132, 323
 intervencionismus, 191, 214, 216
 kritická reflexe politik po druhé světové válce, 214
 meziválečné období, 193
 obchod v meziválečném období, 194
 obchodní politika po druhé světové válce, 212, 330
 obchodní politika v 19. století, 150
 obchodní politika v meziválečném období, 189
 obchodní politika v neoliberálním období, 278
 obchodní politika ve 30. letech, 203
 obchodní politika vůči Číně, 297, 299
 obchodní politiky v neoliberálním období, 274
 obchodní politiky vůči Japonsku, 275
 obchodní preference, 296
 zahraniční a obchodní politika, 191
 zahraniční politika na blížkém východě, 217
 zahraniční politika po druhé světové válce, 213
 zisk nezávislosti, 113
 Spojených států
 hegemonie, 328
 obchodní politika v meziválečném období, 327
 Stagflace, 271
 Stát
 koncepce Ch. Tillyho, 98
 Strategická odvětví, 305, 327
 Strategie nahrazování importů, 245
 Strategie růstu a zaměstnanosti, 288
 Strukturalismus, 242
 Strukturální moc, 13
 Středověk
 ekonomika, 22
 Stříbro
 dovoz do Španělska, 83
 evropský obchod, 49
 těžba v Novém světě, 82
 význam v dálkovém obchodě, 73
 Světová ekonomika
 integrace, 132
 Světová obchodní organizace, 292
 balíček z Bali, 303
 duševní vlastnictví, 292
 Španělská
 hospodářská a obchodní politika po 1945, 230
 Španělské dědictví, válka, 107
 Španělské strategie kolonizace, 81
 Španělsko
 expanze, 81
 hegemonické války, 82
 industrializace a obchodní politika, 146
 na Filipínách, 65
 obchod s Novým světem, 81, 82
 obchodní politika, 317
 teritoriální impérium, 81
 Švédska
 industrializace, 145
 Švédsko, 58
 Švýcarsko
 industrializace, 124
 Tabák
 obchod s, 91
 Teorie hegemonické stability, 215
 Teritoriální impérium, britské, 162
 Thajsko, 258, 261
 Tchaj-wan, 248
 nahrazování importů, 251
 Tillyho, Charles, 98
 Tokijské kolo, GATT, 273, 274, 279
 Torrens, Robert, 137
 Transatlantické obchodní a investiční partnerství, 295
 Transformace světové ekonomiky
 Čína, 268
 Tribut, 19, 21
 Tucker, Josiah, 136
 Tudorovci, 103

Uruguayské kolo, WTO, 280, 282
Utrechtský mír, 108
Velká aliance, válka, 107
Velká hospodářská krize
 dopad na rozvojové země, 201, 202
 obchodní bloky, 201
 propad produkce, 199
Vietnamská válka, 217
Vilém Oranžský, 104
Volný obchod, 335
Všeobecná dohoda o clech a obchodu, 219,
 220
Východoindická společnost, anglická, 70, 74
Východoindická společnost, Anglická
 strategie v Asii, 71
Východoindická společnost, britská
 zrušení, 162
Východoindická společnost, nizozemská, 67,
 68, 74
Výnosová cla, 333
Walpole, Robert, 114
Washington, George, 151
Waterloo, bitva, 120
Zdanění obchodu, 19
Zprostředkování v mezinárodním obchodě,
 100
Židovské obchodní komunity, 26
 Radhanité, 26

SEZNAM ZKRATEK

- ACP – Africká, Karibská a Pacifická skupina států (Africa, Carribean, Pacific)
AIC – Vyspělá průmyslová země (Advanced Industrial Country)
ASEAN – Sdružení národů jihovýchodní Asie (Association of Southeast Asian Nations)
CAP – Společná zemědělská politika (Common Agricultural Policy)
CARICOM - Karibské společenství (Caribbean Community)
CET – společný vnější celní tarif (common external tariff)
DDA – Rozvojová agenda z Dohy (Doha Development Agenda)
DoD US – Ministerstvo obrany USA (United States Department of Defense)
ECLAC – Hospodářská komise pro latinskou Ameriku při OSN (United Nations Economic Commission for Latin America)
EFTA - Evropské sdružení volného obchodu (European Free Trade Association)
EHS – Evropské hospodářské společenství
EIC – Britská Východoindická společnost (East India Company)
ELG – Růst tažený exporty (Export-led growth)
EM – Nastupující trhy (Emerging Market)
EoS – Úspory z rozsahu produkce (Economies of Scale)
EPU – Evropská platební unie (European Payments Union)
ERTI – Evropský kulatý stůl průmyslníků (European Round Table of Industrialists)
ESUO – Evropské sdružení uhlí a oceli (European Coal and Steel Community)
FDI – Přímé zahraniční investice (Foreign direct investment)
FTA – Zóna volného obchodu (Free Trade Area)
FTAA – Americká zóna volného obchodu (Free Trade Area of Americas)
GATS – Všeobecná dohoda o obchodu službami (General Agreement on Trade in Services)
GATT – Všeobecná dohoda o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade)
GSP – Systém všeobecných celních preferencí (Generalized System of Preferences)
IBRD – Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (International Bank for Reconstruction and Development)
ICT- Informační a komunikační technologie (Information and Communications Technology)
IMF – Mezinárodní měnový fond (International Monetary Fund)
IPR – Práva duševního vlastnictví (Intellectual property rights)
ISI – Strategie nahrazování importů (Import Substitution Industrialization)
ITO – Mezinárodní obchodní organizace (International Trade Organization)
JVA – Jihovýchodní Asie
LDC – Rozvojová země (Less Developed Country)
MITI – Japonské ministerstvo obchodu a průmyslu (Ministry of International Trade and Industry, Japan)
MNC – Nadnárodní korporace (Multinational Corporation)
NAFTA – Severoamerická dohoda o volném obchodu (North American Free Trade Agreement)
NHM – Nizozemská obchodní společnost (Nederlandsche Handel-Maatschappij)
NIC – Nově industrializovaná země (Newly Industrialized Country)
NTB – Necelní obchodní bariéry (Non-tariff barriers to trade)
PTA – Dohoda o obchodních preferencích (Preferential Trade Agreement)
RTAA – Zákon o recipročních obchodních dohodách (Reciprocal Tariff Act)
SEA – Jednotný evropský akt (Single European Act)

SOE – Státní podnik (State-owned enterprise)

SSP – Dohoda WTO o uplatňování sanitárních a fytoosanitárních opatření (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures)

TPA – Trade Promotion Authority

TRIPS – Dohoda o právech duševního vlastnictví souvisejících s obchodem (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)

USD – Americký dolar (United States dollar)

USTR – Úřad Obchodního zástupce Spojených států (Office of the United States Trade Representative)

VER – Dobrovolná exportní omezení (Voluntary Export Restraint)

VOC – Nizozemská Východoindická společnost (Vereenigde Oost-Indische Compagnie)

WTO – Světová obchodní organizace (World Trade Organization)

LITERATURA

- Abel, W. (2013). *Agricultural Fluctuations in Europe: From the Thirteenth to Twentieth Centuries*. London: Routledge.
- Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind. *The Journal of Economic History*, 46(02), 385-406.
- Abu-Lughod, J. L. (1991). *Before European hegemony: the world system AD 1250-1350*. Oxford University Press, USA.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. New York: Random House Digital, Inc.
- Adams, W. J., & Stoffaes, C. (1986). *French industrial policy*. Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Aldcroft, D. H. (1977). *From Versailles to Wall Street, 1919-1929*. Berkley and Los Angeles: University of California Press.
- Aldcroft, D. H. (1999). The disintegration of Europe 1918–1945. *D. H. Aldcroft & A. Sutcliffe, Europe in the International Economy, 1500-2000* (s. 129-172), Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Aldcroft, D. H. (2001). *The European Economy 1914-2000*. London: Routledge.
- Amsden, A. H. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford: Oxford University Press.
- Anderson, F. (2007). *Crucible of War: The Seven Years' War and the Fate of Empire in British North America, 1754-1766*. Random House LLC.
- Andrews, K. R. (1984). *Trade, Plunder and Settlement: Maritime enterprise and the genesis of the British Empire, 1480-1630*. Cambridge University Press.
- Aristotle (1932). *Politics*. Loeb Classical Library. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Arrighi, G. (1994). *The long twentieth century: Money, power, and the origins of our times*. New York: Verso.
- Ashtor, E. (1956). The Kārimī Merchants. *Journal of the Royal Asiatic Society of Great Britain & Ireland (New Series)*, 88(1-2), 45-56.
- Ashtor, E. (1976). *A social and economic history of the Near East in the Middle Ages*. London: Collins.
- Atkinson, M. M., & Coleman, W. D. (1989). Strong states and weak states: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. *British journal of political science*, 19(01), 47-67.
- Austin, M. M., & Vidal-Naquet, P. (1980). *Economic and social history of ancient Greece: an introduction*. Univ of California Press.
- Bacevich, A. J. (2008). *The limits of power: The end of American exceptionalism*. London: Macmillan.
- Baer, W. (1972). Import substitution and industrialization in Latin America: experiences and interpretations. *Latin American Research Review*, 7(1), s. 95-122.
- Bairoch, P. (1972). Free trade and European economic development in the 19th century. *European Economic Review*, 3(3), 211-245.
- Bairoch, P. (1974). Geographical Structure and Trade Balance of European Foreign Trade from 1800 to 1970. *Journal of European Economic History*, 3(3), 557-608.
- Bairoch, P. (1976). *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle* (Vol. 53). Mouton: École des hautes études en sciences sociales.

