

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

Filozofická fakulta

Katedra ázijských štúdií

BAKALÁRSKA DIPLOMOVÁ PRÁCA

Príčiny a dôsledky úspechu obchodníkov v období Tokugawa

Causes and consequences of the success of merchants in the Tokugawa period

Vypracovala: Linda Hatalová

Vedúci diplomovej práce: Mgr. et Mgr. Petra Maveekumbura Karlová, Ph.D. et Ph.D

Olomouc 2024

Čestné vyhlásenie

Prehlasujem, že som bakalársku diplomovú prácu vypracoval samostatne pod odborným dohľadom vedúceho diplomovej práce a iba s použitím uvedených prameňov a literatúry.

V Olomouci dňa podpis

Anotácia

Autor:	Linda Hatalová
Fakulta – katedra:	Filozofická fakulta – Katedra ázijských štúdií
Názov práce:	Príčiny a dôsledky úspechu obchodníkov v období Tokugawa Causes and consequences of the success of merchants in the Tokugawa period
Vedúca práce:	Mgr. et Mgr. Petra Maveekumbura Karlová, Ph.D. et Ph.D
Počet strán:	58
Počet znakov s medzerami:	117 333
Počet titulov použitej literatúry:	27
Kľúčové slová:	obchodnícka trieda, obdobie Tokugawa, šinókóšó, sankin kótai, obchod, organizácia, kabunakama, Ósaka, samuraj

Táto bakalárska práca sa orientuje na obchodnícku triedu v období Tokugawa. Počas tohto obdobia bol pevne stanovený spoločenský systém tried, v ktorom sa obchodnícka trieda nachádzala na poslednom mieste. Aj napriek tomu sa obchodníkom podarilo vytvoriť bohatú a rozvinutú triedu. Cieľom tejto bakalárskej práce je pokus o zhodnotenie situácie, v ktorej sa obchodníci ocitli, rozobrať organizovanosť v rámci obchodníckych rodín a priblížiť sa k tomu, čo stálo za ich obrovským úspechom. Ďalej bude v práci predstavené mesto Ósaka, ktoré bolo známe ako hlavné centrum obchodu v Japonsku v období Tokugawa, aby bol zmapovaný ich biznis a zmeny, ku ktorým došlo počas obdobia Tokugawa. Bude predstavená aj organizácia Kabunakama a postoj obchodníkov k obchodným cechom, ako šógunát riadil či obmedzoval obchod a akým spôsobom sa vyrovnali s danými obmedzeniami. Ďalej rozoberie dôsledky ich vplyvu v rámci spoločnosti, ako sa rozvíjali a ako sa im podarilo rozširovať biznis po tom, ako sa im podarilo zbohatnúť. Práca bude rozoberať prípadné zmeny na japonskom obchode.

Pod'akovanie

Ďakujem Mgr. et Mgr. Petre Maveekumbura Karlovej, Ph.D. et Ph.D.za ústretovosť, hodnotné rady a za úctyhodnú trpezlivosť a zhovievavosť, ktorú prejavila pri odbornom vedení tejto práce.

Obsah

Zoznam tabuliek a obrázkov	7
1. Úvod.....	8
1.1. prehľad literatúry	9
1.1.1. Obecná literatúra o dejinách Japonska pojednávajúca o obchodníkoch z obdobia Tokugawa.....	9
1.1.2. Podrobná literatúra pojednávajúca o organizácii obchodníkov	10
1.2. Výskumné otázky a metodológia	11
1.2.1. Výskumné otázky	11
1.2.2. Metodológia	11
2. Obchodníci v období Tokugawa	13
2.1. Diskriminácia obchodníkov	13
2.2. Kľúčová rola obchodníkov	14
2.3. Privilegovaní obchodníci na začiatku obdobia Tokugawa.....	17
2.4. Združenie <i>Kabunakama</i>	18
2.5. Obchodníci s ryžou <i>Fudasaši</i>	20
2.5.1. Obchodovanie s ryžou	22
3. Kódexy, organizácia a manažment obchodníckych rodín	23
3.1. Kódexy	23
3.2. Organizácia rodiny Izumija-Sumitomo	28
3.2.1. Koncept <i>Katoku sózoku</i>	28
3.3. Nezávislé pobočky rodiny Izumija-Sumitomo.....	29
3.3.1. Vlastníctvo a manažment rodiny Izumija-Sumitomo.....	30
3.4. Rodina Micui a ich divízna administratívna štruktúra pod <i>omotokatou</i>	31
4. Ósaka ako hlavné centrum obchodníkov	34
4.1. Ósaka a predaj ryže	38
4.1.1. Fungovanie na ostrove Dodžima.....	39
4.2. Reformy šóguna Jošimuneho	41

4.3.	Obchodná akadémia <i>Kaitokudó</i> v Ósake.....	42
4.4.	Ósaka v 18. storočí	43
5.	Samuraj a obchodník.....	45
5.1.	Vzťahy medzi obchodníkmi a samurajmi	46
5.1.1.	Záznamy každodenných potrieb samuraja Taniho Tannaia.....	47
5.2.	<i>Fudasashi</i> a samuraji.....	49
6.	Záver	51
	Resumé.....	54
	Resume	54
	Zdroje	55

Zoznam tabuliek a obrázkov

Tabuľka 1: Obchodníci z Ósaky za obdobie 1673-80 a 1711-15.....	37
Tabuľka 2: Dovoz z Ósaky za rok 1736, priemer 1804-30 a 1840	44
Obrázok 1: Štruktúra pod Omotokara v roku 1710	32
Obrázok 2: Štruktúra pod Omotokata v roku 1729	33
Obrázok 3: Dodžima	38

1. Úvod

O období Tokugawa sa vraví, že šlo o obdobie mieru, politickej stability pod vládou tokugawského šógunátu a ekonomického rastu. Vláda v tomto období predstavila aj pevnú sociálnu štruktúru s názvom *šinókovášó* (士農工商) – *ši* (士) zastupovali samurajovia, *nó* (農) predstavovali roľníci, *kó* (工) remeselníci a *šó* (商) obchodníci. Z toho môžeme usúdiť, že obchodnícka trieda sa nachádzala na poslednom mieste v spoločnosti, no z historického hľadiska to boli práve obchodníci, ktorí zohrávali dôležitú úlohu. Poskytovali tovar stále sa zvyšujúcemu počtu obyvateľov, vďaka čomu uspokojovali záujmy a potreby ľudí. V tomto období existovala myšlienka, pri ktorej poľnohospodárska činnosť zastávala vyššie hodnoty a považovala sa za základ ekonomiky Japonska, a preto vláda neuznávala obchodníkov a výrazne ich obmedzovala, pretože sa podľa nej venovali vulgárnej a korupčnej činnosti. Avšak aj v tomto prípade dominovala trieda obchodníkov nad triedou roľníkov, ktorá neustále chudobnela. Obchodníci zarábali kvôli stabilnému ekonomickému stavu v krajine, rozširovala sa urbanizácia, vďaka čomu stali ústrednými postavami mestského života, ovládali trhy a mnohí významní obchodníci na rozdiel od roľníkov boli dokonca gramotní, čo im umožnilo sa orientovať v obchodných transakciách. Nemuseli zápasiť vysokému zdaneniu či prírodným katastrofám, ktoré ničili úrodu. Aj v porovnaní so samurajmi, ktorí predstavovali elitu spoločnosti a v dôsledku zvyšujúcich potrieb a výstredného života chudobneli, boli obchodníci oveľa bohatší. Ich vplyv na ekonomický rast miest bol kľúčový, a preto rozvoj obchodu a vzostup obchodníckej triedy v tomto období je pozoruhodný jav, ktorému sa nevenujú len japonskí učitelia, ale aj na západe sa mu dáva značná pozornosť - Charles D. Sheldon, J. Mark Ramseyer, William B. Hauser či E. S. Crawcour vypracovali na túto tému prínosné štúdie, z ktorých budem čerpať pri vypracovaní tejto práce.

Témou bakalárskej práce sú teda príčiny a dôsledky úspechu obchodníkov z obdobia Tokugawa. Cieľom mojej práce je preskúmať a odpovedať na otázky akým spôsobom nahromadili kapitál, akým spôsobom ho využili a akým spôsobom prebiehala evolúcia obchodníkov, ktorí aj napriek tomu, že zastupovali nízke sociálne postavenie, boli schopní vytvoriť bohatú a rozvinutú skupinu bez moci a boli dokonca nútení sa podriaďovať vláde a vyrovnávať sa s obmedzeniami.

1.1. prehľad literatúry

V tejto kapitole uvádzam prehľad literatúry, pričom som hlavné zdroje rozdelila do dvoch skupín: 1.1.1. Obecná literatúra o dejinách Japonska pojednávajúca o obchodníkoch z obdobia Tokugawa a 1.3. Podrobná literatúra pojednávajúca o organizácii obchodníkov.

1.1.1. Obecná literatúra o dejinách Japonska pojednávajúca o obchodníkoch z obdobia Tokugawa

E.S. Crawcour v jeho práci *Changes in Japanese Commerce in the Tokugawa Period* ponúka cenný historický pohľad na obdobie Tokugawa v Japonsku, ktoré bolo obdobím významných zmien v japonskej spoločnosti a obchode. Práca je vo všeobecnosti dobre organizovaná a napísaná jasným a súvislým spôsobom. Práca však bola uverejnená v roku 1963, čo znamená, že v nej môžu chýbať niektoré novšie vedecké poznatky a pohľady na túto tému.

Tom Learmouth vo svojej práci *Nuclei of Change: Edo and Osaka's Importance in the Economic Development of Tokugawa Japan* poskytuje dôležitý aspekt japonských dejín, akým je ekonomický rozvoj Edo a Osaky počas obdobia Tokugawa. Je jasne napísaná s relevantnými argumentami. Nakoľko je text napísaný v anglickom jazyku, odborné termíny môžu zmiestať a sťažiť pochopenie textu. Takými termínmi sú napr. konsenzuálny vznik *mentalit és*, proletarizácia či anglické slovo „lynchpin“.

Matao Miyamoyo vo svojej práci *The Management Systems of Edo Period Merchant Houses* ponúka podrobnú analýzu rôznych aspektov riadenia. Článok bol však publikovaný v roku 1990, čo znamená, že mu môžu chýbať niektoré novšie poznatky.

Práca Marka J. Ramseyera *Thrift and Diligence. House Codes of Tokugawa Merchant Families* do hĺbky skúma kultúrne a etické hodnoty obchodných rodín. Táto kultúrna perspektíva ponúka chápanie historického kontextu a obchodnej triedy počas obdobia Tokugawa. Práca môže byť však obmedzená v poskytovaní rôznych pohľadov na rodiny.

Charles D. Sheldon vo svojom diele *Merchant Capital in Tokugawa Japan* skúma ekonomické aktivity a úlohy obchodníkov počas tohto obdobia, čím prispieva k nášmu chápaniu japonskej ekonomickej histórie. Článok bol však publikovaný v roku 1983. Hoci ponúka historické pohľady, oblasť japonskej ekonomickej histórie sa odvtedy mohla vyvinúť a novší výskum môže poskytnúť aktualizované perspektívy.

William B. Hauser vo svojom diele *Osaka: A Commercial City in Tokugawa Japan* vydané v roku 1977, poskytuje historickú analýzu Ósaky počas obdobia Tokugawa a ponúka cenné pohľady na rozvoj mesta ako obchodného centra. Podrobne skúma ekonomické a urbanistické aspekty mesta. Je založený na vedeckom výskume a spoľahlivých zdrojoch. Výskum a informácie článku nemusia odrážať novší historiografický vývoj alebo zistenia.

David A Moss a Eugene Kintgen, ktorí napísali štúdiu *The Dojima Rice Market and the Origins of Futures Trading* ponúka podrobný historický kontext týkajúci sa trhu s ryžou Dodžima a pôvodu obchodovania s futures v Japonsku. Štúdia využíva vizuálne pomôcky, ako sú tabuľky, grafy alebo mapy na ilustráciu kľúčových bodov. Môže poskytnúť stručný prehľad.

Článok Constantina N. Vaporisa s názvom *Samurai and Merchant in Mid-Tokugawa Japan: Tani Tannai's Record of Daily Necessities (1748-54)* poskytuje cenné historické poznatky o každodennom živote a finančných problémoch, ktorým čelili samuraji v polovici obdobia Tokugawa v Japonsku. Ponúka pohľad do ekonomickej reality a vzťahov medzi samurajmi a obchodníkmi počas tej doby. Článok sa však primárne zameriava na finančné záznamy Taniho Tannaia a jeho interakcie s obchodníkmi.

1.1.2. Podrobná literatúra pojednávajúca o organizácii obchodníkov

Bart Gaens svojou výskumnou prácou *Family, Enterprise, and Corporation: The Organization of Izumiya-Sumitomo in the Tokugawa Period* prispieva k hospodárskym dejinám tým, že objasňuje úlohu obchodných podnikov, ako bola Izumija-Sumitomo, v hospodárskom prostredí Japonska v období Tokugawa. Pomáha pochopiť zložitosť obchodovania v tomto období. Akademický jazyk a terminológia použitá v práci je menej prístupnou pre tých, ktorí nemajú vzdelanie v oblasti japonskej histórie alebo ekonomiky.

Ichirou Horide poskytuje vo svojej práci *The House of Mitsui: Secrets of Its Longevity* cenný historický pohľad na rodinu Micui a jej obchodné praktiky. Osvetľuje faktory, ktoré prispeli k dlhému trvaniu a úspechu, čím sa práca stáva informatívnou pre čitateľov, ktorí sa zaujímajú o históriu japonského podnikania a obchodu. Hoci článok spája postupy spoločnosti Micui s marketingovou teóriou, toto úzke zameranie nemusí poskytnúť ucelený pohľad na mnohostranné obchodné operácie rodiny Micui a ich úlohu v širších historických a hospodárskych súvislostiach.

V tejto práci sa dozvieme, za akých podmienok sa obchodníkom z obdobia Tokugawa podarilo zbohatnúť aj napriek výraznej diskriminácii zo strany konfuciánskych mysliteľov

a samotnej vlády šógunátu. Zaoberá sa aj prostriedkami, ktoré si obchodníci pod vplyvom úspechu vytvárali aby udržali a podporovali blaho svojich obchodníckych rodín. Ďalej práca rozoberá mesto Ósaka, ktoré sa pod vplyvom obchodníkov výrazne rozvinulo oproti iným oblastiam v Japonsku. V práci sa nachádza aj pohľad na vzťah medzi samurajmi a obchodníkmi, ktorí si vytvorili špecifický vzťah medzi sebou. Práca nerozoberá presne za akých podmienok samuraji chudobneli.

1.2. Výskumné otázky a metodológia

1.2.1. Výskumné otázky

1. Aké boli hlavné príčiny, kvôli ktorým obchodníci z obdobia Tokugawa zbohatli?
2. Aké boli dôsledky ich úspechu?
3. Aké organizačné štruktúry a riadiace postupy obchodných rodín prispeli k ich úspechu počas obdobia Tokugawa, najmä pokiaľ ide o zabezpečenie kontinuity a ekonomickej stability?
4. Akú úlohu zohrávalo mesto Ósaka?
5. Aký vzťah nadobudli samuraji a obchodníci, ktorí sa zo sociálneho hľadiska vyskytovali na nízkej pozícii, ale z ekonomického hľadiska boli dôležitejší ako samotní samuraji?

1.2.2. Metodológia

Moja metóda rešerše je kvalitatívna analýza sekundárnych prameňov a pracujem najmä s anglickými zdrojmi v elektronickej podobe, pretože počas vyhľadávania adekvátnych zdrojov som zistila, že absencia zdrojov v slovenskom či českom jazyku je výrazná. Práca bude prínosná z toho dôvodu, že poskytne informácie v slovenskom jazyku a taktiež poskytne zdroj, ktorý bude ľahšie spracovateľný aj pre český jazyk. Nakoľko je moja práca vytvorená na základe skúmania a analyzovania viacerých sekundárnych zdrojov, pričom každý zdroj sa sústreďí iba na určitý problém, práca je vytvorená tak, aby odzrkadľovala viaceré najdôležitejšie aspekty, na ktoré som počas skúmania narazila – to znamená, že v jednom celku poukážem na viaceré špecifiká, ktoré sú spájané s obchodníkmi z obdobia Tokugawa, poukážem na špecifické pozície, ktoré sa vytvorili pri riadení obchodných domov a na dôležité zoskupenia. Keďže ide o problematiku, ktorá ponúka informácie nielen z histórie, ale aj z oblasti manažmentu či ekonómie, chcem, aby práca pôsobila prehľadnejšie a pochopiteľnejšie prostredníctvom vytýčenia hlavných informácií, ktoré sa spájajú s úspechom a dôsledkami úspechu obchodníkov.

Chcem, aby práca slúžila ako pevný základ, ktorý porovnáva fakty pri skúmaní danej problematiky.

Moja práca je rozdelená do štyroch kapitol. V prvej kapitole sa zaoberám predovšetkým obchodníkmi v širšom slove zmysle, čo zahŕňa diskrimináciu zo strany spoločnosti, obmedzenia, ktoré na nich vláda kládla, aké mali príležitosti a ako ich využili vo svoj prospech. Druhá kapitola sa orientuje na samotnú organizovanosť v rámci obchodníckych rodín, pričom sa pozriem na organizačné charakteristiky, kódy na základe, ktorých tieto rodiny fungovali a konkrétne sa pozriem na jedny z najúspešnejších rodín, ktorým sa podarilo vytvoriť úspešné korporáty, a na ich systém riadenia spoločnosti. V tretej kapitole sa venujem obchodnému mestu Osaka, ktoré pocítilo veľký vzostup a stalo sa jedným z hlavných činiteľov neskoršieho ekonomického rozvoja v období Tokugawa. Chcem preskúmať predovšetkým dôležitosť Osaky, ako výrazne dopomáhala ekonomike krajiny, na aké obchody sa orientovali obchodníci a na intelektuálny život a morálne zásady, ktoré si v tomto meste v dôsledku veľkého úspechu vytvorili. Štvrtá kapitola bude venovaná vzťahu medzi obchodníkom a samurajom. Chcem opísať vzťah medzi samurajmi, ktorí postupne chudobneli, s obchodníkmi, ktorí napriek nízkemu postaveniu boli bohatí, prečo sa samurajovia tak výrazne u obchodníkov zadlžovali a ako sa riešila problematika ohľadom vrátenia peňazí, prípadne zvyšujúcemu napätiu medzi dvoma stranami.

2. Obchodníci v období Tokugawa

Obdobie Tokugawa bolo charakteristické feudálnou spoločnosťou so striktnou sociálnou hierarchiou *šinókóšó* (士農工商), ktorá bola založená na základe konfucianizmu, ako princíp podpory politickej stability. Fungovala ako prostriedok klasifikujúci ľudí do štyroch hlavných funkčných kategórií. Tento model spoločnosti s prísnymi dokumentami a zvykmi sa v rámci rodín dedil, a preto presun z jednej triedy do druhej bol vládou zakázaný - toto obmedzenie bolo zahrnuté v princípe nazývanom *Mi no hodo wo šire* (みのほどをしれ, Poznaj svoje životné postavenie).¹ Obchodnícka trieda sa v rámci *šinókóšó* nachádzala na poslednom mieste, pretože sa verilo, že nevyrábali dôležité predmety, ktoré by prinášali úžitok pre spoločnosť, a preto boli v období Tokugawa výrazne diskriminovaní. Japonsko bolo v tomto období orientované predovšetkým na poľnohospodársku výrobu, a z toho dôvodu šógunát nevytváral ochranné kroky, ktoré by pomohli samotnému podnikaniu. Aj bez pomoci šógunátu si však obchodníci v období Tokugawa, ako ekonomicky silný veľkoobchodníci a finančníci, vytvorili prosperujúce postavenie.² V tejto kapitole sa budem zaoberať diskrimináciou obchodníkov zo strany spoločnosti, ich kľúčovou rolou v spoločnosti a združením *Kabunakama* (株仲間), ktoré bolo vytvorené na základe vlády a pozriem sa na obchodníkov s ryžou, ktorí sa nazývali *Fudasaši* (札差).

