

Ekonomická válka – staronový fenomén mezinárodní bezpečnosti

Ve válkách se tak bojuje nejen děly a puškami, ale i pomocí ekonomických nástrojů. Ekonomická válka je nedílnou součástí jakéhokoliv mezinárodního konfliktu, protože je spojena s úsilím nedovolit nepříteli přístup k potřebnému zboží a službám, zatímco vojenské operace jsou vedeny proti vojensky orientovanému průmyslu nepřítel. Hodnota spojená s takovými operacemi sice zůstává předmětem debat a novinových komentářů, ale je neoddiskutovatelným faktem, že ekonomická válka jako součást politicko-vojenské strategie k vítězství nad nepřítelem každého státu přetrvává [1].

Globální civilizace

Zdá se, že jádrem dnešní globální civilizace jsou neustálé změny. A některé země, které se starají o domácí záležitosti s maximální péčí jako o věci zcela posvátné, pojednou shledávají, že nejsou schopny tyto změny vstřebat a už vůbec předvídat jejich další směr. Hořkým paradoxem také je, že rozvinuté demokratické státy využívají moci globalizace, aby jiné země ekonomicky ztrestaly a diskriminovaly jejich obyvatele a jejich exporty.

Ani Česká republika není v tomto směru výjimkou. V nedávné době, bez zvláštní pozornosti médií, jsme byli například svědky toho, že bývalý americký velvyslanec v Česku John Shattuck tlumočil (podle ČTK) při schůzce s ministrem kultury Pavlem Dostálem varování, že případné nevyhovění židovským požadavkům k úpravám zrušeného hřbitova ve Vladislavově ulici v Praze může mít pro Českou republiku „nepříznivé mezinárodní a obchodní důsledky“. V roce 2000 americká vládní komise pro zahraniční obchod (ITC) stanovila sankční cla až do výše 49 % na ocel dováženou z Jižní Koreje, Mexika, České republiky a Rumunska. Komise rozhodla, že ocelové trubky a menší množství nosníků z uhlíkové oceli a ocelové slitiny z České republiky poškozují nebo ohrožují americký ocelářský průmysl. Tzn., že například společnost Nová Huť, a. s., která má v současné době existenční problémy, zaplatí sankční clo 39,93 % a všechny další české společnosti budou muset počítat s přírůstkem 32,26 %. To představuje pro tyto podniky několikanásobné navýšení dosavadní úrovně celního zatížení. A mohli bychom pokračovat.

Na druhé straně se v nedávné době rozpoutala diskuze ohledně rezoluce ke Kubě v souvislosti se stanoviskem Ministerstva zahraničních věcí ČR. Co však daná diskuze postrádala – podle mého názoru – je pochopení podstaty problému, který nespočívá v tom co si o ČR myslí její největší spojenec (viz Mladá fronta Dnes), ale v tom, že vytvoření mezinárodního pořádku je stále založeno na síle – a to na síle ekonomické, která v době po ukončení studené války nahrazuje sílu vojenskou. Tzn., že když je země podřízená nekontrolovatelným silám globalizace, leží její budoucnost v cizích rukou.

Teoretická východiska ekonomické války

Pojem ekonomická válka, který je v současnosti v zahraniční literatuře často používán, je stále pln nepřesností, má mnoho významů a je dokonce i matoucí. To je mimo jiné i důvodem, proč je potřebné věnovat tomuto fenoménu pozornost, pomocí příkladů analyzovat jeho různé významy a vysvětlit proč je ekonomická válka problémem ekonomiky obrany státu. Pokud se zaměříme na analýzu tohoto fenoménu z pozice **ekonomiky obrany** vidíme, že pro použití pojmu ekonomická válka jsou rozhodující tři významy.

Nejdříve se však pokusme najít vysvětlení tohoto pojmu v renomovaných encyklopediích. Ještě před několika lety pojem ekonomická válka v těchto encyklopediích nefiguroval. Ve francouzské ilustrované encyklopedii Le Petit Larousse vydané v roce 1989 je možno nalézt definici, která ekonomickou válku chápe jako „*boj mezi mocnostmi v rámci ozbrojeného konfliktu, nebo mimo tento konflikt*“.

