



Protekcionismus v mezinárodním obchodě ve 21. století

Diplomová práce

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Studijní obor:

Marketing a mezinárodní obchod

Autor práce:

Bc. Marek Bernát, B.A.

Vedoucí práce:

Ing. Iva Nedomlelová, Ph.D.

Katedra ekonomie





Zadání diplomové práce

Protekcionismus v mezinárodním obchodě ve 21. století

Jméno a příjmení: **Bc. Marek Bernát, B.A.**
Osobní číslo: E20000201
Studijní program: N0413A050007 Podniková ekonomika
Specializace: Marketing a mezinárodní obchod
Zadávací katedra: Katedra ekonomie
Akademický rok: **2021/2022**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Vybrané teorie mezinárodního obchodu.
3. Protekcionismus v mezinárodním obchodě.
4. Vliv politiky na protekcionismus v mezinárodním obchodě.
5. Protekcionismus USA za administrativy Donalda Trumpa.
6. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

65 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- HISCOX, Michael, 2002. *International Trade and Political Conflict*. Princeton: Princeton University Press. ISBN 9780691214863.
- JANÁČKOVÁ, Stanislava, 2020. *Obchodní války a pozice České republiky*. Praha: Institut Václava Klause. ISBN 978-80-7542-0572-2.
- KALÍNSKÁ, Emilie, 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-3396-8.
- KOCOUREK, Aleš, 2019. *Posouzení dopadů nové generace dohod Evropské unie o volném obchodu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7494-499-4.
- SATO Alexej, Jaroslav HALÍK a Vít HINČICA, 2017. *International Business Operations*. Praha: University of Economics, Prague. ISBN 978-80-245-2205-0.
- SVATOŠ, Miroslav, 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-2708-0.
- TREBILCOCK, Michael a Robert HOWSE, 2005. *The Regulation of International Trade*. Abingdon: Taylor & Francis Group. ISBN 0-203-79979-8.
- PROQUEST. 2021. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2021-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>

Konzultant: doc. Ing. Zuzana Pěničková, Ph.D.

Vedoucí práce:

Ing. Iva Nedomlelová, Ph.D.
Katedra ekonomie

Datum zadání práce:

1. listopadu 2021

Předpokládaný termín odevzdání:

31. srpna 2023

L.S.

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

doc. PhDr. Ing. Pavla Bednářová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2021

Prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci jsem vypracoval samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Jsem si vědom toho, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má diplomová práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědom následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

1. května 2022

Bc. Marek Bernát, B.A.

Anotace

Cílem této práce je zanalyzovat dopady protekcionismu na ekonomiku země. Autor se zaměřuje na historii protekcionismu v USA a zejména na éru protekcionistických opatření Donalda Trumpa. V první části práce jsou rozebrány teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu a jejich historický vývoj. Největší prostor je dán dvěma hlavními teoriím mezinárodního obchodu, liberalismu a protekcionismu. Dále jsou představeny organizace mezinárodního obchodu a obchodní smlouvy mezi USA a EU. Ve druhé části práce se autor soustředí na konkrétní příklady protekcionistických opatření v USA. Mapuje historii protekcionismu v USA a uvádí nástroje protekcionistické politiky a jejich dopady na ekonomiku i mezinárodní vztahy. Pomocí rešerše odborné literatury a analýzy dopadů protekcionistických opatření sestavuje doporučení pro firmy, které se potýkají s protekcionismem.

Klíčová slova

Mezinárodní obchod, protekcionismus, liberalismus, cla, obchodní smlouvy

Annotation

The aim of this work is to analyze the effects of protectionism on the country's economy. The author focuses on the history of protectionism in the USA and especially on the era of Donald Trump's protectionist measures. The first part of the thesis discusses theoretical approaches to international trade and their historical development. The greatest space is given to the two main theories of international trade, liberalism and protectionism. International trade organizations and trade agreements between the USA and the EU are introduced as well. In the second part of the work, the author focuses on specific examples of protectionist measures in the United States. He describes the history of protectionism in the USA and presents the tools of protectionist policy and their effects on the economy and international relations. Using a review of the literature and analyzing the impact of protectionist measures, author compiles recommendations for companies struggling with protectionism.

Keywords

International trade, protectionism, liberalism, tariffs, trade agreements

Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat vedoucí mé diplomové práce Ing. Ivě Nedomlelové, Ph.D. za její cenné rady a vedení a zejména za její čas a trpělivost při konzultacích.

Obsah

Úvod	16
1. Teorie mezinárodního obchodu.....	18
1.1 Merkantilismus.....	18
1.1.1 Bullionisté.....	19
1.2 Angličtí klasikové	19
1.2.1 Adam Smith.....	20
1.2.2 David Ricardo.....	20
1.2.3 John Stuart Mill	21
1.3 Kameralisté.....	21
1.3.1 Populační růst.....	21
1.3.2 Zemědělství	22
1.3.3 Bilance práce	23
1.4 Neoklasická ekonomie.....	23
1.4.1 Heckscherův a Ohlinův model	24
2. Novodobý vývoj mezinárodního obchodu	26
2.1 Tempo růstu mezinárodního obchodu	26
2.2 Teritoriální struktura mezinárodního obchodu	26
3. Státní zásahy do zahraničních obchodních vztahů	28
3.1 Plány, programy a národohospodářské koncepce.....	28
3.2 Daňová politika.....	28
3.3 Měnová a finanční politika	29
3.4 Obchodní politika.....	30
3.5 Administrativně-právní nástroje	31
4. Protekcionismus.....	33
4.1 Protekcionistická opatření.....	33
4.1.1 Zavedení cel.....	34
4.1.2 Kvóty	39
5. Liberalismus.....	41
5.1 Liberální obchodní režim	42
5.2 Dynamika systému	42
6. Organizace mezinárodního obchodu	44
6.1 GATT	44
6.2 WTO.....	45

6.2.1	Základní principy a hlavní úkoly WTO.....	45
6.2.2	Organizační struktura WTO	47
6.2.3	Dohody v rámci WTO	48
6.3	Obchodní dohody mezi USA a EU	49
7.	Protekcionalismus v USA	52
7.1	Historický přehled	52
7.1.1	The Emergency Tariff Act of 1921	52
7.1.2	Fordney-McCumber Tariff	53
7.1.3	Smoot-Hawley Tariff Act.....	57
7.1.4	Liberalizace obchodu po 2. světové válce	63
7.1.5	Protekcionalismus v 80. letech a Ronald Reagan.....	64
7.2	Protekcionalismus Donalda Trumpa	65
7.3	Obchodní války USA a Číny.....	68
7.3.1	Chronologie obchodní války mezi USA a Čínou	69
7.3.2	Dopad obchodních válek na ekonomiku USA.....	71
7.4	Příklady společností poškozených obchodními válkami.....	75
7.4.1	Tesla	76
7.4.2	Maschhoff.....	77
7.5	Obchodní výměna mezi českými podniky a USA	78
8.	Zhodnocení přístupů k mezinárodnímu obchodu a doporučení pro firmy	83
8.1	Zhodnocení výhodnosti liberalismu a protekcionalismu	83
8.1.1	Liberalismus	83
8.1.2	Protekcionalismus.....	84
8.1.3	Zhodnocení	85
8.2	Nástroje protekcionalismu a jejich dopady na ekonomiku	85
8.3	Doporučení pro firmy potýkající se s protekcionalismem	86
Závěr.....	89
Seznam zdrojů a použité literatury	91

Seznam obrázků

Obrázek 1 Zavedení cla v malé ekonomice	36
Obrázek 2 Zavedení cla ve velké ekonomice	38
Obrázek 3 Zavedení kvóty v malé ekonomice	39
Obrázek 4 Vývoj procentuální tarifní sazby	59
Obrázek 5 Vývoj deficitu obchodní bilance	69
Obrázek 6 Vývoj cen zboží	72

Seznam tabulek

Tabulka 1 Tarify dle Fordney-McCumbera	54
Tabulka 2 Ceny farmářských potřeb	55
Tabulka 3 Tarify dle Smoot-Hawleye	59
Tabulka 4 Pokles HDP a exportu USA	61
Tabulka 5 Export a import USA	74
Tabulka 6 Cla zavedená v roce 2018	75
Tabulka 7 Obchodní výměna mezi ČR a USA	78
Tabulka 8 Položky obchodu mezi ČR a USA	80
Tabulka 9 Položky exportu ČR do USA	81

Seznam zkratek

ČR – Česká republika

EU – Evropská unie

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

HDP – Hrubý domácí produkt

USA – United States of America

WTO – World Trade Organization

Úvod

Protekcionalismus se po dekádách liberalizace obchodu po druhé světové válce zdál být zapomenutou teorií v učebnicích ekonomie. S nástupem Donalda Trumpa do prezidentského úřadu USA se ovšem protekcionalismus navrátil do ekonomické reality. Donald Trump v rámci své kampaně sliboval voličům ochranu před zahraniční konkurencí, před levnými zahraničními výrobky a levnou pracovní silou. Voliči jeho sliby vyslyšeli a Donald Trump se stal 20. ledna 2017 v pořadí 45. prezidentem USA. Podle očekávání se pustil do plnění svých předvolebních slibů a éra protekcionalismu v USA zažila renesanci.

Téma práce se zaměřuje na protekcionalismus v mezinárodním obchodě. Detailní pozornost je přitom věnována protekcionalismu za administrativy Donalda Trumpa. Určení dopadů této politiky je jedním z hlavních cílů práce. Pomocí rešerše odborné literatury autor analyzuje výhody a nevýhody protekcionalismu, nástroje pro jeho využití a konkrétní dopady na firmy, spotřebitele a obchodní partnery.

Cílem práce je popsat teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu a následně pomocí analýzy konkrétních případů z ekonomické reality navrhnout doporučení pro firmy, které se potýkají s protekcionalismem.

Autor si určil tři výzkumné otázky, na které v průběhu práce nalézá odpovědi díky rešerši odborné literatury a analýze sekundárních dat. Výzkumné otázky jsou následující. Jaký přístup k mezinárodnímu obchodu je ekonomicky výhodnější, protekcionalismus nebo liberalismus? Jaké jsou hospodářské a politické dopady uplatňování protekcionalistických opatření? Jakým způsobem mohou firmy efektivně reagovat na protekcionalistická opatření?

Práce je rozdělena do dvou základních částí. V první části je zmíněn historický vývoj mezinárodního obchodu. Následně jsou popsány teoretické přístupy k mezinárodnímu obchodu a příklady jejich praktického využití. Prostor je věnován zejména dvěma hlavním proudům mezinárodního obchodu – liberalismu a protekcionalismu. V závěru první části jsou popsány organizace mezinárodního obchodu, jejich historický vývoj, cíle a organizační struktura.

Ve druhé části práce se autor zabývá uplatňováním protekcionismu v USA a jeho konkrétními dopady. Je zde popsán historický vývoj s ohledem na protekcionismus. Velký prostor je zde věnován protekcionismu v USA mezi dvěma světovými válkami. Jsou zmíněny zásadní zákony, které utvářely ekonomickou realitu 20. a 30. let dvacátého století. Paralely s těmito přístupy lze spatřovat v protekcionismu Donalda Trumpa. Jeho obchodní války s Čínou a další protekcionistická opatření vedla nejen k ekonomickým potížím, ale i k ochlazení vzájemných politických vztahů.

V závěrečných kapitolách autor na konkrétních případech analyzuje dopady protekcionistických opatření a dává odpovědi na výzkumné otázky. Shrnuje výhody a nevýhody protekcionismu a navrhuje vlastní řešení pro firmy, které se potýkají s protekcionismem. Vzhledem k současné složité a nevyzpytatelné mezinárodní situaci je téma protekcionismu stále aktuální a autor považuje za důležité se jím i nadále zabývat a vysvětlovat jeho dopady.

1. Teorie mezinárodního obchodu

První vědecké teorie o zahraničním obchodu začaly vznikat v 17.-18. století. Tedy v době, kdy v Evropě převládal ekonomický směr, který se nazývá merkantilismus. Tento směr chápal zahraniční obchod jako hlavní zdroj růstu bohatství národa (Svatoš, 2009).

1.1 Merkantilismus

Podle Kalínské (2010) bylo základní myšlenkou merkantilismu to, že bohatství národa je dáno množstvím drahých kovů v ekonomice. Tohoto cíle lze dosáhnout dvěma prostředky:

1. Těžbou drahých kovů
2. Aktivní platební bilancí

Těžbu drahých kovů lze provádět na území vlastního státu, případně na území kolonií a vytěžené drahé kovy pak na území vlastního státu dovézt.

V případě aktivní platební bilance jde o to, aby vývozy co nejvíce převyšovaly dovozy. Mezinárodní obchod byl v této době chápán jako jakási hra, ve které šlo o to ochudit cizí státy o jejich drahé kovy. Termín, který se pro tuto hru mezi národy používá se označuje jako „hra s nulovým součtem“. Tedy, pokud jedna ekonomika na zahraničním obchodu vydělává, druhá na něm musí prodělávat (Holman, 1999).

Zajímavým dokumentem, který ilustruje zásady merkantilismu, je English Navigation Act z roku 1651. Tento dokument dával právo obchodovat s anglickými koloniemi, ale zakazoval veškerý dovoz do Anglie všem lodím, které nepluly pod vlajkou jejího veličenstva (Oatley, 2018).

Jedním z hlavních nedostatků merkantilistického učení a chápání ekonomiky je to, že při neustálém navyšování drahých kovů v národní ekonomice se postupně zvyšuje cenová hladina. A růst cen omezuje konkurenceschopnost země při mezinárodním obchodu.

V souvislosti s merkantilismem by se dal uvést ještě třetí způsob (kromě těžby a aktivní platební bilance), který byl v novověku často využíván. A to napadnout vojensky cizí stát a drahé kovy si přivlastnit.

1.1.1 Bullionisté

Nejtvrdší formu merkantilistu prosazovali bullionisté. Ti dokonce požadovali absolutní zákaz vývozu drahých kovů ze země. To by v praxi znamenalo veškerý zákaz importu. Jedním z bullionistů byl Thomas Mun, který ovšem poukazoval na nedostatky v jejich učení (Kalínská, 2010).

Thomas Mun byl jedním z ředitelů Východoindické společnosti. Kvůli své pozici se dostal pod ostrou kritiku bullionistů, zejména kvůli obchodu s Indií. Právě hromadění anglického zlata v indických přístavech bylo trnem v oku mnoha bullionistů. Thomas Mun ovšem říkal, že není důležité mít aktivní bilanci v každé dílčí transakci zahraničního obchodu, ale důležitá pro národní hospodářství je celková aktivní bilance za všechny položky dohromady. Proto může být pro národní ekonomiku výhodné, pokud například nakoupí suroviny ze zahraničí a doma z nich vyrobí produkty, které exportuje a utrží za ně více peněz či drahých kovů (Suranovic, 2010).

1.2 Angličtí klasikové

Na přelomu 18. a 19. století se objevuje nový ekonomický směr, za jehož zástupce můžeme označit Adama Smithe, Davida Ricarda nebo Jamese Milla.

Klasikové kritizují merkantilismus a vyvrací teorii, že v mezinárodním obchodu jde o „hru s nulovým součtem“, místo toho používají nové označení „hra s pozitivním součtem“. Klasikové vysvětlili, že všichni účastníci mezinárodního obchodu na něm bohatnou, bez ohledu na peněžní toky a obchodní bilance. Důležitá je při tom dělba práce mezi národy (Holman, 1999).

1.2.1 Adam Smith

Adam Smith (1723-1790) byl profesor na univerzitě v Glasgow. Právě on se jako první věnoval úloze mezinárodního obchodu a za zcela stěžejní v klasické teorii je považováno jeho dílo *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů* (Kalínská, 2010).

Podle Smithe je bohatství světa a národů založeno na tom, že se každý stát zaměří na výrobu těch produktů, ke kterým má nejlepší předpoklady. To znamená, že tyto výrobky bude vyrábět efektivněji než ostatní státy, a co je nejdůležitější, s nižšími náklady než ostatní. Pomocí zahraničního obchodu pak tyto produkty smění za peníze a nakoupí od jiných států ty produkty, k jejichž výrobě nemá předpoklady (Howse, 2012).

Adam Smith formuloval své myšlenky v době, kdy Anglie jako jedna z prvních zemí na světě procházela průmyslovou revolucí. Angličané potřebovali vyvážet vyrobené produkty a nakupovat suroviny od méně vyspělých zemí. Mezinárodní obchod tak byl oboustranně výhodný. Ve zbytku světa byla obrovská poptávka po anglickém zboží (Hiscox, 2002).

Teorie Adama Smithe, že jedna země dokáže vyrábět určitý produkt s absolutně nižšími náklady než ostatní, se nazývá teorie absolutní výhody.

1.2.2 David Ricardo

David Ricardo (1772-1823) byl anglický ekonom, burzovní makléř a politik. Výsledky svého ekonomického myšlení shrnul David Ricardo v knize *Základy politické ekonomie a zdanění*.

Zcela zásadní pro další vývoj teorie mezinárodního obchodu je Ricardova teorie komparativní výhody. Tato teorie navazuje na teorii absolutní výhody Adama Smithe a snaží se vyřešit situaci, kdy daný stát nemá absolutní výhodu pro výrobu žádného z produktů, které chce vyvážet. Podle teorie absolutní výhody by tedy tato země musela všechny produkty dovážet. Teorie komparativní výhody uvádí, že i v takovémto případě, kdy země nemá žádnou absolutní výhodu, se její účast v zahraničním obchodě vyplatí. Daná země musí vyrábět ten produkt, s jehož výrobou má nejmenší relativní ztrátu. Jinými slovy ten produkt, který oproti jiným produktům vyrábí nejefektivněji (Oatley, 2018).

Každá země tedy profituje z mezinárodního obchodu tím, že vyváží ty produkty, v jejichž výrobě je relativně efektivnější. Volný obchod a specializace výroby tak přináší pokrok a ekonomickou prosperitu.

1.2.3 John Stuart Mill

John Stuart Mill (1806-1873) byl anglický politický ekonom a filosof. Jeho nejvýznamnějším ekonomickým dílem jsou Principy politické ekonomie.

John Stuart Mill vytvořil teorii reciproční poptávky. Ta říká, že velikost dovozu dané země má vliv na hodnotu mezinárodního směnného poměru. Mezinárodní směnný poměr zase určuje, jak velké výhody má daná země ze zapojení do mezinárodního obchodu (Hiscox, 2002).

Ekonomické názory Johna Stuarta Milla navazují na jeho otce Jamese Milla, Davida Ricarda a Adama Smitha a svým způsobem tento myslitel završuje klasickou ekonomickou školu.

1.3 Kameralisté

Kameralisté byli ekonomové, kteří se zabývali ekonomickým učením ve střední Evropě od poloviny 18. do poloviny 19. století. Z jejich nauky se vyvinula národohospodářská politika vyučovaná na univerzitách. Kameralismus byl podobný merkantilismu, také byl založen na obchodní bilanci a silném státu, který kontroluje vývoz a dovoz (Holman, 1999).

1.3.1 Populační růst

Hlavním cílem kameralistů bylo dosažení populačního růstu obyvatelstva. A to ze tří základních důvodů:

1. Mocenské důvody – čím vyšší počet obyvatel, tím vyšší mohou být odvody do armády a tím se zvyšuje vojenská síla země
2. Fiskální důvody – čím vyšší počet obyvatel, tím vyšší jsou příjmy z daní, což způsobuje bohatnutí státu

3. Poptávkové důvody – čím vyšší počet obyvatel, tím vyšší poptávka, což způsobuje růst výroby a potažmo celé ekonomiky

Všechny tyto tři argumenty byly společné jak pro kameralisty, tak i pro merkantilisty. Je nicméně zajímavé, že v Rakousku, které bylo společně se státy na území dnešního Německa hlavní baštou kameralistů, docházelo v 18. století k úbytku obyvatelstva, navzdory snahám a učení kameralistů (Oatley, 2018).

1.3.2 Zemědělství

Za páteř národního hospodářství bylo kameralisty považováno zemědělství. Další sektory jako obchod a řemeslná výroba byly považovány za druhotné a dle učení kameralistů stály na základech, které představovalo zemědělství. Další sektory ekonomiky jako práce služebnictva byly považovány za neproduktivní. Důraz na zemědělství vycházel i z obavy, aby byl stát soběstačný a nebyl závislý na dovozech ze zahraničí. Zároveň bylo zemědělství úzce spjaté s hlavním cílem kameralistů – růstem obyvatelstva. Dostatek potravin je nezbytným předpokladem pro populační růst (Hiscox, 2002).

Kvůli důrazu na zemědělství vyvstávala otázka rozdílů mezi městy a venkovem. Kameralisté se snažili z logiky věci upřednostňovat venkov, jelikož na venkově se nacházela hospodářství a statky, na kterých se produkovaly zemědělské výrobky. Ty pak mířily do měst. Ve městech byla vysoká poptávka a vysoké ceny, zatímco na venkově nízká poptávka a nízké ceny. Kameralisté proto navrhli vytvořit systém státních sýpek, které by v případě vysoké úrody vykupovaly obilí od sedláků a tím zabránili snižování cen (Holman, 1999).

Kameralisté také připravovali zemědělskou reformu, která spočívala v rozparcelování velkých statků šlechty v malá pole pro drobné rolníky. Tím by dosáhli toho, že rolníci pracují na svém a zvýšila by se u nich efektivita práce. Ovšem těmito myšlenkami si kameralisté proti sobě poštvali velkostatkářskou šlechtu (Oatley, 2018).

1.3.3 Bilance práce

Zatímco pro merkantilisty bylo hlavním měřítkem bohatství státu množství drahých kovů ve státní kase, pro kameralisty byla důležitějším faktorem zaměstnanost. Cíle se tedy lišily, prostředek byl stále stejný – aktivní obchodní bilance (Holman, 1999).