2.1. Diskriminácia obchodníkov

V roku 1720 Ogiú Sorai, jeden z najvplyvnejších konfuciánskych učencov obdobia Tokugawa vyjadril názor, v ktorom bola citelná jeho diskriminácia a nevraživosť voči triede obchodníkov, v ktorom uviedol: „samuraji a roľníci nemajú žiadne prostriedky na živobytie okrem svojej pôdy. Sú stálym faktorom vo vláde, a povinnosťou a základným princípom vlády je vždy dbať na ich blaho. Obchodníci sú, na druhej strane, bezvýznamné zamestnanie. Nemalo by vás to znepokojovať, že sa zruinujú.“ Taktiež vzniklo príslovie, „potomok ropuchy je ropucha a potomok obchodníka je obchodník,“³ ktoré sa v tomto čase stalo veľmi populárnym. Príslušníci konfuciánskeho učenia diskriminovali obchodníkov a pripisovali ich k parazitom,

¹ SHELDON, Charles D., *Merchants and Society in Tokugawa Japan*, 1983, s. 478

² CRAWCOURI, E. S., *Changes in Japanese Commerce in the Tokugawa Period*, 1963, s. 387

³ SHELDON, 1983, s. 478

čo samozrejme, ovplyvnilo verejnú mienku spoločnosti a aj samotných politických príslušníkov.⁴ Ich moc sa aj z tohto dôvodu začala výrazne obmedzovať.

Prvé diskriminačné kroky voči obchodníkom začal Tojotomi Hidejoši svojou reformou *katanagari* (刀狩) z roku 1588, prostredníctvom ktorej zabavil nižším triedam zbrane, a keďže obchodníci ako z mála obyvateľov disponovali pomerne veľkým majetkom, predstavovali hrozbu. Bol im zakázaný odchod do zahraničia za účelom obchodovania a taktiež nemali žiaden prístup k zahraničnému obchodovaniu na ostrove Dodžima, ktorý bol známy ako miesto, kde Japonsko obchodovalo s holandskými obchodníkmi. Šógun Jošicune, ktorý bol ovplyvnený názorom Ogjúa Soraia, zakázal súdom akceptovať prípady, ktoré pojednávali o opätovnom získaní nesplatených dlhov, aj po lehote splatnosti.⁵ „V roku 1843 bol vydaný jeden *kien* (棄捐, pomocné opatrenie na pomoc samurajom a šľachticom, ktorí sa dostali do ekonomických ťažkostí počas obdobia Edo), ktorý zrušil všetky úroky z pôžičiek znížením budúcich úrokových sadzieb z 12 percent na 10 percent.“⁶ Vláda nepovažovala za správne, aby sa samuraji zadlžovali obchodníkom, aj napriek tomu, že práve tá mohla za dlhy, ktoré si u nich vytvorili. Tá sa však naďalej snažila len znevýhodňovať obchodníkov a tí reagovali na obmedzenia s odporom a snahou o zmiernenie daných nariadení.

2.2. Kľúčová rola obchodníkov

Napriek tomu, že vláda verila v ich neschopnosť, obchodníci zohrávali kľúčovú úlohu v spoločnosti. Poskytovali svoje služby a tovar, spájali komunity, mestské štáty a sociálne systémy.⁷ Akceptovaním ich postavenia v spoločnosti sa im otvorili možnosti k expandovaniu v rámci domáceho trhu a s úsilím budovali distribučné a finančné systémy, sústredili sa do monopolných organizácií, aby si ochránili postavenie v spoločnosti.⁸ Taktiež obchodníkom pomohlo aj to, že vláda kládla veľký dôraz na triedu samurajov či triedu roľníkov. Samuraji, ktorí sa nachádzali v rámci *šinókóšó* najvyššie, nemali možnosť sa zapájať do obchodovania a vďaka tomu sa obchodníkom dostal do rúk monopol, ktorí využili v ich prospech.⁹ Prichádzali

⁴ CAREY, Kate, *Class and Contradiction: Merchants and Expression of Wealth in the Tokugawa Period*, 2011, s. 13

⁵ SHELDON, 1983, s. 480

⁶ Taktiež

⁷ APHORNSUVAN, Thanet, *Merchant Capital in Tokugawa Japan*, 2011, s.77

⁸ SHELDON, 1983, s. 479

⁹ SHELDON, 1983, s. 480

na nové metódy ako upevniť ich moc a profitovali z faktu, že samotné obchodovanie nebolo kontrolované. Prispela k tomu aj rýchla urbanizácia po vojnách Ónin, kedy sa ľudia začali sťahovať z vidieka do hradných miest, zvýšil sa dopyt po tovare využívajúci sa pre každodenný život. Preto veľa obchodníkov videlo potenciál v rýchlo narastajúcej populácii, aby sa vytvorili lukratívne podniky.¹⁰ Dôležitým prvkom, ktorý prispel k úspechu obchodníkov bola služba *sankin kótai*. *Sankin kótai* (参勤交代 striedavá dochádzka) bol systém, ktorý slúžil ako politická kontrola, ktorá dohliadala na *daimjóov* (大名, označenie pre lokálneho vojenského šľachtica pred rokom 1868) z celého Japonska. S *daimjóom* do Eda prichádzalo aj jeho služobníctvo, ktoré taktiež potrebovalo k životu v hlavnom meste prostriedky, ktoré im poskytovali práve obchodníci. Tí síce profitovali a využívali dochádzkový systém, no samurajovia, ktorí utrácali svoje peniaze u obchodníkov, výrazne chudobneli, a preto sa medzi triedami vytvorilo určité napätie.¹¹ K napätiu prispel opäť aj Ogjú Sorai, ktorý kritizoval obchodníkov za to, že okrádali poctivých samurajov o ich plat za poctivú prácu.¹² Avšak to nebola chyba obchodníkov, ale príčinou, pretože služba *sankin kótai* podporovala vysokú mieru výdavkov pre samurajov, čo priamo podporovalo obchodníkov.

Bolo prirodzené, že japonská spoločnosť ktorá sa výrazne rozrastala, bola závislá na obchodníkoch a ich službách. Obchodníci nielenže ponúkali svoj tovar, ale investovali aj do oblastí ako výroba *sake*, *miso* a aj do procesu pradenia či tkania.¹³ Rast obchodu po Japonsku v tomto období poskytoval nové príležitosti pre mestských obchodníkov, poskytol im kapitál, ktorý im umožnil nakupovať za veľmi výhodných podmienok. Stali sa z nich veľkoobchodníci, ktorí ako sprostredkovatelia medzi výrobcom a spotrebiteľom zarábali so značným profitom, pretože mali informácie z oboch strán.¹⁴ Napríklad, Kawamura Zuiken bol veľmi úspešný obchodník z Eda, ktorý využil veľký požiar z roku 1657, kedy odišiel do oblasti Kiso (zdroj dreva pre Edo), kde nakúpil všetko drevo, ktoré následne predával za vyššie ceny.¹⁵ Ako sa obchod rozširoval po celej krajine, dochádzalo k vzniku konkurencie medzi provinčnými a mestskými obchodníkmi, pretože postupom času začali provinční obchodníci nadobúdať nový význam. Miestny obchod existoval už na začiatku obdobia Tokugawa, no celoštátny význam nadobudol až po roku 1800 a to z dôvodu zrýchleného rozvoja vidieckeho priemyslu

¹⁰ CAREY, 2011, s. 15

¹¹ Taktiež, s. 16

¹² SHELDON, 1983, s. 481

¹³ APHORNSUVAN, 2011, s. 80

¹⁴ Taktiež, s. 88

¹⁵ SHELDON, 1983, s. 483

či nárastu produkcie priemyselných plodín. Priemyselný rozvoj nebol v dôsledku techniky a pokroku vedy, ale geografickým rozšírením. Čiastočne to bolo aj dopytom po výrobkoch, pre ktoré bolo nevyhnutné hľadať nové zdroje zásobovania.¹⁶ Zvýšená produktivita poľnohospodárstva, veľký počet dedinčanov, ktorí nedisponovali vlastnou pôdou, potreba zvýšiť vlastný príjem či rastúca potreba roľníkov podnietila šírenie priemyslu do vidieckych oblastí. Iniciatíva pochádzala aj od obchodníkov z miest alebo oblasti Kinki (Omi či Ise), pretože hľadali predovšetkým lacné dodávky, aby boli schopní uspokojiť neustále rastúci dopyt a získavať naďalej značný zisk. Dochádzalo aj k výmenám či dohodám ako napríklad z roku 1815, kedy obchodníci z Omi zaviedli v oblasti Tanabe chov priadky morušovej a výmenou za to požadovali právo na samotný produkt. Farmári, ako miestni podnikatelia, zaviedli priemyselné odvetia, pretože mali záujem o samotný obchod, požičiavanie peňazí či o odvetia priemyslu ako napríklad pivovarníctvo a výroba sójovej omáčky.¹⁷

V čase, kedy šógunát zjednotil menové systémy sa rozvinula aj dopravná sieť po zemi a mori, vďaka čomu sa zvýšil počet obyvateľov v mestách ako Edo, Ósaka a Kjóto.¹⁸ Rozdiel medzi obchodníkmi z týchto veľkomiest bol pomerne výrazný a v skutku zaujímavý. Kjótski obchodníci disponovali vynikajúcim tovarom vyrobeným v Kjóte, ktoré sa spájali s tradíciami a koreňmi z cisárskeho hlavného mesta. Kjótsky obchodníci kládli dôraz na kultúru a obchodníci z Eda či Ósaky na peniaze. Obchodníci z Ósaky boli slávni a najmä dôležitejší ako samurajovia, keďže v Ósake ich počet bol menší ako v porovnaní s mestom Edo. Boli hrdí na svoj status a dokonca dodávali tovar do Eda, no po 17. storočí sa množstvo tovaru zmenšilo.¹⁹ Mohlo to byť spôsobené niekoľkými faktormi ako napríklad, že miestna produkcia bola dostačujúca, a preto sa závislosť na dovážanom tovare znížila, konkurenciou alebo dopravnými problémami, nakoľko cesta z Ósaky do Eda bola kvôli vzdialenosti stále pomerne náročná. Taktiež si Edo a Ósaka vytvorili iné obchodné, ale aj kultúrne identity. Keďže sa do Eda schádzali samurajovia v rámci služby *sankin kótai*, v meste dominoval väčší počet samurajov ako obchodníkov. Z toho dôvodu sa necítili tak hrdo ako obchodníci v Ósake. Na druhej strane boli známi svojim míňaním finančných prostriedkov. Ženy nielen obchodníkov

¹⁶ CRAWCOURI, 1963, s. 397

¹⁷ Taktiež

¹⁸ SASAKI, Katsuro, ONO-YOSHIDA, Rie, *How family precepts delivered enduring prosperity to merchants in early-modern Japan: A microeconomic perspective*, 2022, s.10

¹⁹ SHELDON, 1983, s. 482

z Eda, ale aj z Kjóta sa prezentovali v drahých odevoch, obchodníci mali spoločnú záľubu v divadle a v zábavných štvrtiach.²⁰

Mestá pocítili značnú prosperitu a obchodníci zohrali kľúčovú úlohu pri prispievaní k hospodárskemu rastu, čomu vďaka za ich hospodárske aktivity a stabilitu, ktorú si vybudovali. Edo a Ósaka sa vplyvom obchodníkov stali taktiež dôležitými činiteľmi neskorého ekonomického rozvoja v neskoršej etape obdobia Tokugawa a uľahčili vidieku kontinuitu a adaptáciu v rámci trhovej ekonomiky.²¹

2.3. Privilegovaní obchodníci na začiatku obdobia Tokugawa

V období Tokugawa pôsobilo niekoľko silných obchodníckych mien, ktoré fungovali ešte v období Sengoku, v období bojujúcich kniežatstiev, kedy profitovali pri distribuovaní zbraní, munícií či iných dôležitých komodít. Takýto obchod bol zverený tým, ktorí mali dostatočný kapitál, skúsenosti a schopnosť zvládnuť zásobovanie počas vojny. Šlo o oficiálnych obchodníkov, ktorí boli zbavení od daní a mali práva na realizovanie sa pri rozličnej výmene tovaru. Okrem toho, boli menovaní za vodcov a dozorcov do obchodnej komunity. Aj po skončení obdobia Sengoku, po zjednotení Japonska, si títo obchodníci, ktorí sa venovali zásobovaniu ponechali spoločenskú prestíž, aj napriek tomu, že ich služby už neboli potrebné. Medzi takýchto obchodníkov sa zaraďujú Suminokura Rjói, Gotó Micucugu a Čaja Širodžiró, ktorí boli známi aj ako traja veľkí obchodníci z Kjóta (三大長者, *San Dai-čódža*). Všetci traja obchodníci so samurajskými koreňmi boli úzko spojení so šógunom Tokugawom Iejasuom, vďaka čomu vlastnili rôzne licencie ako napr. licenciu na vykonávanie zahraničného obchodu.²² Aj napriek tomu, že na začiatku obdobia Tokugawa boli elitnými obchodníkmi, kvôli reštrikciám sa ich vplyv a bohatstvo výrazne oslabili a utrpeli veľkú stratu.

Suminokura Rjói bol úspešný obchodník, ktorý získal licenciu na zahraničný obchod od Tojotomiho Hidejošiho, neskôr aj od Tokugawy Iejasua. On a jeho rodina nahromadili veľký majetok, vyvinul riečnu navigáciu na riekach Hozu, Tenrjú, Takase a Fudži, za čo dostal plavebné právo a podarilo sa mu získať späť veľkú časť ornej pôdy na pestovanie ryže, pretože prišiel s plánom znížiť hladinu jazera Biwa odklonením rieky Udži. Po tom čo zomrel v roku 1614, sa však ich bohatstvo zmenšovalo, príjem zo zahraničného obchodu pocítil zostup

²⁰ Taktiež

²¹ LEARMOUTH, Tom, *Nuclei of Change: Edo and Osaka's Importance in the Economic Development of Tokugawa Japan*

²² CRAWCOURI, 1963, s. 389-390

a koncom 18. storočia sa už rozprávalo o obchodníkovi Suminokurovi ako o „kedysi jednom z troch milionárov z Kjóta, ale dnes už takmer nič.“²³

V prípade Čaja Širodžiróa to bolo podobne. Mal úzke vzťahy s Tokugawom Iejasuom, vymenovali ho za vedúceho všetkých obchodníkov v oblasti Kansai a mal vplyv aj na obchodnú komunitu v Kjóte. Získal pozemok v Kjóte a Ede. Aj v prípade tohto obchodníka sa zákaz zahraničného obchodu prejavil negatívne, no zo začiatku si vedela jeho rodina zarobiť prostredníctvom dovozu hodvábu. Zisky však neboli dlhodobé a v roku 1655 pocítili veľkú stratu.²⁴

San Dai-čódža doplatili predovšetkým na zákaz zahraničného obchodu, ktorý im oslabil zisky a dopomohla k tomu aj zmena politickej situácie a organizácia obchodných zriadení vo väčších mestách, predovšetkým v meste Ósaka. Dopyt po komoditách sa po období Sengoku výrazne zmenil a *daimjovia* boli závislí najmä na obchodníkovi z Ósaky, nakoľko mimo veľkých miest bol obchodný rozvoj oveľa menej pokročilý. Bolo ťažké udržať líniu.

2.4. Združenie *Kabunakama*

V ktorejkoľvek krajine sa počas feudalizmu formovali obchodné združenia, ktoré mali pomôcť monopolizovať podnikanie obchodníkov či remeselníkov. V Japonsku sa počas obdobia Tokugawa sformovalo združenie s názvom *kabunakama*. Definícia *kabunakama* bola predovšetkým známa pod označením cech, avšak existuje niekoľko diskusií vedcov, ktorí ich nazývajú skôr ako obchodné združenia alebo odborové zväzy. Vznikali, aby vláda posilnila verejnú moc centralizovaného, novo zjednoteného štátu. Zároveň zjednotitelia zistili, akým spôsobom môže štát kontrolovať niektoré dôležité odvetia a ako môže kontrolovať ekonomiku krajiny.²⁵ Vláda takisto chcela kontrolovať skupinu vidieckych obchodníkov, ktorých vplyv neustále narastal. Vznikali v 17. storočí, kedy vláda začala zakazovať tajné dohody medzi obchodníkmi a remeselníkmi. Tá spočiatku chcela obmedzovať silu obchodníkov, no pri rastúcom počte nových obchodných združení sa rozhodla ustúpiť a ovládať ich prostredníctvom oprávnenia. Obchodníci bojovali zo začiatku proti komerčnej politike, no nedokázali zvrátiť rozhodnutie vzniku týchto cechov. Členovia *kabunakama* vlastnili drevenú kartu *kabu*, ktorá bola udelená orgánmi verejnej moci a reprezentovala oprávnenie podnikáť, predmet dedičstva, obchod či úver. Táto organizácia mohla oficiálne fungovať až po schválení šógunátu. V roku

²³ Taktiež

²⁴ CRAWCOURI, 1963, s. 389-390

²⁵ NAGATA, Mary Louise, *Brotherhoods and Stock Societies: Guilds in Pre-modern Japan*, 2008

1790 Okicugu Tanuma (jeden z najvyšších vládnych postov, tzv. *ródžú*) zaviedol politiku, ktorá podporovala zoskupenia *kabunakama* na podporu trhovej ekonomiky.²⁶

Šlo o organizovanú jednotku, ktorá zahŕňala okrem členov skupiny, ktorá rozhodovala o záležitostiach (寄合, *joriai*), aj manažéra (行事, *gjódzi*). Do vyšších funkcií v rámci *kabunakama* sa ľudia dostávali prostredníctvom volieb či žrebovania. Pokiaľ ide o monopol združenia, bol vo všeobecnosti obmedzený a kontrolovaný tzv. *mačibugjó* (町奉行, mestským magistrátom) alebo kanceláriou *daimjóov*, ktorá sa nazývala *hančó* (はんちょう).²⁷ V prípade ak člen plánoval predať svoju kartu, musel získať súhlas od iných členov združenia.²⁸ Počet členov sa líšil od rôznych skupín, no väčšinou sa pohyboval od 1 do 113 členov, pričom priemer bol okolo 31 členov. Priemerný počet členov organizácie sa väčšinou udržiaval zámerne aj z toho dôvodu, aby sa uľahčila kontrola členov či presadzovanie zákazov a zmlúv. Členovia mali právo na to, aby si kúpili viacero akcií, ktoré následne mohli predávať alebo prenajímať ich, no na druhej strane im bol zakázaný pohyb akcii mimo geografického regiónu, v ktorom pôsobili. To znamenalo, že síce disponovali oprávnením na podnikanie, no museli pôsobiť na svojich určených trhoch.²⁹ *Kabunakama*, predovšetkým z mestských častí, zastupovali dominantné miesto v ekonomických aktivitách miest a obcí, avšak v dôsledku silnej kontroly štátu, neboli *kabunakama* zastúpení v takom rozsahu v politike. Výnimkou boli *nakama* z Hjógo, ktorí aj napriek silnej kontrole boli volení do mestského úradu a mali na starosti aj správu mesta. Ak sa však niekto pozrel na vzťah medzi pevne zriadenou autoritou štátu a *kabunakama*, tak *kabunakama* bola stále relatívne bezmocná.