- Bairoch, P. (1982). Interantional industrialization levels from 1750 to 1980. *Journal of European Economic History*. Vol. 11. p. 269-331.
- Bairoch, P. (1989). European trade policy, 1815-1914. In Mathias, P., & Pollard, S. *The Cambridge Economic History of Europe*. Volume 8: The Industrial Economies – The Development of Economic and Social Policies. Cambridge: Cambridge University Press. s. 1-160.
- Bairoch, P., & Kozul-Wright, R. (1996, March). Globalization myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy. United Nations Conference on Trade and Development.
- Balassa, A. (1971). *Structure of protection in developing countries*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Baldwin, R. E., & Krueger, A. O. (Eds.). (1984). *The structure and evolution of recent US trade policy*. University of Chicago Press.
- Barber, C. L. (1955). Canadian tariff policy. *Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne de economiques et science politique*, 21(04), 513-530.
- Barrett, W. (1993). World bullion flows, 1450-1800. In Tracy, J. D. *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750* (Vol. 1). Cambridge University Press. s. 224-254.
- Barša, P. (2003a). Zdroje amerického chování. K diskuzi o transatlantické diferenci. *Mezinárodní vztahy*, (02), 05-22.
- Barša, P. (2003b). *Hodina impéria*. Brno: Masarykova univerzita.
- Bassett, D. K. (1960). The "Amboyna Massacre" of 1623. *Journal of Southeast Asian History*, 1(02), 1-19.
- Battilossi, S., Foreman-Peck, J., & Kling, G. (2010). European business cycles and economic policy, 1945-2007. In S. Broadberry & K. H. O'Rourke, *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 2, 1870 to the Present* (s. 360-389). Cambridge University Press.
- Benn, C. D. (2002). *China's Golden Age: Everyday Life in the Tang Dynasty*. Oxford University Press.
- Bentley, J. H. (1996). Cross-cultural interaction and periodization in world history. *The American Historical Review*, 101(3), 749-770.
- Berend, I. T. (2006). *An economic history of twentieth-century Europe: economic regimes from laissez-faire to globalization*. Cambridge University Press.
- Berger, Suzanne. 1995. Trade and Identity: The Coming Protectionism? In *Remaking the Hexagon: The New France in the New Europe*, edited by Gregory Flynn. Boulder, Colo.:Westview Press. s. 195-210.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2012). *The economic development of Latin America since independence*. Oxford: Oxford University Press.
- Bickel, K.B. (2001). *Mars learning: the Marine Corps development of small wars doctrine, 1915-1940*. Boulder: Westview Press.
- Bingham, R. D. (1998). *Industrial policy American style: from Hamilton to HDTV*. Armonk: ME Sharpe.
- Block, F. L. (1977). *The origins of international economic disorder: a study of United States international monetary policy from World War II to the present*. Berkely: University of California Press.

- Boltho, A., & Eichengreen, B. (2008). The Economic Impact of European Integration. In: Broadberry, S., & O'Rourke, K. H. (2010). *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 2, 1870 to the Present*. Cambridge University Press.
- Boot, M. (2014). *The savage wars of peace: Small wars and the rise of American power*. New York: Basic Books.
- Borao, J. (1998). The massacre of 1603: Chinese perception of the Spaniards in the Philippines. *National Taiwan University: Itinerario*, 23(1). s. 1-15.
- Boston: Routledge& Kegan Paul.
- Bothwell, R. (1996). *History of Canada since 1867*. East Lansing: Michigan State University Press.
- Bowden, P. J. (2013). *Wool Trade in Tudor and Stuart England*. London: Routledge.
- Bown, C. P., & McCulloch, R. (2005). US trade policy toward China: Discrimination and its implications. Available at SSRN 757124.
- Bown, D. K., Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (2003). Multilateral, Regional and Bilateral Trade-Policy Options for the United States and Japan. *The World Economy*, 26(6), 803-828.
- Boxer, C. R. (1975). Portuguese and Spanish Projects for the Conquest of Southeast Asia, 1580—1600. *Journal of Asian History*, 3(2), s. 118-136.
- Boxer, C. R., & Boxer, C. R. (1975). *The Portuguese seaborne empire, 1415-1825* (Vol. 1). London: Hutchinson.
- Boyajian, J. C. (2007). *Portuguese trade in Asia under the Habsburgs, 1580–1640*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Brading, D. A. (1981). Bourbon Spain and its American empire. *The Historical Journal*, 24(04), 961-969.
- Bradley G. (1996) *Medals Granted After Acknowledgement of US Role in El Salvador*. Washington Post; 5/6/1996 1A.
- Brenner, R. (1998). Uneven development and the long downturn: the advanced capitalist economies from boom to stagnation, 1950-1998. *New Left Review*, 229(1).
- Breslin, S. (2013). China and the global order: signalling threat or friendship?. *International Affairs*, 89(3), 615-634.
- Brett, M. (2001). The rise of the Fatimids. *The world of the Mediterranean and the Middle East in the fourth century AH, tenth century CE*. Leiden, Brill.
- Brisco, N. A. (1907). *The economic policy of Robert Walpole* (Vol. 27, No. 1). Columbia University Press, Macmillan Company, agents.
- Broadberry, S., & O'Rourke, K. H. (2010). *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 2, 1870 to the Present*. Cambridge University Press.
- Broadberry, S., & O'Rourke, K. H. (2010). *The Cambridge Economic History of Modern Europe: Volume 1, 1700–1870*. Cambridge University Press.
- Bruijn, J. R. (1993). Productivity, profitability, and costs of private and corporate Dutch ship owning in the seventeenth and eighteenth centuries. In Tracy, J. D. *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750* (Vol. 1). Cambridge University Press. s. 174-194.
- Buchanan, J. M., & Yoon, Y. J. (2000). A Smithean perspective on increasing returns. *Journal of the History of Economic Thought*, 22(01), 43-48.
- Bulbeck, D., Reid, A., Tan, L. C., & Wu, Y. (1998). *Southeast Asian Exports since the Fourteenth Century*. Lieden: KITLV Press.