Podle Hiscoxe (2002) kameralisté nahradili merkantilistickou bilanci peněz bilancí práce. Když země více vyváží, zvyšuje se v ní poptávka po zboží a také poptávka po práci. Pokud by byly vysoké dovozy, nebyla by tak velká poptávka po domácím zboží a tím by se snížila i poptávka po domácí pracovní síle. Aktivní obchodní bilancí si tak stát zvyšuje zaměstnanost obyvatel. A druhotný efekt zaměstnanosti je ten, že lidé mají více dětí a tím se zvyšuje počet obyvatel státu.

Bilanci práce ilustruje na příkladu rakouský akademik a ekonom Joseph von Sonnenfels. Příklad je velmi jednoduchý. Rakousko vyváží do Portugalska plátno a Portugalsko do Rakouska brazilské diamanty. Hodnota diamantů je vyšší než hodnota plátna, a tak Rakousko zaplatí více peněz. Tím pádem má Portugalsko aktivní bilanci peněz. Podle Josepha von Sonnenfelse to ovšem není podstatné. Co hraje hlavní roli při směně je aktivní bilance práce. A jelikož při výrobě plátna bylo zaměstnáno více dělníků než při těžbě diamantů, má Rakousko aktivní bilanci práce (Oatley, 2018).

Na tomto příkladu je také hezky vidět rozdíl mezi kameralistickým a merkantilistickým chápáním zahraničního obchodu. Zatímco merkantilista by považoval za vítěze směny Portugalsko, protože má z obchodu více peněz, kameralista považuje za vítěze Rakousko, jelikož mu obchod zaručuje vyšší zaměstnanost na jeho území. Pokud by se do diskuze zapojil ještě klasik, řekněme David Ricardo, snažil by se jistě merkantilistovi i kameralistovi vysvětlit, že obchod nemá vítěze ani poraženého a že na něm bohatnou obě země (Oatley, 2018).

1.4 Neoklasická ekonomie

Neoklasičtí ekonomové se orientují zejména na stranu poptávky a oproti svým předchůdcům zavrhnou práci jako jediný výrobní faktor, který určuje cenu zboží. Jejich teze je taková, že

zboží se nevyrábí pouze pomocí práce, ale jsou zapotřebí ještě další faktory – kapitál nebo půda.

1.4.1 Heckscherův a Ohlinův model

Heckscherův a Ohlinův model rozšiřuje teorii komparativních výhod. Jako nový výrobní faktor zavádí kapitál. Holman (1999) uvádí následující čtyři předpoklady modelu:

- Značné omezení pohyblivosti výrobních faktorů mezi zeměmi
- Vybavenost jednotlivých zemí kapitálem a prací je relativně odlišná
- Výrobky lze rozlišovat na kapitálově náročné a pracovní náročné
- Při výrobě nelze nahrazovat kapitál prací a naopak, protože technologické postupy výroby jsou pevně dané

Tento model tedy rozděluje výrobky na kapitálově náročné a pracovní náročné. Zároveň rozděluje i země do dvou skupin, země relativně lépe vybavené kapitálem a země relativně lépe vybavené prací. Pokud tyto předpoklady zkombinujeme s teorií komparativní výhody, pak dojde k tomu, že země, které jsou relativně lépe vybaveny prací, jakožto výrobním faktorem, se zaměří na výrobu pracovní náročných výrobků. A naopak, země které jsou relativně lépe vybaveny kapitálem, se zaměří na výrobu kapitálově náročných výrobků. Nutno dodat, že práce je považována za relativně levnější výrobní faktor, takže i pracovní náročné výrobky budou levnější než kapitálově náročné výrobky.

Heckscherův a Ohlinův model se dočkal značné kritiky, zejména kvůli předpokladům, které v reálné ekonomice příliš neplatí. Holman (1999) kritizuje zejména předpoklad, že při výrobě nelze nahrazovat kapitál prací a naopak. Podle něj lze v jedné zemi vyrobit výrobek za pomoci práce a v jiné za pomoci kapitálu. Také předpoklad omezení pohyblivosti výrobních faktorů pokulhává. Zejména pohyb kapitálu je v 21. století téměř bez omezení.

Stolper-Samuelsonův teorém

Tento teorém popisuje situaci, kdy dojde ke změně ceny jednoho z výrobních faktorů. Oatley (2018) uvádí příklad, kdy se v mezinárodním prostředí zdraží cena kapitálu. Pokud vzroste cena komodity, jejíž výroba je kapitálově náročná, vzroste i cena kapitálu jakožto výrobního

faktoru. Takto dojde k absolutnímu i relativnímu nárůstu příjmů vlastníků kapitálu, nehledě na to, jestli působí v zemi, která je zaměřená na výrobu pracovně nebo kapitálově náročných výrobků. U výrobního faktoru práce je situace odlišná. Jelikož roste cena kapitálu, cena práce klesá. Vlastníkům faktoru práce klesají příjmy. V zemi, která se zaměřuje na kapitálově náročnou výrobu klesají příjmy vlastníků práce relativně a v zemi, která se zaměřuje na pracovně náročné výrobky jim klesají příjmy absolutně.

2. Novodobý vývoj mezinárodního obchodu

Po druhé světové válce začal význam mezinárodního obchodu stoupat více než kdykoliv předtím v historii lidstva. To souvisí s procesem integrace a globalizace mezinárodního společenství. Tyto procesy způsobují, že se jednotlivé státy rychleji specializují na určitý typ výroby a tím se vytváří globální dělba práce. Obchod tak získává stále vyšší podíl na tvorbě HDP jednotlivých států (Svatoš, 2009).

2.1 Tempo růstu mezinárodního obchodu

Tempo růstu zahraničního obchodu už několik desítek let převyšuje tempo růstu světové produkce. V letech 1870-1913 bylo průměrné meziroční tempo růstu mezinárodního obchodu o 1,3 % vyšší než tempo růstu světové produkce. V letech 1950-2005 převyšovalo tempo růstu mezinárodního obchodu tempo růstu produkce dokonce o 2,45 % (Svatoš, 2009).

Krátce po druhé světové válce byl podíl světového exportu na světové produkci asi 5,5 %. O 45 let později už to bylo 20 %. Bázický index činil v roce 2007 150,6 bodů, přitom v roce 2004 to bylo 100 bodů. Pokud bychom chtěli rozdělit země na průmyslově vyspělé a průmyslově rozvojové, pak by hodnota u vyspělých činila 140,8 bodů a u rozvojových 167,2. Z toho vyplývá, že hodnota dovozu u rozvojových zemí roste rychleji než u vyspělých zemí (WTO, 2020).

2.2 Teritoriální struktura mezinárodního obchodu

Krátce po druhé světové válce dominovaly světovému exportu tyto země: USA, Velká Británie, Kanada, Austrálie a Nový Zéland. Těchto pět zemí se staralo o 45 % světového exportu. V současnosti jsou hlavními exportéry světa ČLR, Německo, USA a Japonsko. Podíl těchto čtyř zemí převyšuje 35 % světového exportu (Hiscox, 2002).

V sedmdesátých letech 20. století dosáhla Evropa historicky nejvyššího podílu na mezinárodním obchodě od počátku jeho monitorování. V roce 1973 činil podíl Evropy na světovém obchodu 50,9 %. Od tohoto roku se podíl evropského obchodu na celkové světové hodnotě mezinárodního obchodu snižuje, ačkoliv v absolutních číslech evropský obchod neustále roste. V posledních dekádách se neustále zvyšuje podíl Asie na mezinárodním

obchodu. A to na úkor ostatních zemí světa, zejména Evropy a Severní Ameriky (Svatoš, 2009).

V mezinárodním obchodu převažují regionální obchodní transakce nad transakcemi meziregionálními. Světový obchod se zbožím je z 55 % realizován na regionální úrovni a ze 45 % na meziregionální úrovni. Největší objemy meziregionálních transakcí jsou realizovány mezi Asií a Severní Amerikou, Severní Amerikou a Evropou a Asií a Evropou (Oatley, 2018).

3. Státní zásahy do zahraničních obchodních vztahů

Každý stát může zasahovat do vnějších obchodních vztahů. Podle Svatoše (2009) k tomu má následující nástroje:

1. Plány, programy, národohospodářské koncepce
2. Daňová politika
3. Měnová a finanční politika
4. Obchodní politika
5. Administrativně-právní nástroje

Tyto nástroje mohou sloužit jako podpora exportu nebo mohou omezovat zahraniční obchod.

3.1 Plány, programy a národohospodářské koncepce

Plánování ekonomického vývoje je nesmírně složitá věc. Nicméně všechny státy do jisté míry plánují. Socialistické státy měly podrobné plány pro všechny sektory ekonomiky, které se musely plnit. Existovaly takzvané pětiletky, které určovaly, kolik čeho musí být vyrobeno a vyprodukováno.

V tržních ekonomikách jsou takové plány spíše orientační. Jejich cílem není určit přesný počet produkce, ale ukázat směr, kterým by se ekonomika měla ubírat. Existují dlouhodobé plány, zhruba na horizont dalších dvaceti let, které odráží vývojové tendence v globální ekonomice. Pak jsou plány střednědobé na dobu přibližně pěti let a roční krátkodobé plány. Krátkodobé plány většinou řeší jeden konkrétní problém (Hiscox, 2002).

Plány nemusí být závazné, jejich obsah se může v průběhu času modifikovat. Důležité je také doplnit, že plány a jejich plnění může být státem vynutitelné (Svatoš, 2009).

3.2 Daňová politika

Podle Svatoše (2009) se význam daňové politiky v čase mění. V minulosti měla zejména funkci fiskální, tedy získávání příjmů státního rozpočtu. V současnosti tento efekt samozřejmě zůstává, ale přidává se k němu ještě snaha měnit pomocí daňové politiky strukturu společenského produktu a teritoriální strukturu ekonomického potenciálu.

Z pohledu zahraničního obchodu jsou velmi významné takzvané daňové úlevy nebo daňové prázdny. Stát se jejich prostřednictvím snaží motivovat jak domácí, tak i zahraniční subjekty. Tyto daňové úlevy se mohou týkat určitého území daného státu, které je nedostatečně rozvinuté nebo je zde vysoká nezaměstnanost. Daňové úlevy se mohou týkat také určitých oborů, o které má stát zájem (Kalínská, 2010).

Zahraniční firmy si před vstupem na nový trh musí důkladně prostudovat daňové zákony, které platí v daném státě. Je nutno si uvědomit, že firma se vstupem na trh stává daňovým subjektem této země a platí pro ní veškeré povinnosti, jako pro domácí firmy. Bez znalosti daňových zákonů se může snadno stát, že firma poruší zákony země a budou jí hrozit pokuty nebo sankce. Proto je před vstupem na nový trh výhodné zaplatit si daňového poradce, který má znalost daňových zákonů na území daného státu (Trebilock a Howse, 2005).

3.3 Měnová a finanční politika

Peníze ovlivňují veškeré stránky společenského života. Proto velmi záleží na kvalitě a síle dané měny. Existují měnové nástroje, kterými lze měnu ovlivňovat a do jisté míry i řídit.

Měna závisí na finanční infrastruktuře, kterou tvoří centrální banka, komerční banky a další instituce. Významnou roli také hraje státní rozpočet a celý systém veřejných financí. Pro zahraniční obchod je stěžejním faktorem kurz měny, tedy vztah domácí měny k zahraničním měnám. Přitom nejvýznamnější světové měny, ve kterých se realizuje značná část světového obchodu jsou USD, EURO, JPY a GBP (Sato, Halík a Hinčica, 2017).

Díky měnovému kurzu může exportér zvýšit své výnosy nebo naopak prodělat. Nástroje státu a centrálních bank mohou motivovat importéry nebo exportéry. Kromě měnového kurzu je dalším klíčovým nástrojem stanovení základní diskontní sazby. Tyto sazby ovlivňují přístup k úvěrům a tím i ochotu investovat. Dalším důležitým faktorem s ohledem na měnovou a finanční politiku je kvalita komerčních bank ve státě. Ta je dána mezinárodním ratingem, který sleduje výši aktiv, kvalitu služeb a celkovou serióznost a vstřícnost (Svatoš, 2009).

3.4 Obchodní politika

Podle Svatoše (2009) je obchodní politika součástí vnějších ekonomických vztahů, které reguluje stát. Přitom zahraniční obchodní politika historicky nejvíce ze všech ostatních nástrojů ovlivňovala objem a strukturu zahraničního obchodu. Obecně můžeme říci, že každá obchodní politika má dva krajní póly, protekcionismus a liberalismus.

Obchodní politika státu je ovlivňována hospodářskou situací země, která se v čase mění. Nicméně v zahraničně obchodní politice každého státu lze nalézt určité směry a tendence. Tyto základní obchodní strategie neovlivní ani změny na politické úrovni. Samozřejmě, že nová politická reprezentace a nová vláda státu se pokusí vyvolat dílčí změny v obchodní politice, ale radikální změny nejsou obvyklé, protože tak by stát riskoval problémy s klíčovými obchodními partnery a ohrozil by celkovou stabilitu ekonomiky země (Holman, 1999).

Jak již bylo naznačeno výše, důležitým faktorem který ovlivňuje obchodní politiku země je její zahraniční politika. To ovšem neznamená, že by obchodní politika byla podřízena zahraniční politice. V souvislosti s ovlivňováním obchodní politiky jsou používány dva základní termíny – diskriminace a preference. Pojem diskriminace znamená vytváření překážek pro obchod vůči některým zemím. Zjednodušeně řečeno se jedná o nerovné zacházení se stejným zbožím z různých zemí. Preference je opakem diskriminace a znamená poskytnutí výhod některé další zemi. Proti diskriminaci se snaží bojovat různá integrační uskupení a mezinárodní organizace. Například WTO (Světová obchodní organizace) je představitelem hospodářských organizací, které zdůrazňují důležitost principu nediskriminace. Prostředky obchodní politiky lze rozdělit na autonomní a smluvní, přičemž účinnost autonomních prostředků je omezena smluvními prostředky mezi jednotlivými integračními uskupeními a mezinárodními hospodářskými organizacemi (Trebilock a Howse, 2005).

Autonomní prostředky obchodní politiky

Autonomní prostředky mají za cíl uskutečňovat obchodní zájmy státu, nicméně musí respektovat smluvní prostředky. Autonomní prostředky můžeme rozdělit na aktivní a pasivní. Aktivní prostředky usnadňují vývoz a tím zvyšují export státu. V minulosti byly jako aktivní prostředky používány vývozní prémie nebo vývozní subvence. V současné době

se jedná zejména o státní úvěry nebo státem garantované úvěry. Účelem pasivních prostředků je omezení dovozu, resp. omezit dovoz určitých výrobků na domácí trh. Jako příklady lze uvést licenční řízení, kvantitativní restrikce, devizové restrikce nebo cla. Účelem těchto prostředků je ochránit domácí trh před zahraniční konkurencí (Svatoš, 2009).

Smluvní prostředky obchodní politiky

Smluvní prostředky jsou obchodní smlouvy mezi jednotlivými státy nebo integračními uskupeními. Jsou tedy používány v jednostranných i mnohostranných obchodních vztazích. Nejedná se pouze o obchodní smlouvy, ale také například o úvěrové dohody, dohody o strategické spolupráci, dohody o vědeckotechnické spolupráci, dohody o podpoře a ochraně investic, dohody o vyloučení z dvojího zdanění nebo sektorové a ministerské dohody. Subjekty smluvních dohod jsou v drtivé většině případů státy (Trebilock a Howse, 2005).

3.5 Administrativně-právní nástroje

Administrativně-právními nástroji je myšlený soubor zákonů, vyhlášek, nařízení a dekretů jednotlivých zemí, které ve svém důsledku mohou ovlivňovat i mezinárodní obchod. Tyto prostředky po svém vyhlášení platí jak pro domácí, tak pro zahraniční subjekty podnikající na území daného státu. Důležité je zmínit, že zde platí princip nediskriminace, totiž že administrativně-právní nástroje platí stejným způsobem jako pro domácí tak i zahraniční podnikatele. Nicméně domácí subjekty mohou mít přeci jen výhodu z hlediska obsahu zákonů. A to z toho důvodu, že například zástupci českých podniků konzultují nové zákony a mají lepší přístup k českým zákonodárcům než zahraniční subjekty (Svatoš, 2009).

Existují zákony, které se přímo dotýkají zahraničního obchodu. Je možné uvést například zákoník kontinentálního práva nebo zákoník anglosaského práva. Konkrétním příkladem anglosaského práva může být Zákon o prodeji zboží (Sales of Goods Act), který upravuje kupní smlouvy. Dalšími zákony, které ovlivňují mezinárodní obchod jsou celní a bankovní zákony, měnový zákon, pracovně právní zákony a další. Mnoho těchto zákonů je ovlivňováno lobbistickými skupinami, které prosazují své vlastní zájmy. V posledních dvou dekádách narostl zejména počet zákonů s důrazem na ochranu spotřebitele a podnikatelé musí počítat se všemi omezeními, která jim přináší (Holman, 1999).

Další oblastí, kterou upravují normy a zákony je zavádění nových výrobků na trh. Tyto normy mohou být na několika úrovních a pro ČR jsou zásadní normy EU. Zejména pro potravinářské výrobky platí přísné normy a před uvedením na trh je potřeba zkoumání v nezávislých laboratořích a následná certifikace. Ještě přísnější kontrole podléhají léčiva, zbraně a drogy. V současné době se akcentuje vliv dováženého a vyváženého zboží na životní prostředí. Za zmínku stojí lesní a těžbařské společnosti, které mají zodpovědnost za úbytek lesů a pralesů a tím i za potenciální ekologickou katastrofu. Certifikace lesních společností, které nejen kácí, ale zároveň sází nové stromky a pečují o lesy se nazývá FSC – Forest Stewardship Council. Tato certifikace je významná i pro zahraniční obchod, jelikož její vlastník může do ceny svých výrobků promítnout cenu za úspěšnou certifikaci. Naopak firmy, které certifikaci nezískají, riskují, že nemusí být vpuštěny na nový trh. S výrobky jsou spojeny i jejich etikety a návody. V různých zemích jsou různé předpisy, některé země například vyžadují etiketu v mateřském jazyce, jiným stačí angličtina. Také se liší forma, například u návodů k obsluze je u některých zemí možnost použít odkaz na plnohodnotný digitální manuál, jiné země požadují plnohodnotný manuál v tištěné formě (Oatley, 2018).

Další skupinu zákonů ovlivňující zahraniční obchod jsou zákony o bezpečnosti práce nebo ochraně zdraví. Odpovědnost výrobce je v tomto případě vysoká a soudní spory kvůli ohrožení spotřebitele nejsou výjimkou. Můžeme uvést příklad USA, kde je zodpovědnost za výrobek a jeho používání plně na straně výrobce, a to prakticky za všech okolností. Negramotnost uživatele nehraje téměř žádnou roli. Existovaly například spory závislých kuřáků proti tabákovým společnostem nebo případ, kdy žena v USA upekla zaživa svou kočku v mikrovlnce, protože jí chtěla osušit. Společnost prodávající mikrovlnky explicitně neuváděla, že mikrovlnou troubu nelze použít pro osušení domácí kočky, a tak spor o miliony dolarů vyhrála žena s upečenou kočkou (Holman, 1999).

V současnosti velmi diskutovanou skupinou zákonů jsou zákony o volném pohybu osob a migraci. V situaci, kdy není dostatek pracovní síly a firmy zoufale hledají nové zaměstnance jsou zahraniční dělníci klíčoví pro chod a rozvoj hospodářství. Státu tedy nestačí vydat investiční pobídky pro zahraniční společnosti, musí také myslet na zaměstnance a jejich rodiny. Příliš složitá vízová povinnost může podnikatele odradit. Účelem podnikání je obchodovat a tvořit zisk, vyplňování byrokratických formulářů a nekonečná administrativa jsou brzdami obchodu a limitují hospodářský pokrok (Svatoš, 2009).

4. Protekcionismus

Slovo protekcionismus pochází z latinského protection – ochrana. V mezinárodním obchodu a mezinárodně politických vztazích značí ochranu domácí ekonomiky před vnějšími vlivy. Tento směr má za cíl filtrovat negativní vlivy, které přicházejí z vnějšího prostředí. Nedá se jednoznačně určit, zda jsou vlivy protekcionismu jednoznačně pozitivní nebo negativní (Kalínská, 2010).

Z historického hlediska se dá říci, že zlaté období protekcionismu je již minulostí. Jeho konec bychom mohli zařadit do první poloviny 18. století, kdy se začíná prosazovat liberalismus. Krátká fáze protekcionistických tendencí přišla ještě v období mezi dvěma světovými válkami. Po druhé světové válce sledujeme snahy o liberalizaci obchodu a snahu o otevírání ekonomik a uzavírání mezinárodních obchodních dohod (Holman, 1999).

Obecně se dá říci, že zavedení protekcionistické politiky má za následek následující jevy: potlačení konkurence na vnitřním trhu, zachování výrobní struktury, konzervace stereotypů ve výrobě, vyšším mzdám ale také vyšším cenám, pomalému technickému rozvoji a zvýšené zaměstnanosti. Pokud se ekonomika zcela odřízne od vnějšího světa, dá se hovořit o tzv. autarkii (Kalínská, 2010).

Autarkie

Autarkie je takové zřízení, kde neexistuje žádný dovoz ani vývoz. Zjednodušeně řečeno se jedná o naprosto soběstačnou společnost. O autarkii v minulosti usilovali například řecké městské státy, v současnosti se o absolutní soběstačnost snaží Severní Korea, ovšem bez pomoci z Číny by stejně neměla šanci na delší samostatné fungování (Oatley, 2018).

4.1 Protekcionistická opatření

Protekcionistická opatření lze rozdělit do dvou základních skupin – tarifní a netarifní. Do tarifních můžeme zařadit cla, např. specifická, odvetná, smíšená, preferenční, diferenční, vývozní, dovozní, skleníková nebo kombinovaná. V současné době se ovšem více prosazují netarifní opatření. Jedná se např. o dovozní depozita, antidumpingová opatření, přírážky, tarifní kvóty nebo opatření technická a kontrolní (Kalínská, 2010).