Kabunakama počas obdobia Tokugawa prijalo tzv. mnohostrannú stratégiu trestov. Tento druh stratégie mal zahŕňať bežné obchodné transakcie a bol prijatý, aby sa skoncovalo s podvádzaním v rámci organizácie. Bolo písané, že: „ak zamestnanec, zamestnankyňa, prípadne brigádnik podvedie jedného z členov a nemožno to ignorovať, podvedený člen by to mal nahlásiť manažérovi *nakama*. Mali by sme napísať meno podvodníka na čiernu listinu a nikdy ho nezamestnať“.³⁰ Členovia *kabunakama* mali zakázané zamestnávať niekoho, kto v predchádzajúcom zamestnaní podvádzal, no ak bol prepustený pokojným spôsobom, mohol byť opäť zamestnaný. Prostredníctvom tohto kódexu sa vytvorilo pravidlo, kvôli ktorému mali

²⁶ OKAZAKI, Tetsuji, *The role of the merchant coalition in pre-modern Japanese economic development: an historical institutional analysis*, 2003, s.186

²⁷ TOYODA, Takeshi, *Japanese guilds*, 1954, s. 82-83

²⁸ OKAZAKI, 2003, s. 188

²⁹ NAGATA, 2008

³⁰ OKAZAKI, 2003, s. 190

členovia ukončiť spoluprácu s podvodníkom a vďaka tomu sa zároveň podporovala oblasť zamestnanosti v združeníach.

Na začiatku 19. storočia sa šógunát ocitol vo finančnej kríze. Z toho dôvodu vláda poverila *ródžúa* Tadakuniho Mizunoa, aby zaviedol reformu *tenpó*, ktorá vstúpila do platnosti v roku 1841 v snahe, aby sa situácia zlepšila. Súčasťou tejto reformy bol zákaz *kabunakama*, pretože sa verilo, že táto organizácia môže za veľkú infláciu. Došlo aj k vytvoreniu hnutia, ktorého zámerom bolo narušiť privilegované postavenie *nakamy*, a dokonca, sa na niektorých miestach sa zámerne šíril pokus o rozpustenie týchto organizácií.³¹ Aby sa zabránilo k vytváraniu tajných organizácií v podobách *kabunakama*, vláda výhradne zakazovala a potrestala každého jednotlivca, ktorý sa snažil o vytvorenie tajných skupín. Avšak tento zákaz bol neskôr zrušený, preto sa narušil a obmedzil obchod a to z dôvodu nestabilných cien, ľudia začali voľne obchodovať a rôzne druhy tovarov boli nerovnomerne distribuované, keďže monitorovať obchod v takejto podobe bolo náročné.³² Aj napriek týmto znevýhodňujúcim faktorom sa *kabunakama* v plnej podobe neobnovil. Po príchode reforiem Meidži a nastolenia nového systému bol systém obchodných združení definitívne zrušený.

2.5. Obchodníci s ryžou *Fudasaši*

V období vlády šóguna Tokugawy Jošimuneho (1716–1745) dochádzalo k novým reformám, ktoré pojednávali o financiách štátu. Ryža predstavovala 90% vládnych príjmov, a preto sa stala oporným bodom týchto reforiem.³³ Keďže bolo Japonsko stále orientované na poľnohospodársku výrobu, bola ryža dôležitým prvkom života Japoncov. Preto s ňou niektorí obchodníci začali pracovať a stali sa dôležitou súčasťou pri preberaní ryže v procese, pri ktorom ju šógunát vyplácal samurajom. Takýmto obchodníkom sa vravelo *fudasaši*. Fungovali ako sprostredkovatelia ryže v Ede, ale aj v Ósake, kde pôsobili pod názvom *kake-ja* (賭け屋).³⁴ *Hatamoto* (旗本), vysoko postavený samuraj, ktorý pracoval priamo pod šógunátom, si veľakrát požičiaval peniaze od *fudasašiho* a ich vplyv rástol práve prostredníctvom pôžičiek a úrokových sadzieb. Tieto pôžičky boli uplatňované a s dôrazom na veľkú prísnosť na *hatamotov*. V mestách ako Ósaka, Kjóto či Edo sa pôžičky považovali ako peniaze – to znamenalo, že pôžička v zlate predstavovala originál zlato; pôžička v striebre zase

³¹ TOYODA, 1954, s. 85

³² OKAZAKI, 2003, s. 192

³³ MOSS, David A., KINTGEN, Eugene, *The Dojima Rice Market and the Origins of Futures Trading*, 2010

³⁴ TAKEKOSHI, Yosaboro, *The Economic Aspects of the History of the Civilization of Japan*, 2004, s.62

predstavovala originál striebro. Mesačná úroková sadzba bola pomerne vysoká. Pre lepšie pochopenie si uvedieme, že 0,5-0,6 % úroková sadzba sa väčšinou považovala za relatívne nízku úrokovú sadzbu, 1 % úroková sadzba sa považovala za príliš vysokú a *fudasaši* požadovali mesačnú úrokovú sadzbu okolo 0,7-0,8 %, ktorá pri porovnaní s predchádzajúcimi hodnotami predstavovala vysokú sadzbu, blížiacu sa k 1 %. Vo všeobecnosti bolo však nariadené, aby obchodníci neprekračovali úrok viac ako 15% ročne za pôžičky, avšak mohli s úrokom narábať slobodne a určovať nižšiu úrokovú sadzbu ako bolo 15 %. Vďaka tomu sa vytvorila napätá atmosféra medzi nimi a *hatamotom* a predstavitelia šógunátu pripisovali zlé vzťahy k neefektívnej kontrole *fudasašiov*.³⁵

Fudasaši mala svoje pravidlá a reštrikcie, ktoré do platnosti uviedla samotná vláda. Ich počet bol obmedzený a to na číslo 109 a žiadnym obchodníkom nebolo povolené sa pridať do tejto skupiny. 109 členov podpísalo prihlášku, aby mohli vytvoriť obchodné združenie, vďaka ktorým mohli následne fungovať ako sprostredkovatelia pri výmene ryže. V rámci Eda boli rozdelení do troch skupín - *Katamačigumi*, *Tennodžimačigumi*, *Moriitamačigumi* - ktoré pôsobili na uliciach *Katamači*, *Tennodžimači* a *Moriitamači*.³⁶ Každá zo skupín mala piatich riaditeľov, tí však boli volení len na jeden mesiac, a preto sa každý mesiac stanovovala cena ryže, ktorá bola neskôr uverejnená širšej verejnosti. Povinnosťou týchto riaditeľov bolo, aby dohliadali na ceny ryže tak, aby nedošlo k jej nesprávnemu ohodnoteniu, a aby následne neputovala na trh s nesprávnou cenou. Ak by došlo k takejto chybe a neboli by dodržané stanovené ceny ryže, obchodník musel opustiť združenie a jeho konanie bolo oznámené vláde, ktorá mu zakázala participovať v obchode tohto typu. Taktiež musel zaplatiť rozdiel medzi úradnou cenou a skutočnou cenou, za ktorú ryžu predával.³⁷

V období panovania šóguna Tokugawy Ieharua vláda riešila problémy spojené s korupciou, keďže aj samotný šógun k tomuto stavu prispel, a preto sa zúfalo snažil situáciu vyriešiť, avšak jeho úradníci prepadli úplatkom zo strany obchodníkov. Vďaka úradníkom sa obchodníci ocitli vo výhodnej situácii, pretože postupne získali kontrolu nad vládnu sieťou.³⁸ Z obchodníkov *fudasaši* sa stala pomerne úspešná skupina, no dochádzalo u nich k obdobiam vzostupu a zostupu. Síce boli schopní zarobiť veľkú sumu peňazí, ale voľne ich utrúcali, čo neprispelo k ich prosperite. Problematikou s obchodníkmi *fudasaši* a samurajmi sa budem ešte podrobnejšie venovať v 5. kapitole Samuraji a obchodníci.

³⁵ TAKEKOSHI, 2004, s. 62

³⁶ Taktiež

³⁷ TAKEKOSHI, 2004, s. 75

³⁸ TAKEKOSHI, 2004, s. 77

2.5.1. Obchodovanie s ryžou

Obchodníci v priebehu 17. storočia experimentovali a snažili sa preniknúť do rôznych oblastí obchodovania. Príkladom takého obchodníka je obchodník z Nagoji, ktorý obchodoval s ryžou a často sa počas jeho služobných ciest dozvedal a vymieňal informácie o ryži, poveternostných podmienkach a o samotnom zbere. Počas takejto výmene informácií sa neskôr dozvedel, že sa rozpráva o zlej úrode v severných častiach Japonska, čo znamenalo, že by sa znížili dodávky do Eda až o 50 %, no na druhej strane sa dozvedel, že v oblasti Nagoja by mala byť úroda veľmi dobrá. Využívajúc týchto informácií kúpil budúcu úrodu a vďaka tomu mohol predat' so ziskom až 30-40 %, keďže sa ceny samotnej ryže v dôsledku nedostatku zvýšili.³⁹

Ako už bolo spomenuté vyššie v podkapitole 2.5 *Fudasaši*, s ryžou mohli obchodovať len oni a nikto sa nemohol pridať do tejto skupiny. Avšak v období Tokugawa, presnejšie koncom 17. storočia, bolo niekoľko obchodníkov, ktorí sa zaoberali a obchodovali s ryžou nelegálne, preto v roku 1693 vydal guvernér z Ósaky dekrét, v ktorom zakázal nelegálne obchodovanie s ryžou: „Nedávno sme počuli, že sa veľa ľudí stretáva vo veľkoobchodoch s ryžou a súťaží o rast či pokles cien ryže a pomenovali túto metódu ako *cumekaeši*. Majitelia obchodov účtujú účastnícke poplatky predajcom a kupujúcim, ako keby šlo o hazardnú hru kocky. To je nehorázne správanie a zakazujeme ho. Ak zistíme, že sa ľudia naďalej zapájajú do *cumekaeši*, budeme trestať účastníkov aj majiteľov predajní.“⁴⁰ Neskôr sa šógunát rozhodol vydať podobný dekrét, ktorý zakazoval metódu nelegálneho obchodovania s ryžou. Aj napriek tomu, že aj guvernér z Ósaky a samotný šógunát zakázali metódu *cumekaeši*, obchodníci sa naďalej zúčastňovali tohto procesu a dokonca v roku 1716 vytvorili dvaja obchodníci z Ósaky silne organizovaný trh, ktorý sa podľa diela *Ryžový trh Dodžima a pôvod obchodovania s futures* s najväčšou pravdepodobnosťou nachádzal na ostrove Dedžima. Ich obchodovanie bolo výborne organizované, účastníci sa dohadovali na štandardnej kvalite ryže, pričom sa štandardná kvalita určovala na základe zrelosti. Cena ryže sa odvíjala od ponuky a dopytu – buď cena rástla alebo klesala.⁴¹

Súhrnne možno povedať, že hlavnými príčinami úspechu obchodníkov bol predovšetkým fakt, že čoraz viac ľudí sa začalo presúvať do väčších miest, čo viedlo k väčšiemu dopytu po rôznom tovare. Služba *sankin kótai* taktiež prispela k tomu, že obchodníci bohatli, nakoľko poskytovali zdroje samurajom, ktorí sa presťahovali do Eda. To

³⁹ MOSS, KINTGEN, 2010, s. 5

⁴⁰ MOSS, KINTGEN, 2010, s. 7

⁴¹ Taktiež

však viedlo k napätiu medzi jednotlivými triedami. Aj zvyšujúca sa populácia prispela k tejto skutočnosti. Obchodníkom sa podarilo vytvárať úspešné rodinné podniky v spoločnosti, ktorá ich výrazne diskriminovala. Vláda sa ich pokúšala obmedzovať prostredníctvom rôznych nariadení, ale tie ich však nezastavili v činnosti. Obchodníci zohrávali v spoločnosti dôležitú úlohu tým, že spájali komunity a uľahčovali obchod. Využívali obmedzenia uvalené na triedu samurajov, ktorí sa nemohli zapájať do obchodu, na vytvorenie monopolov a rozšírenie svojho hospodárskeho vplyvu. Obdobie Tokugawa v Japonsku bolo svedkom diskriminácie obchodníkov, ich kľúčovej úlohy v spoločnosti, vzniku obchodných združení, ako napríklad *kabunakama*, a významu obchodníkov s ryžou známych ako *fudasaši*.

Ich úspech mal hlboký vplyv, najmä na transformáciu japonského hospodárstva, čo malo pozitívne dôsledky pre celú spoločnosť. Pôsobili ako dôležití sprostredkovatelia domáceho aj medzinárodného obchodu, podporovali jeho rozvoj a vznik trhovo orientovaného hospodárstva. Ako obchodníci získavali bohatstvo a vplyv, stúpali popri tradičnej triede samurajov alebo ju dokonca zatienili, pokiaľ ide o bohatstvo a autoritu. Následne sa mestské centrá rozrástli na rušné obchodné centrá, pričom mestá ako Osaka, Kjóto a Edo prekvitali ako hlavné obchodné lokality. Tieto mestské centrá priťahovali vidiecke obyvateľstvo, čím významne prispeli k procesu urbanizácie Japonska.

3. Kódexy, organizácia a manažment obchodníckych rodín

Nakoľko sú kódexy a samotná organizácia či manažment dôležitými atribútmi obchodníckych rodín, je nutné ich spomenúť v spojitosti s úspechom obchodníkov z obdobia Tokugawa, keďže sa verilo, že ide o prostriedky, ktoré pomôžu k stálosti a kontinuite obchodníckych rodín. V tejto kapitole sa z toho dôvodu pozriem na obsah kódexov, organizačné a riadiace postupy. Pokiaľ ide o organizáciu a manažment, budem opisovať predovšetkým rodiny ako Izumija-Sumitomo a Micui, nakoľko šlo o najúspešnejšie obchodnícke rodiny z obdobia Tokugawa a rodiny poskytujú zaujímavé formy v spojitosti s organizáciou či manažmentom.

3.1. Kódexy

Ie (家) bola základnou jednotkou v japonskej spoločnosti počas obdobia Tokugawa. Nesie niekoľko významov ako napr. „dom“, „domov“ či „rodina. Ide o inštitucionalizovanú

domácnosť, korporáciu, trvalú symbiotickú entitu, ktorá zahŕňala rodinu aj podnik. Keďže podnik neexistoval ako samostatne stojaca inštitúcia, podnik bol súčasťou rodiny, ktorá mala kapitál potrebný pre existenciu rodiny.⁴² V diele od I Ketuta Surajaya a Thalita Alanna *Prvá obchodná spoločnosť a vertikálne pohyby obchodnej triedy v Japonsku v období Edo* sa *ie* charakterizuje ako korporáciu alebo spoločnosť, ktorá symbolizuje kontinuitu a jednotu medzi rodinou a spoločnosťou. Každá domácnosť mala svojho vodcu, tzv. *tóšu* (当主), ktorý sa snažil o zabezpečenie a udržanie rodinného bohatstva.⁴³ Mnoho odborníkov ako napr. Bart Gaens, Yamamura Kozo alebo Mark J. Ramseyer, súhlasí s tým, že práve *ie* bol systém, ktorý bol kľúčový pre obchodnícke rodiny a poskytol pevný základ pre podniky v neskorších obdobiach.⁴⁴ *ie* ako prostriedok k vytvoreniu vzájomnej podpory, domovského a obchodného systému bol výrazným prvom k tomu, aby sa podnietilo jednomyseľné jednanie rodiny ako celku, ktoré slúžilo ako pilier k zabezpečeniu rodinného úspechu. Zabezpečoval aj rodovú líniu, ktorá v rámci obchodníckych rodín zohrávala dôležitú úlohu.

Vplyvom obrovského úspechu si obchodnícke rodiny počas obdobia Tokugawa vytvorili rôzne rodinné princípy, ktoré mali dopomôcť k tzv. prežitiu rodiny, ktoré následne odovzdávali svojim potomkom. Viacerí bádatelia ako Bart Gaens, Katsuro Sasaki a Rie Ono-Yoshida či I Ketut Surajaya spolu s Thalitou Alannou dospeli k záveru, že tieto rodinné predpisy, ktoré zahŕňali dôraz na prežitie rodiny, mali významný vplyv na riadenie obchodných rodín. Nielenže vznikali, aby ich obchodnícke rodiny zanechali svojim potomkom, ale používali sa aj pri poučovaní iných pracovníkov v rámci rodiny. Vraví sa, že už v roku 1600 boli zavedené takéto predpisy, no šíriť sa začali začiatkom 18. storočia.⁴⁵ Jedným z takých obchodníkov bol Šimai Sósicu, ktorý zanechal svojmu adoptívnemu synovi kódex, o ktorom tvrdil, že: „by mal byť rovnako dôležitý ako Veľká ústava od Šótokuia Taišiho“.⁴⁶ Šimai Sósicu bol úspešný obchodník, ktorý pôsobil na severe Kjúšú. Rodina Šimai bola známa svojim obchodom so *sake*, dokonca zásobovala Hidejošiho armádu počas invázií do Kórei v 16. storočí. Svoj kódex

⁴² GAENS, Bart, *Family, Enterprise, and Corporation: The Organization of Izumiya-Sumitomo in the Tokugawa Period*, 2000, s.206

⁴³ SURAJAYA, I Ketut, ALANNA, Thalita, *Proto Trading House and Vertical Mobilities of Merchant Class in Edo Period Japan*, s. 867

⁴⁴ GAENS, 2000, s. 207

⁴⁵ SASAKI, ONO-YOSHIDA, 2022, s. 4-5

⁴⁶ Veľká ústava od Šótokuia Taišiho odkazuje na ústavu z roku 604, ktorá zdôrazňovala budhistické hodnoty osobného rozvoja a praxe a navrhovala, aby sa budhizmus stal štátnym náboženstvom; ústava tiež zdôrazňuje kontinuitu medzi spoločenským a prírodným svetom a zaoberá sa hľadaním pravdy ako kolektívnym podnikom.