- Bulmer-Thomas, V. (2003). *The economic history of Latin America since independence*. Cambridge University Press.
- Butel, P. (1993). France, the Antilles, and Europe in the seventeenth and eighteenth centuries: renewals of foreign trade. In Tracy, J. D. *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750* (Vol. 1). Cambridge University Press. s. 153-173.
- Cain, P. J., & Hopkins, A. G. (1980). The political economy of British expansion overseas, 1750–1914. *The Economic History Review*, 33(4), 463-490.
- Cain, P. J., & Hopkins, A. G. (1986). Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas I. The Old Colonial System, 1688-1850. *The Economic History Review*, 39(4), 501-525.
- Cain, P. J., & Hopkins, A. G. (1987). Gentlemanly capitalism and British expansion overseas II: new imperialism, 1850-1945. *The Economic History Review*, 40(1), 1-26.
- Cain, P. J., & Hopkins, A. G. (2014). *British Imperialism: 1688-2000*. London: Routledge.
- Cairncross, A. (1985). *Years of Recovery: British Economic Policy, 1945-1951*. London: Routledge.
- Cameron, R., & Neal, L. (2003). *A Concise Economic History of the World*. Oxford: Oxford University Press.
- Cauchon, D. (2003). "Why U.S. casualties were low". *USA Today*. 4/21/2003.
- Clancy, J.P. (1960). *The Odes and Epodes of Horace*. Chicago: Chicago University Press.
- Clapp, Jennifer. 2006. "WTO Agriculture Negotiations: Implications for the Global South." *Third World Quarterly* 27(4):563-77.
- Clark, G. (2008). *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton University Press.
- Clodfelter, M. (1995). *Vietnam in military statistics: A history of the Indochina wars, 1772-1991*. McFarland.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coatsworth, J. H., & Williamson, J. G. (2004). Always protectionist? Latin American tariffs from independence to Great Depression. *Journal of Latin American Studies*, 36(02), 205-232.
- Cohen, B. J. (2008). *International political economy: an intellectual history*. Princeton University Press.
- Conybeare, J. A. (1987). *Trade wars: The theory and practice of international commercial rivalry*. Columbia University Press.
- Cooper, W. H. (2014). *Free trade agreements: Impact on U.S. trade and implications for U.S. trade policy*. Washington, DC: Congressional Research Service.
- Costigliola, F. (1976). The United States and the Reconstruction of Germany in the 1920s. *Business History Review*, 50(04), 477-502.
- Courchene, T. J. (2003). FTA at 15, NAFTA at 10: a Canadian perspective on North American integration. *The North American Journal of Economics and Finance*, 14(2), 263-285.
- Cowdrey, H. E. (1977). The Mahdia campaign of 1087. *English Historical Review*, 92(362), s. 1-29.
- Crafts, N. F. (1985). *British economic growth during the industrial revolution*. Oxford: Clarendon Press.
- Crafts, N., & Toniolo, G. (2010). Aggregate growth, 1950-2005. *The Cambridge Economic History of Modern Europe*, 2, 296-332.
- Crouzet, F. (1964). Wars, blockade, and economic change in Europe, 1792-1815. *The Journal of Economic History*, 24(4), 567-588.

- Crouzet, F. (1996). France. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 36-64.
- Curtin, P. D. (1984). *Cross-cultural trade in world history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cypher, J. M. (1987). Military spending, technical change, and economic growth: a disguised form of industrial policy?. *Journal of Economic Issues*, 21(1), 33-59.
- Cypher, J. M., & Dietz, J. L. (2008). *The Process of Economic Development, 3rd Edition*. London: Routledge.
- Dalrymple, W. (2009). *The Last Mughal: The Fall of Delhi, 1857*. London: Bloomsbury.
- Dam, Kenneth W. (1970). *The GATT: Law and International Economic Organization*. Chicago: University of Chicago.
- Daniels, R. (2005). *Guarding the golden door: American immigration policy and immigrants since 1882*. Macmillan.
- D'Arms, J. H. (1981). *Commerce and Social Standing in Ancient Rome*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Davis, R. (1954). English foreign trade, 1660-1700. *The Economic History Review*, 7(2), 150-166.
- Davis, R. (1962). English Foreign Trade, 1700-1741. *The Economic History Review*, 15(2), 285-303.
- Davis, R. (1966). The Rise of Protection in England, 1689-1786. *The Economic History Review*, 19(2), 306-317.
- Davis, R. (1973). *English overseas trade, 1500-1700* (pp. 20-5). Macmillan.
- Davis, R. (1979). *The industrial revolution and British overseas trade*. Leicester: Leicester University Press.
- De Grauwe, P. (2010). *Dimensions of competitiveness*. Cambridge, MA: Mit Press.
- De Ville, F. (2013). The Promise of Critical Historical Institutionalism for EU Trade Policy Analysis. *Journal of Contemporary European Research*, 9(4). s. 618-632.
- De Vries, J. (2003). *Connecting Europe and Asia: a quantitative analysis of the Cape-route trade, 1497-1795*. In Flynn, D. O. & Giráldez, A. & Glahn, v. R.: *Global Connection and Monetary History, 1470-1800*. Aldershot: Ashgate.
- De Vries, J., & Van der Woude, A. (1997). *The first modern economy: success, failure, and perseverance of the Dutch economy, 1500-1815*. Cambridge University Press.
- Deane, P. (1996). The British industrial revolution. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. 13-35.
- Desai, R. (2013). *Geopolitical economy: After US hegemony, globalization and empire*. Pluto Press.
- Destler, I. M. (1991). US Trade Policy-making in the Eighties. In A. Alesina & G. Carliner (Ed.) *Politics and Economics in the Eighties*. Chicago: University of Chicago Press. s. 251-284.
- Destler, I. M. (2005). *American trade politics*. Washington, D.C.: Peterson Institute.
- Deutsch, K. W., & Eckstein, A. (1961). National industrialization and the declining share of the international economic sector, 1890-1959. *World Politics*, 13(02), 267-299.
- Diaz-Alejandro, C. F., Krugman, P. R., & Sachs, J. D. (1984). Latin American debt: I don't think we are in Kansas anymore. *Brookings papers on economic activity*, 335-403.
- DoD US (Department of Defense US) on-line: https://www.dmdc.osd.mil/dcas/pages/report_principal_wars.xhtml.

- Donner, F. M., & Donner, F. M. (1981). *The early Islamic conquests*. Princeton: Princeton University Press.
- Dowrick, S., & Gemmell, N. (1991). Industrialisation, catching up and economic growth: a comparative study across the world's capitalist economies. *The Economic Journal*, 263-275.
- Dreyer, E. L. (1982). *Early Ming China: A Political History, 1355-1435*. Stanford University Press.
- Duchêne, F. (1973). The European Community and the uncertainties of interdependence. *A nation writ large*, 1-21.
- Dyal, D. H., Carpenter, B. B., & Thomas, M. A. (1996). *Historical Dictionary of the Spanish American War*. Greenwood Publishing Group.
- Ebrey, P. B. (2010). *The Cambridge illustrated history of China* (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ebrey, P. B., Walthall, A., & Palais, J. (2006). *East Asia: A Cultural, Social, and Political History*. Boston, MA.
- Eckes, A. E. (1999). *Opening America's market: US foreign trade policy since 1776*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Eichengreen, B. (1987). Did international economic forces cause the great depression?. *Department of Economics, UCB*. WP: 8751. Berkeley: University of California.
- Eichengreen, B. (1998). *Globalizing capital: a history of the international monetary system*. Princeton University Press.
- Eichengreen, B. (2007). *The European economy since 1945: coordinated capitalism and beyond*. Princeton: Princeton University Press.
- Eichengreen, B., & Irwin, D. A. (1995). Trade blocs, currency blocs and the reorientation of world trade in the 1930s. *Journal of International economics*, 38(1), 1-24.
- Eichengreen, B., & Irwin, D. A. (1998). The role of history in bilateral trade flows. In (autor?) *The regionalization of the world economy* (pp. 33-62). Město: University of Chicago Press.
- Elliott, J. H. (2007). *Empires of the Atlantic world: Britain and Spain in America, 1492-1830*. Yale University Press.
- Erhard, L. (1949). Kartelle im Blickpunkt der Wirtschaftspolitik. In K. Hohmann (Ed.) *Gedanken aus fünf Jahrzehnten* (pp. 217-223). Düsseldorf: Econ.
- Espinasse, F. (1874). *Lancashire worthies*. Volume 2. Edinburgh and London: Ballantyne.
- Esteban, J. C. (2001). The British balance of payments, 1772-1820: India transfers and war finance. *The Economic History Review*, 54(1), 58-86.
- Eucken, W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Bern/Tübingen.
- European Commission (2006). *Global Europe. Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, European Commission, DG" External Trade", Brussels*.
- European Commission (2009). *Evolution of EU and its member states' competitiveness in international trade*. Brussels: Trade European Commission.
- Evers, H. D. (1988). Traditional trading networks of Southeast Asia. *Archipel*, 35(1), 89-100.
- Evropská komise 2015a. (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>).
- Evropská komise 2015a. (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>).
- Fairbank, J. K. (1953). *Trade and diplomacy on the China coast: The opening of the treaty ports, 1842-1854* (Vol. 1). Harvard University Press.