Desetidílné vydání této encyklopedie z roku 1983 udává definici ještě méně přesnou: „*Je to každý zápas mezi společnostmi, nebo zeměmi, který nepřechází do krvavého konfliktu.*“

V encyklopedii Britanica musíme nahlédnout do tří nebo čtyř svazků, protože definice a příklady, i když jich není mnoho, jsou příliš rozptýleny. V podmínkách České republiky najdeme termín hospodářská válka jen v nejnovější všeobecné encyklopedii Universum. V této encyklopedii se hospodářská válka chápe jako:

- ☐ v širším smyslu slova všechna hospodářská a vojenská opatření zaměřená proti hospodářskému potenciálu protivníka;
- ☐ v přeneseném smyslu slova boj proti hospodářství protivníka nevojenskými prostředky jako zásah do nepřátelského soukromého majetku, neuznávání soukromě právních smluv s příslušníky nepřátelského státu aj. (např. námořní mocnosti zastávaly stále rozšíření hospodářské války, kontinentální státy byly pro její omezení, mezinárodní právní hranice sporné);
- ☐ určitá celní a obchodní donucovací opatření v hospodářském zájmu mezi neválčícími státy → obchodní válka [2].

Rovněž pomocí dalších odborných publikací je možno nalézt, pod různými názvy a v podobě určité schematičnosti vzhledem ke charakteru sledovaného cíle, tři charakteristická pojetí jevu ekonomická válka.

Nejrozšířenější význam, který je historicky bezpochyby nejmladší a paradoxně i nejběžnější, je význam který odpovídá sledování **ekonomického cíle**. V tomto případě jde o definování ekonomické války z hlediska ekonomické soutěže a konkurenčního boje mezi společnostmi, ale i zeměmi.

Jde o stav, kdy je určitá skupina ekonomických nástrojů používána státem (společností) proti jiným zemím (společnostem), s cílem zvýšení svého vlivu na daném trhu, nebo zvýšení životní úrovně svých obyvatel. Příkladem může být vyhlášení celních bariér, vývoz zboží za dumpingové ceny apod.

Druhý význam ekonomické války odpovídá politickému cíli. Z tohoto hlediska můžeme definovat ekonomickou válku jako **stav, kdy je soubor ekonomických nástrojů používán státem, nebo skupinou států, s cílem zvýšit závislost určité země nebo skupiny zemí a donutit ji (je) ke změně stávající politiky**. Příkladů je mnoho a za všechny uvedeme

aspoň politiku států OPEC na počátku sedmdesátých let, kterou přinutili odběratelé ropy přehodnotit svou politiku vůči Izraeli.

Třetí význam ekonomické války souvisí s vojenskými či polovojenskými cíli. Jde o stav, kdy je soubor prostředků a nástrojů ekonomického charakteru používán státem, skupinou zemí, proti jiným zemím v rámci ozbrojeného konfliktu. Tyto prostředky a nástroje mají mnoho podob. Od kontroly obchodních plavidel, blokování přístavů válčících nebo neutrálních zemí, až po taktiku spálené země apod.

Ekonomickou válku teoreticky rozpracovává Bernard Ésambert, bývalý poradce francouzského prezidenta G. Pompidoua ve své knize *La guerre économique mondiale* (Světová ekonomická válka), která je pokračováním jeho první práce vydané v roce 1997 *Le troisième conflit mondial* (Třetí světový konflikt)?

Ve své knize Ésambert tvrdí, že žijeme v období světové ekonomické války. Cílem této války je vyřešit ekonomické problémy jako je například nezaměstnanost, růst životní úrovně obyvatelstva, hospodářský růst na úkor jiných zemí. Ekonomická válka tak nahrazuje studenou válku. Získávání trhů nahradilo dobývání území. Již to nejsou tanky a rakety, ještě méně ideologie, co má v současnosti význam, ale vývoj na vnějších trzích a ekonomická síla země. Jsou to celé národy, které bojují mimo území svého státu díky svým společnostem. Třetí světová válka začala. Ekonomická válka se stala celosvětovou a má mnoho podob. Je upřednostňována před ozbrojeným konfliktem. Jejím cílem je co nejvíce vyvážet, v sázce je získání co největšího možného podílu na světovém obchodě. Jako každá válka, má i ekonomická válka své bojovníky a své velitele. Vojáky ekonomické války jsou státy a jejich společnosti. Arénou mezinárodní soutěže je průmysl, jeho manažéři jsou důstojníci a velitelé. Vrchní velitel této války sídlí jak ve vládním, nebo prezidentském paláci, tak v sídle určité korporace.