4.1.1 Zavedení cel

Webové stránky Celní správy České republiky definují clo jako poplatek, který vybírá stát, když zboží přejde přes celní hranici. Jedná se o ochranný prostředek, kdy daná země chrání svůj vnitřní trh před zbožím ze zahraničí, dále o prostředek politického boje v ekonomické formě a také jako prostředek získávání příjmů do státního rozpočtu. Vybírání cla upravuje celní zákon a vybírání cla kontroluje celní správa (Celní správa, 2021).

Dělení cla z hlediska obchodně politického:

1) Vývozní clo

Tato forma celní povinnosti není příliš častá. Může se týkat vývozu strategických komodit, které jsou pro stát důležité, např. na ropu. Bývá uvalováno za fiskálním účelem

2) Dovozní clo

Nejčastější forma celní povinnosti. Týká se zahraničního zboží, které je určeno k prodeji na území daného státu. Má za úkol mimo jiné chránit vnitřní trh před zahraniční konkurencí.

3) Tranzitní clo

Jedná se o celní povinnost pro zboží, které územím daného státu pouze prochází (Holman, 1999).

Dělení cla z hlediska účelu:

1) Fiskální

Jde o příjem do státního rozpočtu. Fiskální účel celní povinnosti byl původním důvodem zavedení cel. Nicméně v dnešní době je tento důvod spíše okrajový.

2) Ochranná

Tato cla mají za účel chránit domácí producenty před konkurencí. Dále můžeme rozdělit ochranná neboli protekcionistická cla do následujících skupin:

a) Prohibitivní

Výše cla je tak vysoká, že zcela zabraňuje dovozu daného zboží.

b) Skleníková

Skleníková cla mají za úkol ochránit nově se rozvíjející sektory ekonomiky domácího hospodářství před zahraniční konkurencí. Použití takovýchto cel by mělo být pouze dočasné, a to do té doby než se daný sektor v ekonomice dostatečně etabluje. Následně by měla být skleníková cla uvolňována a rušena, aby rostla konkurence a domácí firmy byly tlačeny k efektivnější výrobě.

c) Antidumpingová

Antidumpingová cla jsou uvalena na zboží, které je vyváženo za nižší cenu, než za kterou je prodáváno v domácí ekonomice. Taková cena má za cíl poškodit domácí výrobce.

d) Preferenční

Jedná se o snížené clo, které bylo uděleno zemím, které jsou zvýhodněny před ostatními. Výběr zemí a výše cel bývá poskytována v rámci Všeobecného systému Světové obchodní organizace.

3) Odvetná (retorzní)

Retorzní cla se uvalují na zboží z jiného státu jako odvěta za jeho obchodní politiku.

4) Vyrovnávací (kompenzační)

Tato cla jsou uvalována na zboží, které je zahraniční vládou dotováno, subvencováno. Cena takto dotovaného zboží je totiž uměle snižována.

5) Vyjednávací (negociační)

Negociační cla slouží jako obchodně-politický prostředek při zahraničních jednáních (Hiscox, 2002).

Dělení cla z hlediska výpočtu:

1) Specifická

U specifických cel se jedná o pevnou částku za fyzickou jednotku zboží (např. kg, tunu, kus).

2) Valorická

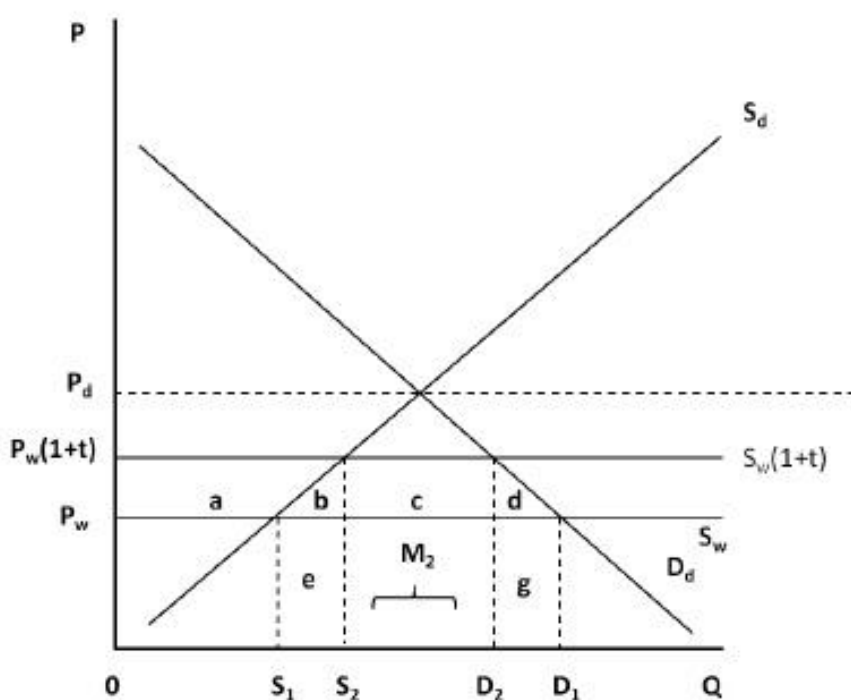
Valorická cla se stanovují jako procentuální částka z hodnoty zboží.

3) Diferencovaná

Diferencovaná cla jsou kombinací dvou předešlých typů. Hodnota se tedy skládá ze specifické částky a z valorické procentuální sazby (Oatley, 2018).

Zavedení cla v malé ekonomice

Na obrázku níže je zobrazena situace, kdy je v malé otevřené ekonomice zavedeno dovozní clo. Malou ekonomikou se myslí taková velikost hospodářství, která není schopna ovlivnit světovou cenu produkce. Z tohoto důvodu přebírá cenu ze světového trhu (P_w). Světová cena P_w současně zobrazuje i světovou nabídku S_w , jejíž elasticita se blíží nekonečnu. Cenu na domácím trhu (P_d) pak určuje rovnost domácí poptávky (D_d) a domácí nabídky (S_d) (Kalínská, 2009).



Obrázek 1 Zavedení cla v malé ekonomice

Zdroj: Kubišta, 1999

Po otevření domácí ekonomiky zahraničnímu obchodu klesne cena z P_d na P_w . Díky nižší ceně budou spotřebitelé nakupovat více zboží a služby, poptávané množství bude na úrovni D_1 . Domácí produkce naopak klesne a bude na úrovni S_1 . Rozdíl mezi domácí produkcí a domácí poptávkou bude vyrovnán dovozem.

Pokud ovšem začnou domácí producenti lobovat u vlády za zavedení cel, protože nebudou schopni čelit zahraniční konkurenci, bude ve hře zavedení dovozních cel. Dovozní clo je na obrázku reprezentováno písmenem t . Nová cena po zavedení cla by stoupla na úroveň $P_w(1+t)$. S růstem ceny by se zároveň zvedla i produkce domácích výrobců na S_2 , ovšem domácí poptávka by klesla na D_2 (Kalínská, 2009).

Lichoběžník a představuje dodatečný přebytek výrobců, který zaplatí spotřebitelé kvůli vyšší ceně produkce. Trojúhelník b zobrazuje ztrátu společnosti jako celku, jde o výdaje domácností na neefektivní a drahou domácí výrobu. Obdélník c představuje příjmy státního rozpočtu ze zavedeného cla. Trojúhelník d je ztráta spotřebitelů, jejich ušlý přebytek. Obdélník g pak představuje snížení poptávky po produkci. Nemusí se nutně jednat o ztrátu, jelikož spotřebitelé mohou své prostředky utratit jiným způsobem. Společenskou ztrátu při zavedení cel dostaneme, když sečteme plochy trojúhelníků b a d . Jedná se o součet negativního výrobního efektu cel a negativního spotřebního efektu (Kalínská, 2009).

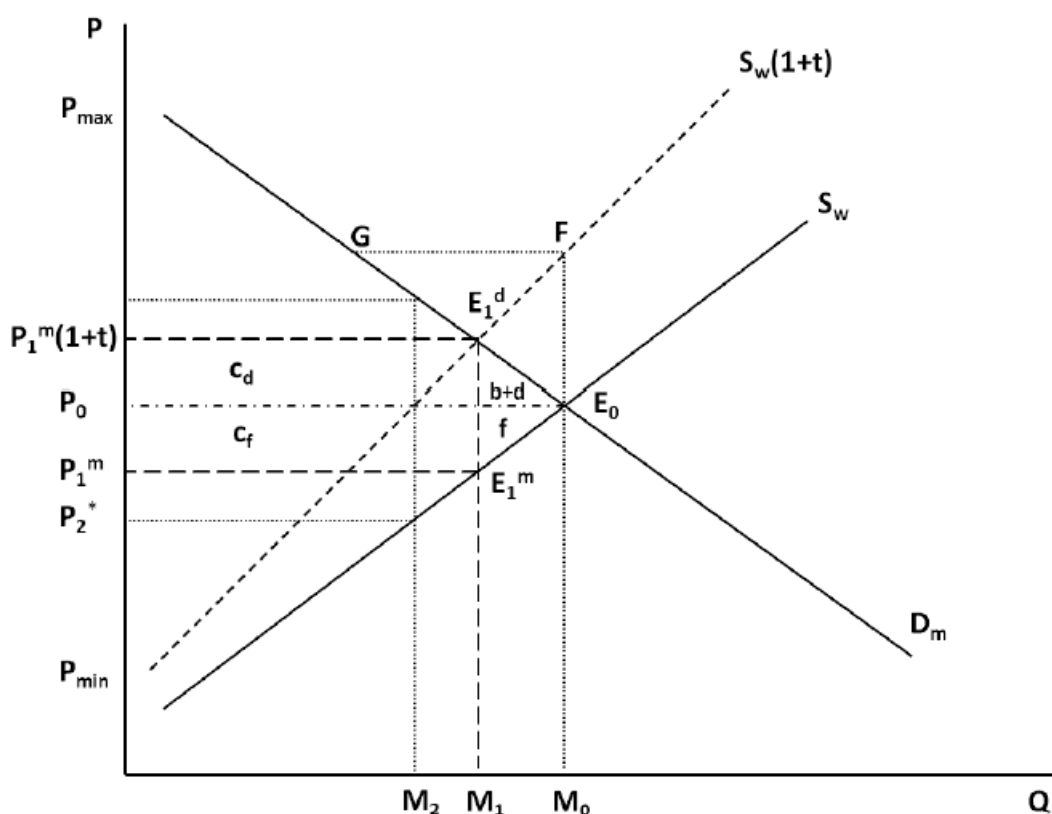
Výsledný efekt zavedení cel závisí také na elasticitě domácí nabídky a poptávky. Pokud je míra elasticity vysoká, nepromítne se zavedení cel do cen produktů nijak dramaticky a zároveň je zavedení cel prospěšné pro zvýšení zaměstnanosti a růstu příjmů rozpočtu. Nicméně, při nízké elasticitě nabídkové a poptávkové křivky je efekt zavedení cel spíše negativní. V takovém případě totiž výrazně vzroste cena produkce a výhoda bude prakticky pouze na straně příjmů domácích výrobců (Holman, 1999).

Zavedení cla ve velké ekonomice

Velká ekonomika se oproti té malé liší v tom, že její objem domácí produkce je schopen ovlivňovat světovou cenu produkce. Na obrázku níže je zobrazena situace, kdy se velká ekonomika rozhodne zavést clo.

Situace před zavedením cla je následující. Domácí poptávku po dovozech označuje křivka D_m , křivka nabídky dovozu je označena jako S_w . Světovou cenu dané komodity určuje přímkou P_0 , která prochází průsečíkem poptávkové a nabídkové křivky. Objem dovozu určuje množství M_0 (Kalínská, 2009).

Po uvalení cla se změní sklon nabídkové křivky na hodnotu $S_w(1+t)$. Tím se změní i finální cena dovážené produkce na $P_1^m(1+t)$. Dovážené množství se ustálí na M_1 . Trojúhelník $b+d$ představuje čisté ztráty ekonomiky, které způsobilo zvýšení cen. Příjmy státního rozpočtu mají v grafu dvě části – c_d a c_f . Část c_f platí dovozci tím, že snížili dovozní ceny. Část c_d pak platí spotřebitelé, zde již jde o reálné zvýšení ceny pro spotřebitele oproti situaci před zavedení celní povinnosti. Pokud je velikost plochy c_f vyšší, než velikost plochy $b+d$, získává daná ekonomika čistý výnos ze zavedeného cla (Kalínská, 2009).



Obrázek 2 Zavedení cla ve velké ekonomice

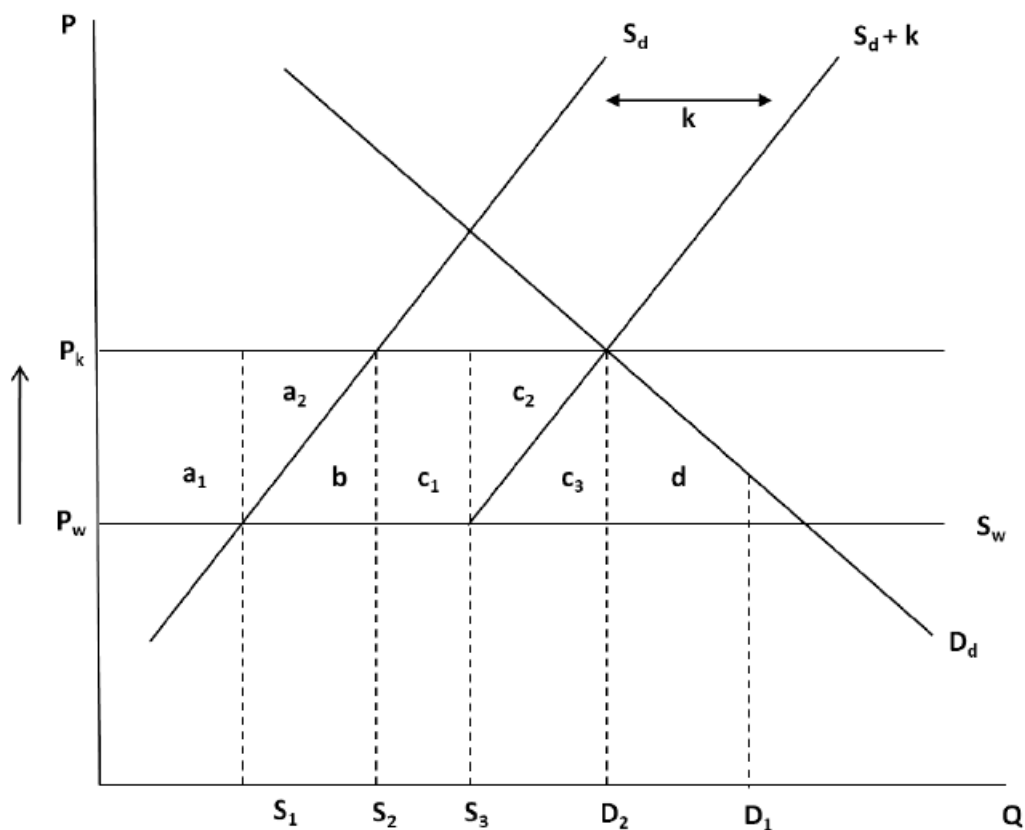
Zdroj: Kubišta, 1999

Z obrázku je patrné, že cizí výrobci po zavedení cla ztrácejí jednak plochu obdélníku c_f a také plochu trojúhelníku f . Trojúhelník f představuje ztracený přebytek výrobců, jelikož nejsou schopni plně využívat své výrobní zdroje. Světová ekonomika jako celek utrpí uvalením cla vždy ztrátu, kterou symbolizuje součet ploch trojúhelníků f a $b+d$. Nicméně, velká ekonomika může z uvalení cel získat užitek, pokud platí, že: $c_f - b - d > 0$ (Kalínská, 2009).

4.1.2 Kvóty

Kvóty jsou netarifní opatření a existují v podobě vládních licencí na povolené množství dovozu určité komodity nebo povolené hodnoty dováženého zboží. Zavedení kvóty omezuje objem dovozu, ovšem současně zvyšuje jeho cenu. Domácí výrobci pak musí vyrovnat mezeru, kterou kvóty na trhu způsobují. Nárůst ceny je pak závislý na elasticitě domácí nabídky (Hiscox, 2002).

Na obrázku níže je graf, který představuje zavedení kvóty v malé ekonomice.



Obrázek 3 Zavedení kvóty v malé ekonomice
Zdroj: Kubišta (1999)

Množství produkce, která je vyrobená v domácí ekonomice, představuje bod S_1 . Cena statku na světovém trhu je na úrovni P_w . Dovoz pokrývá objem zboží mezi S_1 a D_1 . Po zavedení kvóty se objem dovozu sníží, nyní je povolen maximální dovoz ve výši $S_3 - S_1$. Při zachované ceně P_w ovšem vzniká nepokrytá domácí poptávka ve velikosti $D_1 - S_3$. Domácí výrobci nejsou za cenu P_w vyrobit více produkce, a tak cena stoupne na úroveň P_k , kde se

protíná křivka domácí poptávky s posunutou křivkou nabídky. Výsledkem je tedy zvýšená cena, vyšší množství vyráběné produkce v domácí ekonomice, ale nižší objem celkové produkce. Úbytek spotřebitelského přebytku je ve výši $a_1 + a_2 + b + c_1 + c_2 + c_3$. Čistá společenská ztráta je ve výši $b + d$ (Kalínská, 2009).

5. Liberalismus

Slovo liberalismus vychází z latinského „liberalis“, což je v překladu „týkající se svobody“. V kontextu mezinárodního obchodu tímto termínem rozumíme odstraňování překážek obchodu. To znamená odstranění tarifních i netarifních bariér, odstranění přímých i nepřímých podpor státu a otevření všech sektorů domácí ekonomiky zahraniční konkurenci (Hiscox, 2002).

Liberalismus může mít na ekonomiku pozitivní i negativní dopad. Jeho vlivy je možné obecně shrnout takto – zvýšení konkurence na domácím trhu, změna výrobní struktury, růst specializace ekonomiky, nižší spotřebitelské ceny, vyšší stabilita cen, snížení mezd nebo snížení zaměstnanosti (Svatoš, 2009).

Klíčovým faktorem, o který se opírá teorie liberalismu, je teorie komparativní výhody, která byla již popsána výše. Každá země by se měla specializovat na výrobu těch produktů, které vyrábí s nejvyšší přidanou hodnotou a nejefektivněji. Takto se rozvíjí specializace a konkurenceschopnost v rámci mezinárodního obchodního společenství. Realizace komparativní výhody vede k vytvoření vazeb vzájemné závislosti mezi jednotlivými státy. A tím i ke zvyšování efektivity produkce celého světa. Důsledkem absolutní liberalizace obchodu by byl nejrychlejší možný rozvoj a zároveň snížení významu moci a síly v mezinárodním systému. Naopak by byla posílena stabilita a předvídatelnost (Oatley, 2018).

Přesun zdrojů ekonomiky tam, kde neexistuje komparativní výhoda je z hlediska liberalismu neobhájitelné. Takto využití zdroje totiž zaostává za ekonomickým potenciálem, a tudíž způsobují ušlý užitek ekonomiky. Z pohledu liberalismu také neexistuje důvod pro to, aby byl export považován za cennější než import. Dovozy mají totiž podobný význam pro růst příjmů. Jde o využívání cizí vyšší efektivity v produkci. Liberalismus klade důraz na absolutní zisky světové ekonomiky. Efektivnější alokace zdrojů a efektivnější produkce způsobuje to, že se světová ekonomika dotýká svých produkčních možností. Liberalizace obchodu vede k růstu specializace, která je spojená s růstem efektivity, což ústí v hospodářský růst a rozvoj (Oatley, 2018).

5.1 Liberální obchodní režim

Liberální obchodní režim je nástroj celosvětového rozvoje a konvergence. Umožňuje emancipaci a vtažení izolovaných jednotek do globální ekonomiky. Čím menší, odlišnější je ekonomická struktura izolovaného trhu, tím výraznější výhodu bude mít při napojení do globální ekonomiky. Rychlost a dynamika relokace zdrojů v zaostalé ekonomice budou mnohem vyšší, zároveň vzroste užitek z realizace komparativních výhod a napojení na globální trh. Výsledkem těchto procesů je rychlá konvergence ekonomiky, přibližování vyspělým ekonomikám. Liberální mezinárodní obchod se stává nástrojem vyrovnávání a sbližování ekonomické výkonnosti (Holman, 1999).

Růst příjmů a rozvoj bohatství v liberálním obchodním režimu má několik příčin. Zaprvé jde o vyšší efektivitu zahraničních producentů, kteří dovážejí do domácí ekonomiky. Zadruhé jde o možnost využití světových trhů pro domácí producenty. A konečně zatřetí jde o spotřebitelský efekt, kdy domácí spotřebitelé využívají větší množství produktů a služeb k uspokojování vlastních potřeb. Liberalizace je proto optimální zahraniční politikou každé země. A to dokonce i liberalizace bezpodmínečná a jednostranná. To znamená, že pro každou zemi je výhodné liberalizovat svůj trh, i když ostatní země své trhy chrání. Navzdory tomu, že není možné čerpat výhody z exportu, je možné je čerpat alespoň z importu. Země tím získává výhody z vyšší efektivity zahraničních producentů (Oatley, 2018).

5.2 Dynamika systému

V liberální ekonomice dochází k rozšíření manažerských postupů, know-how a technologií. Relokace zdrojů a aktivit je další běžnou součástí liberalizačních procesů. Dalším důležitým aspektem je optimistický pohled na rozšiřování těchto postupů a procesů. Kanály, díky kterým se tyto postupy a procesy rozšiřují jsou investice a mezinárodní obchod. Proto je liberální režim výhodný i pro nerozvinuté země, kterým dává příslib úspěchu v mezinárodním obchodu. Nerozvinuté a rozvojové země v liberálním režimu postupně opustí soběstačnost a začnou se soustředit na produkci, ve které mají komparativní nebo dokonce absolutní výhodu. Touto specializací začnou stoupat po technologickém žebříčku a jejich produkce získá vyšší přidanou hodnotu (Suranovic, 2010).