- Farrington, A. (2002). *Trading Places: The East India Company and Asia 1600-1834*. British Library Board.
- Fassmann, H., & Munz, R. (1992). Patterns and trends of international migration in Western Europe. *The Population and Development Review*, 18(3), 457-480.
- Fay, P. W. (1975). *The Opium War*. Durham, NC: University of North Carolina Press.
- Fearon, P. (1979). *The origins and nature of the Great Slump, 1929-1932*. London: Macmillan.
- Feinstein, C. H., Temin, P., & Toniolo, G. (1997). *The European economy between the wars*. Oxford: Oxford University Press.
- Fiala, P., & Pitrová, M. (2009) *Evropská Unie*. 2. vyd, Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- Findlay, R. (1990). *The Triangular Trade and the Atlantic Economy of the Eighteenth Century*. Princeton, NJ: International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.
- Findlay, R., & O'Rourke, K. H. (2003). Commodity market integration, 1500-2000. In *Globalization in Historical Perspective* (s. 13-64). University of Chicago Press.
- Findlay, R., & O'Rourke, K. H. (2007). *Power and plenty: trade, war, and the world economy in the second millennium*. Princeton: Princeton University Press.
- Fioretos, O. (2011). Historical institutionalism in international relations. *International Organization*, 65(02), 367-399.
- Fisher, H. E. S. (2013). *The Portugal Trade: A Study of Anglo-Portuguese Commerce 1700-1770* (Vol. 117). Routledge.
- Fleckenstein, W. A., & Sheehan, F. (2008). *Greenspan's Bubbles: The Age of Ignorance at the Federal Reserve*. New York: McGraw-Hill.
- Fleming, R. (1985). Monastic lands and England's defence in the Viking Age. *English Historical Review*, 100(395), 247-265.
- Flynn, D. O., & Giráldez, A. (2002). Cycles of silver: Global economic unity through the mid-eighteenth century. *Journal of World History*, 13(2), 391-427.
- Francis, A. D. (1960). I. John Methuen and the Anglo-Portuguese Treaties of 1703. *The Historical Journal*, 3(02), 103-124.
- Frey, B. S., Pommerehne, W. W., Schneider, F., & Gilbert, G. (1984). Consensus and dissension among economists: An empirical inquiry. *The American Economic Review*, 986-994.
- Frieden, J. A., & Kennedy, P. (2006). *Global capitalism: Its fall and rise in the twentieth century* (p. 303). New York: WW Norton.
- Fritzsche, B. (1996). Switzerland. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 126-149.
- Fu, L. S. (Ed.). (1966). *A Documentary Chronicle of Sino-Western Relations, 1644-1820: Translated texts* (Vol. 1). Tuscon: University of Arizona Press.
- Gallagher, J., & Robinson, R. (1953). The imperialism of free trade. *The Economic History Review*, 6(1), 1-15.
- García, M. (2012). The European Union and Latin America: 'Transformative power Europe' versus the realities of economic interests. *Cambridge Review of International Affairs*, (ahead-of-print), 1-20.
- Gawande, K., & Krishna, P. (2003). The political economy of trade policy: Empirical approaches. *Handbook of international trade*, 1, 139-152.

- Gernet, J. (1996). *A History of Chinese Civilization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Geyl, P. (2001). *History of the Dutch-speaking Peoples: 1555-1648*. Sterling Publishing Company, Inc.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
- Gilpin, R., & Gilpin, J. M. (1987). *The political economy of international relations* (Vol. 8). Princeton: Princeton University Press.
- Glick, T. F. (2005). *Islamic and Christian Spain in the early middle ages*. Leiden: Brill.
- Glyn, A. (2006). *Capitalism unleashed: finance globalization and welfare*. Oxford: Clarendon Press.
- Goitein, S. D. (1967). *A Mediterranean Society: Economic Foundations* (Vol. 1). Berkeley: Univ of California Press.
- Goldstein, J. (1988). Ideas, institutions, and American trade policy. *International Organization*, 42(01), 179-217.
- Gordon, R. J. (2000). Does the “New Economy” Measure Up to the Great Inventions of the Past?(Digest Summary). *Journal of economic Perspectives*, 14(4), 49-74.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5000 Years*. Brooklyn, NY: Melville House.
- Graham, B. (1996) “Public Honor for Secret Combat: Medals Granted After Acknowledgement of U.S. Role in El Salvador,” *Washington Post* (6 May 1996).
- Grandin, G. (2006). *Empire's workshop: Latin America, the United States, and the rise of the new imperialism*. New York: Macmillan.
- Greenberg, M. (1969). *British Trade and the Opening of China 1800-1842*. Cambridge University Press.
- Greenberg, M. R. (2014). Trends in U.S. Military Spending. Council on Foreign Relations (http://i.cfr.org/content/publications/attachments/Trends%20in%20US%20Military%20Spending%202014_final.pdf)
- Groen, P. M. (1993). Militant response: The Dutch use of military force and the decolonization of the Dutch East Indies, 1945–50. *The journal of imperial and Commonwealth history*, 21(3), 30-44.
- Gungwu, W. (1993). Merchants without empire: The Hokkien sojourning communities. In J. D. Tracy, *The rise of merchant empires: Long-distance trade in the early modern world, 1350-1750*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 400-422.
- Gunn, Geoffrey (2011) The Great Vietnamese Famine of 1944-45 Revisited, *The Asia-Pacific Journal*. 9(5), no 4. S. 81-105.
- Gustafsson, B. (1996). The industrial revolution in Sweden. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 201-225.
- Habib, I. (1993). Merchant communities in precolonial India. In J. D. Tracy, *The rise of merchant empires: long-distance trade in the early modern world, 1350-1750*. Cambridge University Press. s. 371-399.
- Halpern, P. G. (2012). *A naval history of World War I*. Annapolis: Naval Institute Press.
- Hanes, W. T., & Sanello, F. (2002). *The opium wars: the addiction of one empire and the corruption of another*. Naperville: Sourcebooks, Inc.

- Hanson, B.T. (1998) 'What happened to fortress Europe? External trade policy liberalization in the European Union', *International Organization* 52(1): 55–85.
- Hardach, G. (1981). *The First World War, 1914-1918* (Vol. 2). University of California Press.
- Harden, D. B. (1962). *The Phoenicians*. London: Thames and Hudson.
- Harley, C. K. (1992). The antebellum American tariff: food exports and manufacturing. *Explorations in Economic History*, 29(4), 375-400.
- Harrington, P. (1994). *Plassey 1757: Clive of India's Finest Hour*. Oxford: Osprey Publishing.
- Heckscher, E. F. (2013). *Mercantilism*. London: Routledge.
- Hirono, R. (1988). Japan: Model for East Asian Industrialization? In Hughes, H. *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 241-259.
- Hirschman, A. O. (1968). The political economy of import-substituting industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*, 1-32.
- Hirschman, A. O. (1969). *National power and the structure of foreign trade*. Berkeley: Univ of California Press.
- Hobsbawm, E. J. (1954). The general crisis of the European economy in the 17th century. *Past and Present*. 5, s. 33-53.
- Hodgson, G. M. (2001). *How economics forgot history: The problem of historical specificity in social science*. Hove: Psychology Press.
- Hodgson, G. M., & Knudsen, T. (2010). *Darwin's conjecture: The search for general principles of social and economic evolution*. University of Chicago Press.
- Hoekman, B. M., & Kostecki, M. M. (2009). *The political economy of the world trading system*. Oxford: Oxford University Press.
- Hochschild, A. (1999). *King Leopold's ghost: A story of greed, terror, and heroism in colonial Africa*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.
- Holt, E. (1964). *The Opium War in China*. London: Putnam and Company.
- Hopewell, K. (2015). Different paths to power: The rise of Brazil, India and China at the World Trade Organization. *Review of International Political Economy*, 22(2), 311-338.
- Hopkins, K. (1980). Taxes and trade in the Roman Empire (200 BC-AD 400). *The Journal of Roman Studies*, 70, 101-125.
- Hotmar, J. (1989). *Dobrodružství Velké revoluce 1789-1799*. Praha: Panorama.
- Hudson, M. (2003). *Super Imperialism-New Edition: The Origin and Fundamentals of US World Dominance*. London: Pluto Press.
- Hughes, H. (1992). Explaining the Differences between the Growth of Developing Countries in Asia and Latin America in the 1980s. In Adhikari, R., & Kirkpatrick, C. H. (1992). *Industrial and trade policy reform in developing countries*. Manchester University Press. p. 15-31.
- Chambers, J. W. (1999). *The Oxford companion to American military history*. Oxford: Oxford University Press.
- Chan, K. S. (2008). Foreign trade, commercial policies and the political economy of the song and Ming Dynasties of China. *Australian Economic History Review*, 48(1), 68-90.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.
- Chang, H. J. (2006). Policy space in historical perspective with special reference to trade and industrial policies. *Economic and Political Weekly*, 41(7), 627-633.
- Chang, H. J. (2007). *Bad samaritans: Rich nations, poor policies, and the threat to the developing world*. Random House Business.