Ekonomická válka – průvodní faktor mezinárodní ekonomické soutěže

Ekonomická válka, jako faktor ekonomické konkurence, vzniká v 60. letech 20. století. Patnáct let po válce se ukončila ekonomická rekonstrukce Evropy, kterou charakterizuje vliv USA, podložený značnou liberalizací vztahů. Těsně po válce byl důraz položen na rozvoj především obchodních vztahů. Vzniká GATT [3] jako prostředek liberalizace obchodních vztahů v rámci které postupně dochází k odstraňování celních bariér a tarifních překážek. Výsledky vyplývající z těchto změn byly pozitivní. Prakticky do první ropní krize v roce 1973 růst světové směny zboží převyšoval růst světové produkce. Jinými slovy, ekonomická expanze, která se v tomto období vyznačovala značnou dynamikou, zejména ve vyspělých zemích, byla tažena mezinárodním obchodem. Bylo to skutečně příznivé období vyznačující se značným hospodářským růstem a plnou zaměstnaností. Během tohoto období rostla světová produkce průměrně o 5 % ročně a objem mezinárodního obchodu o 7 %. Toto tempo znamenalo, že se světový obchod zdvojnásoboval každých deset let.

V období let 1973-1982 se již světová konjunktura vyvíjela nerovnoměrně. V průměru mezinárodní obchod rostl již stejným tempem jako světová produkce, tzn. o 3 % ročně. Jinými slovy směna již nebyla motorem růstu, ale jen obyčejným průvodcem. Od roku 1982 se situace opět vrátila k normálu, kdy světový hospodářský růst představoval 3 % ročně a mezinárodní obchod rostl o 5 % ročně. Směna se rovněž stala novým důležitým prvkem geografické difuze

hospodářského rozvoje. Avšak snížení růstu světové ekonomiky z 5 % na 3 % a logický důsledek tohoto poklesu - zvýšení nezaměstnanosti, byly zároveň problémem dalšího vývoje. Jestliže světová poptávka po zboží a službách roste rychlým tempem, výrobci mohli zvyšovat výrobu a prodej svého zboží. Naproti tomu když poptávka klesá, výrobci se obávají snížení svého podílu na trhu. Vzniká napětí mezi vládou a množstvím producentů žádajících o ochrannářská opatření vlády před silnější konkurencí.

Vzniká nová hospodářská mapa světa, která ukazuje různé země ne již v jejich závislosti na rozloze či geografickém významu, ale podle jejich ekonomické síly a vlivu. Tato mapa umožňuje možnost velmi rychle zjistit konkrétní ekonomickou sílu dané země, jakož i její vývoj. Například Spojené státy těsně po druhé světové válce se podílely přibližně na polovině světové produkce zboží a služeb. V roce 1960 jejich podíl již nebyl vyšší než 27 %. V roce 1987 poklesl na 23 %, zatímco ve stejném období 25 let Japonsko svůj podíl z dvojnásobilo z 5 % na 10 % a SRN a Francie s těžkostmi se udržely na 6-7 % a 5-6 %.

Ekonomická válka a obchodní válka

Hovoříme-li o vedení ekonomické války, je třeba se zmínit i o vzájemném vztahu ekonomické války a tzv. obchodní války. Pojmy ekonomická válka a obchodní válka bývají často nesprávně zaměňovány nebo ztotožňovány, ačkoli jde v podstatě o dva zcela rozdílné, i když spolu velmi těsně související jevy. Toto zaměňování nebo ztotožňování ekonomické války a obchodní války vyplývá nejčastěji z prostého faktu shodnosti některých jejich jevových forem. Je však nezbytné rozlišovat ekonomickou válku a obchodní válku, orientovat se na základě konkrétního studia hospodářských procesů v podstatě těchto jevů, i když se navzájem prolínají a působí často současně.