Ve vyspělých zemích se zvyšuje objem potřebných kapitálových vstupů, rostou náklady na pracovní sílu a zvyšují se i ceny pozemků. K udržení konkurenceschopnosti a výroby je

proto nutné investovat do výzkumu a vývoje. Nicméně výstupy vývoje nelze mít zcela pod kontrolou a nelze zaručit, že technologický pokrok bude dostatečný pro konkurenceschopnost. I přes snahy udržení konkurenceschopnosti celá odvětví ztrácí komparativní výhody, a naopak ji získávají rozvojové země. V těchto zemích je totiž nižší cena práce. Jak dochází k procesu přesouvání celých odvětví mezi zeměmi a ekonomikami, dochází i ke sbližování cen zboží a pracovní síly. Takto tedy mzdy v rozvojových zemích rostou, zatímco ve vyspělých zemích mzdy klesají. Investice do nových technologií přispívají nejen ke konkurenceschopnosti, ale i ke zvyšování produktivity práce na celém světě (Howse, 2012).

Mechanismus změny a dynamiky je základem liberálního postoje k mezinárodnímu obchodu. Zaostalost znamená možnost rychlejšího rozvoje a počáteční výhody se přelévají z centra do periferie. Změny a konvergence ve struktuře ekonomických aktivit jsou pozitivní a zároveň jsou důkazem, že liberální režim funguje.

6. Organizace mezinárodního obchodu

V následující kapitole jsou popsány mezinárodní organizace, které se věnují mezinárodnímu obchodu. Myšlenka na vznik takovýchto organizací vznikala na konci druhé světové války. Tyto nové organizace měly doplnit Mezinárodní měnový fond a Mezinárodní banku pro obnovu a rozvoj, které vznikly v roce 1944 v americkém Bretton Woods (Svatoš, 2009).

6.1 GATT

První jednání o možnosti snížení uplatňovaných tarifů probíhala v prosinci 1945. Účastnilo se jich 15 států, které chtěly liberalizovat obchod a snížit celní sazby, které vznikaly zejména ve dvacátých a třicátých letech. V meziválečném období dosahovaly celní sazby v zemích s rozvinutou průmyslovou výrobou v průměru 40 % (Suranovic, 2010).

První oficiální kolo jednání proběhlo v Ženevě v roce 1947. Zúčastnilo se ho 23 států včetně Československa. Výsledkem tohoto jednání bylo uzavření GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Mnohostranná obchodní dohoda obsahovala obchodní pravidla a tarifní koncese pro mezinárodní obchod. V lednu 1948 vstoupila GATT v platnost (Mutz, 2018).

V prvních letech se GATT soustředilo na snižování cel. To probíhalo v jednotlivých kolech, kdy se členové GATT scházeli a uzavírali nové mezinárodní dohody. První jednání po ustanovení GATT proběhlo v roce 1949 ve francouzském Annecy. Zde se jednalo zejména o snížení celních sazeb. Zajímavostí je, že počet členů GATT mezi lety 1947 a 1949 stoupl z původních 23 na 34. Na konferenci v Annecy byli nově přijati tyto členové: Dánsko, Dominikánská republika, Finsko, Řecko, Haiti, Itálie, Libérie, Nicaragua, Švédsko a Uruguay (Howse, 2012).

V roce 1951 mělo GATT již 38 členů. V tomto roce se konalo jednání v britském Torquay. V tomto kole bylo dosaženo značného úspěchu, jelikož se podařilo snížit celní sazby v průměru o 25 %. V letech 1956 a 1960-1961 se konala dvě kola ve švýcarské Ženevě. Za velmi úspěšné lze označit také tzv. Kennedyho kolo konané mezi lety 1964 a 1967. Zde se podařilo snížit celní sazby v průměru o 35 % a projednány byly i antidumpingová opatření. Mezi lety 1973 a 1979 proběhlo Tokijské kolo, které se konalo rovněž v Ženevě. Tohoto kola se účastnilo již 102 členů GATT. Došlo k dalšímu snížení celních sazeb a do jednání vstoupila i netarifní opatření a způsob jejich eliminace (Reinert, 2020).

Asi nejzásadnějším kolem jednání se stalo Uruguayské kolo. To se konalo mezi lety 1986 a 1994. Zúčastnilo se 123 států. Původně bylo plánováno na čtyři roky, ovšem vzhledem ke komplikovaným jednáním se prodloužilo na celých osm let. Jednání zahrnovalo cla, zemědělství, služby a další. Nejproblematictější jednání probíhaly v oblasti zemědělství mezi USA a ES. Finální dohoda byla přijata v marockém Marakéši v dubnu 1994. Mezi výsledky patřilo další snížení celních sazeb, tentokrát v průměru o 38 %, obchodní systém byl rozšířen o dvě oblasti – oblast služeb a ochrany duševního vlastnictví, zemědělství bylo integrováno Agrární dohodou do mezinárodního obchodního systému, zřízen byl také postup pro řešení sporů a dalšímu posílení se dočkala opatření týkající se netarifních obchodních překážek. Zdaleka nejzásadnějším výsledkem Uruguayského kola byla ovšem dohoda o vytvoření WTO (World Trade Organisation). GATT se tak stalo základem pro vytvoření WTO. Ta vznikla 1. ledna 1995 (Noland, 2020).

6.2 WTO

V následující kapitole budou rozebrány jednotlivé aspekty, funkce a vývoj Světové obchodní organizace (WTO). Členové WTO vytváří přibližně 90 % světového obchodu. V současné době se tak jedná o největší organizaci na světě, která se zabývá mezinárodním obchodem.

6.2.1 Základní principy a hlavní úkoly WTO

Principy a úkoly WTO tvoří vize této organizace. Liberalizace obchodu a všeobecné snižování překážek mezinárodního obchodu má WTO zabudované ve své DNA. Jedná se o vizi mezinárodního obchodu, na které se domluvili členové WTO.

Principy WTO

Jako základní principy organizace označuje WTO tyto: liberalizace, konkurence, nediskriminace, předvídatelnost a pomoc rozvojovým a méně rozvinutým zemím.

Liberalizaci lze chápat jako odstraňování obchodních překážek a bariér, jako jsou cla nebo kvóty. Toho lze dosahovat pomocí mnohostranných obchodních dohod nebo vytvářením ekonomických společenství, jako je například EU. Pomocí liberalizace obchodu přispívá WTO ke zvyšování životní úrovně a zaměstnanosti obyvatelstva.

Princip konkurence si bere za cíl eliminaci nekalých obchodních praktik. V praxi se jedná například o: obchodní bariéry, dumping nebo veřejné podpory poskytované vývozcům. WTO svým členům umožňuje, aby se proti výše uvedeným nekalým praktikám bránili. Takovýmto obranným mechanismem může být například antidumpingové clo (Reinert, 2020).

Nediskriminace je princip, který je obsažen v článku I GATT, II GATS a IV TRIPS pomocí všeobecné doložky nejvyšších výhod (MFN – *Most Favoured Nation treatment*). Doložka MFN stanovuje, že členové WTO neposkytují ostatním členským státům rozdílné zacházení, co se obchodu a obchodní politiky týká. Zároveň by členské země měly uplatňovat stejné postupy při zavádění opatření vůči domácím i zahraničním výrobkům a službám. Z MFN existují výjimky, které jsou způsobeny zejména vytvářením preferenčních obchodních dohod. To se týká například celních unií, zón volného obchodu nebo založením společného trhu. Aby WTO tyto výjimky akceptovalo, je nutné jejich vytvoření oznámit organizaci. Kromě vytváření mnohostranných obchodních dohod lze jako výjimku z MFN uvést odvetná cla, ochranná a antidumpingová opatření. Ty ovšem musí odsouhlasit Konference ministrů nebo Generální rada (Suranovic, 2010).

Princip předvídatelnosti uplatňuje WTO tím způsobem, že pravidelně kontroluje obchodní politiky svých členů. Jde v podstatě o transparentnost a stabilitu systému. Důraz je kladen na respektování koncesí, celních sazeb. Ochranná opatření států oslabují předvídatelnost systému. V případě porušení dohodnutých pravidel může následovat i obchodní spor (Mutz, 2018).

Výhodnější obchodní podmínky pro méně rozvinuté země jsou posledním z hlavních principů WTO. Vůči regionálním obchodním dohodám mezi rozvojovými zeměmi jsou uplatňována měkkí kritéria. Rozvojové země mají také delší lhůty na zavádění liberalizujících opatření zahraničního obchodu. Stupeň liberalizace obchodu v rozvojových zemích je tedy zpravidla nižší, než je tomu u zemí rozvinutých (Howse, 2012).

Úkoly WTO

Jedním z hlavních úkolů WTO je řešení obchodních sporů mezi členy organizace. Ke sporu dojde tak, že se člen WTO domnívá, že jiný člen porušuje pravidla organizace. Následně

stěžovatel podá stížnost. Předmětem sporu se mohou stát například vyrovnávací cla, antidumpingová cla nebo ochranná cla. Rozhodující roli při řešení sporů má Generální rada a Orgán pro řešení sporů. Tento orgán jmenuje členy panelu, kteří vypracují analýzu a expertní zprávu o daném sporu. Členové panelu jsou zpravidla tři, ovšem nesmějí pocházet ze zainteresovaných zemí. Většina sporů v rámci WTO se rozhodne ve fázi vzájemných konzultací a není nutné, aby byl pane ustanovován. Výsledky řízení jsou v praxi složitě vymahatelné. WTO nemá nástroje, které by donutily stranu, která prohrála, aby se vzdala nekalých obchodních praktik. Místo toho povolí poškozené straně, aby provedla protipatření. WTO tedy samo o sobě netrestá viníka, pouze autorizuje možnost protiakce ze strany poškozeného (Suranovic, 2010).

Jako další z úkolů je možné označit přezkoumávání obchodních politik jednotlivých členů WTO. Tento přezkum provádí Generální rada v pravidelných intervalech. Každé dva roky probíhá přezkum obchodních politik čtyř zemí s největším podílem mezinárodního obchodu. Každé čtyři roky jsou přezkoumávány obchodní politiky zemí na následujících 16 příčkách. Každých šest let se pak provádí přezkum všech ostatních členů WTO. U rozvojových zemí mohou být uděleny výjimky a tato lhůta může být prodloužena. Logika rozdílných časových intervalů pro přezkum vychází ze skutečnosti, že země s největším podílem na trhu mohou v případě porušování pravidel napáchat největší škody (Howse, 2012).

Zcela zásadním úkolem WTO je také liberalizace obchodu. Snižování cel, odbourávání obchodních bariér. Mnohá jednání WTO byla uskutečněna za účelem liberalizace obchodu. WTO je demokratická instituce a každý člen v ní má jeden hlas. Proto ne vždy je snadné nalézt kompromis, ovšem i tak je od jejího založení znát výrazný pokrok směrem k všeobecné liberalizaci obchodu.

6.2.2 Organizační struktura WTO

Na vrcholu pyramidy organizační struktury WTO je Ministerská konference. Ta se schází jednou za dva roky a tvoří ji ministři průmyslu a obchodu jednotlivých zemí. Toto shromáždění má pravomoc rozhodovat o kterékoliv multilaterální smlouvě v rámci WTO. Přitom každý stát má jeden hlas při finálním hlasování (Reinert, 2020).

Pokud se zrovna neschází Ministerská konference, řídí chod WTO Generální rada. Tu tvoří vedoucí delegací při úřadu WTO v Ženevě. Generální rada se dle právě projednávané záležitosti schází pod názvem Orgán pro revizi obchodní politiky nebo Orgán pro řešení sporů. Generální rada se dále dělí na tři organizační skupiny: Obchod se zbožím, Obchod se službami a Obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví (Howse, 2012).

Obchodní politiky se dále dělí na jednotlivé výbory, ty představují výkonné orgány. Jedná se např. o Výbor pro subvence a vyrovnávací opatření, Výbor pro technické překážky obchodu nebo Výbor pro zemědělství. Administrativní a technické zázemí WTO sídlí v Ženevě a má přibližně 700 zaměstnanců. Tento sekretariát je řízen generálním ředitelem, který je volen členskou základnou na období čtyř let (Mutz, 2018).

6.2.3 Dohody v rámci WTO

V současné době existuje přibližně 60 multilaterálních dohod v rámci WTO. Všechny dohody se dělí do tří základních skupin: GATT (obchod se zbožím), GATS (obchod se službami a TRIPS (duševní vlastnictví) (Reinert, 2020).

GATT existuje již od roku 1947, jak bylo uvedeno výše a stala se základem pro vznik WTO. V roce 1994 byla začleněna do WTO a byla doplněna novými smlouvami. Obsah smluv v rámci GATT je zaměřený na snižování a rušení cel a eliminaci ostatních obchodních překážek (Suranovic, 2010).

GATS neboli Všeobecná dohoda o obchodu se službami vstoupila v platnost roku 1995. Jejím cílem je sestavit předvídatelný systém mezinárodních pravidel pro obchod se službami a zajistit liberalizaci trhů se službami. Dohoda obsahuje i přílohy pro konkrétní oblasti služeb, jako jsou např. finanční služby nebo telekomunikace (Mutz, 2018).

TRIPS byla vyjednána na závěr Uruguayského kola mezi lety 1989 a 1990. Zabývá se duševním vlastnictvím a stanovuje pravidla pro vymáhání autorských práv. TRIPS stanovuje, jak probíhají řízení pro ochranu duševního vlastnictví a jakým způsobem jsou řešeny spory o autorská práva (Noland, 2020).

6.3 Obchodní dohody mezi USA a EU

Obchodní vztahy mezi USA a evropskými státy se začaly výrazněji prohlubovat až po konci druhé světové války. Jako první velký milník je možné označit Marshallův plán, který měl pomoci hospodářské obnově Evropy. Při diskuzích o dělení finanční pomoci ze strany USA mezi sebou musely evropské země jednat, což dopomohlo myšlence sjednocené Evropy.

V roce 1948 byla založena OEEC (Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci), která se stala základem pro rozvoj spolupráce mezi evropskými národy a jejímž prostřednictvím byla rozdělována pomoc z Marshallova plánu. Na začátku 60. let se OEEC transformovala na OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj), do které patřily i USA a Kanada.

V roce 1953 navázaly diplomatické a hospodářské vztahy USA a ESUO (Evropské společenství uhlí a oceli). V následujícím roce 1954 byla založena Delegace Evropské komise ve Washingtonu. USA se staly prvním zahraničním státem, který začal spolupracovat s organizací ESUO.

V 70. letech 20. století se vyostřila obchodní rivalita mezi USA a ES. USA uvalily v roce 1971 proti evropským importům cla, kvůli strachu z rostoucí inflace. Tím byla dočasně omezena obchodní spolupráce. Nicméně 80. léta se opět nesla ve stylu rozvolňování a liberalizace obchodu.

V roce 1998 byla ekonomická spolupráce mezi USA a EU upravena v rámci Transatlantického ekonomického partnerství. Transatlantická ekonomická rada vznikla v roce 2007 a měla za cíl pomoci ekonomické konvergenci obou trhů. Šlo o dialog mezi členy Komise EU a vlády USA a jednalo se o ekonomických otázkách.

V roce 2017 byla přijata Dohoda o jmenné evidenci cestujících (PNR), díky které USA a EU sdílí informace o cestujících letících z EU do USA nebo naopak. Tato dohoda byla kritizována kvůli nedostatečné ochraně osobních údajů. Mezi USA a EU panuje čilá a mohutná obchodní výměna, která představuje téměř třetinu světového obchodu.

Dohoda o transatlantickém obchodním a investičním partnerství (TTIP)

V roce 2011, na konferenci EU a USA, byla založena platforma v rámci Transatlantické ekonomické rady (High level working group on jobs and growth). Cílem platformy bylo zjistit, která opatření by vedla ke zvýšení objemu investic a obchodu mezi EU a USA. V roce 2013 tato pracovní skupina zveřejnila závěrečnou zprávu, ve které doporučila zahájit vyjednávání o TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership). Následně se během roku 2013 rozjela jednání mezi EU a USA s cílem uzavřít dohodu (Mutz, 2018).

Nicméně, vyjednavací nemohly najít shodu a do konce roku 2016 proběhlo 15 vyjednávacích kol. Po nástupu administrativy Donalda Trumpa byla vyjednávání zastavena. Mezi problematické sektory patřilo např. zemědělství, audiovizuální služby nebo textilní výroba. Prezident Trump po svém zvolení oznámil nejen ukončení vyjednávání o TTIP, ale i odstoupení od Pařížské dohody o klimatu. Od července 2018 pak USA uvalily na import hliníku a oceli do USA cla ve výši 10 % a 25 % (Reinert, 2020).

Za vlády Donalda Trumpa došlo ke značnému ochlazení jak obchodních, tak i politických vztahů mezi EU a USA. Trump byl přesvědčen, že liberální postoj k mezinárodnímu obchodu poškozují USA a volil návrat k protekcionistickým opatřením. Tímto přístupem po dlouhých desetiletích pohnul kormidlem mezinárodního obchodu a ztížil podmínky pro export a import.

Zvolení Joea Bidena prezidentem USA bylo pro EU pozitivním signálem k obnově obchodních vztahů mezi EU a USA. Předsedkyně evropské komise, Ursula von der Leyenová, po inauguraci prezidenta Bidena prohlásila, že EU má po čtyřech letech v Bílém domě znovu přítele.

Původní TTIP byla zrušena, nicméně v prosinci 2020 předložila Komise nový návrh transatlantické agendy. Jejimi hlavními cíli jsou: sledování společných zájmů, využívání kolektivní síly, posílené mnohostranné aktivity a instituce, v neposlední řadě pak hledání společných řešení, která respektují sdílené hodnoty (Reinert, 2020).

Nová agenda představuje čtyři základní oblasti:

1. Spolupráce pro zdravější svět, která se věnuje zejména celosvětové spolupráci proti boji s koronavirem. EU chce spolupracovat s USA na zajištění financování vývoje a distribuce očkovacích látek. Zároveň chce usnadnit obchod se základním zdravotnickým materiálem.
2. Spolupráce na ochraně planety a prosperity se má věnovat udržitelnému rozvoji a společnému úsilí v dosažení globálních dohod vedoucích k nulovým emisím do roku 2050. Jedním z pilířů této agendy je boj proti odlesňování planety.
3. Spolupráce v oblasti technologií, obchodu a norem řeší překážky obchodu a chce zavést novou radu EU-USA pro technologie a obchod. Zahrnuje také zdanění velkých digitálních firem, digitální toky a umělou inteligenci.
4. Spolupráce na vytvoření bezpečnějšího, bohatšího a demokratičtějšího světa navrhuje posílit transatlantické partnerství v oblastech globálního vlivu. EU podporuje snahy Joea Bidena o podporování mezinárodní bezpečnosti a zúčastnila se Bidenova summitu pro demokracii. Tento bod se také věnuje mezinárodní bezpečnosti a koordinaci společných aktivit EU a USA (Noland, 2020).

Nová dohoda zatím nebyla uzavřena, nicméně první náznaky obratu kurzu z USA jsou patrné. V říjnu 2021 zrušily USA zvýšená cla na hliník (10 %) a ocel (25 %) z éry Donalda Trumpa. Zároveň byla uzavřena dohoda na zdanění nadnárodních digitálních firem, jako jsou Google nebo Facebook.

7. Protekcionismus v USA

7.1 Historický přehled

V následujícím historickém přehledu budou stručně shrnuty důležité milníky, které se týkají přístupu USA k zahraničnímu obchodu ve 20. století, a to zejména ve vztahu k protekcionismu. Jak už bylo řečeno výše, zahraniční obchod je do jisté míry ovlivněn zahraniční politikou státu. Je velice zajímavé sledovat, jak světové události ovlivňovaly zahraniční politiku a ta zprostředkovaně zahraniční obchod.

7.1.1 The Emergency Tariff Act of 1921

Takzvaný Emergency Tariff Act of 1921 sloužil jako provizorní řešení před zavedením Fordney-McCumber Tariff. Radikálně zvyšoval tarifní sazby zavedené v roce 1913 zákonem zvaným Underwood-Simmons Tariff (Hiscox, 2002).

Jelikož byl Emergency Tariff Act nahrazen o rok později Fordney-McCumberovým zákonem o tarifech, není z ekonomického hlediska podstatný. Nicméně je zde patrná snaha amerických legislativců co nejrychleji zvýšit tarify a tím pomoci domácí ekonomice. Po první světové válce se američtí politici obávali rychlé obnovy evropského hospodářství a přílivu zboží z Evropy, které by mohlo ohrozit domácí trh. Snaha o izolaci USA a ekonomický protekcionismus byly tedy patrné již první roky po ukončení války. Za zmínku stojí fakt, že Woodrow Wilson, příznivec liberálnějšího přístupu k mezinárodnímu obchodu, v posledních dnech své vlády v roce 2021 ještě stihl vetovat první verzi Emergency Tariff Act (eh.net, 2017).

Underwood-Simmons Tariff

V roce 1913 za administrativy prezidenta Woodrowa Wilsona byly významně sníženy tarifní sazby pro import zboží. Toto snížení bylo nejvýznamnější od občanské války v USA a jeho obsahem bylo snížení sazeb pro dovážené zboží v průměru ze 40 % na 25 % a rozšíření seznamu položek, které byly zcela vyňaty z tarifní povinnosti. Jako náhradu za ušlé příjmy do státní rozpočtu obnovil tento zákon federální daň z příjmu.

Argumentem pro přijetí této komplexní daňové a tarifní reformy byl předpoklad, že vysoké tarifní sazby podporují vytváření monopolů a tím pádem ubližují zákazníkům, americkým občanům. Snížení tarifů bylo oblíbené zejména na jihu a západě USA (Oatley, 2018).