- Chaudhuri, K. N. (1965). *The English East India Company: The study of an early joint-stock company 1600-1640* (Vol. 4). Taylor & Francis.
- Chaudhuri, K. N. (1978). *The Trading World of Asia and the English East India Company: 1660-1760*. Cambridge University Press.
- Chen, B., & Feng, Y. (2002). Openness and trade policy in China: an industrial analysis. *China Economic Review*, 11(4), 323-341.
- Childs, J. (1991). *The Nine Years' War and the British Army, 1688-1697: The Operations in the Low Countries*. Manchester: Manchester University Press.
- Ikenberry, G. J. (1999). Institutions, strategic restraint, and the persistence of American postwar order. *International Security*. Vol. 23 (3), 43-78.
- Ikenson, D. (2005). *Nonmarket Nonsense: US Antidumping Policy toward China*. Center for Trade Policy Studies, Cato Institute.
- IMF (2012). World Economic Outlook. (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/>).
- Ingham, G. K. (1984). *Capitalism divided?: the city and industry in British social development*. London: Macmillan.
- Irwin, D. A. (1989). Political economy and Peel's repeal of the Corn Laws. *Economics & Politics*, 1(1), s. 41-59.
- Irwin, D. A. (1993). Free trade and protection in nineteenth-century Britain and France revisited: a comment on Nye. *The journal of economic history*, 53(01), 146-152.
- Irwin, D. A. (1996). *Against the tide: An intellectual history of free trade*. Princeton: Princeton University Press.
- Irwin, D. A. (2001). Tariffs and growth in late nineteenth century America. *The World Economy*, 24(1), 15-30.
- Irwin, D. A. (2004). The Aftermath of Hamilton's "Report on Manufactures". *The Journal of Economic History*, 64(03), 800-821.
- Isaacs, A. (1948). *International trade: Tariff and commercial policies*. Chicago: Richard D. Irwin.
- Israel, J. I. (1989). *Dutch primacy in world trade, 1585-1740*. Oxford: Oxford University Press.
- Israel, J. I. (1995). *The Dutch Republic: its rise, greatness and fall, 1477-1806*. Oxford: Clarendon Press.
- James, C. L. R. (2001). *The Black Jacobins: Toussaint L'Ouverture and the San Domingo Revolution*. London: Penguin.
- Jansen, M. B. (Ed.). (1995). *The Emergence of Meiji Japan*. Cambridge University Press.
- JMSI. (1906). *Journal of the Military Service Institution of The United States*. Vol 38, 572
- Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy: 1925-1975*. Stanford University Press.
- Johnson, K. (2011). *Narratives of Free Trade: The Commercial Cultures of Early US-China Relations* (Vol. 1). Hong Kong University Press.
- Jones, M. A. (1992). *American immigration*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kang, D. C. (2002). *Crony capitalism: Corruption and development in South Korea and the Philippines*. Cambridge University Press.
- Kang, D. C. O. (2010). *East Asia before the West: Five Centuries of Trade and Tribute*. Columbia University Press.
- Karlas, J. (2007). Současné teorie mezinárodních vztahů. *Mezinárodní vztahy*. 42(1), 66-85.
- Kennedy, P. (1996). *Vzestup a pád velmocí*. Praha, Lidové noviny.

- Keohane, R (2005). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Keohane, R. O. (1984). *After hegemony: Cooperation and discord in the world political economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Kersting, E. K. (2008). The 1980s recession in the UK: A business cycle accounting perspective. *Review of Economic Dynamics*, 11(1), 179-191.
- Keynes, M. (1980). *Essays on John Maynard Keynes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Khorana, S., & Garcia, M. (2013). European Union – India Trade Negotiations: One Step Forward, One Back?. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 51(4), 684-700.
- Kindleberger, C. P. (1986). *The world in depression, 1929-1939* (Vol. 4). Univ of California Press.
- Kindleberger, Ch. (1989). Commercial Policy Between the Wars. In Mathias, P., & Pollard, S. *The Cambridge Economic History of Europe. Volume 8: The Industrial Economies – The Development of Economic and Social Policies*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 161-196.
- Klein, H. S. (1993). Economic aspects of the eighteenth-century Atlantic slave trade. In J. D. Tracy, *The rise of merchant empires: Long-distance trade in the early modern world, 1350-1750*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 287-310.
- Kolb, R. K. (2004). *Cold War Clashes: Confronting Communism, 1945-1991*. Kansas City: Veterans of Foreign Wars.
- Kottman, R. N. (1968). *Reciprocity and the North Atlantic triangle, 1932-1938*. Ithaca: Cornell university press.
- Krasner, S. D. (1976). State power and the structure of international trade. *World Politics*, 28(03), 317-347.
- Krasner, S. D. (1977). US commercial and monetary policy: unravelling the paradox of external strength and internal weakness. *International Organization*, 31(04), 635-671.
- Krasner, S. D. (1982). Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables. *International organization*, 36(02), 185-205.
- Krasner, S. D. (1986). Trade conflicts and the common defense: the United States and Japan. *Political Science Quarterly*, 101(5), 787-806.
- Krpec, O. (2006). Linie sporu v rámci Světové obchodní organizace-analýza vybraných problémů. *Mezinárodní vztahy*, 41(2), 96-119.
- Krpec, O., & Hodulák, V. (2013). Konkurenceschopnost národních ekonomik – kritická reflexe konceptu. *Politická Ekonomie*, 6, 752-769.
- Krueger, A. O. (1993). American Bilateral Trading Arrangements and East Asian Interests. In *Trade and Protectionism, NBER-EASE Volume 2* (pp. 25-44). Chicago: University of Chicago Press.
- Krugman, P. (1993). The uncomfortable truth about NAFTA: It's foreign policy, stupid. *Foreign Affairs*, 72(5), 13-19.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*. 73, s. 28-28.
- Krugman, P. (2011). Bombs, Bridges and Jobs. *New York Times*. 30. 10. 2011.
- Kwan-wai, S. (1975). *Japanese piracy in Ming China during the 16th century*. East Lansing: Michigan State Univ Press.
- Labib, S. (1970). Egyptian commercial policy in the Middle Ages. In Cook, M.A.: *Studies in the Economic History of the Middle East*, London: Psychology Press. s. 63-77.

- Lal, D. (1988). Ideology and Industrialization in India and East Asia. In Hughes, H. *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 195-240.
- Landes, D. S. (1999). *The wealth and poverty of nations: Why some are so rich and some so poor*. New York: WW Norton & Company.
- Lane, F. C. (1973). *Venice, a maritime republic*. Baltimore: John Hopkins.
- Lane, F. C. (1979). Economic consequences of organized violence. *The Journal of Economic History*, 18(04), 401-417.
- Latham, A. J. H. (1981). *The depression and the developing world, 1914-1939*. London: Croom Helm.
- Lewis, D. L. (2001). *Race to Fashoda*. New York: Macmillan.
- Lewis, M. E., & Lewis, M. E. (2009). *The Early Chinese Empires: Qin and Han* (Vol. 1). Harvard University Press.
- Li, X., & Fang, Q. (Eds.). (2013). *Modern Chinese Legal Reform: New Perspectives*. Lexington: University Press of Kentucky.
- Liepmann, H. (1938). *Tariff levels and the economic unity of Europe: an examination of tariff policy, export movements and the economic integration of Europe, 1913-1931*. London: G. Allen & Unwin.
- Lightbody, B. (2004). *The Second World War: Ambitions to Nemesis*. London: Routledge.
- Little, I. M. D. (1982). *Economic development: theory, policy, and international relations*. New York: Basic Books.
- Little, I., Scitovsky, T., & Scott, M. (1970). Industry and trade in some developing countries. Oxford: Oxford University Press.
- Liu, X. (2001). The Silk Road: overland trade and cultural interactions in Eurasia. *Agricultural and Pastoral Societies in Ancient and Classical History*, 151-179.
- Ljungberg, J. (2015). International price competition and catch-up in high-tech sectors, 1850-1940. Economic History Society Annual Conference, 27 March 2015. University of Wolverhampton.
- Lopez, R. S. (1987). *The trade of medieval Europe: the South*. In Miller, E.; C. Postan & M. M. Postan: *The Cambridge Economic History of Europe from the Decline of the Roman Empire Volume 2: Trade and Industry in the Middle Ages*, Second edition. Cambridge: Cambridge University Press. s. 379-401.
- Lopez, R. S., & Raymond, I. W., & Constable, O. R. (Eds.). (2013). *Medieval trade in the Mediterranean world: Illustrative documents* (No. 52). New York: Columbia University Press.
- Lowney, C. (2005). *A vanished world: Muslims, Christians, and Jews in medieval Spain*. Oxford University Press.
- Lynch, F. (1984). Resolving the Paradox of the Monnet Plan: National and International Planning in French Reconstruction*. *The Economic History Review*, 37(2), 229-243.
- MacLeod, M. J. (2010). *Spanish central america: A socioeconomic history, 1520-1720*. University of Texas Press.
- MacNair, H. F. (1923). Relation of China to Her Nationals Abroad, The. *Chinese Soc. & Pol. Sci. Rev.*, 7, 23.
- Maddison, A. (1989). Dutch Income in and from Indonesia 1700-1938. *Modern Asian Studies*, 23(04), 645-670.
- Maddison, A. (2003). *The world economy volume 1: A millennial perspective volume 2: Historical statistics*. Paris: OECD Publishing.