⁴⁷ RAMSEYER, J. Mark, *Thrift and Diligence. House Codes of Tokugawa Merchant Families*, 1979, s.209

napísal už v roku 1610.⁴⁸ V nasledujúcich bodoch predstavím pár bodov z kódexu obchodníka Šimaia Sósicua:

1. „Žite čestný a úprimný život. Rešpektujte svojich rodičov, svojich bratov a svojich príbuzných, a snažte sa so všetkými harmonicky žiť. Ctite si a správajte sa s rešpektom ku každému, koho stretnete, aj k tým, ktorých vidíte len občas. Nikdy sa nesprávajte nezdvorilo alebo sebecky. Nikdy neklamte. Nikdy nehovorte nič, čo sa čo i len podobá klamstvu, ani to, čo ste od niekoho počuli.“
2. „Do štyridsiatky sa vyhýbajte každému luxusu a nikdy sa nesprávajte alebo nemyslite ako ten, ktorý je nad vami. Vo veciach podnikania a zarábania peňazí však pracujte tvrdsie ako ktokoľvek iný. Vždy sa správajte ako ten, ktorého postavenie v živote je polovičné ako vaše. Aj keď niektorí ľudia môžu naznačovať, že by ste mali byť viditeľnejší a asertívnejší, ignorujte všetky takéto rady a udržiavajte nízky profil. Kým nedovršíte päťdesiatku, buďte vo všetkom umiernení a vyhýbajte sa akejkol'vek okázalosti a paráde, vlastne čomukoľvek, čo by na vás mohlo upútať pozornosť. Nepestujte drahé chute, pretože by ste mali ignorovať také veci ako čajový obrad, meče, dýky a pekné oblečenie.“
3. „Tí, ktorí majú čo i len malý majetok, si musia pamätať, že ich povinnosťou v živote je sa venovať svojmu domu a jeho podnikaniu. Nesmú sa stať neopatrnými, lebo ak si kúpia to čo chcú, robia si to čo chcú a vo všeobecnosti žijú prepychovo, čoskoro minú to bohatstvo.“
4. „Hoci samuraj môže čerpať z produkcie svojich pozemkov, aby si zarobil na živobytie, obchodník sa musí spoliehať na zisk zo svojho podnikania, pretože bez tohto zisku by jeho peniaze z tašky čoskoro zmizli. Bez ohľadu na to, aký zisk zarobí a zbalí do tašiek, ak však týmito peniazmi neustále plytvá, môže ich tiež zabaliť do vriec plných dier.“
5. „Keď niečo potrebujete, choďte si to kúpiť sami, bez ohľadu na to, či je to palivové drevo, dve alebo tri nádoby malých rýb alebo sardíniiek, či iné nákupy pri mori alebo v meste, alebo dokonca drevo. Vyjednávajte za položky a plaťte čo najmenej.“
6. „Vstaňte skoro ráno a choďte spať, len čo zapadne slnko, lebo budete plytváť olejom páliť lampy počas večerov, keď nemáte nič dôležité na práci.“⁴⁹

⁴⁸ VAPORIS, Constantine N., *Rules of Merchant Houses: "The Testament of Shimai Sôshitsu" (1610) and "The Code of the Okaya House" (1836)*, 2018

⁴⁹ Taktiež

V takomto duchu bol napísaný celý kódex, aby sa predišlo k zbytočnému krachu podniku v dôsledku mŕňania finančných prostriedkov a aby podnik prosperoval a zabezpečila sa jeho kontinuita. Šlo o dôležitú súčasť obchodníckych rodín.

Kódexy obchodníckych rodín zo začiatku existovali len v bohatších či starších domoch. Nebolo typické, aby si všetky rodiny vytvárali kódexy. Bolo však jasné, že sa postoje menili z generácie na generáciu, čo znamenalo, že kódexy zo 17. storočia boli zmýšľaním inak orientované ako z konca obdobia Edo. Tiež sa zmýšľanie obchodníkov líšilo z miesta na miesto – záviselo to od druhu obchodu či práce, ktorej sa venovali. V publikácii *Šetrnosť a usilovnosť, domáce kódexy obchodníckych rodín obdobia Tokugawa* sa dokonca uvádza, že obchodníci mohli ignorovať vlastné pravidlá a veľakrát neverili tomu, čo sa v kódexoch písalo.⁵⁰ Avšak každá rodina kládla dôraz na ekonomické záležitosti, ktoré sa považujú za jeden zo spoločných bodov pre všetky obchodnícke rodiny. Kódexy sa písali predovšetkým preto, aby zabezpečili trvalú ekonomickú stabilitu svojich domov. Keďže prosperita svojich domov bola pre autorov rodinných kódexov veľmi dôležitá, nabádali svojich stúpcov, aby usilovne pracovali, boli šetrní a aby chránili povesť vlastných obchodníckych domov.

Obchodnícke rodiny, ktoré vydávali vlastné kódexy nabádali, aby pristupovali k vlastným podnikom s tzv. finančne konzervatívnym prístupom. Ramseyer píše: „a tento finančný konzervativizmus bol súčasťou väčšieho sociálneho a intelektuálneho konzervativizmu, ktorý naznačuje, že títo obchodníci zdieľali mnohé z filozofických predpokladov samurajov.“⁵¹ Je však potrebné spomenúť, že obchodníci nezdieľali žiadny nízky názor na obchodnícku činnosť, ktorý by samuraji mohli mať, pretože bolo známe, že obchodníci z obdobia Tokugawa boli predovšetkým sebavedomí muži.

Síce sa vo všeobecnosti vnímali ako sebavedomí ľudia, hlavy obchodníckych rodín nabádali na šetrnosť. Je zaujímavé, že aj v samotných kódexoch sa uprednostňovala šetrnosť nad usilovnosťou. Predpokladalo sa, že nešetrnosť by mohla spôsobiť, že potomkovia, ktorí zdedili majetky by namiesto toho, aby si zarobili, bohatstvo premrhali. Medzi obchodníkmi sa šírili myšlienky, že peniaze sa ťažko zarábajú a ľahko mŕňajú, a preto márnotrátnik mohol rýchlo minúť obrovské množstvo peňazí. Aby sa zabránilo takejto chybe, majitelia obchodníckych rodín zdôrazňovali v kódexoch dôležitosť skromných zvykov. Pokyny sa však líšili od všeobecných komentárov či múdrostí ohľadom šetrnosti až po špecifické pravidlá

⁵⁰ RAMSEYER, 1979, s. 209

⁵¹ Taktiež

zakazujúce obchodníkom nosiť luxusné oblečenie, navštevovať zábavné zariadenia, hazardovať alebo nadmerne piť.⁵²

Obchodníci považovali luxus za negatívny jav. Obchodník Micui Takafusa dokonca vo svojom kódexe poukazuje na potomkov obchodníkov z Ginzy a uvádza:

„keď hrali hudbu bez divadelných hier alebo chodili na prehliadku pamiatok alebo na púte do chrámov, nosili elegantné oblečenie. Ich manželky a dcéry sa vozili v nosítkach a dokonca aj ich slúžky a služobníčky boli vrcholom módy, čo bola úžasná šou. Predtým, ako sa dozvedeli kde sú, ich domy a sklady boli rozbité a rozpredané, páni a lordi boli bez sluhov, ich dámy chodili pešo a náčinie bolo uložené ako zástava alebo boli vydražené.“⁵³

Šetrnosť bola silným atribútom obchodníckych kódexov, no nehlásala sa len kvôli strachu z mŕtvičky finančných prostriedkov, ktoré by viedlo k zruinovaniu obchodníckej rodiny. V období Tokugawa vláda požadovala, aby obchodníci neprezentovali svoje bohatstvo a obchodníci si vládu nechceli znepriateliť, a preto nariadenia dodržovali. V kódexe jedného obchodníka menom Ičida sa dokonca spomína: „presne dodržujte všetky predpisy stanovené vládou.“⁵⁴ Nebolo to len u obchodníka Ičidu, ale podobné tvrdenie je možné spozorovať v kódexoch obchodníckych rodín ako napr. Itó, Wakasaja, Micui, Širokija a Mizugučija, z čoho môžeme usúdiť, že obchodníci si dávali pozor, aby dané nariadenie neporušili ani ich následníci. Tokugawská vláda vydala množstvo dekrétov upravujúcich luxus, ktorý si obchodníci nachádzajúci sa v rámci *šinókóšó* na poslednom mieste mohli dopriať, najmä po polovici 17. storočia. Aj napriek tomu, že bohatstvo nemuselo súvisieť s oficiálnym postavením, no úrady mali pocit, že obchodníci, ktorí sa chválili svojim bohatstvom, ohrozovali spoločenský poriadok a podkopávali tým morálku samurajov, ktorých finančná situácia nebola najideálnejšia. Keďže vláda mala moc skonfiškovať majetok, bolo pochopiteľné, že obchodníci považovali šetrnosť a rezervovanosť voči pompéznosti či prepychu ako dôležité atribúty.⁵⁵

Pokiaľ šlo o skonfiškovanie, jeden z najznámejších príbehov je príbeh o obchodníckej rodine Jojoda, ktorej vláda v roku 1705 skonfiškovala majetok z dôvodu obrovského bohatstva, ktoré rodina dávala povýšenecky v spoločnosti najavo. Nešlo však len o obchodnícku rodinu Jojoda. Už v spomenutom kódexe obchodníka Micuia Takafusy sa zaznamenal prípad obchodníka Išikawu Rokubeia, ktorému skonfiškovali majetok, pretože jeho manželka

⁵² RAMSEYER, 1979, s. 210

⁵³ RAMSEYER, 1979, s. 211

⁵⁴ Taktiež

⁵⁵ RAMSEYER, 1979, s. 212

a sluhovia sa obliekali prepychovo. V kódexoch sa dokonca objavovali nariadenia, ktoré špecificky prikazovali žiť na úrovni zodpovedajúcej svojmu sociálnemu postaveniu. V kódexe obchodníka Itó sa spomínalo, že: „obchodníci sa musia obliekať tak konzervatívne, ako len môžu a pokiaľ možno spôsobom primeraným obchodníkom.“⁵⁶ Šlo o prevenciu ako zbytočne predísť k zhabaniu majetku, a preto je možné, že takmer každá obchodnícka rodina mala podobné body v rodinných kódexoch. Šlo o pravidlá ako naďalej prosperovať a neuchýliť sa k chybám, ktoré mohli byť pre rodinu devastujúce.

3.2. Organizácia rodiny Izumija-Sumitomo

V tejto kapitole sa pozriem na organizáciu rodiny Izumija-Sumitomo, ktorá je považovaná za jednu najväčších a najúspešnejších z obdobia Tokugawa. Ich podnikanie bolo založené na hlavnom centre, na tzv. centralizme hlavného domu.⁵⁷ Inými slovami, hlavný dom fungoval ako hlavná tepna, okolo ktorej sa združovali pobočky a iné pridružené spoločnosti. Rodina Izumija-Sumitomo sa sústredila na obchodovanie, ťažbu a destiláciu medi a po tom čo v roku 1690 získala medenú baňu v Bešši (dnes oblasť v Šikoku), šógunát ju vymenoval za oficiálneho dodávateľa pre vládu.⁵⁸ V nasledujúcich podkapitolách sa pozriem na kľúčové aspekty, ktoré prispeli k stálemu podnikaniu rodiny Izumija-Sumitomo.

3.2.1. Koncept *Katoku sózoku*

Katoku sózoku (家督相続) bol jeden zo spôsobov, ako sa zabezpečovala kontinuita podnikania a udržania systému *ie* a jeho podstatou je nedelené dedenie a jedno nástupníctvo. Bola to dôležitá súčasť systému obchodníckych rodín. Tento termín je možné preložiť len ťažko, pretože zahŕňa niekoľko výrazov, ktoré sa vzťahujú k danému termínu, ako napr. majetok, podnikanie, vedenie domu a jeho kapitál. Bolo charakteristické pre tento koncept, že sa dedičstvo ponechalo len jednému dedičovi, no je nutné spomenúť, že sa kládol väčší dôraz na schopnosť dediča ako na príbuznosť. Bolo preto potrebné, aby bol dedič schopný a spôsobilý k tomu, aby bol vymenovaný za dediča. V prípade ak potenciálny dedič nebol schopný uspieť, bol vymenovaný iný adept, dokonca sa rodiny uchýlili k adopcii. Najčastejšie sa dedičom stal najstarší syn, v prípade jeho smrti sa dedičom stal jeho syn. Keď *tóšu*, ako vodca obchodníckej rodiny, odišiel do dôchodku mal právo na to, aby si vyčlenil kapitál a nehnuteľnosti či penzijný

⁵⁶ RAMSEYER, 1979, s. 213

⁵⁷ GAENS, 2000, s. 207

⁵⁸ SURAJAYA, ALANNA, 2018, s. 867

príspevok. Naďalej ostával v hierarchicky vysoko postavený.⁵⁹ Pokiaľ šlo o funkciu dediča *tóšu*, predpokladalo sa, že bude pokračovať v samotnom podnikaní a taktiež pracovať na zachovaní majetku, ktorý následne musel preniesť na ďalšiu generáciu. Bolo zvykom, že dedič prijal dedičné meno, ktoré v prípade rodiny Sumimoto bolo Kičizaemon. Okrem povinností ohľadom podnikania a zabezpečenia kontinuity podniku mal dedič povinnosť vykonávať obrady uctievania predkov.⁶⁰ Z dokumentov rodiny Sumitomo, ktoré obsahujú určité transakcie je možné spozorovať poradie udalostí pri predaní a samotnej realizácii dedičstva a nástupníctva. Poradie bolo nasledovné:

1. Premiestnenie dediča na iné bydlisko
2. Prijatie dedičného mena
3. Prevod vlastníckych práv nehnuteľností
4. Pridelenie majetku iným súrodencom

Syn, ktorý nastúpil na post *tóšu* zdedil väčšinu majetku, pri čom sa uvádza sa, že šlo o 60% majetku a zvyšných 40% zdedili ostatné deti alebo im bolo umožnené vytvoriť pobočku, ktorá bola financovaná hlavným domom. Prevládala myšlienka, že sídlisko a obchody by mali zostať nerozdelené.⁶¹

3.3. Nezávislé pobočky rodiny Izumija-Sumitomo

Väčšina obchodníckych domov boli pod individuálnym vlastníctvom čo znamenalo, že nepredstavovali žiadnu formu akciovej spoločnosti. V období Edo sa však začali vyvíjať určité formy a bolo by nesprávne hovoriť, že v tomto období neexistovali spoločné podniky.⁶²

Pre rodinu Izumija-Sumitomo bolo charakteristické, že si vytvárali nezávislé, v niektorých prípadoch polo-nezávislé pobočky. Tieto pobočky vznikali kvôli *katoku sózoku* a to z toho dôvodu, že keď sa synom nepodarilo postúpiť na post *tóšu*, vytvorili si vlastné rodinné bunky, ktoré sa nazývali *bunke* (分家). Je však nutné spomenúť aj to, že nie všetky pobočky boli založené na základe príbuzenských vzťahov. Boli pobočky, ktoré teda vznikli z obchodov či z obchodných línií a teda nie z hlavného domu. Boli označované ako *bekke* (別家). V rámci týchto nezávislých pobočiek bol uplatňovaný systém učňov. To znamenalo, že deti, ktoré patrili

⁵⁹ GAENS, 2000, s. 209

⁶⁰ GAENS, 2000, s. 211

⁶¹ Taktiež

⁶² MIYAMOTO, Matao, *The Management Systems of Edo Period Merchant Houses*, 1996, s. 101

do rodím s väzbami na centrálny dom boli prijaté ako tzv. učni. Väčšinou robievali domáce práce, no nedostávali žiaden plat. V sedemnástich rokoch, keď dosiahol plnoletosť, získal hodnosť úradníka a po pätnástich až dvadsiatich rokoch sa mohol dostať na post manažéra, pričom mohol založiť pobočku a podnikat' ako nezávislá firma pod centrálnym domom.⁶³ Museli naďalej vykonávať pre nich určité služby a takýto vzťah pokračoval z generácie na generáciu. Je však zaujímavé, že niektoré nezávislé pobočky boli spojené s hlavným domom iba prostredníctvom slávnostného úkonu, mali rovnaký názov domu, no bola im ponechaná nezávislosť do značnej miery. Na druhej strane stáli pobočky, ktoré boli v tesnej blízkosti hlavného domu. Aj napriek tomu, že v niektorým pobočkám bola ponechaná nezávislosť, hlavný dom očakával od zamestnancov a manažérov, že budú pracovať tak, aby sa dodržal blahobyt a večná kontinuita. Aj v prípade rodiny Izumija-Sumitomo sa oddanosť a pracovitosť odzrkadľovala v rodinných kódexoch a zdôrazňovala sa aj lojalita voči hlave rodiny pred osobnými ambíciami. Organizovanosť tejto rodiny bola na vysokej úrovni. Svedčí o tom aj dokument *Bun'jo bekke šiki* (Politika pridelovania do pobočiek), ktorý pojednával o právach manažérov nezávislých pobočiek a podľa tohto dokumentu hlavný dom poskytoval dotácie svojim dlhoročným zamestnancom, ktorí sa stali manažérmi. Dotácie boli nasledovné:

1. Prevádzkový kapitál na vytvorenie vlastnej pobočky
2. Príspevok na výstavbu vlastného domu,
3. Podpora na chod domácnosti
4. Bezúročná pôžička na desať rokov na založenie živnosti atď.

Pre rodinu Izumiya-Sumitomo bol štandard, že sa vytvárali súkromné nezávislé podniky. „Hoci boli *bunke* a *bekke* teoreticky nezávislé, museli sa riadiť pokynmi z hlavnej budovy a v prípade potreby poskytnúť finančnú pomoc.“⁶⁴

3.3.1. Vlastníctvo a manažment rodiny Izumija-Sumitomo

Zaujímavé je, že medzi obchodníckymi domami dochádzalo k oddeleniu vlastníctva a manažmentu. Od polovice 18. storočia sa vo väčšine obchodníckych rodín rozlišovali dve veci a to rodinu, domov a vlastníctvo ako jeden aspekt a obchod, manažment a účtovníctvo ako druhý aspekt. Keďže sa v dôsledku expanzie a geografického rozšírenia pobočiek, hlava rodiny rozhodla zveriť manažment do rúk inej osoby, predovšetkým manažérovi, ktorému platili. Nebolo to však len expanziou podnikov, prečo sa rozhodli vnímať manažment ako samostatnú

⁶³ GAENS, 2000, s. 212

⁶⁴ Taktiež

jednotku. Ak by sa hlava rodiny pomýlila, chyba mi mala vplyv na prosperitu rodiny a aj samotného podniku, a preto potreba oddeliť tieto dve zložky bola stratégia ako posilniť prosperitu a pokračovanie rodinného podniku.⁶⁵ Bart Gaens to zhrnuje slovami: „stručne povedané, riadenie každodennej rutiny bolo úplne ponechané v rukách zamestnaných manažérov. Hlava domácnosti a členovia rodiny sa však stále vo veľkej miere zapájali do rozhodovacieho procesu a vykonávali kontrolu prostredníctvom konzultácií.“⁶⁶

3.4. Rodina Micui a ich divízna administratívna štruktúra pod *omotokatou*

Rodina Micui je jednou z najúspešnejších obchodníckych rodín v Japonsku. Zakladateľom podniku bol Micui Takatoši, ktorý ho založil v roku 1673. Postupne rozšíril svoj podnik do Kjóta, Ósaky a Eda, pričom do každého mesta poslal potomkov a v Kjóte vytvoril centrálu.⁶⁷ Tak ako aj iné obchodnícke rodiny, aj Micui Takatoši vytvoril rodinný kódex, ktorý vydal v roku 1722 a obsahoval pravidlá manželstva, zákaz luxusu či poukazovanie na šetrnosť, dôležitosť venovania sa s hlavným rodinným podnikom či svedomitosť atď. Tento kódex bol dlhé roky podstatou obchodovania a rodinný príslušníci či prívrženci venovali veľkú pozornosť dodržiavaniu pravidiel, ktoré nastolil Micui Takatoši.⁶⁸