Především je ekonomická válka daleko širším pojmem než válka obchodní. Za druhé, obchodní válka (nebo „cenová válka“, „celní válka“ atd.) má sice některé shodné rysy s ekonomickou válkou, zejména v použití celé řady obchodně politických prostředků, avšak podstata obchodní války je jiná než podstata ekonomické války.

Cílem obchodní války je monopolní ovládnutí vnitřního a zahraničního trhu nebo zvýšení podílu na trhu za pomoci všech prostředků, které má daný monopol nebo monopoly k dispozici s cílem dosažení maximálního zisku. Sleduje tak jenom **ekonomický cíl**.

Nejběžnějšími prostředky monopolů, při vedení obchodní války, jsou proto cla, dumpingový vývoz, licence, kontingenty, měnová omezení, dočasné snížení cen třeba i pod výrobní náklady, zákaz dovozu atd. Tyto prostředky obchodní politiky jsou zaměřeny výlučně nebo převážně proti vývozu nebo odbytu konkurenčních podniků a pokud se dotýkají dovozu nebo nákupu konkurujících podniků, tak opět jen s cílem postižení jejich vývozu nebo odbytu (např. konkurenční boj o zdroje surovin).

Obchodní válka je vedena nejen na zahraničním, ale i na vnitřním trhu. Charakteristickým příkladem vedení obchodní války na zahraničním trhu je vývoj zemědělské politiky v rámci EU, který přerostl její hranice. Příkladem jsou dlouhotrvající spory ohledně banánů, hovězího masa a oceli mezi Evropskou unií a Spojenými státy. Hovězí a banánový spor, které se táhnou již roky, vedly Spojené státy k uvalení sankčních cel na zboží z EU v roční hodnotě 308 miliónu dolarů (12,2 mld. Kč). V EU již více než deset let platí zákaz dovozu hovězího masa s růstovými hormony ze Spojených států. Ty se v roce 1999 pomstily sankcemi za 116,8 miliónu dolarů na evropské dovozy poté, co EU nesplnila termín daný Světovou obchodní organizací (WTO)

pro ukončení zákazu, ale navrhla dočasně zvýšit kvóty na dovoz vysoce kvalitního hovězího bez hormonů. Washington také odmítá plán dovozu banánů do EU, který podle něj znevýhodňuje americké firmy, a proto i nadále vůči evropskému zboží USA uplatňují sankční cla ve výši 191,4 miliónu dolarů (7,5 mld. Kč.). Unie protestuje proti clům na evropskou ocel, které mají vyrovnat vládní dotace bývalým státním společnostem.

V současné době proto roste ve stále větší míře úloha států a jeho aparátu v boji o odbytové trhy, zdroje surovin a sféry pro vývoz kapitálu. Účast států zesiluje a zostřuje boj monopolů, prohlubuje konflikty, které vedou k politickým srážkám na mezinárodním poli. Využívání států a jeho aparátu záleží na síle a postavení daných monopolů a vede k tomu, že jejich vzájemný konkurenční boj dostává charakter hospodářského střetnutí dvou států, tzn., že tomuto boji jsou podřízeny hospodářské vztahy daných zemí.

Vidíme, že obchodní válce nejsou schopna zabránit ani taková integrační uskupení, jako je Evropská unie se svojí společnou ekonomickou politikou. O tom svědčí řada příkladů z nedávné doby mezi Francií, Itálií a Španělskem, Francií a Velkou Británií, které nejsou ovšem zdaleka ojedinělé. Podobných příkladů obchodní války v rámci zemí EU je mnoho.

Zpravidla je u obchodní války zřejmé, že jde o střetnutí které zahrnuje jeden nebo několik málo druhů zboží, dvě nebo několik málo zemí. Tento boj je veden jen určitou krátkou dobu, např. několik měsíců a končí tím, že je konkurující monopol jiné země vyřazen, nebo je dosaženo dohody, která dostává někdy i formu smluv mezistátních. Dohody o určité ceně, o rozdělení trhu, rozdělení výrobních kvót apod.