- Maddison, A. (2007). *Contours of the world economy 1-2030 AD: Essays in macro-economic history*. Oxford University Press.
- Mahoney, J. (2000). Path dependence in historical sociology. *Theory and society*, 29(4), 507-548.
- Maneschi, A. (2002). The Tercentenary of Henry Martyn's Considerations upon the East-India Trade. *Journal of the History of Economic Thought*, 24(02), 233-249.
- Manfred, A. Z. (1975). *Napoleon Bonaparte*. Praha: Svoboda.
- Manners, I. (2002). Normative power Europe: a contradiction in terms?. *Journal of common market studies*, 40, 235-258.
- Mathias, P., & Pollard, S. (1989). *The Cambridge Economic History of Europe. Volume 8: The Industrial Economies – The Development of Economic and Social Policies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Matis, H. (1996). Austria: industrialization in a multinational setting. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 226-247.
- Mauro, F. (1990). Merchant Communities, 1350-1750. In autor, *The Rise of merchant empires: long-distance trade in the early modern world, 1350-1750* (s. 255-286). Cambridge: Cambridge University Press.
- May, T. (2012). *The Mongol conquests in world history*. London: Reaktion Books.
- Mayes, David. 1993. The Vision of Europe. In *Public Interest and Market Pressures*, edited by David Mayes, 1–23. New York: St.Martin's Press.
- McCloskey, D. N. (1980). Magnanimous Albion: free trade and British national income, 1841–1881. *Explorations in Economic History*, 17(3), 303-320.
- McCulloch, Rachel (1988). "United States-Japan Economic Relations," in Robert E. Baldwin (ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. Chicago, University of Chicago Press, s. 305-330.
- McMichael, P. (2013) Globalization: Project in Crisis. In. Palan, R. *New trends in global political economy. Global Political Economy: Contemporary Theories*. Abingon: Routledge. s. 75-88.
- Metzler, M. (2006). *Lever of empire: the international gold standard and the crisis of liberalism in prewar Japan*. Berkeley: University of California Press.
- Meunier, S., & Nicolaidis, K. (2006). The European Union as a conflicted trade power. *Journal of European Public Policy*, 13(6), 906-925.
- Miller, E.; C. Postan & M. M. Postan (1987). *The Cambridge Economic History of Europe from the Decline of the Roman Empire Volume 2: Trade and Industry in the Middle Ages*, Second edition. Cambridge: Cambridge University Press.
- Milner, H. (1987). Resisting the protectionist temptation: industry and the making of trade policy in France and the United States during the 1970s. *International Organization*, 41(04), 639-665.
- Milner, H. V., & Kubota, K. (2005). Why the move to free trade? Democracy and trade policy in the developing countries. *International organization*, 59(01), 107-143.
- Milward, A. S. (2003). *The Reconstruction of Western Europe, 1945-51*. London: Routledge.
- Modwel, S., & Singh, S. (2012). The EU-India FTA Negotiations: Leading to an Agreement or Disagreement?. *ORF Occasional Paper*, 32.
- Moor de, J. A., & Wesseling, H. L. (Eds.). (1989). *Imperialism and war: essays on colonial wars in Asia and Africa*. Leiden: Brill.

- Morrison, W. M. (2011). China-U.S. Trade Issues. Cornell University ILR School. (http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1867&context=key_work_place).
- Munting, R. (1996). Industrial revolution in Russia. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 329-349.
- Musicant, Ivan (1990). *The Banana Wars: A History of United States Military Intervention in Latin America from the Spanish-American War to the Invasion of Panama*. New York: MacMillan Publishing.
- Nálevka, V. (2000). *Světová politika ve 20. století*. Praha: Aleš Skřivan.
- Naya, S. (1988). The Role of Trade Policies in the Industrialization of Rapidly Growing Asian Developing Countries. In Hughes, H. *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 64-95.
- Neal, L. (1993) The Dutch and English East India Companies compared. In J. D. Tracy, *The rise of merchant empires: Long-distance trade in the early modern world, 1350- 1750*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 195-223.
- Nester, W. R. (2000). *The great frontier war: Britain, France, and the imperial struggle for North America, 1607-1755*. London: Greenwood Publishing Group.
- North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press.
- Nye, J. S. (1990). *Bound to lead: The changing nature of American power*. New York: Basic Books.
- Nye, J. V. (1991). The myth of free-trade Britain and fortress France: tariffs and trade in the nineteenth century. *Journal of Economic History*, 51(1), 23-46.
- Nye, J. V. (2007). *War, wine, and taxes: The political economy of Anglo-French trade 1689-1900*. Princeton University Press.
- Nye, J.V.C. (2009) The Depression and the Failure of Impersonal Trust: What Have We Really Learned from the Great Depression? *Mercatus Center*, No. 09-31 (August 2009), George Mason University.
- O'Rourke, K. H. (2006). The worldwide economic impact of the French Revolutionary and Napoleonic Wars, 1793–1815. *Journal of Global History*, 1(01), 123-149.
- Oakley, S. P. (2005). *War and Peace in the Baltic, 1560-1790*. London: Routledge.
- Oatley, T. (2006). *International Political Economy: Interests and Institutions in the Global Economy*. New York: Pearson/Longman.
- O'Brien, P. K. (1988). The political economy of British taxation, 1660-1815. *The Economic History Review*, 41(1), 1-32.
- O'Brien, P., Griffiths, T., & Hunt, P. (1991). Political components of the industrial revolution: Parliament and the English cotton textile industry, 1660-1774. *The Economic History Review*, 44(3), 395-423.
- Orbie, J. (2006). Civilian Power Europe. *Cooperation and Conflict*, 41(1), 123-128.
- Orbie, J., & De Ville, F. (2011). The European Union's Trade Policy Response to the Crisis: Paradigm lost or reinforced?. *European Integration Online Papers*, 15.
- Ormrod, D. (2003). *The rise of commercial empires: England and the Netherlands in the Age of Mercantilism, 1650-1770*. Cambridge: Cambridge University Press.

- O'Rourke, K. H., Taylor, A. M., & Williamson, J. G. (1996). Land, labor and the wage-rental ratio: factor price convergence in the late nineteenth century. *NBER Working Paper*, (h0046).
- Ostrander, G. M. (1973). The making of the triangular trade myth. *The William and Mary Quarterly: A Magazine of Early American History*, 30(4), 635-644.
- Palais, H. (1959). England's First Attempt to Break the Commercial Monopoly of the Hanseatic League, 1377-1380. *The American Historical Review*, 60(4), 852-865.
- Pamuk, S. (1987). *The Ottoman Empire and European capitalism, 1820-1913: Trade, investment and production*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parker, G. (1979). *Spain and the Netherlands, 1559-1659: ten studies*. Short Hills, NJ: Enslow Publishers.
- Parker, G. (1996). *The military revolution: Military innovation and the rise of the West, 1500-1800*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parker, W. (1996). Revolutions and continuities in American development. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 350-370.
- Parry, J. H. (1967). *Trade, society and the state*. In E. E. Rich & C. H. Wilson: *The Cambridge Economic History of Europe from the Decline of the Roman Empire Volume 4: The Economy of Expanding Europe in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 155-222.
- Parry, J. H. (1990). *The Spanish seaborne empire*. Berkeley: University of California Press.
- Pearce, Joan, and John Sutton, with Roy Batchelor. (1985). *Protection and Industrial Policy in Europe*. Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Pearson, M. N. (1987). *The Portuguese in India*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pearson, M. N. (1997). Merchant and states. In Tracy, J. D. (1997). *The political economy of merchant empires: State power and world trade, 1350-1750* (Vol. 2). Cambridge University Press. s. 41-116.
- Persaud, R. B. (2003). Shades of American Hegemony: The Primitive, the Enlightened, and the Benevolent. *Connecticut Journal of International Law*. 19 (2), 263-274.
- Peterson, W. J. (Ed.). (2002). *The Cambridge History of China: Volume 9, Part 1, The Ch'ing Empire to 1800* (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.
- Peyrefitte, A. (1992). The Immobile Empire- The first great collision of East and West - the astonishing history of Britain's grand, ill-fated expedition to open China to Western Trade, 1792-94. *New York: Alfred A. Knopf*.
- Phillips, C. R. (1993). The growth and composition of trade in the Iberian empires, 1450-1750. In J. D. Tracy, *The rise of merchant empires: Long-distance trade in the early modern world, 1350- 1750*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 34-102.
- Pierson, P. (2000). Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *American political science review*, 94(02), 251-267.
- Pierson, P., & Skocpol, T. (2002). Historical institutionalism in contemporary political science. *Political science: The state of the discipline*, 3, 693-721.
- Polanyi, K. (1977). *Livelihood of man*. Waltham: Academic Press.
- Pollard, S. (1999). The Europeanization of the International Economy 1800-1870. In D. H. Aldcroft, & A. Sutcliffe, *Europe in the International Economy, 1500* (s. 50-102). Město: nakladatelství.