V roku 1710 bol vytvorený ústredný orgán známy ako *omotokata* (おもとかた), ktorý slúžil na kontrolu šiestnástich prevádzok v Kjóte, Ede a Ósake. V diele *Genéza divízných riadiacich a účtovných systémov v dome Micui* autor poukazuje na to, že: „z právneho hľadiska bola *omotokata* generálnym partnerstvom založeným z hláv deviatich rodín Takatošihov potomkov. Nemala na starosti skutočné operácie, ale držala investície do prevádzkovania obchodov.“⁶⁹ Držba investícií bola pomerne jedinečná, pretože medzi novými (bohatými) obchodníkmi bola bežná decentralizovaná administratívna štruktúra. Nový (bohatý) obchodník, aby zjednotil decentralizovanú štruktúru, musel vytvoriť inštitucionálne združenie, ktoré by sa skladalo z hlavnej rodiny a z rôznych vetví danej rodiny. To znamenalo, že centrálny obchod pripadal hlavnej rodine a rodiny z rôznych vetví mali pridružené pobočky. Vraví sa však, že solidarita v takomto zoskupení nebola príliš silná. Niektoré rodiny z iných vetví mohli konkurovať hlavnej rodine a iným pobočkám. Proti trendu smerom k rozptýleniu rodinného

⁶⁵ MIYAMOTO, 1996, s. 121

⁶⁶ GAENS, 2000, s. 215

⁶⁷ HORIDE, Ichirou, *The House of Mitsui: Secrets of Its Longevity*, 2000, s. 31

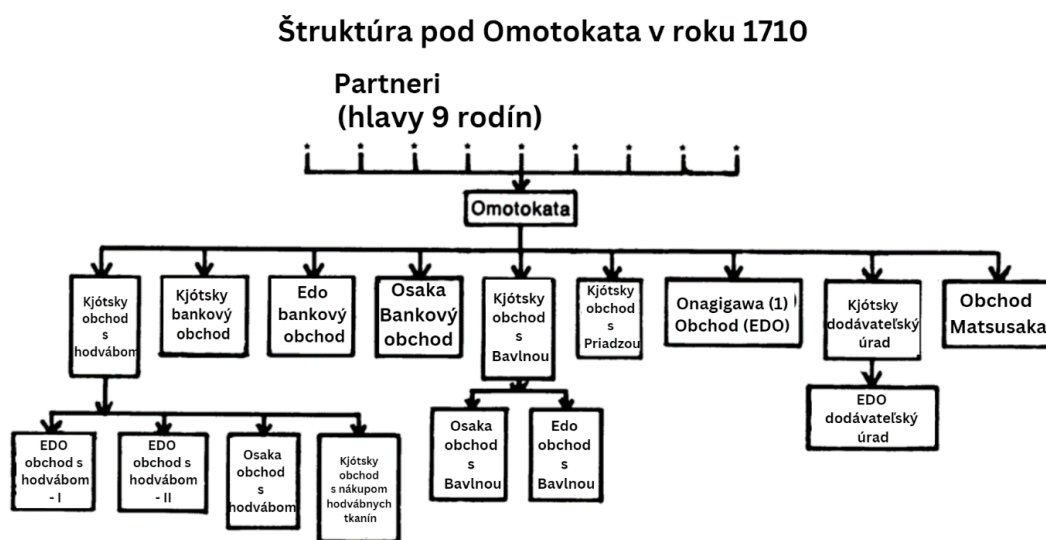
⁶⁸ HORIDE, 2000, s.31

⁶⁹ TAKETERA, Sadao, NISHIKAWA, Noboru, *Genesis of divisional Management and accounting Systems in the House of Mitsui*, 1984, s. 142

kapitálu prostredníctvom nezávislosti rozvetvených rodín, dom Micui vytvoril *omotokata* ako ústredný orgán na upevnenie rodinného kapitálu a na kontrolu administratívnej štruktúry.⁷⁰ Z administratívneho hľadiska sa *omotokata* považovala skôr za všeobecný úrad, ktorý mal na starosti plánovanie, koordináciu prevádzok, taktiež oceňovala prácu niektorým divíziám a dokonca im pridelovala potrebný personál a finančné prostriedky, prípadne iné zdroje, ktoré boli potrebné.

Nakoľko je systém *omotokata* generálnym úradom s netypickou oddelenou administratívnou štruktúrou, priblížim prostredníctvom nasledujúcich grafov, ako sa menilo zoskupenie od pôvodného zoskupenia z roku 1710, v ktorom daná štruktúra vznikla:

Graf 1



Obrázok 1: Štruktúra pod Omotokara v roku 1710

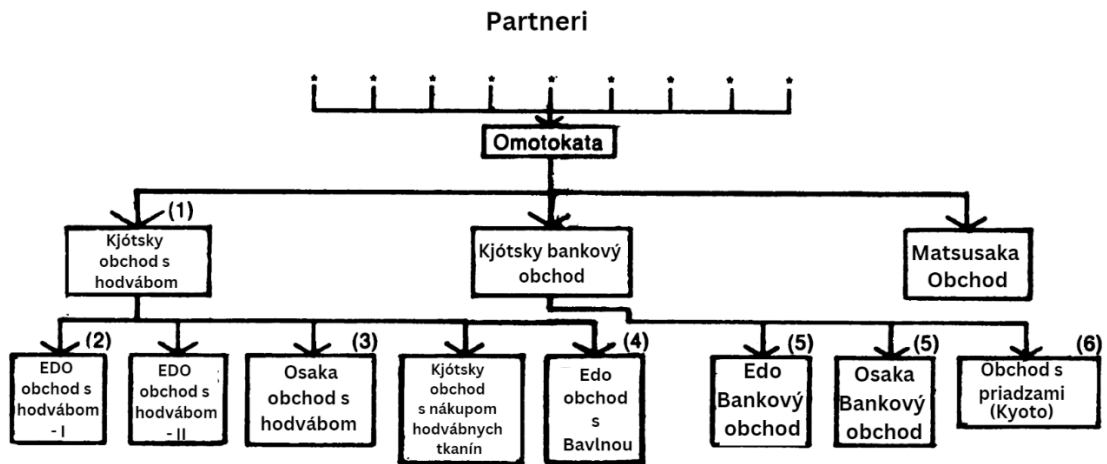
(zdroj: Sadao Taketera, Noboru Nishikawa, Genesis of divisional Management and accounting Systems in the House (1984))

Usporiadať prevádzky pod *omotokatou* bol časovo dlhodobý proces. Štruktúra z roku 1710 znázornená na grafe 1 sa postupne menila v štýle „pokus a omyl.“⁷¹

⁷⁰ TAKETERA, NISHIKAWA, 1984, s. 142

⁷¹ TAKETERA, NISHIKAWA, 1984, s. 143

Štruktúra pod Omotokata v roku 1729



Obrázok 2: Štruktúra pod Omotokata v roku 1729

(zdroj: Sadao Taketera, Noboru Nishikawa, Genesis of divisional Management and accounting Systems in the House (1984))

Na obrázku 2 sa nachádza zmenená štruktúra z roku 1729, ktorá pozostávala z dvoch hlavných odvetí – Kjótsky obchod s hodvábom a Kjótsky bankový obchod – obchod Macukasa patrí medzi hlavné odvetia z toho dôvodu, že šlo o originálny obchod, keďže mesto Macukasa sa označuje za rodné mesto zakladateľa Micui. Pri prvej forme bolo až deväť hlavných odvetí, v roku 1729 ich boli len tri. Pod kjótsky obchod s hodvábom spadali (2) obchod s hodvábom I a obchod s hodvábom II v meste Edo, (3) obchod s hodvábom v Ósake a kjótsky obchod s nákupom hodvábných tkanín, (4) obchod s bavlnou v Ede. Pod kjótsky bankový obchod spadá (5) bankový obchod v Ede a Ósake a (6) obchod s priadzami v Kjóte.⁷² Tri hlavné obchody mali nezávislé systémy, no distribuovali zvyškový zisk do iných prevádzok, ktoré spadali pod nich.⁷³ Dom Micui so svojou jedinečnou štruktúrou pod *omotokatou* naďalej zarábala až do 40. rokov 18. storočia a stal sa jedným z najväčších obchodných podnikov v Japonsku.

Táto kapitola sa zaoberala organizáciou a riadením obchodných rodín počas obdobia Tokugawa v Japonsku, pričom sa zameriava najmä na úspech rodín Izumija-Sumitomo a Micui. Systém *ie* bol kľúčový pre stabilitu a kontinuitu obchodných rodín. Keď obchodníci vystúpili na popredné miesto v rámci miestnej ekonomiky, uznali kľúčovú potrebu zabezpečiť vytrvalosť svojich podnikov. V dôsledku toho prijali strategické iniciatívy zamerané na udržanie ich

⁷² TAKETERA, NISHIKAWA, 1984, s. 143

⁷³ NISHIKAWA, Noboru, *The Emergence and Transformation of the divisional Management and accounting Systems in the House of Mitsui, 1673-1872*, 1995, s. 109

komerčného úsilia. Vzhľadom na ich významný spoločenský vplyv, podporovaný rastúcou prestížou, rodiny vymysleli zložité súbory smerníc, ktorých cieľom bolo zachovať obchodné operácie a odovzdať hlavné zásady nasledujúcim generáciám, ktoré by tieto zásady presadzovali, aby zachovali rodinné podniky. Napriek tomu tieto usmernenia predstavovali iba jeden aspekt mnohostranných stratégií, ktoré využívajú mnohé bohaté rodiny na zabezpečenie nepretržitej funkčnosti svojich podnikov. Okrem toho zaviedli organizačné rámce a manažérske metodológie stelesnené v *katoku sózoku* rodiny Izumija-Sumitomo a *omotokata* rodiny Micui.

4. Ósaka ako hlavné centrum obchodníkov

Ósaka sa dostala do popredia ešte pred nastolením tokugawského šógunátu a to za vlády Tojotomiho Hidejošiho, ktorý si tam nechal postaviť svoj hrad, ktorý bol dokončený v roku 1585. Tojotomi Hidejoši sa snažil, aby mesto prosperovalo natoľko, aby sa z neho stalo hlavné obchodné miesto, vytvoriť pevnú základňu pre obchodovanie v krajine. V tom čase sa však musel popasovať s mestom Sakai, ktoré bolo známe svojim postavením obchodného mesta. Aby sa z Ósaky stalo hlavné centrum obchodovania, nechal Tojotomi Hidejoši prepojiť kanálový systém, zlepšiť infraštruktúru mesta a nazhromaždil obchodníkov na jednom mieste.⁷⁴ To dopomohlo k tomu, aby mesto Sakai stratilo svoju prestíž obchodného mesta. Postupne sa z Ósaky stal jeden z najdôležitejších trhov v Japonsku a počas obdobia Tokugawa k tomu výrazne prispela aj služba *sankin kótai*.⁷⁵

Ósaka bola známa aj ako hlavné centrum obchodníkov najmä preto, lebo v meste sa vyskytoval iba malý počet samurajov, no za to veľký počet obchodníkov. Ako už bolo spomenuté, obchodníci, ktorí pôsobili v Ósake, boli hrdí za svoje povolanie, darilo sa im tu a dokonca dodávali vo veľkom tovar na trhy v Ede. Boli to predovšetkým obchodníci pôsobiaci v Ósake, ktorí si uvedomovali dôležitosť nepretržitého podnikania. Samotný obchod bol, samozrejme, dôležitý, ale dobrá vôľa, čestnosť a dôvera sa považovali za nevyhnutné atribúty pri obchodovaní a obchodníci ich dodržiavali s cieľom, aby ich biznis prosperoval. Prostredníctvom kódexov, ktoré som rozoberala v predchádzajúcej kapitole, sa dodržiavali tvrdá práca, oddanosť rodinnému podniku a tieto hodnoty sa veľmi cenili. Keďže Ósaka predstavovala centrum, v ktorom sa združovalo veľa spotrebiteľov, stala sa jedným z hlavných bodov spotreby a distribúcie tovaru do iných oblastí. Preto bolo pre obchodníkov

⁷⁴ SCHAEDES, Ulrike, *Forwards and Futures in Tokugawa-period Japan: A New Perspective on the Dojima Rice Market*, 1989, s. 489

⁷⁵ LEARMOUTH, 2015

dôležité sa držať kódexov, aby uspeli vo svojom obore. Zo začiatku sa v Ósake nachádzal nespracovaný tovar, ale s rastúcim priemyslom sa do Ósaky, postupom času, dostávali hotové výrobky.⁷⁶ Vďaka tomu sa spolu s Edom Ósaka stala distribučným centrom, ktorého úlohou bolo šírenie nielen tovaru, ale aj informácií a kultúry. Ósaka sa v období Tokugawa z pohľadu urbanizácie zdvojnásobila a podporila vznik národného trhového hospodárstva.⁷⁷

V spojitosti s Ósakou a komoditami na trhu je dôležité spomenúť najmä trh s ryžou, ktorý bol rozsiahli a jeho aktivita sa datuje už od konca 16. storočia. Dopomohol k tomu fakt, že priaznivá poloha mesta zabezpečila dobrý prístup k vodnej doprave a lodným trasám medzi Ósakou a inými oblasťami západného Japonska. V porovnaní s inými mestami, či dokonca s Kjótom mala Ósaka lepšiu strategickú polohu. Obchodníci či remeselníci využijúc tejto výhody postavili komplexný systém kanálov, ktorý slúžil na uľahčenie pohybu tovaru. Vyvinuli sa tu taktiež skladové zariadenia ryže, nakoľko sem *daimjóovia* zo západného Honšú, Kjúšú a Šikoku posielali ryžu na predaj. Keďže sa v Ósake vyvinul rozsiahli trh s ryžou, tak v už roku 1626 mesto zaznamenávalo až 111 skladov s ryžou. Ósaka dostala zhruba 1,3 až 1,8 milióna *koku*⁷⁸ ryže každý rok a stala sa najdôležitejšou komoditou pre obchodníkov.⁷⁹ Ryža bola, v skutku, dôležitá komodita a používala sa aj na výrobu *sake* či fazuľovej pasty *miso*. Z Ósaky sa taktiež stalo centrum pre bankový systém, keďže bankári poskytovali pôžičky *daijmóom*, ktorým v období Tokugawa rástli výdavky rýchlym tempom. Neboli to však len bankári, ktorým sa zadlžovali. Obchodníci s ryžou, ktorí sídlili v Ósake taktiež poskytovali úvery a *daimjóovia* sa postupne zadlžovali aj im. Preto výnosy z predaja ryže či zvyšujúce sa výdavky *daimjóov* dopomohli k vytvoreniu pred-moderného bankového systému.⁸⁰

Do Ósaky sa však nedovážala len ryža. Spolu s ňou sa prepravovali bavlna, drevo, repka a iné plodiny. Z Ósaky sa stala dôležitá tepna pre import a export - tovar či plodiny dovážané spolu s ryžou sa predávali obchodníkom, ktorí v meste sídlili a tí rôzne komodity následne spracovali a distribuovali ďalej iným spotrebiteľom. Mestu sa darilo aj z dôvodu relatívnej autonómie, ktorú im umožnila tokugawská administratíva, vďaka čomu mohli obchodníci plne využiť potenciál mesta pre svoj biznis. V spojitosti s touto okolnosťou obchodníci získali špeciálne obchodné práva, nakoľko sa tu vytvorila voľnejšia a najmä výhodnejšia atmosféra na expanziu a rozvoj obchodu v 17. storočí. Vďaka tomu si Ósaka vytvorila dynamickú obchodnú

⁷⁶ SHELDON, 1983, s. 482

⁷⁷ LEARMOUTH, 2015

⁷⁸ *Koku* je tradičná japonská jednotka objemu používaná historicky na meranie kapacity ryže a iných obilnín. Je to skôr jednotka suchého objemu ako hmotnosti

⁷⁹ LEARMOUTH, 2015

⁸⁰ HAUSER, William B., *Osaka: A Commercial City in Tokugawa Japan, 1977-78*, s. 24

kultúru v období Tokugawa. Bolo to z toho dôvodu, že v porovnaní s Kjótom či Edom, Ósaka nemala také hlboké spojenie medzi obchodníkmi a šľachtickými rodmi, tak ako to bolo v Kjóte a Ede, a ako už bolo spomenuté vyššie, počet samurajov nebol taký enormný.⁸¹ Aj napriek relatívnej autonómie bolo však mesto regulované zo strany šógunátu a aj zo strany *daimjóov*, ktorým bolo ponechané právo upravovať množstvo tovaru, ktoré putovalo medzi Ósakou a ich doménami.

V Ósake sa vyrábala a následne predával predovšetkým tovar určený pre bežných obyvateľov. V tomto sa Ósaka líšila od Kjóta či Eda, pretože tam sa skôr vyrábala a predával tovar určený pre vojenskú a aristokratickú elitu. V Ede či v Kjóte sa pohybovali luxusnejšie a kvalitnejšie komodity. Na druhú stranu, Ósaka ponúkala tovar ako posteľné bielizne, hrnce na varenie, misky na ryžu, paličky, bavlnené kimono a šerpy, obuv atď. Dôležité je spomenúť aj to, že v meste sa sústredili obchody zamerané na textil, nakoľko sa v Ósake sústredil priemysel, v ktorom sa spracúvala bavlna. Výrobky z bavlny sa potom distribuovali do celého Japonska.⁸² Bavlna sa v Ósake stala hlavnou komerčnou komoditou. Dokonca sa na konci 17. storočia rozvíjali rôzne cechy, ktoré sa zameriavali na spracovanie bavlny a jej následnej distribúciu v meste. Cechy, ktoré sa v meste nachádzali zabezpečovali stálu kvalitu a cenu bavlny. Taktiež dopomohli k tomu, aby sa stabilizoval samotný obchod, čo znamenalo, že cechy pomáhali vláde s kontrolou a pri tom oddeliť pestovateľov bavlny od tých, ktorí ju spracovali a predávali⁸³

Treba poznamenať aj to, že v Ósake sa vyskytovali rôzne typy obchodníkov. Podľa údajov z *Ósaka: Obchodné mesto japonského obdobia Tokugawa* sa uvádza, že až 77 rôznych kategórii obchodníkov tu pôsobilo – boli to najmä obchodníci so sójovou omáčkou, tabakom, soľou, čajom, drevom, dreveným uhlím, rybami, liekmi, rôznymi hnojivami atď. Môžeme z toho vyvodiť, že Ósaka bola vskutku orientovaná na rôzne produkty, čo naznačuje dobre rozvinuté trhové hospodárstvo. Autor publikácie *Ósaka: Obchodné mesto japonského obdobia Tokugawa* William B. Hauser v spojitosti s Ósakou a jej expanziou uviedol: „expanzia Ósaky ako obchodného centra je evidentná z rýchleho rastu počtu obchodníkov od konca sedemnásteho do začiatku osemnásteho storočia.“⁸⁴ Rast mesta mal veľký dopad na národné hospodárstvo.⁸⁵ To, že sa výrazne zvyšoval počet obchodníkov je viditeľné v tabuľke 1, ktorá

⁸¹ HAUSER, 1977-78, s. 24

⁸² HAUSER, 1977-78, s. 26

⁸³ HAUSER, William B., *Textiles And Trade In Tokugawa Japan*, 1990, s.113

⁸⁴ HAUSER, 1977-78, s. 29

⁸⁵ LEARMOUTH, 2015

porovnáva obdobie 1673-1680 a 1711-1715. Z tabuľky 1 je tiež možné vyčítať aké konkrétne komodity obchodníci ponúkali.