7.1.2 Fordney-McCumber Tariff

Joseph W. Fordney z Michiganu byl republikánský předseda sněmovního výboru pro House Ways and Means Committee. 28. června 1921 byl jeho zákon představen ve sněmovně reprezentantů. Mezi republikány a demokraty ve sněmovně reprezentantů vznikly kvůli navrhovanému zákonu rozepře (Trebilock a Howse, 2005).

Největší vášně vzbudilo dvojí zdanění importovaného zboží. Kromě klasické taxy v dolarech za měrnou jednotku zboží (např. libru masa nebo bušl pšenice), byla pro určité typy zboží navrhována další tarifní složka ad valorem, to znamená procentní sazba z hodnoty zboží. Podle tohoto zákona by exportér musel uvést hodnotu zboží, která by byla znovu přezkoumána americkou stranou a následně by americké úřady určily ad valorem celní povinnost (Trebilock a Howse, 2005).

Kritik zákona, demokrat John Nance Garner z Texasu, uvedl při rozpravě příklad tarifní povinnosti z importovaného slaměného klobouku. Podle Fordneyho tarifních sazeb by za každých 12 klobouků měl importér zaplatit 10 \$ plus ad valorem tarifní sazbu 20 %. Což by činilo celkovou tarifní povinnost importéra 61 %. John Nance Garner varoval, že tak vysoké zvýšení tarifních povinností bude mít za následek razantní zvýšení cen pro občany USA (eh.net, 2017).

Hlavními argumenty pro schválení Fordneyho zákona byly ochrana amerických farmářů před nízkými cenami zahraničních produktů a příslib pracovních míst pro dělníky, kteří se vraceli z války. Fordney varoval ostatní politiky, že pokud jeho zákon neprojde, bude to mít katastrofální důsledky pro americkou ekonomiku. Zákon nakonec prošel sněmovnou reprezentantů i senátem, kde došel úprav pod dohledem předsedy senátního výboru, republikána Portera McCumbera. Demokraté neměli sílu prosazení zákona zabránit (eh.net, 2017).

Senátor McCumber byl toho názoru, že Fordneyho verze není dostatečně protekcionistická. Například, pro bušl pšenice navrhoval Fordneyho zákon 25 centů za bušl, McCumber chtěl tuto taxu zvýšit na 50 centů. Porter McCumber, senátor ze zemědělské Severní Dakoty, argumentoval tím, že farmáři v jeho státě jsou devastováni levnými dovozy z Kanady a stávají se nekonkurenceschopnými. Nakonec tedy došlo v senátní úpravě ke zvýšení některých sazeb, a to nejen u pšenice. Tento krok podporovaly zejména farmářské svazy, které si od zvýšených sazeb slibovaly vyšší poptávku po svých produktech na území USA (eh.net, 2017).

Tabulka 1 Tarify dle Fordney-McCumbera

Zboží	Underwood-Simmons Tariff (1913)	Fordney-McCumber Tariff (1922)
Cukr	1,25 \$ za libru	2,20 \$ za libru
Wolfram	Osvobozeno	0,45 \$ za libru
Ferrotungsten	15 % ad valorem	0,60 \$ za libru
Mangan	Osvobozeno	0,01 \$ za libru
Drůbež	Osvobozeno	0,03 \$ za libru
Vejce	Osvobozeno	0,08 \$ za tučet
Kukuřice	Osvobozeno	0,15 \$ za bušl
Oves	0,06 \$ za bušl	0,15 \$ za bušl
Žito	Osvobozeno	0,15 \$ za bušl
Olivy	0,15 za galon	0,20 \$ za galon
Pšenice	Osvobozeno	0,30 \$ za bušl

Jablka	0,1 \$ za bušl	0,25 \$ za bušl
Citróny	0,5 \$ za libru	0,02 \$ za libru
Brambory	Osvobozeno	0,50 \$ za 100 kusů

Zdroj: eh.net, 2017

Hlasitým kritikem nově zavedených tarifů byly například New York Times. Protekcionismus kritizovaly obecně, ale zvláště se zaměřily na nově zavedené tarify na dovoz kůže a z ní vyráběných bot. V květnu 2022 otiskly článek, kde uvedly, o kolik každý cent na libru kůže zvýší cenu obuvi, čímž dává domácím zpracovatelům kůže obrovskou moc na stanovování finální ceny výrobků.

O několik let později se ukázalo, že Fordney-McCumber Tariff je neefektivní, a i samotným farmářům spíše škodí. V roce 1926 farmářské svazy zveřejnily statistiky, které dokazovaly, že protekcionismus neuspěl v řešení jejich krize. Statistika byla zaměřena na ceny farmářského vybavení. Níže uvedená tabulka zobrazuje rozdíly v cenách mezi roky 1918 a 1926 (eh.net, 2017).

Tabulka 2 Ceny farmářských potřeb

	Cena v roce 1918	Cena v roce 1926
Sada postrojů	46 \$	75 \$
Pluh	14 \$	28 \$
Sekací stroje	45 \$	95 \$
Farmářský vůz	85 \$	150 \$

Zdroj: eh.net, 2017

Fordney-McCumber Tariff nedokázal zvýšit ceny farmářských výrobků, místo toho navýšil jejich náklady.

Mezinárodní pohled na Fordney-McCumber Tariff

Z první světové války vyšly USA jako vítězný národ, který se stal věřitelem mnoha evropských národů. Za čtyři roky konfliktu rozpučovaly USA více než 7 miliard \$ a další 3,3 miliardy \$ půjčily evropským národům na obnovu ekonomik po konfliktu. Předpoklad byl takový, že evropské země splatí své dluhy tak rychle, jak to jen bude možné. Nicméně, evropské národy byly po válce na dně a splácení půjček bylo pomalé. Například poražené Německo mělo splatit celkem 33 miliard \$ jako válečné reparační. Kvůli ekonomické krizi a hyperinflaci ale přestalo reparační splácet již v roce 1923 (Hiscox, 2002).

Co se týče mezinárodního obchodu, ten byl pro USA po první světové válce nejvyšší v historii. V roce 1920 činil export USA 8,25 miliardy \$ a import 5,75 miliardy \$.

V roce 1924 uspořádaly USA mezinárodní konferenci s cílem pomoci evropským zemím, především Německu, aby se ekonomicky vzchopily a byly schopny platit dohodnuté reparační. Výsledkem byl Dawesův plán, který obsahoval půjčku Německu v hodnotě 200 milionů \$ a obnovení německé centrální banky. Mnozí ekonomové a bankéři Dawesův plán kritizovali. Například Sir Josiah Stamb, britský ekonomický expert řekl, že Dawesův plán nemůže fungovat bez snížení tarifů dle Fordney-McCumbera. Proti vysokým tarifům se stavěli i američtí bankéři. Doktor Benjamin Anderson Jr., ekonom Chase National Bank v New Yorku uvedl, že USA by měly snížit tarify, aby uvolnily tok zboží z Evropy do USA. Snížením tarifů by se tak zlepšila ekonomická situace Evropy přirozeně a nebylo by nutné vymýšlet plány obnovy, jako byl Dawesův plán. Rozčilení bankéřů nad vysokými tarify bylo pochopitelné, jelikož mnohé americké banky napůjčovaly během světové války evropským zemím miliony dolarů a nyní je Evropané i kvůli vysokým tarifním povinnostem nebyli schopni splácet (eh.net, 2017).

Evropská a latinskoamerická odpověď na zvýšení amerických tarifů z roku 1922 na sebe nenechala příliš dlouho čekat. Mezi lety 1925 a 1929 proběhlo 33 revizí celních poplatků v rámci evropských zemí a 17 revizí v latinské Americe. V letech 1927 a 1928 Kanada, Austrálie a Nový Zéland zvýšily tarifní poplatky vůči USA, jakožto odpověď na Fordney-McCumber Tariff (Oatley, 2018).

Jako specifické příklady mezi evropskými zeměmi lze uvést Francii a Španělsko. Francie v roce 1927 zvýšila cla na americké automobily ze 45 % na 100 %. Ve stejném roce zvýšilo Španělsko tarify vůči USA o 40 % (Oatley, 2018).

Na všeobecné zvyšování tarifů a celních povinností reagovala v roce 1927 Společnost národů svoláním světové ekonomické konference v Ženevě. USA nebyly členem Společnosti národů, přesto měly na konferenci své zástupce. Nicméně k žádné dohodě nedošlo. USA i nadále trvaly na svých tarifech dle Fordney-McCumbera (Hiscox, 2002).

Po neúspěšné konferenci v roce 1927 se další a další země uchýlovaly k protekcionismu svých ekonomik a neustálému navyšování tarifních povinností. To nadále poškozovalo jak ekonomiku USA, tak i světový obchod. V roce 1930 dosáhl protekcionismus svého vrcholu, když vstoupil v platnost zákon Smoot-Hawley Tariff, který ještě více navyšoval tarifní povinnosti a paralyzoval mezinárodní obchod v době světové ekonomické krize (Hiscox, 2002).

7.1.3 Smoot-Hawley Tariff Act

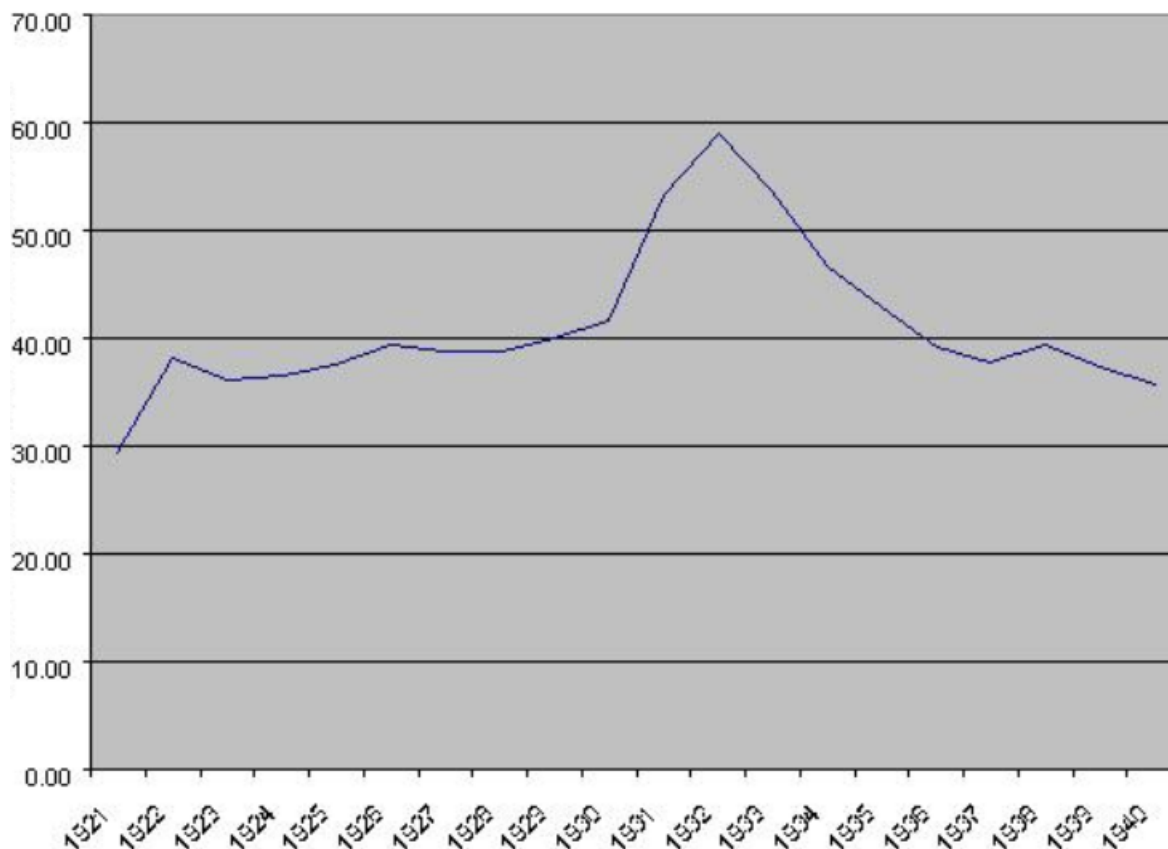
Smoot-Hawley Tariff byl zaveden za administrativy republikánského prezidenta Herberta Clarka Hoovera. V roce 1928 probíhala Hooverova kampaň po USA, kde kandidát na prezidenta sliboval další zvýšení tarifních sazeb, aby tím pomohl zejména americkým farmářům. Ačkoliv dvacátá léta byla v USA ve znamení prosperity a rychlého růstu, netýkalo se to všech odvětví ekonomiky. Zvláště v oblasti zemědělství se příliš nedařilo a příjmy farmářů mezi léty 1920 a 1929 klesaly. Proto se Hoover zaměřil na farmářské produkty a sliboval zavést vyšší tarify na dovážené zboží. Ve svých projevech říkal, že nesouhlasí s tím, jak jsou američtí farmáři znevýhodněni před zahraniční konkurencí. Podle Hoovera nízké mzdy zahraničních pracovníků a nižší životní standardy dovolují produkovat zemědělské produkty za nižší ceny a ty pak vytlačují domácí americké potraviny. Tomu chtěl americký kandidát na prezidenta zabránit (Hiscox, 2002).

V roce 1928 dominovala volbám republikánská strana. Ve sněmovně reprezentantů si republikáni polepšili o 30 křesel, což jim dávalo pohodlnou většinu 267 ku 167. V senátu měli v roce 1928 také většinu, 56 ku 39. Také Hooverovo vítězství nad demokratickým kandidátem Alem Smithem bylo poměrně snadné, když získal 444 z celkového počtu 531

volitelů. Prezident Hoover se ujal úřadu 4. března 1929 a hned 15. dubna svolal zasedání kongresu o zvýšení tarifů na dovážené farmářské výrobky (Hiscox, 2002).

Finální schválení zákona proběhlo 13. června 1930. Zdržení způsobily rozpravy v senátu, jelikož někteří progresivní republikánští senátoři váhali s hlasováním pro návrh. Až příchod černého pátku a následné krize vedl ke schválení zákona. Prezident Hoover dostal před podpisem zákona petici podepsanou více než 1 000 ekonomy, kteří žádali jeho veto. Sám Hoover, ač zákon zpočátku podporoval, byl překvapen šíří nových tarifů a v soukromí vyjádřil znepokojení nad případnou odpovědí obchodních partnerů USA. Nicméně, zákon 17. června 1930 podepsal (eh.net, 2017).

Většina nově schválených tarifů ve Smoot-Hawley Tariff byly ve formě konkrétní sumy za určité množství dováženého zboží. Tedy ne ad valorem. Ve 30. letech docházelo ke snižování cen mnoha výrobků, čímž se zvyšoval efekt tarifních sazeb a rostla jejich procentuální hodnota na ceně zboží. Následující graf zobrazuje, jak se zvyšovala procentuální tarifní sazba v čase (Oatley, 2018).



Obrázek 4 Vývoj procentuální tarifní sazby
Zdroj: U.S. Bureau of the Census

Jak je z grafu velmi dobře patrné, po roce 1930 dochází k rapidnímu navýšení procentuální tarifní sazby z dováženého zboží. Jak již bylo zmíněno výše, tento fakt není způsoben pouze zavedením Smoot-Hawley Tariff, ale také všeobecným snížením cen zboží.

Přesnější rozdíl mezi Smoot-Hawley Tariff a Fordney-McCumber Tariff zobrazuje následující tabulka. Vychází z cen zboží v roce 1928 a aplikuje na ně obě tarifní povinnosti. Porovnání vypracovala americká komise pro tarifní předpisy v roce 1930.

Tabulka 3 Tarify dle Smoot-Hawleye

	Fordney-McCumber Tariff	Smoot-Hawley Tariff
Chemické výrobky	29,72 %	36,09 %
Cukr	67,85 %	77,21 %

Tabák	63,09 %	64,78 %
Zemědělské produkty	22,71 %	35,07 %
Alkohol	38,83 %	47,44 %
Kovy	33,95 %	35,08 %
Dřevo	24,78 %	11,73 %
Sklo	48,71 %	53,73 %
Výrobky z bavlny	40,27 %	46,42 %
Výrobky z vlny	49,54 %	59,83 %
Papír a knihy	24,74 %	26,06 %
Len, konopí a juta	18,16 %	19,14 %
Výrobky z hedvábí	56,56 %	59,13 %

Zdroj: U.S. Tariff Commission

Z těchto hodnot vyplývá, že Smoot-Hawley Tariff zvýšil tarifní povinnost v průměru přibližně o 2,5 %. Nejvyššího navýšení se dočkaly již tak vysoce zatížené zemědělské produkty.

Zákony v USA jsou pojmenovávány podle kongresmanů a senátorů, kteří je navrhuji ke schválení. Zavedené pravidlo říká, že jako první je uváděno jméno kongresmana a poté následuje jméno senátora. V tomto konkrétním případě se ovšem stala výjimka z pravidla, jelikož senátor Reed Smoot z Utahu byl mnohem známější než kongresman Willis Hawley z Oregonu (eh.net, 2017).

Mezinárodní odpověď na Smoot-Hawley Tariff

Všeobecné zvyšování tarifů na začátku 30. let bylo politickou realitou po celém vyspělém světě. Velkou otázkou zůstává, které státy a do jaké míry v jejich rozhodování o výši tarifů ovlivnilo rozhodnutí Hooverovy administrativy prosadit Smoot-Hawley Tariff. Znáмым případem, kdy země zavedla po mnoha desetiletích tarify, je Velká Británie. Britové se v roce 1931 rozhodli zavést celní povinnost na dovážené zboží. Tyto povinnosti byly odstupňované podle toho, zda se obchodník nacházel na území Velké Británie, britského impéria a jeho kolonií, nebo byl z ostatních zemí (Hiscox, 2002).

Jako příklad země, která s naprostou jistotou při zvyšování tarifních povinností reagovala na Smoot-Hawley Tariff, je možné označit Kanadu. V období 20. let byla Kanada největším obchodním partnerem USA. Jen v roce 1929 proudilo do Kanady 18 % exportu USA a 11 % z celkového importu USA šlo právě z Kanady. V roce 1929 byl ministerským předsedou Kanady liberál William Lyon Mackenzie King, který dlouhodobě prosazoval snižování tarifních povinností. Nicméně tím, jak se v USA blížilo schválení Smoot-Hawley Tariff, byl Mackenzie tlačěn konzervativní stranou k rázné odpovědi. Vysoké tarify v USA se nakonec staly jedním z hlavních témat předvolebního boje v Kanadě a vynesly do ministerského křesla konzervativce Richarda Bedforda Benneta. Po jeho vítězství Kanada zvýšila tarifní sazby vůči USA, jako odplatu za Smoot-Hawley Tariff (eh.net, 2017).

Vliv Smoot-Hawley Tariff na světovou hospodářskou krizi

Většina ekonomů se shoduje na tom, že tarify neměly zásadní vliv na krizi, rozhodně pak nezpůsobily tak zásadní pokles HDP v USA. Zahraniční obchod v té době totiž nebyl významnou položkou státní ekonomiky USA a propad HDP byl přesto obrovský. Tabulka 4 níže ukazuje, že pokles čistého reálného exportu USA mezi lety 1929 a 1933 činil 7 miliard \$, což je méně než 1 % HDP (eh.net, 2017).

Tabulka 4 Pokles HDP a exportu USA

Rok	Reálné HDP (mld. \$)	Celkový export (mld. \$)	Čistý export (mld. \$)

1929	103,1	5,9	0,3
1930	93,3	4,9	0
1931	86,1	4,1	-0,4
1932	74,7	3,3	-0,3
1933	73,2	3,3	-0,4

Zdroj: U.S. Department of Commerce

Reálný export USA klesl mezi lety 1929 a 1931 o hodnotu, která se rovnala přibližně 1,7 % reálného HDP v roce 1929. Obvyklý předpoklad je takový, že agregátní výdaje mají multiplikační efekt na HDP. Podle nejlepších odhadů je multiplikátor přibližně hodnota 2. Pokud se postupovalo touto logikou, vyšlo by, že pokles reálného exportu by způsobil pokles reálného HDP mezi lety 1929 a 1931 přibližně o 3,4 %. Realita byla ovšem taková, že pokles reálného HDP mezi lety 1929 a 1931 byl 16,5 %. Z toho vychází, že pokles exportu USA zapříčinil přibližně 21 % z celkového poklesu HDP. Je ovšem důležité si uvědomit, že Smoot-Hawley Tariff nebyl zdaleka zodpovědný za veškerý pokles exportu USA. Příjmy populace významně klesaly v zemích, které byly důležitými obchodními partnery USA, jako Kanada nebo Velká Británie, nehledě na tarify. A další třetí země zaváděly vysoké celní poplatky, které jistě přímo nesouvisely se zavedením Smoot-Hawley Tariff (eh.net, 2017).

Éra protekcionismu ekonomiky USA skončila až s nástupem administrativy Franklina Delano Roosevelta v roce 1933. Roosevelt se zasadil o vyjednání mnoha bilaterálních a multilaterálních obchodních dohod se zeměmi po celém světě.

7.1.4 Liberalizace obchodu po 2. světové válce

Podle Terborgha (2003) znamenal konec druhé světové války začátek nové éry mezinárodního obchodu. Zejména v 50. a 60. letech 20. století byl růst objemu mezinárodního obchodu markantní. Mezi lety 1948 a 1960 se mezinárodní export zvýšil z 53 miliard \$ na 112,3 miliard \$ mezi nekomunistickými zeměmi. Průměrný růst mezinárodního obchodu byl více než 6 % ročně. V 60. letech se tempo růstu ještě zrychlilo a roční přírůstek dosahoval více než 8 % za rok. Přibližně od roku 1973 se růst zpomalil asi na 4 % ročně a stal se méně předvídatelným.

K liberalizaci obchodu po druhé světové válce také významně přispělo podepsání Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) v roce 1947. Signatářů této smlouvy bylo 23 zemí, včetně Československa. Tato smlouva snižovala celní sazby na významnou část světového obchodu (Sato, Halík a Hinčica, 2017).