- Poni, C. & Mori, G. (1996). Italy in the longue duree. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 126-149.
- Postan, M. (1987). *The trade of medieval Europe: the North*. In Miller, E.; C. Postan & M. M. Postan: *The Cambridge Economic History of Europe from the Decline of the Roman Empire Volume 2: Trade and Industry in the Middle Ages*, Second edition. Cambridge: Cambridge University Press. s. 240-304.
- Powell, W. H. (1913). *Journal of the Military Service Institution of the United States* (Vol. 53).
- Power, E. (1941). The wool trade in English medieval history. *History of Economic Thought Books*.
- Prasad, E., & Rumbaugh, T. (2003). Más allá de la Gran Muralla: por qué algunos consideran la integración de China en el sistema de comercio mundial como una amenaza, mientras que a otros les parece positivo. *Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial*, 40(4), 46-49.
- Pritchard, J. (2004). *In search of empire: the French in the Americas, 1670-1730*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pyllmayer, V. (1995). „Příčiny vzniku napoleonského tažení do Ruska v roce 1812.“ In: *Sborník Napoleon*. Brno: ČSNS, 48–59.
- Rabinowitz, L. I. (1948). *Jewish Merchant Adventurers: A Study of the Radanites*. E. London: Goldston.
- Rapp, R. T. (1975). The unmaking of the Mediterranean trade hegemony: international trade rivalry and the commercial revolution. *Journal of Economic History*, 35(3), s. 499-525.
- Redding, S. (1999). Dynamic comparative advantage and the welfare effects of trade. *Oxford economic papers*, 51(1), 15-39.
- Reid, A. (1974). *The Indonesian National Revolution 1945–1950*. Melbourne: Longman.
- Renda, M. A. (2001). *Taking Haiti: military occupation and the culture of US imperialism, 1915-1940*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Rettig, T., & Hack, K. (Eds.). (2005). *Colonial Armies in Southeast Asia*. London: Routledge.
- Ricklefs, M. C. (1991). *A History of Modern Indonesia 1200-2004*. Stanford: Stanford University Press.
- Riedel, J. (1988). Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally? In Hughes, H. *Achieving Industrialization in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 1-38.
- Rich, E. E. & C. H. Wilson (1967). *The Cambridge Economic History of Europe from the Decline of the Roman Empire Volume 4: The Economy of Expanding Europe in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Riley, J. C. (1984). The Dutch Economy After 1650: Decline or Growth? *Journal of european economic history*, 13(3), 521-569.
- Roberts, M. (Ed.). (1973). *Sweden's age of greatness: 1632-1718*. London: Macmillan.
- Rodger, N. A. (2005). *The Command of the Ocean: A Naval History of Britain, 1649-1815* (Vol. 2). WW Norton & Company.
- Rodrik, D. (1995). Political economy of trade policy. *Handbook of international economics*, 3(3), 1457-1494.
- Rodrik, D. (2006). Goodbye Washington consensus, hello Washington confusion? A review of the World Bank's economic growth in the 1990s: learning from a decade of reform. *Journal of Economic literature*, 44(4), 973-987.

- Roehrig, T. (2006). *From deterrence to engagement: The US defense commitment to South Korea*. Lanham: Lexington Books.
- Rommelse, G. (2006). *The Second Anglo-Dutch War (1665-1667): Raison D'état, Mercantilism and Maritime Strife*. Hiversum: Uitgeverij Verloren.
- Rosenbloom, J. L. (2002). *Path Dependence and the Origins of Cotton Textile Manufacturing in New England* (No. w9182). National Bureau of Economic Research.
- Rossabi, M. (1993). The decline of the central Asian caravan trade. In J. D. Tracy, *The Rise of the Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 351-370.
- Rostovtzeff, M. I. (1926). *The social & economic history of the Roman Empire*. New York: Biblo & Tannen Publishers.
- Rothermund, D. (2002). *The global impact of the Great Depression 1929-1939*. New York: Routledge.
- Satow, E. M. (2007). *A diplomat in Japan*. Berkeley: Stone Bridge Press..
- Segal, R. (1996). *The black diaspora: Five centuries of the black experience outside Africa*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Schiff, E. (2015). *Industrialization without National Patents: The Netherlands, 1869-1912; Switzerland, 1850-1907*. Princeton: Princeton University Press.
- Schonhardt-Bailey, C. (2006). *From the corn laws to free trade: interests, ideas, and institutions in historical perspective*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Schumpeter, J. A. (2009). *History of economic analysis*. Abingdon: Routledge.
- Simpson, L. B. (1929). *The encomienda in new Spain*. Berkeley: University of California Press.
- Skocpol, T., Evans, P., & Rueschemeyer, D. (1999). *Bringing the state back in*. Cambridge University Press.
- Smallman-Raynor, M., & Cliff, A. D. (1998). The Philippines insurrection and the 1902–4 cholera epidemic: part I.— epidemiological diffusion processes in war. *Journal of Historical Geography*, 24(1), 69-89.
- Snyder, R. C. (1940a). The most favored nation clause and recent trade practices. *Political Science Quarterly*, 55(1), s. 77-97.
- Snyder, R. C. (1940b). Commercial Policy as Reflected in Treaties from 1931 to 1939. *The American Economic Review*, 30(4), s. 787-802.
- Soogil, Y. (1984). Problems of Trade Liberalization in Korea. In *a workshop meeting organized by the Trade Policy Research Center, London, October*.
- Stedman-Jones, G. (1970). The specificity of US imperialism. *New Left Review*, 60(1).
- Steensgaard, N. (1993). The growth and composition of the long-distance trade of England and the Dutch Republic before 1750. In J. D. Tracy, *The rise of merchant empires: long-distance trade in the early modern world, 1350-1750* (s.). Město: nakladatelství.
- Steil, B. (2013). *The battle of Bretton Woods: John Maynard Keynes, Harry Dexter White, and the making of a new world order*. Princeton University Press.
- Steil, B. (2013). *The battle of Bretton Woods: John Maynard Keynes, Harry Dexter White, and the making of a new world order*. Princeton University Press.
- Stellner, F. (2000). *Sedmiletá válka v Evropě*. Praha: Libri.
- Stiglitz, J. (1999). Whither reform. *Washington DC: The World Bank*.
- Strange, S. (1985). Protectionism and world politics. *International Organization*, 39(02), 233-259.