Tabuľka 1: Obchodníci z Ósaky za obdobie 1773-80 a 1711-15

Typ obchodníka	1673-80	1711-15
SKUPINA: A		
Doprava	7	18
Zmenárnik	10	1154
Ryža	—	40
Bavlnená priadza a látka	36	294
Olej a repkové semená	—	340
Spracovanie	34	178
Papier	2	151
Sake	24	67
Sake	1	653
Ťažba a výroba	29	149
Drevo	14	32
Palivové drevo, drevené uhlie a bambus	37	38
Morské produkty	56	103
Čínska a Japonská medicína	—	308
SKUPINA: B		
Regionálni obchodníci	6	1727
Regionálni prepravcovia	—	286
Spolu	256	5538

Tabuľka 1: Obchodníci z Ósaky za obdobie 1673-80 a 1711-15

(zdroj: William B. Hauser, *Osaka: A Commercial City in Tokugawa Japan* (1977-78))

Výrazný nárast je možné spozorovať aj u bankárov či zmenárnikov ako je vidieť v tabuľke 1, nakoľko potreba úverov a pôžičiek pre *daimjóov* sa zvyšovala a tak aj potreba bezpečných miest, kde sa dala vkladať hotovosť.⁸⁶ Z tabuľky je možné vyčítať aj to, že výrazne sa zvýšil počet regionálnych obchodníkov a prepravcov, z čoho môžeme usúdiť, že špecializácia na nákup a následnú prepravu z iných provincií do Ósaky (alebo opačne) nadobudla dôležitú úlohu, keďže sa z Ósaky stalo mesto s centrálnym trhom.⁸⁷ Podľa Hauserových údajov z *Ósaka: Obchodné mesto japonského obdobia Tokugawa* môžeme zistiť aj to, že autor poukazuje na údaje z obdobia 1673-1680, pretože údaje z tabuľky 1 nemusia byť

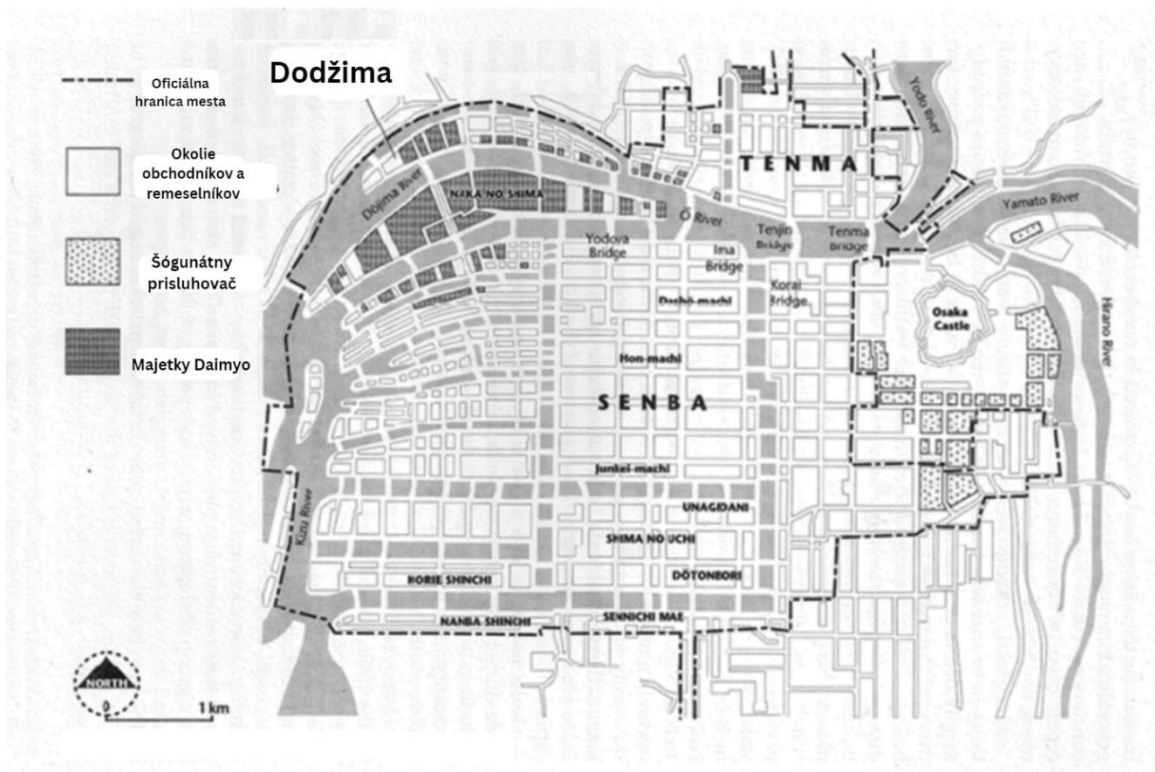
⁸⁶ HAUSER, 1977-78, s. 28

⁸⁷ Taktiež

totožné s reálnymi číslami, nakoľko sa čísla v iných databázach mierne líšia, takže nárast môže byť trochu skreslený⁸⁸, no nebolo by správne ak by sme tvrdili, že k výraznému nárastu nedošlo.

4.1. Ósaka a predaj ryže

Jednou z najdôležitejších komodít, ktoré sa predávali na ósackých trhov bola, bezpochyby, ryža. Keďže preprava ryže bola náročná a sprevádzaná častými stratami, *daimjóovia* si stavali vlastné lode, keďže sa do Ósaky dalo ľahko dostať prostredníctvom riek či vybudovaných kanálov či pozdĺž pobrežia na mori. Podľa údajov od Ulrike Schaedes v *Terminované zmluvy a futures v období Tokugawa v Japonsku: Nový pohľad na trh s ryžou na Dodžime* sa sklady s ryžou stavali na nábreviach, aby sa z lodí mohol tovar ľahšie vyložiť. Ryža bola uskladňovaná v skladoch, ktoré sa nazývali *kurujašiki* (くるやしき), odkiaľ bola ryža premiestňovaná na samotný trh.⁸⁹ Na nasledujúcom obrázku môžeme vidieť kde sa ostrov Dodžima nachádzal a spozorovať kanály, po ktorých bol tovar dovážaný do mesta.



Obrázok 3: Dodžima

(zdroj: David A. Moss, Eugene Kintgen, *The Dojima Rice Market and the Origins of Futures Trading* (2009))

⁸⁸ HAUSER, 1977-78, s. 29

⁸⁹ SCHAEDES, 1989, s. 490

Obchod s ryžou na ostrove Dodžima sa stal centrálnou inštitúciou pre obchod s ryžou a bol významnou súčasťou širšieho ekonomického prostredia. Stručne povedané, ostrov Dodžima bol kľúčovým miestom pre obchodníkov z obdobia Tokugawa, ktorý slúžil ako centrum obchodovania. Zohralo kľúčovú úlohu pri formovaní ekonomického prostredia v Ósake. V nasledujúcej podkapitole si predstavíme ako to na ostrove Dodžima vyzeralo.

4.1.1. Fungovanie na ostrove Dodžima

Za najzakladanejšiu inštitúciu v spojitosti s predajom ryže sa počas obdobia Tokugawa stal sklad.⁹⁰ Sklady, v ktorých sa uskladňovala ryža mala niekoľko funkcií ako napr. predávať alebo nakupovať tovar, ktorý nie je dostupný v danej provincii. Samotné riadenie takýchto skladov mal na starosti správca, ktorý sa označoval ako *kuramoto* (蔵元).⁹¹ Šlo o obchodníkov, ktorí sa kategorizovali ako mestskí či hradní obchodníci, ktorí umožnili ekonomický rozvoj a zvýšenie všeobecnej životnej úrovne v období Tokugawa.⁹² Nielenže bol *kuramoto* zodpovedný za samotnú organizáciu tzv. aukcii, ktoré slúžili na predaj ryže, ale aj za výber obchodníkov, ktorí sa mohli zúčastniť týchto aukcií. Ďalšou ústrednou osobnou bol tzv. finančný agent, ktorý sa označoval ako *kakeja* (賭け屋). Toto pomenovanie doslovne znamenalo „zvyšovač cien“, z čoho môžeme usúdiť, že jeho náplň práce sa sústredila na účtovníctvo, evidenciu aktív získaných predajom ryže, úverov, ktoré poskytovali *dajimóom* či na zvyšovanie poplatkov.⁹³ Pokiaľ šlo o výnos z predaja, tak ten bol rozdelený na tri časti – jedna časť putovala do domácnosti pána v Ede, druhá časť bola poslaná na samotné panstvo (teda na miesto, kde býval daný pán) a tretia časť ostala práve v rukách finančného agenta, ktorý mu v prípade potreby danú časť odovzdal. Bolo prirodzené, že finanční agenti dosahovali veľké zisky a vo väčšine prípadov boli rovnako bohatí ako ich zamestnávatelia. Dokonca ak sa zamestnávateľ dostal do finančnej tiesni, pomáhal mu finančný agent, od ktorého si požičiaval a úrokové sadzby dosahovali výšku 12-15 %, pričom v niektorých prípadoch mohla byť ďaleko vyššia. Spolu s touto úrokovou sadzbou si finanční agenti poistili u zamestnávateľa aj to, že s budúcou úrodou im poskytnú určité množstvo ryže. V prípade ak agent nechcel poskytnúť

⁹⁰ HAUSER, 1977-78, s. 29

⁹¹ SCHAEDES, 1989, s. 491

⁹² SHELDON, 1983, s. 481

⁹³ SCHAEDES, 1989, s. 491

finančnú pomoc svojmu zamestnávateľovi, zariadil mu pôžičku z iných zdrojov, čo znamenalo vystavenie zmeniek alebo pôžičku od iných obchodníkov.⁹⁴

Fungovanie na ostrove Dodžima, ktorý sa nachádzal na severovýchode Ósaky, bolo vysoko organizované a prostredníctvom tejto kapitoly sme schopní vidieť, aké inštitúcie sa vytvorili s cieľom dopomôcť k prosperite daného odvetia, a môžeme spozorovať, ako jednotlivé inštitúcie fungovali, čo bolo ich náplňou a prípadne porovnať, v čom boli rozdielne, keďže každá inštitúcia sa sústredila na niečo iné. Týmito inštitúciami sú *irikuri-rjógae* a *jarikuri-rjógae*, ktoré slúžili k organizácii a fungovaniu na ostrove Dodžima. Nakoľko ide o organizácie, ktoré vykonávali špecifické úlohy, pozrieme sa predovšetkým na hlavné a najzakladanejšie body, aby som predstavila čím bol ostrov Dodžima takým dôležitým v oblasti trhového hospodárstva.

4.1.1.1. Úrokové domy *Irikuri-rjógae*

Irikuri-Rjógae (入りくり両替), doslovne znamená „zaplat' a konvertuj“, boli vo všeobecnosti zmenárne. V *Terminované zmluvy a futures v období Tokugawa v Japonsku: Nový pohľad na trh s ryžou na Dodžime* Ulrike Schaedes tieto úrokové domy pripisuje k dnešným firmám, ktoré financujú cenné papiere. Sklady zarábali najmä zo ziskov z obchodovania so zmenkami, ktoré prijímali ako záruku.⁹⁵ Riadili ich predovšetkým bohatí obchodníci, ktorí poskytovali úvery buď na základe vopred zaplatených zmeniek, potvrdení z aukcii alebo na základe akéhokoľvek iného majetku, ktorý bol považovaný ako vyhovujúci pre obchodníka. Domy vyberali aj poplatky a účtovali si úroky z úverov a to ako dennú sadzbu v priemere 2,5 %.⁹⁶

4.1.1.2. *Jarikuri-rjógae* – zúčtovacie strediská

Jarikuri-rjógae (やりくり両替), znamená v preklade zmenáreň peňazí alebo to možno preložiť ako „dohadzovači“, ktorí menili ryžu za peniaze. Obchodovanie s rôznymi komoditami bolo rozsiahle na ostrove Dodžima, a preto bolo prirodzené, že manažéri nemali kapacitu na to, aby dokázali dohliadať na dané prevádzky alebo sklady. David A. Moss uvádza, že: „zúčtovacie strediská vznikli preto, aby slúžili potrebám obchodníkov, ktorí mali problém sledovať všetky

⁹⁴ MOSS, KINTGEN, 2009, s. 8

⁹⁵ SCHAEDES, 1989, s. 497

⁹⁶ MOSS, KINTGEN, 2009, s. 9

transakcie a monitorovať ich obchodných partnerov.⁹⁷ Avšak pôvodná funkcia týchto stredísk bolo zameniť ryžu za peniaze. No dohliadať na všetky transakcie bolo náročné, a ako už bolo spomenuté, obchodníci zverili svoje obchodné operácie strediskám.⁹⁸

Pre lepšiu predstavivosť ako fungovali tieto strediská, pozrieme sa na nasledujúci príklad Davida A. Mossa, ktorý píše: „obchodník A kúpil zmluvu o ryži za 95 strieborných mincí a predal ju obchodníkovi B za 99 strieborných mincí. Tento obchodník B potom predal rovnakú zmluvu obchodníkovi C za 105 strieborných mincí a obchodník C ju následne predal obchodníkovi D za 102 strieborných mincí. Ak by si obchodníci želali vykonať tieto transakcie na mieste, museli by nosiť veľké sumy hotovosti (strieborné mince). Namiesto toho sa obchodníci často spoliehali na zúčtovacie strediská pri vyrovnávaní transakcií. Zúčtovacie strediská na Dodžime vyžadovali od obchodníkov denne registrovať svoje obchody, pravidelne vyrovnávať svoje obchody a svoje účty. Pri jednaní vyššie opísanej transakcie A-B-C-D, zúčtovacie centrá pripíšu 4 strieborné mince na účet obchodníka A (keďže kúpil zmluvu za 95 strieborných mincí a predal ju za 99), 6 strieborných mincí obchodníkovi B, odpíše 3 strieborné mince z účtu obchodníka C a 102 strieborných mincí z účtu obchodníka D (keďže obchodník D kúpil zmluvu, ale ešte ju nepredal). Touto cestou zúčtovacie strediská výrazne zjednodušili proces platieb.“⁹⁹ Pre takéto strediská bolo charakteristické to, že nebolo povolené obchodovať vo vlastnom záujme. Stredisko pracovalo na základe príkazov od klientely, ktorá bola však obmedzená len na licencovaných členov.¹⁰⁰

4.2. Reformy šóguna Jošimuneho

Dôvod prečo spomínam šóguna Jošimuneho, ktorý vládol v rokoch 1716-1745, je ten, že na začiatku jeho pôsobenia sa mu podarilo zlepšiť finančnú situáciu šógunátu, odmietol vypočítať dlhy samurajov a predovšetkým stanovil strop úrokových sadzieb na 15 % a obmedzil prepychové výdavky obchodníkov. Dokonca zrušil dočasne trh na ostrove Dodžima a nechal zatknúť niekoľko prominentných obchodníkov a vyhlásil, že každý obchodník, ktorý sa zúčastní na trhu na Dodžime, bude prísne potrestaný. Jošimune sa bál predovšetkým toho, že cena ryže bude neustále klesať alebo narastať – výrazný nárast ryže bol spozorovaný v roku 1718, kedy cena ryže sa viac ako zdvojnásobila, no v roku 1721 začala klesať, preto Jošimune zmenil postoj. David A. Moss dokonca uvádza, že nakoniec v roku 1728 šógun zrušil zákaz

⁹⁷ MOSS, KINTGEN, 2009, s. 9

⁹⁸ SCHAEDES, 1989, s. 497

⁹⁹ MOSS, KINTGEN, 2009, s. 9

¹⁰⁰ SCHAEDES, 1989, s. 497

týchto transakcií a opäť povolil bez oficiálneho schválenia najmä transakcie na trhu Dodžima.¹⁰¹

4.3. Obchodná akadémia *Kaitokudó* v Ósake

Počas obdobia Tokugawa sa do popredia dostal filozofický smer neokonfucianizmus. Vláda na základe tohto smeru vytvorila pevnú hierarchiu, v ktorej obchodníci zastupovali posledné miesto. Vláda a neokonfuciánsky myslitelia neverili, že by aktivita obchodníkov bola prospešná a najmä cnostná. Na druhej strane, obchodníci neboli stotožnení s výrokmi vlády či mysliteľov, a preto si vytvorili „vlastnú národnú kultúru“ v spojitosti s ekonomickým rozvojom. V tomto duchu bola vytvorená obchodná akadémia *Kaitokudó*, ktorej cieľom bolo poukázať na cnosť obchodovania.¹⁰² *Kaitokudó* (懷徳堂) doslova znamenalo „Akadémia na hlboké zamyslenie sa o význame cnosti“, a preto zmyslom tejto akadémie bolo, aby sa obchodníci naučili čo je „cesta“ obchodníka, a učila ich, aby sa nepozerali na obchod v zmysle zisku, ale na etické konanie.¹⁰³ Zisk sa považoval za prirodzenú vec, keď obchodník obchodoval spravodlivo a v súlade s pravidlami, ktoré akadémia hlásala. Akadémia bola založená v roku 1710, no až v roku 1726 získala od vlády oficiálnu listinu, ktorá z akadémie vytvorila formálnejšiu inštitúciu.¹⁰⁴ Významnou osobnosťou akadémie bol, bezpochýb, Tominaga Nakamoto, ktorý počas pôsobenia na *Kaitokudó* zastával negatívny postoj k šintoizmu, budhizmu, a predovšetkým ku konfucianizmu. Hlásal: „mali by sme sa jednoducho snažiť vo všetkých záležitostiach o to, čo je bežné, mali by sme mať úprimné srdce a správne sa správať v našich každodenných činnostiach.“¹⁰⁵ Od roku, kedy tokugawská vláda schválila štatút akadémie až do roku 1868 bola centrom obchodníckej činnosti v Japonsku. Akadémia sa stala útočiskom pre mladých obchodníkov, aby sa naučili že ich činnosť a životný štýl môžu byť rovnako seriózne a cnostné ako životy tých, ktorí sa nachádzali v *šinókovášó* vyššie. *Kaitokudó* skončila v roku 1868¹⁰⁶, krátko po tom čo sa Japonsko otvorilo svetu.