Cla na kuřecí maso

Před 60. lety 20. století bylo kuřecí maso považováno v Evropě za luxusní a drahý pokrm. Nicméně, v USA vyrostly po druhé světové válce veliké kuřecí farmy, které produkovaly tuny kuřecího masa. Kuřecí maso bylo exportováno do Evropy a postupně se stávalo levnějším a dostupnějším. Nízkým cenám amerických kuřat ovšem nedokázali konkurovat západoevropští farmáři. Navíc se objevovaly pochybnosti o kvalitě amerického kuřecího masa, německá asociace farmářů obvinila americké farmáře z používání arseniku při vykrmování kuřat. Francouzští a západoněmečtí politici v roce 1962 schválili cla na kuřecí maso z USA. To způsobilo přibližně 25% ztrátu v exportu amerických kuřat do Evropy. Tato ztráta byla vyčíslena na přibližně 26 milionů \$ (Britannica, 2015).

Američtí politici nebrali německá a francouzská cla na kuřata na lehkou váhu. Senátor William Filbright z Arkansasu, nejvýznamnějšího státu v USA pro produkci kuřat, chtěl zrušit zasedání NATO ohledně nukleárních hlavic a hrozil stažením amerických vojáků ze států NATO. Německý kancléř Konrád Adenauer uvedl, že za 2 roky intenzivní komunikace s americkým prezidentem J.F. Kennedym byla asi polovina rozhovorů vedena právě o kuřatech (Britannica, 2015).

V roce 1964 uvalily USA za administrativy prezidenta Lyndona Johnsona 25% clo na lehké nákladní automobily a pick-upy jako odpověď na francouzská a německá cla na dovážené kuřecí maso. Po dlouhých letech liberalizace mezinárodního obchodu šlo o drobný krok zpět k protekcionismu (Oatley, 2018).

Dobrovolné kvóty na automobily

V druhé polovině 60. let 20. století se produktivita práce v americkém automobilovém průmyslu začala snižovat a americké automobilky stěží konkurovaly zahraničním výrobcům. Obrovský americký trh znamenal pro zahraniční exportéry automobilů samozřejmě velký potenciál. Zejména japonské automobilky se staly v 60. letech lídry na trhu a tlačily se jak na americký, tak na evropský kontinent (Katzner, 2005).

USA v 60. letech vedly politiku volného obchodu a neuplatňovaly clo. Naopak Japonsko chránilo svůj trh a na zahraniční automobily uvalovalo clo ve výši přibližně 40 %. V roce 1966 bylo do Japonska dovezeno a prodáno 15 244 osobních automobilů, 485 nákladních automobilů a 3 autobusy. Zároveň bylo v Japonsku ve stejném roce vyrobeno 2 286 399 automobilů. Nepoměr mezi importem a domácí produkcí je v tomto případě ohromný. Japonci zdůvodňovaly vysoká cla na import automobilů tím, že chtěli pomoci průmyslovému růstu domácích výrobců po devastující druhé světové válce. Nicméně, japonský export dále sílil a přebytek v obchodní bilanci nad USA byl obrovský. Vláda USA hledala opatření, jak japonský přebytek limitovat a zatlačila na japonskou stranu, aby zvýšila hodnotu své měny, jenu. To Japonci odmítli a místo toho přišli s vlastním návrhem dobrovolného omezení vývozu. Byla vytvořena speciální vývozní komise MITI, která kontrolovala počet vyvážených automobilů, motocyklů a automobilových součástí (Hiscox, 2002).

7.1.5 Protekcionismus v 80. letech a Ronald Reagan

Administrativa prezidenta Ronalda Reagana vládla v USA mezi lety 1981 a 1989. Ronald Reagan byl prezident, který věřil ve volný obchod, v jeho příznivý vliv na svobodu a demokracii. Stál u zrodu severoamerické zóny volného obchodu (NAFTA), jeho snem bylo spojit celý kontinent pomocí obchodu, tak aby lidé mohli svobodně podnikat a obchodovat v celé severní Americe. Přesto za jeho éry došlo v 80. letech k některým protekcionistickým

opatřením. Tato protekcionistická opatření v 80. letech se dají brát jako drobné ústupky Ronalda Reagana demokratické většině v kongresu, která si přála mnohem širší uplatňování protekcionistických opatření (CATO, 2017).

Na začátku 80. let byly uvaleny další restrikce na automobily dovážené z Japonska. Výsledek byl takový, že se cena japonských vozů zvýšila přibližně o 16 %, čímž utrpěli američtí zákazníci a japonským obchodníkům se paradoxně zvýšily tržby. Cla byla uvalena i na ocelářský a textilní průmysl, výsledkem bylo opět zdražování finálních výrobků (Irwin, 2017).

7.2 Protekcionismus Donalda Trumpa

“We must protect our borders from the ravages of other countries making our products, stealing our companies, and destroying our jobs. Protection will lead to great prosperity and strength.” Úryvek z inauguračního projevu Donalda Trumpa (Noland, 2020).

Překlad citátu do češtiny: *„Musíme chránit naše hranice před hrozbami jiných zemí, které vyrábějí naše produkty, okrádají naše společnosti a ničí naše pracovní místa. Ochrana povede k velké prosperitě a síle.“*

Až na drobné výkyvy se americká zahraničně-obchodní strategie od roku 1933 ubírala liberálním směrem. To jsou tři generace Američanů, kteří byli vychováni ve víře v liberální obchodní vztahy s demokratickým světem. Kompasem mezinárodního obchodu USA se pokusil pootočít až v roce 2016 Donald J. Trump (Sato, Halík a Hinčica, 2017).

Ve své předvolební kampani zdůrazňoval Trump důležitost omezení migrace a také omezení importu zboží. Přesvědčoval Američany, že jim imigranti berou pracovní místa, že levné výrobky vytlačují ty americké a že je potřeba stanovit omezující opatření. Američané jeho volání a sliby vyslyšeli a Trump se v listopadu 2016 stal prezidentem USA (Noland, 2020).

Po svém zvolení prezidentem se Donald Trump pustil do plnění svých předvolebních slibů. Ve jménu protekcionismu a s důrazem na heslo „America first“ začal úřadovat, rušit mezinárodní obchodní smlouvy, měnit dosud zavedená pravidla. Příkladem může být

vystoupení USA z Trans-pacifické obchodní dohody, zahájení jednání o změnách obchodních podmínek severoamerického sdružení volného obchodu NAFTA, nebo uvalení limitů na vývoz hliníku a oceli. Ovšem asi nejvýznamněji dopadla jeho opatření na obchod s Čínou (BBC, 2019).

V roce 2016 se USA přiklonily k protekcionismu tím, že si zvolily Donalda Trumpa prezidentem. Noland (2020) uvádí dva základní důvody, proč k tomu došlo. Prvním je strach ze zahraniční konkurence, zejména z čínské. Druhým je pak obava bílých občanů USA o udržení svého statusu a zároveň o udržení statusu USA jakožto velmoci na globálním hřišti. Tyto dvě hypotézy se vzájemně nevylučují a není snadné je do detailu zanalyzovat.

Globalizace a čínská konkurence

Ekonomické potíže v důsledku zvýšené zahraniční konkurence, zvláště pak konkurence z Číny, byly pocíťovány zejména bělošskými voliči v oblastech s vysokou mírou zaměstnaností ve výrobě. Tito voliči se v roce 2016 obrátili k protekcionismu a volili Donalda Trumpa (Mutz, 2018).

Nicméně, data z průzkumu o jednotlivých voličích ukazují, že posun v preferencích směrem k protekcionismu nesouvisely s ekonomickými obtížemi domácností nebo s představami o dopadu mezinárodního obchodu na ekonomický blahobyt domácností. Namísto toho byla zjištěna korelace mezi tím, jak voliči vnímaly americkou globální dominanci a sociálně kulturní postavení bělošského obyvatelstva v USA. Tento výsledek je v souladu s údaji v průzkumu, které ukazují, že téměř polovina bělošské populace věří, že rozdílné statusy většiny a menšin budou mít dopad na americké hodnoty a zvyky (Kaufman, 2017).

Postavení USA ve světě a postavení bělošského obyvatelstva v USA

Pokud jde o otázku udržení dominantního postavení bělošského obyvatelstva v USA, Mutz (2018) v rámci svého výzkumu tvrdí, že dosažené vzdělání voličů nesouviselo s podporou Trumpa. Místo toho bylo rozhodování ovlivněno strachem z eroze statusu a zhoršené schopnosti využívat systému k získávání výhod. Kaufmann (2017) dochází k podobnému výsledku, který ukazuje, že americká podpora Trumpovi pozitivně koreluje s autoritářskými postoji a příjmy, ovšem ne s nejvyšším dosaženým vzděláním.

Mutz (2018) ve svém průzkumu mezi bílými voliči z dělnické třídy zjistila, že strach z imigrantů a kulturního vysídlení byl při předpovídání podpory Trumpovi důležitější než ekonomické obavy. Téměř dvě třetiny dotázaných se domnívají, že americká kultura a způsob života se od 50. let minulého století zhoršily, a téměř polovina tvrdí, že se často cítí jako cizinci ve své vlastní zemi. Více než dvě třetiny věří, že Ameriku je třeba chránit před cizím vlivem. Tento názor zastává také více než 44 % vysokoškolsky vzdělaných Američanů. Bělošští voliči z dělnické třídy věří, že imigranti ohrožují Ameriku více než dvakrát tolik v porovnání s tím, jak přispívají k jejímu rozvoji. Více než polovina věří, že diskriminace bělochů je nyní stejně velký problém jako diskriminace černochů a dalších menšin, zatímco 70 % vysokoškolsky vzdělaných bělochů s tímto návrhem nesouhlasí. Šedesát procent věří, že země je tak mimo trať, že potřebuje silného vůdce ochotného porušovat pravidla.

NAFTA

Severoamerická dohoda o volném obchodu (NAFTA) byla založena roku 1994. Jedná se o dohodu mezi USA, Kanadou a Mexikem. Její cílem bylo omezit celní a obchodní bariéry a tímto způsobem dosáhnout co nejvyšší míry liberalizace obchodu. V roce jejího vzniku šlo o největší zónu volného obchodu na světě, kterou tvořilo 489 milionů obyvatel a podíl na světovém HDP činil asi 30 % (Noland, 2020).

Donald Trump již před svým zvolením kritizoval NAFTA. Podle jeho mínění byla NAFTA neférová vůči USA a zvýhodňovala Mexiko. Hlavním argumentem byl deficit obchodní bilance mezi Mexikem a USA ve výši 101 miliard \$. Přitom deficit mezi USA a Kanadou tvořil v roce 2019 jen 27 miliard \$ (Reinert, 2020).

29. ledna 2020 podepsal prezident Donald Trump dohodu USMCA (United States-Mexico-Canada). Podle administrativy USA má tato dohoda přinést 600 000 pracovních míst a 235 miliard \$ do ekonomiky USA. Hlavními změnami jsou v odvětví automobilového průmyslu kvóty na vyráběné části automobilů. Nově se musí nejméně 75 % prodávaných automobilů na území USMCA vyrábět na území USA, Mexika nebo Kanady. Dříve to bylo 62,5 %. Zároveň alespoň 40 % hodnoty osobního vozu musí být vyrobeno dělníky s průměrnou mzdou alespoň 16 \$ za hodinu. Tyto změny by mohly vytvořit více pracovních

míst na území USA a zvýšit mzdy výrobním dělníkům. Zároveň se ale zvýší ceny automobilů a sníží se export kvůli vyšším cenám finální produkce (Noland, 2020).

Jako další úpravy v USMCA oproti NAFTA je možné zmínit vyšší míru otevření kanadského trhu s mléčnými výrobky americkým farmářům. Dále musí mexická automobilová přepravní doprava splňovat standardy USA před překročením společné hranice. Posílena byla autorská práva a duševní vlastnictví a zvýšila se doba, po kterou mohou americké společnosti prodávat nové léky 10 let předtím, než budou čelit konkurenčním náhražkám. Dříve toto platilo na 8 let (Noland, 2020).

Zed' s Mexikem

V roce 2016 řekl Donald Trump, že postaví velkou zed' s Mexikem, která ochrání Američany před ilegální migrací a levnou pracovní silou z Mexika. Navíc tvrdil, že Mexiko bude stavbu zdi financovat. Nicméně, myšlenku financování ze strany Mexika odmítl mexický prezident Enrique Peña Nieto. Nakonec byly veškeré práce na stavbě zdi financovány ze strany USA (Reinert, 2020).

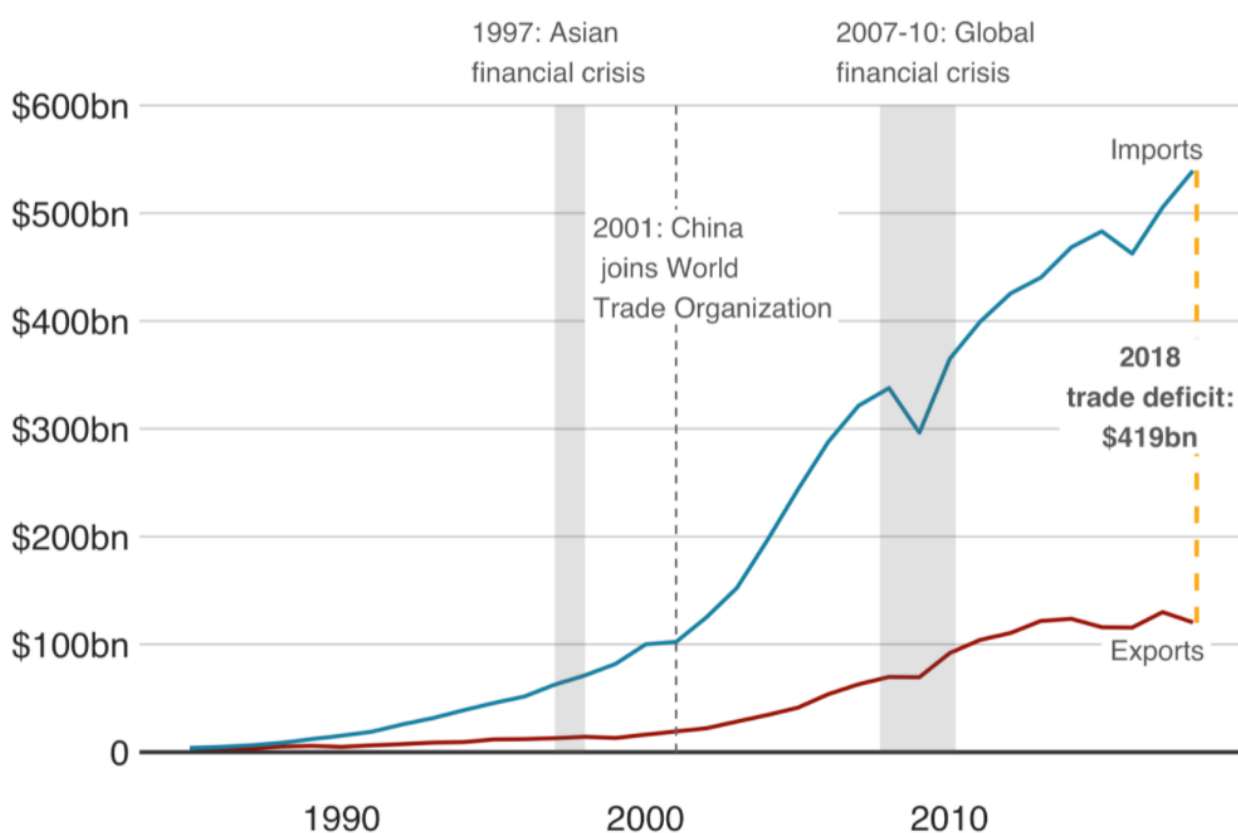
Podle serveru BBC (2020) bylo za vlády Donalda Trumpa postaveno 15 mil zcela nové zdi na hranici USA s Mexikem. U dalších 350 mil byla provedena výměna původní bariéry za novou zed'. Další stovky mil zdi jsou rozestavěné nebo naplánované. Hranice mezi USA a Mexikem je přitom dlouhá asi 1 954 mil. Celkové náklady na stavbu a veškeré přípravy činily 15 miliard \$.

Joe Biden 20. ledna 2021 pozastavil stavbu zdi. Části Trumpovy již postavené zdi nechce Joe Biden bourat, nicméně k ochraně hranice plánuje využít technologické prostředky s vyšší přidanou hodnotou, jako jsou například drony.

7.3 Obchodní války USA a Číny

Po svém zvolení prezidentem USA zavedl prezident Trump v roce 2017 cla v celkové hodnotě miliard dolarů na zboží z EU, Kanady, Mexika a Číny. Tímto krokem otrásl základy světového obchodu a zahájil eskalaci napětí, zejména mezi USA a Čínou, která se vyznačovala vzájemným navyšováním cel. Postupně se pro vyostřený vztah mezi oběma zeměmi zavedl pojem Obchodní války (Janáčková, 2020).

Obchodní válka je stav, kdy na sebe země uvalují cla a kvóty, jedna druhou předhání v intenzitě a síle nových opatření. Tyto vzájemné útoky poškozují ekonomiky obou zemí a mohou způsobit politické napětí. Hlavním argumentem Donalda Trumpa pro zvýšení cel na čínské produkty byl vysoký deficit obchodní bilance. Graf na obrázku č. 5 zobrazuje vývoj deficitu obchodní bilance od roku 1985 do roku 2018. Modrá křivka symbolizuje import do USA a červená export USA do Číny. Rápidní nárůst deficitu byl znát po vstupu Číny do WTO v roce 2001 (BBC, 2019).



Obrázek 5 Vývoj deficitu obchodní bilance
Zdroj: BBC, 2019

7.3.1 Chronologie obchodní války mezi USA a Čínou

Obchodní válka začala 6.7.2018, když USA pod administrativou Donalda Trumpa uvalily 25% clo na čínské zboží v celkové hodnotě 34 miliard \$. Strukturu produktů tvořily hard

disky, automobily nebo součástky pro letecký průmysl. Čína odpověděla ihned a zavedla cla na 545 produktů, pocházející z USA v celkové hodnotě 34 miliard \$. Struktura zboží je podobná jako ta na čínské straně: automobily, zemědělské produkty, součástky pro strojírenský průmysl (SCMP, 2020).

Další eskalaci provedl Washington 23.8.2018, když uvalil 25% clo na vybrané čínské produkty v hodnotě 16 miliard \$. Tentokrát se cla týkala ocelářského průmyslu, elektrických přístrojů nebo součástí pro železniční dopravu. Čína opět odpověděla ve stejném měřítku, uvalila cla ve výši 25 % na množství v hodnotě 16 miliard \$ na americké produkty, například na motocykly, pomerančový džus nebo burbon (BBC, 2019).

USA znovu zvýšily cla 24.9.2018, tentokrát zavedly 10% clo na zboží v hodnotě 200 miliard \$. Čína odpověděla zvýšením cel na americké zboží v hodnotě 60 miliard \$. Překvapivě se jednalo o slabší odpověď ze strany Číny, než se dalo přepokládat (Deutsche Bundesbank, 2020).

Na začátku prosince 2018 svolaly Čína a USA obchodní jednání, na kterém se prezidenti obou zemí, Xi Jinping a Donald Trump, domluvili na 90denním příměří, kdy ani jedna ze zemí nebude navyšovat cla. Tato lhůta měla poskytovat prostor na další jednání o vzájemné obchodní dohodě (ČNB, 2020).

Poté, co ztroskotala jednání mezi oběma zeměmi, zvýšily USA 10.5.2019 cla z 10 % na 25 %. Toto zvýšení se týkalo zboží v celkové hodnotě 200 miliard \$. Čína zareagovala tak, že k 1.6.2019 zavedla cla na americké zboží v hodnotě 60 miliard \$ (BBC, 2019).

Summit G20 v Japonsku znamenal vyjednání nového příměří mezi USA a Čínou. Donald Trump byl s výsledky jednání spokojen, ačkoliv nedošlo k podepsání žádné obchodní smlouvy. Příměří nicméně netrvalo dlouho a 23.8.2019 uvalila Čína 5% a 10% cla na americké zboží v hodnotě 75 miliard \$ (BBC, 2019).

První úspěch ve vyjednávání obchodní dohody byl oznámen 11.10.2019. Americký prezident Donald Trump uvedl, že první fáze obchodní dohody byla ujednána. Po dvoudenním intenzivním vyjednávání se představitelé USA dohodli, že pozdrží uvalení dalších cel na čínské zboží. K podepsání první části obchodní dohody došlo 15.1.2020. Tato část obsahuje ustanovení o závazcích pro obchodní jednání, přístup na finanční trhy a

ochranu duševního vlastnictví. Smlouvu podepsali americký prezident Donald Trump a hlavní čínský obchodní vyjednávač, vicepremiér Liu He. Od této chvíle dochází k postupnému uklidňování situace (Janáčková, 2020)

Nově zvolený americký prezident, Joe Biden, 2.12.2020 prohlásil, že nehodlá zvedat celní poplatky vůči Číně a neeskalovat tak zamrzlou obchodní válku. Jeho strategií je dostat na stranu USA jejich spojence v Asii a Evropě. Nová ministryně financí USA, Janet Yellen, se 18.2.2021 vyjádřila v tom smyslu, že USA neplánují měnit celní povinnosti vůči Číně (ČNB, 2020).

7.3.2 Dopad obchodních válek na ekonomiku USA

Jak již bylo řečené výše, během roku 2018 a 2019 docházelo k eskalování obchodní války mezi USA a Čínou. Navyšování cel na čínské výrobky se neobešlo bez odvetné reakce čínské vlády. Ke konci roku 2019 byla cla rozšířena na přibližně dvě třetiny objemu zboží, obchodovaného mezi USA a Čínou. V lednu 2020 podepsaly zástupci obou zemí takzvanou fázi jedna dohody o obchodní spolupráci. Nicméně, většina cel zůstala v platnosti až do dalších jednání (Janáčková, 2020).