- Strange, S. (1987). The persistent myth of lost hegemony. *International organization*, 41(04), 551-574.
- Strnad, J., Filipský, J., Holman, J., & Vavroušková, S. (2003). *Dějiny Indie*. Praha: Lidové noviny.
- Subrahmanyam, S. (2012). *The Portuguese empire in Asia, 1500-1700: a political and economic history*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Sutcliffe, A. (1996). *An economic and social history of Western Europe since 1945*. London: Longman.
- Sutcliffe, A. (1999). Cold War and Common Market: Europe 1945-1973. In Aldcroft, D. H., & Sutcliffe, A. (Eds.). *Europe in the International Economy, 1500 to 2000*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Tarling, N. (Ed.). (1992). *The Cambridge history of Southeast Asia: From early times to c. 1800* (Vol. 1). Cambridge University Press.
- Taussig, F. W. (1914). Abraham Lincoln on the Tariff: A Myth. *The Quarterly Journal of Economics*, 28(4), s. 814-820.
- Temin, P. (2006). The economy of the early Roman Empire. *The Journal of Economic Perspectives*, 133-151.
- Thelen, K. (1999). Historical institutionalism in comparative politics. *Annual review of political science*, 2(1), 369-404.
- Thornton, J. (1998). *Africa and Africans in the Making of the Atlantic World, 1400-1800*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thurow, L. C. (1992). *Head to head: The coming economic battle among Japan, Europe, and America*. Taylor: Granite Hill Publishers.
- Tilly, C. (1990). *Coercion, capital, and European states, AD 990-1992* (p. 100). Oxford: Blackwell.
- Tilly, R. H. (1996). German Industrialization. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 95-125.
- Torrens, R. (1815). *An Essay on the External Corn Trade; Containing an Inquiry into the General Principles of that Important Branch of Traffic; an Examination of the Exceptions to Which these Principles Are Liable; and a Comparative Statement of the Effects Which Restrictions on Importation and Free Intercourse, Are Calculated to Produce upon Subsistence, Agriculture, Commerce, and Revenue*. London: Hatchard.
- Tortella, G. (1996). A latecomer: The modernization of the Spanish economy, 1800–1990. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s.184-200.
- Tracy, J. D. (1993). *The Rise of Merchant Empires: Long Distance Trade in the Early Modern World 1350-1750* (Vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tracy, J. D. (1997). *The political economy of merchant empires: State power and world trade, 1350-1750* (Vol. 2). Cambridge: Cambridge University Press.
- Trademap.org (2015). (www.trademap.org) Bilateral US – China trade flows map.
- Triffin, R. (1978). The international role and fate of the dollar. *Foreign Affairs*, 269-286.
- Tyson, L. D. A. (1993). *Who's bashing whom?: trade conflict in high-technology industries* (Vol. 7). Washington D.C.: Peterson Institute.
- Udovich A.L. (1962). *At the Origins of Western Commenda: Islam, Israel, Byzantium?* *Speculum*. 37, s. 198-207.

- Udovich, A.L. (1979). Bankers without Banks: Commerce, Banking and Society. The Islamic World of the Middle Ages. In Center for Medieval and Renaissance Studies, University of California - Los Angeles: *The Dawn of Modern Banking*. New Haven. s. 255-273.
- US Census (2015). (<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html>).
- US DoD. Ministerstvo obrany USA: <https://www.dmdc.osd.mil/dcas/pages/casualties.xhtml>
- Van Apeldoorn, B. (2000). Transnational class agency and European governance: The case of the European Round Table of Industrialists. *New political economy*, 5(2), 157-181.
- Van der Wee, H. (1993). Structural Changes in European Long-Distance Trade, and Particularly in the Reexport Trade from South to North, 1350-1750. In J. D. Tracy, *The Rise of Merchant Empires: Long-Distance Trade in the Early Modern World, 1350-1750*. Cambridge University Press.
- Van der Wee, H. (1996). The industrial revolution in Belgium. *The Industrial Revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 64-77.
- Van Zanden, J. L. (1996). Industrialization in the Netherlands. In Teich, M., & Porter, R. *The industrial revolution in national context: Europe and the USA*. Cambridge: Cambridge University Press. s. 78-95.
- Van Zanden, J. L. (2006). Economic Growth in Java, 1815–1930: The Reconstruction of the Historical National Accounts of a Colonial Economy. *Working Memorandum IISG*.
- Verdier, D. (1994). *Democracy and international trade: Britain, France, and the United States, 1860-1990* (p. 70). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Vickers, A. (2005). A Modern History of Indonesia. Cambridge: Cambridge University press.
- Viner, J. (1924). The Most-Favored-Nation Clause in American Commercial Treaties. *The Journal of Political Economy*, 32(1), s. 101-129.
- Viner, J. (1948). Power versus plenty as objectives of foreign policy in the seventeenth and eighteenth centuries. *World Politics*, 1(01), 1-29.
- Viner, J. (1955). *Studies in the Theory of International Trade*. London: George Allen & Unwin.
- Von Glahn, R. (1996). *Fountain of fortune: money and monetary policy in China, 1000-1700*. Univ of California Press.
- Wade, R. (1990). Industrial policy in East Asia: does it lead or follow the market?. *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. In Gereffi, G., & Wyman, D. L. (Eds.). *Manufacturing miracles: paths of industrialization in Latin America and East Asia*. New Jersey: Princeton University Press. p. 231-266.
- Walter, I. (1983). Structural adjustment and trade policy in the international steel industry. In Cline, W.R. *Trade Policy in the 1980s*, Cambridge (MA): MIT Press. s. 484-525.
- Waterbury, J. (1999). The long gestation and brief triumph of import-substituting industrialization. *World Development*, 27(2), 323-341.
- Watson, K. W. (2014). Will Nonmarket Economy Methodology Go Quietly into the Night?: US Antidumping Policy Toward China after 2016. *US Antidumping Policy Toward China after, 2016*.
- Webb, S. B. (1980). Tariffs, cartels, technology, and growth in the German steel industry, 1879 to 1914. *The Journal of Economic History*, 40(02). s. 309-330.
- Westphal, L.; Kim, K. (1982). Incentive policies and economic development: Korea. In Balassa, B. A. *Development Strategies in Semi-Industrial*. Johns Hopkins University Press. s. 212-279.
- Wilkinson, R. (2014). *Why the U.S.-India trade agreement should make us worry more, rather than less, about global trade governance*. Geneva: UNCTAD.

- Williams, B. (1900). The foreign policy of England under Walpole. *The English Historical Review*, 15(58), 251-276.
- Williamson, J. G. (2004, December). De-Industrialization and Underdevelopment: A Comparative Assessment Around the Periphery. In *Harvard Economic History Workshop (December 2004)* (pp. 1-58).
- Williamson, J., Silva, F., Bruna, G., Buitelaar, R., Mertens, L., Schulz Hans, V. & de Obschatko, E. S. (1990). *The progress of policy reform in Latin America* (No. E10 W745). Institute for International Economics, Washington, DC (EUA).
- Wilson, C. H. (1949). Treasure and trade balances: the mercantilist problem. *The Economic History Review*, 2(2), 152-161.
- Wilson, C. H. (1966). *Anglo-Dutch commerce & finance in the eighteenth century*. CUP Archive.
- Wilson, C. H. (1967). Trade, society and the state. *Cambridge Economic History of Europe*, 4, 487-575.
- Winters, L. Alan. 1993. The European Community: A Case of Successful Integration? In *New Dimensions. in Regional Integration*, edited by Jaime de Melo and Arvind Panagariya. New York: Cambridge University Press. s. 202-228.
- Wood, G. S. (2002). *The American Revolution: A History*. New York: Modern library.
- Woodward, L. (1962). *The age of reform, 1815-1870*. Oxford: Oxford University Press.
- Woolcock, S. (1982). US-European trade relations. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*, 610-624.
- Woolcock, S. (2007). European Union policy towards free trade agreements. *EUPE, Working Brussels Papers-3/2007*. Disponible sur: www.ecipe.org/pdf/EWP-3-2007.pdf.
- Woolcock, S. (2008). *The potential impact of the Lisbon Treaty on European Union external trade policy*. Swedish Institute for European Policy Studies (SIEPS).
- Woolcock, Stephen (2005) European Union trade policy: domestic institutions and systemic factors. In: Kelly, D. and Grant, W., (eds.) *The politics of international trade in the twenty-first century: actors, issues and regional dynamics*. International political economy series. Basingstoke: Palgrave. s. 234-252.
- World Bank (1993). *The East Asian Miracle*. New York: Oxford University Press.
- Wurm, C. A. (1998). Britain and European Integration, 1945—63. *Integration, 1945*, 63.
- Xu, B. (2006). Infant Industry and Political Economy of Trade Protection. *Pacific Economic Review*, 11(3), 363-378.
- Yamamura, K. (1977). Success illgotten? The role of Meiji militarism in Japan's technological progress. *The Journal of Economic History*, 37(01), 113-135.
- Young, A. R., & Peterson, J. (2006). The EU and the new trade politics. *Journal of European Public Policy*, 13(6), 795-814.
- Zanden, J. V., & Horlings, E. (1999). The Rise of European Economy 1500-1800. In: D.H. Aldcroft and A. Sutcliffe. *Europe in the International Economy, 1500*, s. 16-49.
- Zhang, T. (1933). *Sino-Portuguese trade from 1514 to 1644: a synthesis of Portuguese and Chinese sources*. Leiden: Brill.
- Židek, L. (2009). *Dějiny světového hospodářství*. Plzeň: Aleš Čeněk.