¹⁰¹ MOSS, KINTGEN, 2009, s. 9

¹⁰² LANGRILL, Ryan, *The evolution of merchant moral thought in Tokugawa Japan*, 2012, s. 4

¹⁰³ NAJITA, Tetsuo, KINZLEY, W. Dean, *Visions of Virtue in Tokugawa Japan: The Kaitokudō Merchant Academy of Osaka*, 1988, s. 115

¹⁰⁴ LEARMOUTH, 2015

¹⁰⁵ LANGRILL, 2012, s. 8

¹⁰⁶ Taktiež

Aj napriek tomu, že Akadémia skončila po reforme Meidži, teda v roku 1868, môžeme spozorovať už len prostredníctvom tejto akadémie, ktorá sídlila v Ósake, aký silný vplyv mali obchodníci na toto mesto, keďže boli schopní vytvoriť inštitúciu, ktorá hlásala ich hodnoty. Keď sa pozrieme na skutočnosť, že konfuciánsky myslitelia opovrhovali obchodníkmi a výrazne ich diskriminovali, je pozoruhodné, že obchodnícka trieda bola schopná vytvoriť inštitúciu, ktorá dokonca získala oficiálne povolenie od samotného šógunátu, ktorý taktiež obchodníkov výrazne obmedzoval. Boli schopní vytvoriť miesto, v ktorom sa odzrkadľovali obchodnícke kvality. Vieme spozorovať, že vplyv obchodníkov výrazne narastal počas celého obdobia Tokugawa a ich vplyv sa rozširoval, nielen v rámci obchodu. Akadémia predstavuje ako veľmi obchodníci svoj potenciál a úspech premenili aj do iných odvetví

4.4. Ósaka v 18. storočí

Niet pochýb o tom, že Ósaka zaznamenala rapídny nárast v rôznych oblastiach obchodu. Avšak od roku 1720 až do roku 1868 došlo k miernemu spomaleniu a to najmä z dôvodu toho, že mestskí obchodníci pracovali na regulácii svojich dodávateľských sietí a distribučných systémov vo veľkých mestách Japonska.¹⁰⁷ Vláda a *daimjóvia* z rôznych provincií sa snažili v tomto období kontrolovať obchod. K tomuto stavu dopomohli reformy *Kjóho* (享保の改革) a *Kansei* (寛政の改革), prostredníctvom ktorých sa rozšírila oficiálna kontrola nad obchodom. Taktiež sa regulovali ceny, aby sa zmiernila zlá ekonomická situácia samurajov. Okolo roku 1840 Ósaka postupne začala pociťovať, že jej význam ako centrum obchodu pomaly, ale iste slabne. Tento fakt vyplýva aj z Tabuľky 2 na nasledujúcej strane. V porovnaní s priemerom (ide o údaje o predaji z rokov 1804-1830) takmer každá komodita sa začala dovážať v menšom množstve. Najväčší pokles zaznamenal obchod s bavlneným plátnom. Podľa Hauserových údajov z *Ósaka: Obchodné mesto japonského obdobia Tokugawa* mesto čelilo novým zdrojom konkurencie, a keďže sa tovar dovážal v menšom množstve, zmenilo sa ekonomické postavenie Ósaky. Dokonca koncom 18. storočia sa zmenšil aj počet obyvateľov. K tomuto úpadku došlo z toho dôvodu, že už mesto nebolo tak lákavé pre obchodníkov, a ďalším dôvodom bol najmä rozvoj priemyslu v oblasti Kinai.¹⁰⁸

Aj napriek tomu, že k úpadku došlo, môžeme spozorovať prostredníctvom tejto kapitoly to, že Ósaka dlhé roky figurovala ako hlavné obchodné mesto Japonska. Bola nielenže všestranne

¹⁰⁷ HAUSER, 1977-78, s. 30

¹⁰⁸ Taktiež

orientovaná na tovar, ale ponúkla aj možnosť nárastu v oblasti finančnictva alebo importu do iných provincií. Prostredníctvom tabuliek, ktoré môžeme vidieť, nám dopomáhajú si lepšie uvedomiť ako čísla výrazne rástli, prípadne klesali. Ósaka ponúka pohľad na rôznorodosť v organizácii, ktoré môžeme spozorovať, predovšetkým pri inštitúciách, ako napr. v zúčtovacích strediskách, úrokových domoch alebo byť svedkom toho ako sa obchodnícke myslenie pretransformovalo do samotnej Akadémie. Celkovo bola Ósaka počas obdobia Tokugawa dynamickým mestským centrom, ktoré spájalo ekonomickú prosperitu, kultúrnu živosť a politický význam. Jeho úloha ako prosperujúceho obchodného a kultúrneho centra formovala jeho identitu a zanechala trvalý vplyv na japonskú históriu a spoločnosť. Ósaka bola známa svojou triedou obchodníkov a jej obchodníci boli často bohatší a vplyvnejší ako v mnohých iných regiónoch Japonska. Mesto bolo domovom rôznych trhov, kde sa kupoval a predával tovar z celej krajiny. Obchodníci z Osaky zohrali kľúčovú úlohu v domácom aj zahraničnom obchode a vytvorili zložité siete a inovatívne obchodné praktiky.

Tabuľka 2: dovoz z Ósaky za rok 1736, priemer 1804-30 a 1840

Dovoz z Ósaky (priemer 1804 - 30, ako index 100)			
Komodita	1736	priemer 1804 - 30	1840
Ryža daimjóov	75	100	72
Sol'	—	100	82
Uhlie	28	100	73
Bavlnené plátno	15	100	38
Odzrnená bavlna	2	100	67
Seed Cotton	24	100	65
Vosk	—	100	60
Papier	—	100	64
Indigo	53	100	105
Keramika	—	100	30
Meď	305	100	49
Zvieracie kože	—	100	72

Tabuľka 2: Dovoz z Ósaky za rok 1736, priemer 1804-30 a 1840

(zdroj: William B. Hauser, *Osaka: A Commercial City in Tokugawa Japan* (1977-78))

Táto kapitola odpovedala na otázku, akú úlohu zohrávalo mesto Ósaka, prečo sa považovala za mesto obchodníkov a ako sa rozvíjala pod ich vplyvom. Ósaka sa vyznačovala ako mesto zamerané na obchodníkov, ktoré sa mohlo pochváliť veľkým počtom obchodníkov a dôrazom na obchodnú etiku a dôveryhodnosť. Ako kľúčové miesto spotreby a distribúcie tovaru rástlo spolu s mestom Edo a prispelo

k vzniku národného trhového hospodárstva. Relatívna autonómia Ósaky v kombinácii s osobitnými obchodnými právami podporovala dynamickú obchodnú kultúru. V meste sa nachádzala pestrá škála obchodníkov, čo svedčí o dobre rozvinutom trhovom hospodárstve. Počet obchodníkov sa počas obdobia Tokugawa výrazne zvýšil, čo prispelo k hospodárskemu rastu Ósaky. Hoci Ósaka v 18. storočí čelila miernemu spomaleniu v dôsledku zvýšenej vládnej kontroly a konkurencie, zostala kľúčovým obchodným a kultúrnym centrom. Úpadok bol ovplyvnený aj vzostupom priemyslu v iných regiónoch. Napriek tomu dedičstvo Ósaky ako prosperujúceho obchodného centra s živou obchodnou kultúrou zanechalo trvalý vplyv na japonské dejiny a spoločnosť.

5. Samuraj a obchodník

Počas obdobia Tokugawa v Japonsku bol vzťah medzi obchodníkmi a samurajmi zložitý. Obdobie Tokugawa sa vyznačovalo prísnu sociálnou hierarchiou, v ktorej na vrchole boli samuraji a obchodníci na jej konci. Samurajovia boli bojovou triedou a zastávali popredné postavenie v spoločnosti, slúžili *daijmóom* (feudálnym pánom), ktorí vládli nad ich doménami. Ich hlavnou zodpovednosťou bolo chrániť svoje domény, presadzovať zákony a udržiavať poriadok. Od samurajov sa tiež očakávalo, že budú dodržiavať prísny etický kódex známy ako *bušidó*, ktorý zdôrazňoval hodnoty ako lojalita, česť a sebadisciplína.¹⁰⁹

Ako už bolo spomenuté vyššie, obchodníci boli tradične zaradení na spodok spoločenskej hierarchie, pretože sa považovali za ľudí, ktorí sa zaoberali činnosťami, ktoré boli považované za menej produktívne ako poľnohospodárstvo alebo remeslo. Napriek tejto sociálnej hierarchii nebol vzťah medzi obchodníkmi a samurajmi úplne jednosmerný. Postupom času, keď ekonomika prosperovala a mestské centrá rástli, obchodníci boli čoraz bohatší a vplyvnejší. Táto ekonomická sila im niekedy umožňovala obchádzať tradičné sociálne obmedzenia. Niektorí samuraji, najmä tí vo finančnej núdzi, sa obrátili na obchodníkov, aby uživilí seba a svoje rodiny. Obchodníci boli dôležitým zdrojom financovania samurajov, najmä v časoch finančnej krízy. Samuraj potreboval peniaze z rôznych dôvodov, vrátane udržania si postavenia, plnenia záväzkov a účasti na extravagantnom životnom štýle, ktorý sa od nich často očakával.

Napriek týmto interakciám však medzi triedami samurajov a obchodníkov zostala určitá miera vzájomného opovrhovania a napätia. Samurajovia sa považovali za ľudí, ktorí presadzujú tradičné hodnoty a videli obchodníkov, ktorí profitujú zo svojej práce bez toho, aby tým istým

¹⁰⁹ CUMMINS, Antony, *Old Japan: Secret from the Shore of the Samurai*, 2018, s. 20

spôsobom prispievali spoločnosti. Obchodníci zase často zanevrelí na samurajov za ich privilegované postavenie a obmedzenia kladené na ich vlastnú sociálnu mobilitu. Celkovo bol vzťah medzi obchodníkmi a samurajmi počas obdobia Edo charakterizovaný zmesou vzájomnej ekonomickej závislosti, sociálnej hierarchie, vzájomného prospechu a kultúrneho napätia. Táto zložitá dynamika hrala významnú úlohu pri formovaní sociálnej a ekonomickej krajiny Japonska v tom čase.¹¹⁰

Síce táto kapitola rozoberá samurajov, nechcem sa sústrediť na ich ekonomické problémy, ale predovšetkým na vzťah obchodníka a samuraja.

5.1. Vzťahy medzi obchodníkmi a samurajmi

Koncom sedemnásteho a začiatkom osemnásteho storočia došlo k určitej zmene a to, že základ dane z poľnohospodárstva, ktorý podporoval práve samurajov prestal narastať. To spôsobilo, že samurajská trieda začala pociťovať finančné problémy.¹¹¹ Každý od najväčších feudálov až po najnižších samurajov používal peniaze a obchodoval s obchodníkmi, ktorí následne dosahovali obrovské zisky. V prosperite obchodníci ďaleko prevyšovali triedu samurajov, vďaka čomu im bolo umožnené si užívať si oveľa viac vymožeností a výhod života. Konfuciánsky mysliteľ Ogiú Sorai hlásal, že: „bez toho, aby pohli čo i len palcom, dodávajú potreby do všetkých provincií, konajú ako oficiálni zástupcovia vládnučích tried až po najnižších samurajov, menia peniaze, manipulujú s ryžou či so všetkými ostatnými produktmi.“¹¹² Nechuť alebo pohrdanie, ktoré mali samuraji voči obchodníkom počas obdobia Tokugawa, možno pripísať niekoľkým faktorom, ktoré by sme vedeli vytýčiť do nasledujúcich bodov:

1. Sociálna hierarchia – samuraji sa nachádzali v rámci *šinókóšó* na poprednom mieste a obchodníci na poslednom, ale vplyv obchodníkov v reálnom živote bol oveľa väčší ako vplyv samurajov, keď neberieme do úvahy hierarchiu/postavenie v spoločnosti.
2. Ekonomická situácia – ekonomický vplyv a bohatstvo obchodníkov výrazne presahoval vplyv a bohatstvo samurajov. Obchodníci podporovali výrazne ekonomiku obdobia Tokugawa.

¹¹⁰ KOZO, Yamamura, *The Increasing Poverty of the Samurai in Tokugawa Japan, 1600-1868*, 1971, s. 378-379

¹¹¹ VAPORIS, Constantine N., *Samurai and Merchant in Mid-Tokugawa Japan: Tani Tannai's Record of Daily Necessities (1748-54)*, 2000, s. 205

¹¹² SHELDON, 1983, s. 486

3. Ekonomická závislosť – rástol dopyt po pôžičkách a finančnej pomoci, pričom môžeme predpokladať, že ekonomická závislosť by mohla viesť k pocitom odporu, nakoľko samurajov pocity sebestačnosti a dôstojnosti boli samurajom podkopávané zo strany obchodníkov.
4. Cnosť - samuraj žil podľa prísneho etického kódexu, ktorý zdôrazňoval hodnoty ako lojalita, odvaha a sebaobetovanie. Obchodníci, ktorých poháňala honba za ziskom, boli často vnímaní ako ľudia s nedostatkom týchto cností.
5. Obava samurajov o ich postavenie – samuraji sa mohli obávať o stabilitu a integritu sociálnej hierarchie, nakoľko sa obchodníci častejšie dostávali do styku s prepychovým tovarom, pričom samuraji chudobneli.

V spojitosti s ekonomickou závislosťou chcem poukázať na dielo *Samuraj a obchodník v polovici obdobia Tokugawa v Japonsku: Záznamy každodenných potrieb Taniho Tannaia (1748-54)* od autora Constantina N. Vaporisa. Tani Tannai bol samuraj z provincie Tosa, ktorý si viedol finančné záznamy, ktoré nám poskytujú významný pohľad na ťažkosti, ktorými čelili samuraji počas obdobia Tokugawa a na vzťah medzi obchodníkom a samurajom.¹¹³

5.1.1. Záznamy každodenných potrieb samuraja Taniho Tannaia

Už spomenuté dielo *Samuraj a obchodník v polovici obdobia Tokugawa v Japonsku: Záznamy každodenných potrieb Taniho Tannaia (1748-54)* zobrazuje korešpondenciu medzi samurajom Tani Tannaiom a obchodníkom Saitanijom Hachičirobeiom Naomsasom. Tani Tannai poskytuje podrobný popis každodenných výdavkov a aktivít, ktorý ponúka pohľad na materiálnu kultúru, ekonomické vzťahy a sociálnu dynamiku tej doby. Záznamy odzrkadľujú aj interakcie samurajov a obchodníkov v polovici obdobia Tokugawa v Japonsku.

Obchodník Hačirobei bol úspešným mužom, ktorému sa podarilo vytvoriť druh maloobchodu, vďaka ktorému dokázal položiť základ pre bohatstvo jeho rodiny. Rodine sa v pomerne rýchlom období podarilo stať jednou z troch významných obchodníckych rodín v Kóči. Tani Tannai pochádzal zo vzdelanej rodiny, ktorá bola považovaná za jednu z najlepších v oblasti Tosa. Ako presne sa títo dvaja stretli, nie je známe.¹¹⁴

¹¹³ VAPORIS, 2000, s. 206

¹¹⁴ VAPORIS, 2000, s. 206

Známe je to, že počas ich vzťahu si Tani požičiaval peniaze od Hačirobeia a ich vzájomný vzťah sa prehlboval a obaja boli závislí na tom druhom. Tani Tannai potreboval finančné prostriedky k tomu, aby vedel zabezpečiť seba a jeho rodinu a Hačirobei si zase finančne prílejšoval úrokmi z pôžičiek, ktoré mu poskytoval. Tani Tannai sa dlho snažil vymaniť z pod dlhov a závislosti od Hačirobeia. Jedným z dôkazov, kde sa Tani Tannai snažil o vymanenie z dlhov sú listy, ktoré písal Hačirobeiovi v snahe o to, aby sa mu nezvyšovali výdavky a úroky spojené s nákladným životným štýlom. V jednom z takých listov bolo napísané: „potom vás žiadam, aby ste mi pripravili mesačný rozpočet na zváženie. Keď to urobíte, budem vedieť, čo môžem minúť za jeden rok, a nebudem od vás žiadať ďalšie peniaze. Ak áno, prosím, nepožičiavajte mi ich. Ak však nastanú mimoriadne nepredvídané okolnosti, rozhodnutie by sa malo prijať od prípadu k prípadu.“¹¹⁵ Dôvodov prečo sa Tani Tannai, ale aj vo všeobecnosti samuraji zadlžovali bolo viacero, ale ten najväčší problém bola práve služba *sankin kótai*. Šlo o jednu z najnákladnejších ciest, ktoré samuraj musel podstúpiť a dokonca aj samotný Tani Tannai túto skutočnosť opisuje v liste, ktorý bol určený pre Hačirobeia. Náklady na udržiavanie bydliska v domácej doméne aj v Edo, ako aj výdavky spojené s cestovaním tam a späť, predstavovali značné finančné zaťaženie. Tieto cesty boli natoľko finančne obmedzujúce, že vo viacerých prípadoch mohli negatívne ovplyvniť ekonomický rozvoj vlastných domén. Tani Tannai vo svojich listoch písal, že „naše výdavky v posledných rokoch vzrástli, čo nás nútilo použiť príjmy z nasledujúceho roka vopred“ alebo „sme nútení žiť zo dňa na deň“.¹¹⁶

Obchodníci boli nápomocní pri podpore spotrebiteľskej kultúry, pretože aj samotní samuraji hľadali luxusný tovar a módné predmety. Životný štýl samurajov nebol šetrný a museli sa popasovať s určitými výzvami, na ktorých obchodníci z obdobia Tokugawa profitovali. Tento vzťah, vrátane vzťahu samuraja Tani Tannaia a obchodníka Hačirobeia spochybňuje tradičné role, ktoré o samurajoch môžu kolovať a zdôrazňuje, ako ekonomické, kultúrne a spoločenské zmeny ovplyvnili tieto dve odlišné sociálne skupiny a prispeli k transformácii japonskej sociálnej štruktúry.

¹¹⁵ VAPORIS, 2000, s. 211- 212

¹¹⁶ Taktiež

5.2. *Fudasaši* a samuraji

Ako už bolo spomenuté v kapitole 2.5., počas obdobia Tokugawa v Japonsku pojem *fudasaši* označoval jednotlivcov, ktorí pôsobili ako sprostredkovatelia alebo makléri v oblasti obchodu s ryžou. Títo sprostredkovatelia zohrali významnú úlohu pri uľahčovaní obchodu a ekonomických aktivít medzi rôznymi spoločenskými triedami, vrátane triedy samurajov.

Vzťah medzi *fudasaši* a samurajmi bol zložitý a mnohostranný. Zatiaľ čo trieda samurajov bola tradične spájaná s vojenskou zdatnosťou a často mala vyššie spoločenské postavenie, podliehala prísny nariadeniam podľa centralizovanej vlády šógunátu Tokugawa. Tieto nariadenia, obmedzovali pohyb a aktivity samurajov, vrátane zapájania sa do komerčných aktivít. Od samurajov sa očakávalo, že sa zamerajú na svoju úlohu bojovníkov a zachovávajú si postavenie vládnucej triedy. Príčinu finančnej núdze triedy samurajov v tej dobe pripísali vodcovia šógunátu obchodníkom *fudasaši*.¹¹⁷ To znamená, že šógunát obviňoval obchodníkov za svoje chyby. Dokonca bol vydaný oficiálny príkaz, ktorý kontroloval všetky pôžičky, ktoré obchodníci *fudasaši* dali samurajom, aby ich uchránili pred ich finančnými problémami. Šlo predovšetkým o zníženie sadzieb, ktoré si *fudasaši* bežne účtoval.¹¹⁸

Na druhej strane *fudasaši* boli často z nižších spoločenských vrstiev a neboli viazaní rovnakými obmedzeniami ako samuraji. Pôsobili ako sprostredkovatelia pre iných obchodníkov, remeselníkov a dokonca samurajov, ktorí sa chceli zapojiť do komerčných aktivít bez toho, aby priamo porušili zákony. Ich vzťah zahŕňal ekonomickú výmenu a vzájomný prospech. *Fudasaši* mohol poskytnúť cenné služby samurajom uľahčením obchodu, riadením transakcií a zabezpečením toho, že zapojenie samurajov do komerčných aktivít zostane diskrétno. Na oplátku by samuraj mohol poskytnúť ochranu, záštitu a prístup k zdrojom, ktoré by *fudasaši* mohol potrebovať na navigáciu v zložitom sociálnom a politickom prostredí tej doby.¹¹⁹ Tento vzťah umožnil samurajom nepriamo sa podieľať na ekonomických aktivitách a zároveň si zachovať svoje postavenie a česť bojovníkov. To tiež umožnilo *fudasaši* ťažiť zo svojej úlohy sprostredkovateľov, pričom využili svoje odborné znalosti v oblasti obchodu a ich prepojenia naprieč rôznymi spoločenskými vrstvami. Celkovo možno povedať, že vzťah medzi *fudasaši* a samurajmi bol príkladom zložitých spôsobov, ktorými sa spoločnosť Tokugawa pohybovala na križovatkách spoločenských tried a ekonomických aktivít.