Není překvapením, že tok zboží mezi USA a Čínou se za dobu obchodní války výrazně propadl. Import do USA z Číny klesl podle dat z konce roku 2019 o jednu pětinu od doby, kdy byla poprvé zvýšena cla. A export USA do Číny zaznamenal podobný pokles. Přitom deficit obchodní bilance USA s Čínou nezaznamenal výrazné změny (SCMP, 2020).

Zvyšování cel na obou stranách mělo také vliv na index spotřebitelských cen (CPI). Ceny zboží se totiž ostře zvýšily. Nicméně, vliv na CPI má mnoho dalších faktorů, a tak nelze přisuzovat obchodním válkám plnou odpovědnost za strmé zvýšení indexu. Je ovšem nesporným faktem, že cla postihly hlavně spotřební zboží, které mohlo ovlivnit i další ceny na trhu (Noland, 2020).

Mezinárodní dodavatelské řetězce byly také podrobeny zkoušce protekcionismu. V obchodním prostředí je zcela normální, že díly jsou přepravovány mezi jednotlivými státy a finální produkt je montován na území jiného státu, než kde vznikly jednotlivé součásti. Pokud se zvednou celní sazby na díly, zvedne se i cena finálního produktu. Příliš vysoká cla

mohou vést k přerušení dodavatelských řetězců a hledání nových obchodních partnerů (Janáčková, 2020).

Podle analýzy Flaena a Pierce (2019) se snížení importu z Číny neprojevílo na domácí produkci. Jinými slovy, ty produkty z Číny, které byla zatíženy vyššími cly, se v USA nezačaly vyrábět ve větší míře než ostatní produkty. Co se ale změnilo byla cena finální produkce pro spotřebitele. Zároveň se nedá říci, že by navýšení cel nějakým způsobem posílilo americký průmysl. Výsledek je tedy takový, že američtí spotřebitelé trpěli na americko-čínské obchodní válce, jelikož hlavním výsledkem bylo zvýšení cen zboží.



Obrázek 6 Vývoj cen zboží

Zdroj: Bureau of Labor Statistics

Z obrázku č. 6 je patrné, jak se navyšovaly ceny těch produktů, které byly ovlivněny zvýšenými celními sazbami. Modrá křivka symbolizuje zboží, které bylo výrazně ovlivněno cly a šedá křivka naopak produkty, které zasaženy nebyly nebo byly zasaženy jen mírně.

Podle provedených výpočtů protekcionistická opatření mírně snížila růst HDP jak v USA tak v Číně. Pokud by nebyly rozpoutány obchodní války, odhaduje se, že by HDP v USA bylo o 0,5 % vyšší. Odhady pro Čínu jsou podobné. Zvýšení cel také popohnalo inflaci o 0,3 % v USA (BBC, 2019).

Obchodní války mezi USA a Čínou měly samozřejmě dopad i na třetí země, ačkoliv tyto dopady byly velmi malé. Tyto dopady byly způsobeny zejména tím, že nižší ekonomický růst v USA a Číně bude mít za následek nižší poptávku po importu ze třetích zemí. Logicky jsou totiž nejpostiženějšími exportní země, jako například Německo. Podle odhadů by reálné HDP Německa mohlo kvůli obchodním válkám klesnout o 0,1 %. Světový obchod by byl snížen o celé 1 % v důsledku obchodních válek (Noland, 2020).

Ačkoliv Čína pocítila dopady amerického protekcionismu nejcitelněji, rozhodně nebyla jedinou zemí, proti které mířila zvýšená cla. V roce 2018 zvýšily USA cla na dovážené solární panely a pračky ze všech zemí. Podle Petersonova institutu pro mezinárodní ekonomiku se toto opatření týkalo zboží v hodnotě přibližně 10 miliard \$ za rok. Kromě toho v druhé polovině roku 2018 USA zavedly dodatečná cla na ocel a hliník. Tato dodatečná cla obhajovaly USA zajištěním národní bezpečnosti. Toto opatření se týkalo dováženého materiálu ve výši 41 miliard \$ (Mutz, 2018).

Podle Flaaena a Pierce (2019) mělo zvýšení cel na dovážené pračky slabý vliv na zvýšení zaměstnanosti v USA. Odhadem bylo díky tomuto opatření vytvořeno 1 800 nových pracovních míst. Ovšem zvýšení cen hotových výrobků způsobilo navýšení nákladů pro americké spotřebitele v hodnotě 1,5 miliardy \$. Statisticky tak jedno pracovní místo stálo 800 tisíc \$ za pracovní místo.

Podle Francoise a Baughmanové (2018) americké navýšení cel na hliník a ocel také pomohlo vytvořit nová pracovní místa v americkém ocelářském průmyslu. Nicméně, toto navýšení pracovních pozic v ocelářském sektoru bylo zastíněno mnohem větším úbytkem pracovních

míst ve výrobě finální produkce, která utrpěla zvýšením cen oceli a tak se stala méně konkurenceschopnou.

Mnoho obchodních partnerů USA, mezi které patří i EU, uvalilo jako protiopatření k americkým clům vlastní omezení pro dovoz z USA. V červenci 2018 uvalila EU cla na americké zboží v hodnotě 3,5 miliardy \$, což je hodnota asi poloviny vyváženého hliníku a oceli do USA. Tato cla byla ovalena na zemědělské produkty a spotřební zboží. V poměru ke zvýšení cel z USA se jednalo asi o jednu třetinu hodnoty procleného zboží (ČNB, 2020).

Celkový objem obchodovaného zboží mezi EU a USA je přes 800 miliard \$. Podíl hodnoty zboží, na které byla uvalena zvýšená cla je v poměru k celkové obchodované hodnotě velmi nízký. Nicméně, americká administrativa uvažovala o uvalení dalších cel na dovážené automobily v hodnotě 60 miliard \$. To by poškodilo mnoho zemí EU, zejména pak Německo, jehož export je z velké části tvořen právě automobily (Francois a Baughman, 2018).

V tabulce č. 5 jsou uvedeny hodnoty exportu a importu USA od roku 2016 do roku 2020. Z tabulky vyplývá, že objemy exportu a importu se neustále zvyšují, stejně jako deficit obchodní bilance. Nicméně, v roce 2019 došlo k drobnému snížení deficitu oproti předchozímu roku. Jako jeden z důvodů tohoto snížení je možné uvést protekcionistická opatření.

Tabulka 5 Export a import USA

	Export (v bilionech \$)	Import (v bilionech \$)	Deficit obchodní bilance (v bilionech \$)
2016	1,35	2,06	0,71
2017	1,45	2,23	0,78
2018	1,54	2,42	0,88
2019	1,51	2,37	0,86

2020	1,34	2,24	0,9
-------------	------	------	-----

Zdroj: OEC, 2021

V tabulce č. 6 jsou uvedena cla zavedená vládou USA během roku 2018. I když je absolutní výše hodnot dotčených importů vysoká, podíl na celkových importech není nijak závratný. Z tabulky vyplývá, že největší objemy cel zasáhly zboží proudící z Číny.

Tabulka 6 Cla zavedená v roce 2018

Obchodní partner	Produkty	Výše cla	Hodnota procleného zboží	Podíl na celkových importech
Všichni obchodní partneři	Pračky a solární panely	20-30 %	10,3 mld. \$	0,44 %
Všichni obchodní partneři	Ocel a hliník	25 % a 10 %	47 mld. \$	2 %
Čína	Přibližně 1 333 různých produktů	25 %	50 mld. \$	2,1 %

Zdroj: ČNB, 2018

7.4 Příklady společností poškozených obchodními válkami

V následujících kapitolách budou uvedeny příklady amerických firem, které byly přímo zasaženy obchodní válkou mezi USA a Čínou. Společností, které byly poškozeny čínskými cly byly stovky, pro porovnání v této práci byly vybrány firmy z různých sektorů ekonomiky.

7.4.1 Tesla

Tesla je americká společnost, která se zabývá výrobou automobilů, střešních panelů a velkokapacitních dobíjecích zařízení. Byla založena roku 2003 Martinem Ebehardem a Marcem Tarpenningem. Její název pochází od slavného amerického inženýra Nikoly Tesly. Sídlo společnosti je v kalifornském Palo Alto (Tesla, 2020).

Prvním výrobkem Tesly se v roce 2008 stal elektromobil Tesla Roadster. Nabídka elektromobilů se časem rozšířila a nyní ji tvoří Model S, Model X a levnější verze Model 3. Hlavní továrna v americkém Fremontu dokáže vyrobit půl milionu vozů ročně, kapacita šanghajské továrny je 150 tisíc automobilů ročně. V roce 2022 navíc Tesla otevřela další továrnu poblíž Berlína (Tesla, 2020).

Čínská vláda měla v plánu zavést 25% cla na automobily importované z USA. O tomto úmyslu se začalo diskutovat už během roku 2018 a cla měla být účinná od 15. prosince 2019. Velký nepoměr mezi americkými cly na automobily a čínským plánovaným clem byl zřejmý. USA má totiž zavedenou celní povinnost na osobní automobily pouze ve výši 2,5 %, zatímco Čína plánovala zvednout cla na již zmíněných 25 %. K tomuto zvýšení nakonec nedošlo, jelikož se USA a Čína v říjnu 2019 domluvily na první fázi obchodní dohody a Čína stáhla svůj záměr zvýšit cla (Reuters, 2020).

Nicméně, Tesla nyní čelila výzvě. Při 25% clu nebudou její produkty konkurenceschopné. Přitom čínský trh je lákavý, čínská vláda investuje do infrastruktury nabíjecích stanic a podporuje elektromobilitu, Tesla je pro čínské zákazníky atraktivní produkt. Řešení se ukázalo být překvapivě snadné – postavit továrnu na elektromobily přímo v Číně (Reuters, 2020).

Ačkoliv byl záměr Tesly zpočátku kritizován, ukázal se jako velmi promyšlený. Tím, že budou automobily vyráběny na území Číny, vyhne se automobilka placení cel. Nebude už záležet na obchodních válkách USA a Číny, na vzájemné eskalaci a dalších restrikcích. Navíc Čína je jeden z největších trhů pro Teslu. Navzdory vysokým clům na tomto trhu vydělala automobilka v posledních letech miliardy dolarů (ELECTREK, 2020).

Nová továrna byla pojmenována Gigafactory 3, z hlediska vlastnické struktury je na ní výjimečné i to, že na rozdíl od ostatních zahraničních projektů je plně v majetku firmy Tesla,

zatímco většina ostatních továren je alespoň zčásti vlastněno čínskou vládou nebo čínskými společnostmi (Tesla, 2020).

Důvody, proč Čína povolila a podpořila stavbu Gigafactory 3 jsou podle serveru ELECTREK (2020) zejména environmentální a technologické. Čínu zajímají nové technologie a zároveň si je vědoma globální hrozby ničení životního prostředí. V roce 2007 Světová banka uveřejnila studii, která říkala, že znečištění vzduchu v Číně způsobuje 350 až 400 tisíc předčasných úmrtí ročně. Čína také udělila Tesle výjimku z 10% daně z koupě nového vozu. Tesla ve své výroční zprávě za rok 2019 píše, že Čína je skvělý trh a úžasná příležitost do budoucna.

7.4.2 Maschhoff

Založení rodinné firmy Maschhoffs se datuje až do roku 1851. Rodinná farma produkovala ovoce, kukuřici a pšenici. V šedesátých letech 20. století ovšem přišel Wayne Maschhoff s jeho ženou Marlene na nápad rozšířit chov prasat. V současné době se společnost zabývá zejména chovem a porázkou prasat. Jejich produktem je vepřové maso, kterým zásobují nejen americký trh, ale i zahraniční odběratele. Nyní je na farmách firmy Maschhoff chováno přibližně 200 tisíc prasat. Jedná se o jednu z největších firem na území USA, která podniká v tomto odvětví. Zároveň si zakládá na rodinných hodnotách a rozvíjení udržitelného rozvoje podnikání. Sídlo společnosti se nachází ve státě Illinois, konkrétně ve městě Carlyle (TheMaschhoffs, 2022).

Zvýšení celní povinnosti na vepřové maso bylo velkou ranou pro celý sektor v USA. Celková výše celní a daňové povinnosti se vyšplhala na 81 %. Podle zástupců farmářů to znamená, že z každého prasete musí zaplatit poplatek ve výši 18 \$ čínské vládě. S tak vysokými poplatky nejsou američtí farmáři konkurenceschopní a je nutné se z čínského trhu zcela stáhnout (Nationalhogfarmer, 2021).

Pro firmu Maschhoffs znamená navýšení celní povinnosti ztrátu ve výši přibližně 100 milionů \$. Tím se celá společnost ocitne ve ztrátě a bude muset propouštět. Zároveň to v dlouhodobém měřítku znamená i zvýšení cen vepřového pro americké konzumenty (TheMaschhoffs, 2022).

Řešení krize vidí ředitel firmy, Ken Maschhoffs, v posílení jiných zahraničních trhů a hledání nových příležitostí. Velký potenciál vidí například v Mexiku, kde firma plánuje zdvojnásobit odbyt v horizontu dalších pěti let. Ken Maschhoff ovšem dodává, že firma bude muset šetřit a zrušit některé plánované investice (Reuters, 2019).

Mexiko bylo v roce 2019 součástí Severoamerické zóny volného obchodu (NAFTA). Tato dohoda platila mezi Kanadou, USA a Mexikem od roku 1994. Na vepřové maso se tak nevztahovala žádná cla. Po aktualizaci NAFTA na USMCA v roce 2020 se v tomto ohledu nic nezměnilo (Nationalhogfarmer, 2021).

7.5 Obchodní výměna mezi českými podniky a USA

V následující kapitole bude analyzována obchodní situace mezi USA a českými podniky. USA patří mezi tradiční obchodní partnery České republiky. Mimo EU jsou pro Českou republiku dokonce největším exportním partnerem. Trend růstu obchodní výměny je patrný od založení České republiky, na tabulce č. 7 níže jsou hodnoty z posledních let.

Tabulka 7 Obchodní výměna mezi ČR a USA

	2018	2019	2020
Export z ČR	90,9	106,5	104,3
Import do ČR	101,4	107,7	99,8
Saldo s ČR	10,4	1,3	- 4,5

Zdroj: ČSÚ, 2021

Jak bylo již zmíněno v předchozích kapitolách, EU nemá v současné době uzavřenou smlouvu o volném obchodu s USA. Jednání o transatlantickém obchodním a investičním partnerství bohužel zkrachovala kvůli příchodu Donalda Trumpa a jeho protekcionistické politiky.

Česká republika má s USA přibližně 65 smluvních dohod. Mezi ty nejvýznamnější patří například:

- Smlouva mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňového úniku v oboru daní z příjmu a majetku (1993)
- Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států o letecké dopravě (1996)
- Smlouva o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Spojenými státy americkými (2007)
- Dohoda mezi Ministerstvem obrany České republiky a Ministerstvem obrany Spojených států amerických o výměně inženýrů a výzkumných a vědeckých pracovníků (2009)
- Dohoda mezi vládou České republiky a vládou Spojených států amerických o vzájemném požizování materiálu a služeb pro účely obrany (2012)
- Dohoda mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu České republiky a Ministerstvem energetiky Spojených států amerických o spolupráci na civilním výzkumu a vývoji v oblasti jaderné energetiky (2014)

Podle serveru Businessinfo (2021) jsou nejperspektivnějšími obory Doprava a infrastruktura, Energetika, Průmysl a strojírenství, Zábavní průmysl, Zdravotnictví a farmaceutický průmysl a Zdravá výživa.

Investice do infrastruktury jsou jednou z hlavních investic pro administrativu Joea Bidena. Očekávaný rozvoj nových technologií v infrastruktuře by mohl být šancí pro uplatnění českých firem na trhu USA. Do investic na rozvoj infrastruktury by mělo být v příštích letech investováno přinejmenším tolik prostředků jako na boj s pandemií. Plánují se opravy a přestavby stárnoucí vodní infrastruktury, silnic a mostů a rozšiřování širokopásmového připojení ve venkovských oblastech.

Energetický průmysl zaznamenal výrazný úbytek poptávky po ropě, což přispělo k poklesu cen i výroby. Pohled nové administrativy USA na energetiku se výrazně liší od předchozí strategie Donalda Trumpa, a to především v otázce přechodu k čisté energetice. Nová vláda vytváří nová pracovní místa v čisté energetice. Uhlíková neutralita by měla být dle plánů dosažena v roce 2050.

USA jsou druhým největším výrobcem průmyslových a strojírenských produktů po Číně. Vytváření vstřícného prostředí a potenciálu pro návrat a expanzi společností na území USA

patří k prioritám vlády. Zajímavostí ve vývoji průmyslové výroby na podílu HDP může být skutečnost, že tento podíl na HDP poklesl z 15 % v roce 2005 na 11 % v roce 2019. Nicméně, poptávka po dovozech strojních zařízení a technologiích je pokrývána ze zhruba 60 % dovozy (ČSÚ, 2021).

Zábavní průmysl byl velmi postižen koronavirovou krizí. Nicméně, sektor herních konzolí a videoher se stal jedním z nejrychleji se rozvíjejících oborů v zemi. Spotřebitelské výdaje do herního průmyslu dosáhly v roce 2020 57 miliard \$. To je o celých 29 % více než v roce 2019. USA mají také nejvyšší počet zaměstnanců, kteří pracují v tomto sektoru. Značka Nintendo je v USA nejoblíbenější a nejhranější (Evropská komise, 2021).

Pandemie koronaviru pomohla posunout zdravotnický průmysl a farmacii ještě více do centra pozornosti. Na konci roku 2020 bylo zahájeno rozsáhlé očkování populace USA, která přispěla k obratu situace. Joe Biden v únoru 2021 podepsal exekutivní příkaz, který učinil dodavatelské řetězce pro kritické produkty v USA bezpečnější a odolnější. Je třeba počítat s tím, že vláda USA bude akcentovat soběstačnost zdravotnictví. Zároveň lze ale i očekávat příležitost pro dodavatele ze zemí, které pochází ze spřátelených zemí (Businessinfo, 2021).

Zdravá výživa zažila zvýšenou poptávku díky koronavirové krizi. Spotřebitelé mají snahu po zdravějším stravování a zdravějším způsobu života. Navíc kvůli nákladnému systému zdravotní péče je pro Američany finančně výhodnější prevence zdraví. Rostlinné náhražky masných a mléčných produktů jsou příklady úspěšných výrobků sektoru zdravé výživy. Dalšími produkty, po kterých roste v USA poptávka, jsou klasické sportovní doplňky, například vitamíny, minerály nebo proteiny.

V tabulce č. 8 níže jsou představeny nejvýznamnější položky obchodu mezi ČR a USA. Zdaleka nejvýznamnějším sektorem obchodovaného zboží a služeb jsou telekomunikační a IT služby.

Tabulka 8 Položky obchodu mezi ČR a USA

	Vývoz (mil. Kč)	Dovoz (mil. Kč)
Telekomunikační a IT služby	17 225	3 130

Cestovní ruch	7 822	6 102
Doprava	4 287	6 665
Ostatní podnikatelské služby	8 931	5 780

Zdroj: ČSÚ, 2021

Co se týče nejvýznamnějších položek českého vývozu do USA, web Businessinfo (2021) uvádí následující informace o žebříčku nejúspěšnějších sektorů ekonomiky v exportu do USA. Podrobné informace ohledně exportu do USA jsou uvedené v tabulce č. 9.

Tabulka 9 Položky exportu ČR do USA

Položka	Mld. Kč
Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	6 665
Pneumatiky, nové z pryže	3 804
Stroje na automatické zpracování dat, snímače	3 709
Čerpadla na kapaliny, i s měřícím zařízením	3 532
Součásti a příslušenství motorových vozidel	3 225
Elektrická zařízení k vypínání/spínání a ochraně elektrických obvodů	2 663
Mikroskopy, jiné než optické; difraktografy	2 281

Zdroj: ČSÚ, 2021

V současné době působí v USA asi 90 českých firem. V tomto součtu jsou započítané i obchodní zastoupení v USA, IT firmy nebo přímo výrobní kapacity na území USA. České

investice putují zejména do IT, jedná se například o firmy Avast, kiwi nebo OK systém. Z chemického průmyslu lze zmínit firmu Agrofert, dopravní inženýrství zastupují společnosti Škoda Transportation, Leo Expres nebo Zetor. Ve finančnictví působí na americkém trhu společnost Home Credit (Evropská komise, 2021).

V roce 2018 vzrostlo mezi ČR a USA napětí v souvislosti s uplatňováním protekcionistických opatření. Mezi tyto je možné uvést dodatečná cla na ocel a hliník vůči EU (25 % a 10 %). Kvůli těmto opatřením ze strany USA podala EU žalobu ve WTO.

8. Zhodnocení přístupů k mezinárodnímu obchodu a doporučení pro firmy

V následující kapitole budou zhodnoceny teoretické přístupy liberalismu a protekcionismu z hlediska jejich výhodnosti a nevýhodnosti pro národní ekonomiky. Dále budou popsány nástroje protekcionismu a jejich dopady na zahraniční obchod země. Na závěr kapitoly bude poskytnuto doporučení pro firmy, které se potýkají s protekcionismem.

8.1 Zhodnocení výhodnosti liberalismu a protekcionismu

V předchozích kapitolách byly teoretické přístupy liberalismu a protekcionismu podrobně rozebrány. Tato kapitola má za cíl popsat výhody a nevýhody obou přístupů a vzájemně je porovnat.

8.1.1 Liberalismus

Většina ekonomů se kloní k názoru, že liberalismus mezinárodního obchodu je dlouhodobě výhodnější pro všechny jeho účastníky. A nejedná se o novou myšlenku, Adam Smith propagoval ve svých pracích liberalismus již v 18. století. Nicméně, než se teorie dostala do praxe, trvalo ještě dalších 200 let. Až v průběhu druhé poloviny 20. století se stalo všeobecné rozvolňování obchodních restrikcí běžnou součástí mezinárodních obchodních dohod, alespoň co se demokratické části světa týče.