¹¹⁷ TAKEKOSHI, 2004

¹¹⁸ Taktiež

¹¹⁹ Taktiež

Na záver povedané, obchodníci, ktorí sa tradične zaradovali na spodok spoločenskej hierarchie, časom hospodársky prosperovali. Keď získali bohatstvo a vplyv, niekedy poskytovali finančnú podporu samurajom v núdzi. Samuraji, ktorí čelili finančným ťažkostiam, sa obracali na obchodníkov so žiadosťami o pôžičky a finančnú pomoc, čím sa vytvorila dynamika vzájomnej hospodárskej závislosti. Tento zložitý vzťah medzi samurajmi a obchodníkmi mal významné dôsledky pre spoločnosť Tokugawa. Vzájomná ekonomická závislosť umožňovala samurajom nepriamo sa podieľať na hospodárskych činnostiach a zároveň si zachovať svoje spoločenské postavenie. Obchodníci zároveň profitovali zo svojej úlohy sprostredkovateľov, pričom využívali svoje odborné znalosti v oblasti obchodu a kontakty naprieč spoločenskými triedami. V ich vzťah odzrkadľuje vplyv a bohatstvo, ktorým obchodníci disponovali. Hoci počas obdobia Tokugawa existovali prípady vzájomnej spolupráce medzi obchodníkmi a samurajmi, vzťah bol charakterizovaný sociálnou hierarchiou, obchodníci veľakrát ekonomicky vykorisťovali samurajov, no na druhej strane, boli obchodníci diskriminovaní zo strany vlády a samuraji nimi kultúrne pohrdali.

6. Záver

Cieľom tejto práce bolo predstaviť akým spôsobom a za akých podmienok sa obchodníkom podarilo zbohatnúť, aj napriek tomu, že sa zo sociálneho hľadiska nachádzali na najnižšom mieste, ale z ekonomického hľadiska zohrávali dôležitú úlohu. Zaoberali sa obchodom a počas obdobia Tokugawa Japonsko zaznamenalo významný hospodársky rast, čo viedlo k vzniku bohatej triedy obchodníkov. Napriek ekonomickému úspechu boli obchodníci často sociálne marginalizovaní a obmedzovaní vo svojich aktivitách vládnuou triedou samurajov, konfuciánskymi mysliteľmi a samotným šógunátom. Obchodníci boli často vystavení rôznym prepychovým zákonom, ktoré regulovali ich obliekanie, správanie a mienanie. Tieto zákony boli určené na udržanie sociálnej hierarchie a zabránenie hromadeniu bohatstva, ktoré by mohlo spochybniť samurajovu autoritu. Postupom času však ekonomický vplyv obchodníkov rástol a ich prínosy pre ekonomiku bolo ťažšie ignorovať.

Jednou z hlavných príčin ich úspechu bola hospodárska situácia v Japonsku. Tokugawský šógunát zaviedol politiku, ktorá podporovala rast obchodnej triedy. Zaviedol prísne kontroly vlastníctva pôdy a obmedzili moc triedy samurajov. To umožnilo obchodníkom hromadiť bohatstvo. Ďalším dôvodom ich úspechu bola urbanizácia. V tomto období došlo k výraznému presunu populácie Japonska z vidieckych oblastí do mestských centier. Keď sa krajina viac urbanizovala, obchodníci ťažili zo zvýšeného obchodu a dopytu po tovare a službách. Založili podniky v mestách a využili rastúcu spotrebiteľskú základňu. Taktiež sa zlepšili dopravné siete, čím sa uľahčilo obchodníkom prepravovať tovar z jedného regiónu do druhého a rozširovať svoje obchodné siete. Obchodníci vplyvom tohto úspechu boli schopní vytvoriť rôznorodé odvetia - neboli obmedzení len na jeden sektor. Podarilo sa im vytvoriť v tomto období aj sofistikované finančné systémy. Niektorí obchodníci založili obchody s pôžičkami, zatiaľ čo iní pôsobili aj ako sprostredkovatelia. Do neskorého obdobia Tokugawa sa niektorým obchodníkom podarilo nazhromaždiť značné bohatstvo a dokonca využili svoju ekonomickú silu na ovplyvňovanie miestnej politiky. V politickej oblasti mali obchodníci značnú ekonomickú moc, ktorú šógunát nedokázal ignorovať. Nielenže ich nahromadené bohatstvo im niekedy umožnilo ovplyvňovať miestnu správu a politiku, ale dokázali spochybňovať tradičnú štruktúru moci. Dokonca ovplyvnili kultúru, urbanizáciu a chod spoločnosti. Obchodníci uľahčovali výmenu tovaru, nápadov a inovácií, spájali vzdialené regióny a podporovali pocit jednoty v rámci súostrovia. Ich aktivity obohatili mestské centrá ako Edo a Ósaka, čím zvýšili dopyt po rôznych produktoch a službách, ktoré podnietili ekonomický rast. Trieda obchodníkov tiež viedla k vzniku živej konzumnej kultúry, ktorá ovplyvnila výrobu luxusného tovaru.

Keď sa obchodníci dostali do popredia v domácom hospodárskom prostredí, uvedomovali si, že je nevyhnutné zabezpečiť dlhú životnosť ich podnikov. Preto prijali strategické opatrenia zamerané na udržanie svojich obchodných aktivít. Vzhľadom na ich značný vplyv v spoločnosti, posilnený rastúcou prestížou, rodiny vytvorili zložité kódexy správania, ktorých cieľom bolo zabezpečiť kontinuitu podnikania a odovzdať hlavné zásady budúcim generáciám, ktoré sa budú týchto zásad držať, aby udržali rodinné podniky. Tieto kódexy však predstavovali len jeden z aspektov mnohostranných stratégií, ktoré využívali mnohé bohaté rodiny na zabezpečenie trvalého fungovania svojich podnikov. Okrem toho zaviedli organizačné štruktúry a manažérske metodiky, ktorých príkladom sú *katoku sózoku* rodiny Izumija-Sumitomo a *omotokata* rodiny Micui.

Dôležitú úlohu v ich napredovaní malo aj mesto Ósaka a ich vplyv dosahoval až na ostrov Dodžima, kde vytvorili a priniesli so sebou rôzne kultúry a tradície. Vzniklo tak prostredie kultúrnej výmeny a zdieľania informácií, čo prispelo k rozvoju jedinečnej obchodnej kultúry. Bolo to tiež miesto, kde obchodníci mohli diskutovať o obchodných stratégiách, zdieľať poznatky o trhu a budovať siete. Títo finanční sprostredkovatelia zohrávali kľúčovú úlohu pri uľahčovaní ekonomických transakcií. Bolo to miesto, ktoré najmä rozvíjali obchodníci, ale Ósaka im ponúkla vhodné podmienky, aj z geografického hľadiska, ktoré obchodníci využili vo svoj prospech.

Cieľom tejto práce bolo však aj predstaviť vzťah medzi obchodníkom a samurajom, nakoľko ich vzťah nebol jednosmerný, a preto som sa snažila vysvetliť, prečo si vytvorili taký druh vzťahu, ktorý sa vyznačoval vzájomnou závislosťou, keďže samuraj sa často spoliehal na obchodníkov pri finančnej podpore prostredníctvom pôžičiek alebo úverových dohôd. Obchodníci poskytovali samurajom finančné prostriedky na udržiavanie ich domácností, financovanie ich životného štýlu alebo dokonca investície do podnikov. Výmenou za finančnú pomoc samuraj niekedy udeľoval obchodníkom špeciálne privilégia, ako napríklad oslobodenie od určitých daní alebo možnosť podnikáť v konkrétnych regiónoch či poskytovanie ochrany. Ekonomická situácia v krajine bola pre samurajov postupne devastujúca, a preto boli odkázaní na obchodníkov a ich pôžičky, z ktorých však profitovali obchodníci prostredníctvom rôznych úrokov.

Počas písania tejto práce som sa stretla s tým, že sekundárne zdroje boli vo viacerých prípadoch príliš obecné napísané a nevyplývali z nich priamo, ako obchodníci využili potenciál,

ktorý im poskytlo obdobie Tokugawa. Taktiež veľa zdrojov, s ktorými som sa stretla, boli napísané iba v japonskom jazyku, takže som bola limitovaná využívať zdroje, ktoré boli napísané iba v anglickom jazyku, nakoľko moja úroveň japonského jazyka nie je na odbornej úrovni. To mi sťažilo rekonštrukciu komplexného obrazu o živote, podnikaní a aktivitách tokugawských obchodníkov. V dôsledku obmedzení primárnych zdrojov som sa musela spoliehať na sekundárne zdroje, ktoré môžu same osebe podliehať zaujatostiam alebo nepresnostiam. Platí to však aj pre vedcov, ktorí takéto témy skúmajú, ale práce prispievajú k chápaniu ako obchodníci počas obdobia Tokugawa žili. Pokiaľ ide o obchodníkov z tohto obdobia, je podľa môjho názoru vhodné sa venovať aj kultúrnej stránke, ktorej som sa však nevenovala v práci, no dokáže interpretovať určité aspekty života a aktivít, ktoré sa spájajú s dôsledkami ich úspechu. Napriek obmedzeniam, s ktorými som sa stretla som sa snažila vyznačiť najdôležitejšie aspekty, ktoré viedli k tomu, že obchodnícka trieda bola schopná vytvoriť kompaktný biznis, vďaka ktorému boli významnou historickou a ekonomickou súčasťou obdobia Tokugawa.

Resumé

Cieľom tejto práce bolo vytvoriť prehľad aké boli hlavné príčiny, ktoré dopomohli k tomu, že obchodníci boli schopní si nahromadiť dostatok finančných prostriedkov a aké boli dôsledky ich úspechu a čo sa im podarilo vytvoriť počas obdobia Tokugawa. V úvode je definovaný predmet skúmania, v nasledujúcich častiach jasne definujem kam až siahal vplyv obchodníkov z obdobia Tokugawa, nakoľko ich pôsobenie v spoločnosti bolo všestranné, keďže poskytovali dostatok tovaru pre obyvateľstvo Japonska, ale sa aj podieľali na miestnej politike. Ich vplyv a úspech im umožňoval vytvárať rodinné kódexy/zákony, ktoré slúžili ako vzor správneho obchodovania a zabezpečenie kontinuity rodinných podnikov. Najväčší vplyv pocítilo mesto Ósaka, ktoré prosperovalo pod vplyvom obchodníkov. Zároveň sa zaoberám vzťahom samuraja a obchodníka a čo predstavovala ich vzájomná závislosť. Na tému sa pozerám z historického a ekonomického hľadiska.

Resume

The aim of this thesis was to provide an overview of what were the main reasons that merchants were able to accumulate sufficient funds and what were the consequences of their success and what they were able to create during the Tokugawa period. The introduction defines the subject of investigation, in the following sections I will clearly define how far the influence of the Tokugawa period merchants extended, as their influence in society was multifaceted, as they provided ample goods for the population of Japan, but also participated in local politics. Their influence and success allowed them to create family codes/laws that served as a model for proper trade and ensured the continuity of family businesses. The city of Osaka felt the greatest impact, thriving under the influence of the merchants. Dealing with the relationship of the samurai and the merchant and what constituted their interdependence. I look at the topic from a historical and economic perspective.

Zdroje

APHORNSUVAN, Thanet. Merchant Capital in Tokugawa Japan [online]. *Thammasat Review*, 2015, 14(1), 77-98. Dostupné z:

https://www.academia.edu/4066566/Merchant_Capital_in_Tokugawa_Japan

CAREY, Kate. Class and Contradiction: Merchants and Expression of Wealth in the Tokugawa Period [online]. University of Washington, 2011, 1, 1-9. Dostupné z:

<https://digital.lib.washington.edu/researchworks/bitstream/handle/1773/47828/article2.pdf>

CRAWCOUR, E. S. Changes in Japanese Commerce in the Tokugawa Period. *The Journal of Asian Studies* [online]. Association for Asian Studies, 1963, 22(4), 387-400. Dostupné z:

<https://www.jstor.org/stable/2049854>

CUMMINS, Antony. *Old Japan: Secret from the Shore of the Samurai*. 1. Vel'ká Británie: The History Press Ltd Of The Mill, 2018. ISBN 978-80-242-6324-3.

GAENS, Bart. Family, Enterprise, and Corporation: The Organization of Izumiya-Sumitomo in the Tokugawa Period. *Japan Review* [online]. International Research Centre for Japanese Studies, National Institute for the Humanities, 2000, 12, 205-229. Dostupné z:

<https://www.jstor.org/stable/25791054>

HAUSER, William B. Osaka: A Commercial City in Tokugawa Japan. *Urbanism Past & Present* [online]. Board of Regents of the University of Wisconsin System on behalf of the University of Wisconsin-Milwaukee, 1971, 5, 23-32, 35-36. Dostupné z:

<https://www.jstor.org/stable/44403551>

HAUSER, William B. Textiles And Trade In Tokugawa Japan. <https://libraries.unl.edu/> [online]. Textile Society of America Symposium Proceedings, 1990, s. 14-16. Dostupné z:

<https://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1605&context=tsaconf>

HORIDE, Ichirou. The House of Mitsui: Secrets of Its Longevity. *Journal of Marketing Theory and Practice* [online]. Taylor & Francis, 2000, 8(2), 31-36. Dostupné z:

<https://www.jstor.org/stable/40469991>

KINZLEY, W. Dean. Visions of Virtue in Tokugawa Japan: The Kaitokudō Merchant Academy of Osaka by Tetsuo Najita. *History of Education Quarterly* [online]. Cambridge University Press, 28(1), 114-117 [cit. 2023-08-20]. Dostupné z:

<https://www.jstor.org/stable/368288>

KOZO, Yamamura. The Increasing Poverty of the Samurai in Tokugawa Japan, 1600-1868. *The Journal of Economic History* [online]. Cambridge University Press on behalf of the Economic History Association, 1971, 31(2), 378-406. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/2117050>

LANGRILL, Ryan. The evolution of merchant moral thought in Tokugawa Japan. <https://www.proquest.com/> [online]. *Journal of Philosophical Economics*, 2012. Dostupné z: <https://www.proquest.com/docview/1314694172>

LEARMOUTH, Tom. Nuclei of Change: Edo and Osaka's Importance in the Economic Development of Tokugawa Japan. <https://www.academia.edu/> [online]. Dostupné z: https://www.academia.edu/15366505/Nuclei_of_Change_Edo_and_Osaka_s_Importance_in_the_Economic_Development_of_Tokugawa_Japan

MIYAMOYO, Matao. The Management Systems of Edo Period Merchant Houses. <https://www.jstage.jst.go.jp/browse/-char/ja> [online]. 1990, s. 97-142. Dostupné z: https://www.jstage.jst.go.jp/article/jrbh1984/13/0/13_0_97/_pdf/-char/ja

MOSS, David A. a KINTGEN Eugene. The Dojima Rice Market and the Origins of Futures Trading [online]. Harvard Business School Case 709-044, 2009, 21. Dostupné z: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/151297/mod_resource/content/2/Dojima_Rice_Market_Case.pdf

NAGATA, Mary Louise. Brotherhoods and Stock Societies: Guilds in Pre-modern Japan. <https://www.cambridge.org/universitypress> [online]. Cambridge University Press:, 2008. Dostupné z: <https://www.cambridge.org/core/journals/international-review-of-social-history/article/brotherhoods-and-stock-societies-guilds-in-premodern-japan/80232105C29B649F36B16ABE1E3F425D>

NISHIKAWA, Noboru. The Emergence and Transformation of the Divisional Management and Accounting Systems in the House of Mitsui, 1673-1872. <https://www.jstage.jst.go.jp/browse/-char/ja> [online]. 1995, s. 99-129. Dostupné z: https://www.jstage.jst.go.jp/article/jrbh1984/12/0/12_0_99/_article/-char/ja/

OKAZAKI, Tetsuji. The role of the merchant coalition in pre-modern Japanese economic development: an historical institutional analysis. *Explorations in Economic History* [online]. *Explorations in economic history*, 2005, 42(2), 184-201. Dostupné z:

<https://www.researchgate.net/publication/222561084> The role of the merchant coalition in pre-modern Japanese economic development An historical institutional analysis

RAMSEYER, J. Mark. Thrift and Diligence. House Codes of Tokugawa Merchant Families. *Monumenta Nipponica* [online]. Sophia University, 1979, 34(2), 209-230. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/2384323>

SASAKI, Katsuro a ONO-YOSHIDA Rie. How family precepts delivered enduring prosperity to merchants in early-modern Japan: A microeconomic perspective. <https://www.researchgate.net/> [online]. Research Square, 2022. Dostupné z: <https://www.researchgate.net/publication/363784006> How family precepts delivered enduring prosperity to merchants in early-modern Japan A microeconomic perspective

SCHAEDE, Ulrike. Forwards and futures in Tokugawa-period Japan: A new perspective on the Dojima rice market. *Journal of Banking & Finance* [online]. 13(4-5), 487-513. Dostupné z: https://www.sfu.ca/~poitras/JBF_Tokugawa-Japan_89.pdf

SHELDON, Charles D. Merchant Capital in Tokugawa Japan. *Modern Asian Studies* [online]. Cambridge University Press, 1983, 17(3), 477-488. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/312302>

SURAJAYA, I Ketut a ALANNA Thalita. Proto Trading House and Vertical Mobilities of Merchant Class in Edo Period Japan. *International Journal of Science and Research* [online]. 2018, 7(3), 865-871. Dostupné z: <https://www.ijsr.net/archive/v7i3/ART2018821.pdf>

TAKETERA, Sadao a NISHIKAWA Noboru. Genesis of divisional management and accounting systems in the House of Mitsui, 1710-1730. *The Accounting Historians Journal* [online]. The Academy of Accounting Historians, 1984, 11(1), 141-149. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/40697801>

TOYODA, Takeshi. Japanese Guilds. *The Annals of the Hitotsubashi Academy* [online]. Hitotsubashi University, 1954, 5(1), 72-85. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/43751448>

VAPORIS, Constantine N. Samurai and Merchant in Mid-Tokugawa Japan: Tani Tannai's Record of Daily Necessities (1748-54). *Harvard Journal of Asiatic Studies* [online]. Harvard-Yenching Institute, 1979, 60(1), 205-227. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/2652704>

VAPORIS, Constantine N. Rules of Merchant Houses: “The Testament of Shimai Sôshitsu” (1610) and “The Code of the Okaya House” (1836). *Voices of Early Modern Japan* [online].

2018, 143-147. Dostupné z:

[https://www.researchgate.net/publication/331764175 Rules of Merchant Houses The Test ament of Shimai Soshitsu 1610 and The Code of the Okaya House 1836](https://www.researchgate.net/publication/331764175_Rules_of_Merchant_Houses_The_Test_ament_of_Shimai_Soshitsu_1610_and_The_Code_of_the_Okaya_House_1836)

YOSABURO, Takekoshi. *The Economic Aspects of the History of the Civilization of Japan* [online]. Routledge, 2004. ISBN 978-0415323796. Dostupné také z: https://books.google.sk/books/about/The_Economic_Aspects_of_the_History_of_t.html?id=x4MZAAAAMAAJ&redir_esc=y