K výhodám liberalismu patří vyšší nabídka zboží a nižší spotřebitelské ceny, rychlejší technologický pokrok díky silnější konkurenci, specializace a zároveň i vyšší míra mezinárodní propojenosti jednotlivých států. Pro obchod je zásadní komunikace a díky ní mohou státy kromě obchodních dohod navazovat i kulturní a sociální vazby.

Spatřovat v liberalizaci mezinárodní obchodu pouze ekonomický potenciál může být neúplné vysvětlení. Liberalismus spojuje národy, zlepšuje jejich vzájemné vztahy a v konečném důsledku zvyšuje celkové bohatství všech ekonomik. Na myšlence společného obchodu vzniklo poválečné ESÚO, které se vyvinulo v EU. Původně obchodní organizace se stala společenstvím evropských zemí, které spolupracují v mnoha oblastech. Sdílení

kulturních hodnot, vzdělávání, důraz na existenci právního státu. To vše vzniklo na myšlence liberalizace obchodu.

Na druhou stranu, liberalismus může přinášet i negativa. Vzhledem k zvýšené konkurenci na trhu práce mohou poklesnout mzdy a také může dojít ke zvýšení nezaměstnanosti. Tohoto faktu využívají politici, kteří kritizují liberalizaci a propagují protekcionismus. Dalším negativním efektem se může stát závislost na dovozu strategických surovin. To byl také jeden z argumentů Donalda Trumpa, který zvýšil cla na ocel a hliník. Nechtěl totiž, aby byly USA závislé na dovozu materiálu, ze kterého se vyrábí vojenská technika.

Liberalismus v mezinárodním obchodě je jako kvalitní olej, který promazává složitý stroj obchodních vztahů. Čím méně překážek existuje v mezinárodním obchodě, tím je stroj efektivnější. Není ovšem zaručeno, že určité sektory ekonomiky vlivem liberalismu rychleji zaniknou, aby uvolnily místo novým a dynamičtějším oborům.

8.1.2 Protekcionismus

Protekcionismus zažíval největší rozmach v období před rozmachem mezinárodního obchodu ve druhé polovině 19. století. Dalším obdobím, kdy se vlády vracely k protekcionistickým opatřením bylo období mezi světovými válkami.

Výhody protekcionismu jsou udržení pracovních míst, vyšší mzdy, ochrana před zahraničními společnostmi. Další výhodou protekcionismu může být vyšší soběstačnost na vlastních zdrojích.

Mezi nevýhody patří především vyšší spotřebitelské ceny. S nižší konkurencí mají domácí firmy možnost rozhodovat o cenách v mnohem větší míře, než by tomu bylo při soutěžení se zahraniční konkurencí. Zároveň se zvyšuje riziko vzniku oligopolů a monopolů. Jako další zásadní nevýhodu je možné zmínit snížený potenciál rychlosti technologického pokroku. Tento faktor souvisí opět s omezenou zahraniční konkurencí a sníženou motivací firem inovovat výrobní postupy.

Pokud je liberalismus jako olej, který promazává kola mezinárodního obchodu, je protekcionismus jako písek, který vytváří tření a zadržování celého stroje.

8.1.3 Zhodnocení

Protekcionalismus a liberalismus jsou dvě základní teorie mezinárodního obchodu. V dekadách po druhé světové válce se demokratické země přiklonily k liberalismu a akcelerovaly tak růst mezinárodního obchodu. Protekcionalismus se zdál být překonanou teorií až do výhry Donalda Trumpa v prezidentských volbách USA.

Liberalismus je z dlouhodobého hlediska výhodnější, jelikož akceleroje obchod a technologický pokrok, kromě toho pomáhá rozšiřovat komunikaci mezi státy a tím posilovat sociální a kulturní vazby a snižovat riziko vzniku konfliktů. Přesto má protekcionalismus řadu příznivců.

Krátkodobě je protekcionalismem možné ochránit pracovní místa a domácí podniky. Někteří politici se snaží získat politické body podporou ochranných opatření. V roce 2016 Donald Trump ve volbách přesvědčil mnoho Američanů, že protekcionalismus je cestou k úspěchu. Výsledky jeho opatření jsou však nejednoznačné. Ačkoliv se mu podařilo ochránit pracovní místa v sektorech zpracování hliníku a oceli, jiná pracovní místa naopak byla zrušena kvůli odvetným opatřením obchodních partnerů.

Nevýhody protekcionalismu převažují nad jeho krátkodobými pozitivy. Zvyšování cen pro spotřebitele, menší nabídka zboží, pomalejší technologický vývoj v důsledku nižší konkurence.

8.2 Nástroje protekcionalismu a jejich dopady na ekonomiku

Tarifní i netarifní prostředky protekcionalismu mají významný dopad na ekonomiku země. V první řadě lze zmínit dopad politicko-společenský. Uvalením celních poplatků na zboží z jiné země je vyslán negativní impuls. Pokud může obchod zlepšovat vztahy mezi zeměmi, cla a další restrikce tyto vztahy jistě zhoršují. Nelze totiž plně oddělit ekonomiku od politiky. A pokud kvůli clům přicházejí o práci občané jiných zemí, budou po svých představitelích v politice požadovat řešení a reciproční opatření. Eskalace vzájemného zvyšování cel může být také prvním stupněm vznikajícího konfliktu.

Na státní rozpočet mají protekcionistická opatření pozitivní dopad v tom smyslu, že znamenají příjmy do státní kasy. Celní poplatky mohou být významnou položkou v příjmech státního rozpočtu. Také vyšší mzdy a vysoká míra zaměstnanosti jsou pro státní rozpočet výhodné. Na druhou stranu, příjmy firem, které jsou závislé na exportu mohou začít klesat kvůli recipročním opatřením jiných států, a tak se sníží i příjmy státního rozpočtu.

Dopad na výzkum a vývoj může být z dlouhodobého hlediska významný. Země uplatňující protekcionistická opatření je do jisté míry izolovaná od zahraniční konkurence. Domácí firmy nemají tak velkou motivaci investovat do nových technologií. Navíc zahraniční konkurence není nutně špatná věc. Mohou vznikat výzkumné projekty, které sdružují konkurenční společnosti. Zahraniční firmy často investují do vysokých škol a nabírají praktikanty, dávají příležitost schopným absolventům.

Ceny zboží v důsledku uplatňování protekcionistických opatření rostou. Snížená konkurence dává větší sílu domácím výrobcům, kteří mají lepší pozici v určování ceny. Nedostatečná konkurence může ovšem způsobit i vznik oligopolů a monopolů. V takových případech se ceny zboží zvýší ještě více a zákazník s tím ze své pozice není schopen cokoli dělat. Kromě zvýšené ceny se sníží množství produkováných výrobků. Růst spotřebitelských cen ve svém důsledku znamená růst inflace.

8.3 Doporučení pro firmy potýkající se s protekcionismem

V předchozích kapitolách byly zmíněny příklady firem, které se potýkaly s protekcionismem. V této kapitole budou představeny jejich způsoby řešení a také budou navrženy další možná východiska.

Přemístění výroby

Strategii přemístit výrobu do země, kde se produkty prodávají, zvolila například americká společnost Tesla. V době, kdy se plánovaly navýšení cel na americké automobily spustila Tesla investiční projekt na výstavbu továrny na čínském území.

Toto řešení je značně nákladné. Firma musí mít k dispozici prostředky na obří investici, pokud chce přesunout část výroby do jiného státu. Zároveň jsou s takovýmto projektem

spojené byrokratické a administrativní záležitosti. Firma musí dostat od daného státu veškerá potřebná povolení pro stavbu nové továrny.

Změna exportní země

Tato strategie by se dala nazvat únikovou. Pokud jsou celní poplatky tak vysoké, že se s nimi firma nedokáže vypořádat, je nutné daný trh opustit. Americká společnost Maschhoff byla nucena zcela opustit čínský trh, protože se jí prodej masa ekonomicky nevyplatil. Cla způsobila, že americká společnost by musela zvýšit ceny tak, že by byla na čínském trhu nekonkurenceschopná.

Řešením tedy bylo opustit čínský trh a přesunout se jinam. V tomto konkrétním případě společnosti Maschhoff se jednalo o Mexiko. Tento přístup je značně riskantní. Rychlý přesun exportu na jiné trhy nemusí být úspěšný. Jedná se o nouzové řešení problému, kdy je nutné daný trh opustit, aby nedošlo k poškození firmy a zničení zásob. Přesunutí již existující produkce na nový trh je jednou z možností, jak situaci vyřešit.

Lobování u politiků

Firmy mohou jít i cestou přesvědčování politiků, aby cla nevalovaly. Toto je zcela transparentní přístup. Aby mohli politici správně rozhodnout, je třeba mít informace ze všech stran. A zástupci zaměstnavatelů a exportérů by měli aktivně vystupovat v politických otázkách týkajících se protekcionistických opatření.

Nicméně, lobování u politiků může mít svá úskalí. Jsou známé aféry, kdy byli politici uplácani, aby prosadili zákon vyhovující určité skupině podnikatelů. Za uplácaní politiků hrozí v demokratických i nedemokratických zemích tresty a riziko odhalení nestojí za případné odnětí svobody.

Vzdělávání veřejnosti

Voliči volí politiky, kteří rozhodují mimo jiné o zahraničním obchodu. Pokud budou voliči vzděláváni v tomto ohledu, je více pravděpodobné, že budou volit takové strany, které uplatňují liberální přístup k zahraničnímu obchodu země.

Firmy mohou k vzdělávání veřejnosti přistupovat různými způsoby. Všechny jsou ovšem dlouhodobé a nelze očekávat rychlé výsledky. Zaměstnanci firmy by například měli být informováni o tom, jak je pro jejich odbyt důležité mít zahraniční obchodní partnery. Zástupci firmy mohou vystupovat na vysokých školách a hovořit se studenty o důležitosti mezinárodního obchodu pro jejich podnikání. Těmito malými krůčky dochází k celkové proměně společnosti a změně pohledu na mezinárodní obchodní prostředí.

Závěr

Tématem této diplomové práce byl protekcionismus v mezinárodním obchodě ve 21. století. Hlavní pozornost byla dána historii protekcionismu v USA a novodobému protekcionismu Donalda Trumpa mezi lety 2017 a 2019. Nástup Donalda Trumpa do úřadu prezidenta USA 20. ledna 2017 znamenal návrat k protekcionistickým tendencím, které mnozí ekonomové a politici považovali do té doby za zapomenuté a překonané.

Cílem práce bylo zjistit, jaké efekty má protekcionismus na ekonomiku země. Jak na něj reagují spotřebitelé, firmy a obchodní partneři. Pomocí rešerše literatury a analýzy konkrétních případů pak vytvořit doporučení pro firmy, které se potýkají s protekcionistickými opatřeními.

V první části práce byly vysvětleny teorie mezinárodního obchodu a jeho novodobý vývoj. Zároveň byly představeny dva hlavní proudy mezinárodního obchodu – liberalismus a protekcionismus. Druhá část práce se zaměřila na historii protekcionismu v USA, která byla zakončena protekcionismem Donalda Trumpa.

Autor si před vypracováním práce položil tři výzkumné otázky, na které v rámci práce odpověděl. První otázka zněla: jaký přístup k mezinárodnímu obchodu je ekonomicky výhodnější, protekcionismus nebo liberalismus? Po analýze obou přístupů dospěl autor k názoru, že ačkoliv je protekcionistický přístup lákavý a krátkodobě může přinášet pozitiva v určitých sektorech ekonomiky, z dlouhodobého hlediska je výhodnějším přístupem liberalismus. V práci jsou zmíněny nejen ekonomické, ale i politické důvody pro zaujetí liberálního přístupu v mezinárodním obchodě.

Druhá výzkumná otázka zněla: jaké jsou hospodářské a politické dopady uplatňování protekcionistických opatření? Autor v práci zanalyzoval dopady na ekonomiku USA a vybrané firmy. Kromě ekonomických dopadů, jako jsou ztráty odbytu na exportních trzích vlivem recipročních opatření obchodních partnerů, autor opět zmiňuje i politický přesah, kterým se staly například obchodní války USA a Číny nebo ochlazení vztahů mezi USA a EU.

Třetí výzkumná otázka zněla: jakým způsobem mohou firmy efektivně reagovat na protekcionistická opatření? Doporučení pro firmy, které se potýkají s protekcionismem, vycházela z rešerše literatury a analýzy konkrétních příkladů uvedených v textu. Jako vhodné řešení je zmiňováno přesunutí výroby do regionu, který je zároveň exportním trhem. Toto řešení je nicméně velmi složité a nákladné. Vyžaduje vysoké investice a dlouhá administrativní vyřizování. Méně nákladným řešením je pak přesunutí exportu na jiný trh. Toto řešení je ovšem riskantní, jelikož nepromyšlená a náhlá změna exportního trhu může znamenat vysoké ztráty. Další dvě řešení se týkají politického rozhodování a veřejné volby. Firmy mohou lobovat u politiků a snažit se je přesvědčit o důležitosti liberálního směřování zahraničního obchodu. Další možností je pak v dlouhodobém horizontu vzdělávat veřejnost a tímto způsobem ovlivňovat rozhodování voličů ve volbách.

Donald Trump slíbil svým voličům, že je ochrání před nelegální migrací, garantoval udržení pracovních míst, plánoval revidovat obchodní smlouvy, které byly dle jeho názoru nevýhodné, chtěl ochránit americké firmy před konkurencí ze zahraničí. Jako konkrétní příklady plnění jeho slibů lze uvést například stavbu zdi na hranici s Mexikem kvůli ochraně před ilegální migrací, zrušená jednání o smlouvě TTIP s Evropskou Unií nebo revizi smlouvy NAFTA.

Dopady těchto opatření pocítily jak spotřebitelé, tak i firmy. Zvýšení cen spotřebitelských produktů, snížení exportu vlivem recipročních opatření obchodních partnerů, nižší nabídka zboží. Protekcionismus USA měl ovšem nejen ekonomické dopady, ale i vliv na politické vztahy. Ochlazení vztahů USA a EU bylo patrné již při nástupu Donalda Trumpa v lednu 2017, zahájení obchodních válek s Čínou pak prohloubilo krizi ve vztazích USA a Číny.

Protekcionismus může zachránit pracovní místa, dokonce může zajistit vyšší příjmy pro některé skupiny obyvatel, ale jeho odvrácená strana znamená vyšší spotřebitelské ceny, snížení exportu, nižší výběr zboží a v dlouhodobém horizontu pomalejší technologický pokrok vlivem zmenšené konkurence. Návrat k protekcionismu znamená uzavírání společností do sebe, vytváření strachu z okolního světa a menší ochotu k poznávání mezinárodního obchodního prostředí. V konečném důsledku může vést ke zhoršení nejen obchodních, ale i politických vztahů.

Seznam zdrojů a použité literatury

BBC. 2019. *Trade wars, Trump tariffs and protectionism explained* [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné z: <https://www.bbc.com/news/world-43512098>

BBC. 2020. *Trump wall: How much has he actually built?* [online]. [cit. 2022-03-28]. Dostupné z: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-46824649>

Britannica. 2015. *The United States, Britain, and world markets* [online]. [cit. 2022-02-16]. Dostupné z: <https://www.britannica.com/topic/20th-century-international-relations-2085155/The-United-States-Britain-and-world-markets>

Businessinfo. 2021. *Spojené státy americké* [online]. [cit. 2022-03-28]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/spojene-staty-americke-souhrnna-teritorialni-informace/2#2-ekonomika>

CATO, 2017. *The Many Myths of Reaganite Protectionism*. [online]. [cit. 2022-03-06]. Dostupné z: <https://www.cato.org/commentary/many-myths-reaganite-protectionism>

Celní správa. 2021. *Clo* [online]. [cit. 2022-03-02]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>

ČNB. 2018. *US protectionist measures and their impact on world trade* [online]. [cit. 2022-03-24]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/en/monetary-policy/inflation-reports/boxes-and-annexes-contained-in-inflation-reports/US-protectionist-measures-and-their-impact-on-world-trade>

ČNB. 2020. *Protekcjonistická opatření USA a dopad na světové-obchodní vztahy* [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/zpravy-o-inflaci/tematicke-prilohy-a-boxy/Protekcjonisticka-opatreni-USA-a-dopad-na-svetove-obchodni-vztahy>

ČSÚ. 2021. *Hlavní makroekonomické ukazatele*. [online]. [cit. 2022-03-29]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr

DEUTSCHE BUNDESBANK. 2020. *Consequences of increasing protectionism* [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné z: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/822438/306c76bad7214946ac90075a442691ad/mL/2020-01-protektionismus-data.pdf>

DOUGLAS, Irwin. 2017. *The False Promise of Protectionism* [online]. [cit. 2022-03-06]. Dostupné z: https://www.jstor.org/stable/pdf/44823730.pdf?refreqid=excelsior%3A8606c17dcaeeb88f777629d18067b4a2&ab_segments=&origin=

Evropská komise. 2021. *Bilateral and multilateral trade agreements* [online]. [cit. 2022-03-29]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/growth/sectors/food-and-drink-industry/trade-processed-agricultural-products/bilateral-and-multilateral-trade-agreements_cs

Eh.net. 2017. *The Fordney-McCumber Tariff of 1922* [online]. [cit. 2022-02-02]. Dostupné z: <https://eh.net/encyclopedia/the-fordney-mccumber-tariff-of-1922/>

ELECTREK. 2020. *Tesla factory locations: Where they are and could soon be* [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné z: <https://electrek.co/guides/tesla-gigafactory-3/>

FIAAEN, A. a J. Pierce. 2019. *Disentangling the Effects of the 2018-2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector*. Board of Governors of the Federal Reserve System [online]. [cit. 2022-02-02]. Dostupné z: <https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2019086pap.pdf>

FRANCOIS, J. a L. Baughman. 2018. *The Estimated Impacts of Tariffs on Steel and Aluminum* [online]. [cit. 2022-02-02]. Dostupné z: <https://tradepartnership.com/wp-content/uploads/2018/03/232RetaliationPolicyBrief.pdf>

HISCOX, Michael. 2002. *International Trade and Political Conflict*. Princeton: Princeton University Press. ISBN 9780691214863

HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C.H. Beck, 1999. s. 541. ISBN 80-7179-238-1

HOWSE, Robert, 2012. *The Regulation of International Trade*. 4rd edition. New York: Routledge. ISBN 9780415610902.

JANÁČKOVÁ, Stanislava, 2020. *Obchodní války a pozice České republiky*. Praha: Institut Václava Klause. ISBN 978-80-7542-0572-2.

KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. s. 228. ISBN 978-80-247-3396-8

KATZNER, Donald. 2005. *Exercises in Futility: Post-War Automobile-Trade Negotiations and Negotiations between Japan and the United States* [online]. [cit. 2022-02-18]. Dostupné z: https://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1052&context=econ_working_paper

KAUFMANN, Eric. 2017. *Values and immigration–The real reasons behind Brexit and Trump*. [online]. [cit. 2022-03-06]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/318317407_Values_and_immigration_-_the_real_reasons_behind_Brexit_and_Trump

KUBIŠTA, Václav. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: HZ Editio spol. s.r.o. s. 378. ISBN 978-80-86009-29-2

MUTZ, Diana, 2018. *Status threat, not economic hardship, explains the 2016 presidential vote*. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, [online]. [cit. 2022-03-06]. Dostupné z: <https://www.pnas.org/doi/10.1073/pnas.1718155115>

Nationalhogfarmer. 2021. *Global mega producer* [online]. [cit. 2022-03-27]. Dostupné z: <https://www.nationalhogfarmer.com/global-mega-producer>

NOLAND, Marcus. 2020. *Protectionism under Trump: The China Shock, Deplorables, and the First White President* [online]. [cit. 2022-03-07]. Dostupné z: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/aepr.12274>

OATLEY, Thomas, 2018. *International Political Economy*. New York: Taylor & Francis. s. 394. ISBN 9781138390348.

OECD. 2021. *United States* [online]. [cit. 2022-03-25]. Dostupné z: <https://oec.world/en/profile/country/usa?yearSelector1=exportGrowthYear26&yearSelector2=importGrowthYear26>

REINERT, Kenneth, 2020. *An Introduction to International Economics*. Cambridge: Cambridge University Press. ISBN 9781108455169.

Reuters. 2019. *Hog industry worldwide getting slaughtered in trade war* [online]. [cit. 2022-03-27]. Dostupné z: <https://www.reuters.com/article/uk-usa-trade-china-hogs-insight-idUSKCN1OQ0D7>

Reuters. 2020. *Tesla expands locally made line-up, blunting trade war impact* [online]. [cit. 2022-03-27]. Dostupné z: <https://www.reuters.com/article/us-tesla-china-idUKKCN21S0F0>

SATO Alexej, Jaroslav HALÍK a Vít HINČICA, 2017. *International Business Operations*. Praha: University of Economics, Prague. ISBN 978-80-245-2205-0

SCMP. 2020. *US-China trade war* [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné z: <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3146489/us-china-trade-war-timeline-key-dates-and-events-july-2018>

SURANOVIC, Steve, 2010. *International Trade: Theory and Policy*. Washington: Saylor Foundation. ISBN 9781936126446.

SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009. s. 368. ISBN 978-80-247-2708-0

TERBORGH, Andrew, 2003. *The Post-War Rise of World Trade: Does the Bretton Woods System Deserve Credit?* [online]. [cit. 2022-02-16]. Dostupné z: <https://eprints.lse.ac.uk/22351/1/wp78.pdf>

Tesla. 2020. *Investor Relations* [online]. [cit. 2022-03-27]. Dostupné z: <https://ir.tesla.com/#tab-quarterly-disclosure>

TheMaschoffs. 2022, *History* [online]. [cit. 2022-03-27]. Dostupné z: <http://www.themaschoffs.com/our-family/history>

TREBILCOCK, Michael a Robert HOWSE, 2005. *The Regulation of International Trade*. Abingdon: Taylor & Francis Group. ISBN 0-203-79979-8.

WTO. 2020. *Trade and tariff data* [online]. [cit. 2022-03-02]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.html