Podstata ekonomické války, jak jsme ukázali, je jiná. Jejím cílem je podlomit nebo zničit ekonomický potenciál protivníka a jeho spojenců za použití všech politicko ekonomických prostředků (v době války i prostředků ozbrojeného boje). Ekonomická válka v době míru je vedena „jménem národa a státu“, v zájmu zabezpečení vlastních politických, ekonomických a bezpečnostních cílů. Tím však současně nutně vzniká rozpor v rámci dané společnosti a mezi jednotlivými monopoly uvnitř země, nebo mezi zeměmi. Tento rozpor se projevuje tím, že není a nemůže být jednoty a důslednosti v případech, že státy povedou ekonomickou válku, která je pro určité skupiny uvnitř země, právě tak jako pro účastnické země, různě výhodná. Jedněm totiž umožňuje dosažení maximálních zisků bezprostředně, zatím co jiní se jich bezprostředně musí vzdát.

Ekonomická válka jako nástroj mezinárodní politiky

Tato forma ekonomické války odpovídá skupině používaných prostředků kterou analytici v USA a Velké Británii nazývají **sankce**. Americký analytik Robin Renwick je definuje jako **ekonomická omezení, způsobená určité země, s cílem přinutit ji ke změně stávající politiky**.

Novodobá historie je plná příkladů kdy byly sankce uplatněny. Na druhé straně jsou ekonomické sankce obecně kritizovány a častěji jsou považovány za šoky. Ekonomické sankce jsou sekundárním jevem obchodní války, a vyznačují se, jak si dále ukážeme, totální neefektivností. Američané, specialisté na embargo, je aplikovali v Severní Koreji, Vietnamu, Kambodži, na Kubě, Libyi, v Íránu, Iráku, Jižním Jemenu, Sýrii, Jižní Africe, a dnes nenacházejí smysluplné východisko.

Tento negativní posudek je však do určité míry nadsazený. Protože nejenže sankce jsou dávno známé, ale i uchylování se k těmto sankcím zůstává prakticky konstantní, navíc nejsou

využívány jen velmocemi. A tak je otázkou, zda si můžeme myslet, že se všechny vlády, ve všech historických epochách, chovaly iracionálně, když vyhlásily sankce?

Namísto tvrzení, že sankce jsou vždy neefektivní, je možné říct, že za jistých okolností nejsou příliš účinné. Například s cílem porazit Japonsko v Číně, Indočíně a na Filipínách, podepsal prezident USA Roosevelt 26. července 1941 výkonný příkaz k zabavení japonského majetku a k zavedení embarga na dodávky ropy a železa do Japonska (Angličané a Holanďané udělali to samé). Odpovědí byl 7. 12. 1941 Pearl Harbor. Významný historik Eliot Morison, ve svém díle *Historie amerického lidu* proto poznamenává: „Embargo na ropu a na úvěry přivedlo Japonsko do války.“

V letech 1993-96 podepsal prezident Clinton více než 60 zákonů a vládních nařízení, jejichž cílem bylo jednostranně sankcionovat téměř čtyři desítky zemí, které představovaly kolem 35 % světové populace a směřovala do nich téměř pětina amerického vývozu. Americké sankce zahrnovaly nejrozličnější oblasti vzájemné ekonomické a obchodní spolupráce, počínaje vyhlášením hospodářského embarga, přes zákaz vývozu vojenského materiálu, zastavením technické pomoci a zmrazením přímých investic amerických subjektů konče.

Současné sankce jsou však příliš drahé a spíš jen výjimečně dosáhnou kýženého cíle. Závěry expertů totiž pro USA vyznívají znepokojivě: více než 19 miliard dolarů (asi 600 miliard korun) činí ztráty v exportu a lidé přijdou o 200 000 pracovních míst. Přitom ve skutečnosti se posilují obchodní rivalové USA a firmy USA se stávají nevídanými náhradníky.

Proto i ministři zahraničí patnácti členských států Evropské unie zrušili sankce proti Rusku, zavedené na protest proti vojenskému zásahu v Čečensku. Evropská unie také podstatně oslabilu ekonomickou blokádu Jugoslávie, když oznámila, že 190 srbských firem dostalo výjimku ze sankcí a že se k nim v příštím měsíci připojí pět desítek dalších. V obou případech se to ve Washingtonu i v západoevropských metropolích zdůvodnilo tím, že sankce nedosáhly zamýšlených cílů.

Proto také téměř čtyři desítky let staré ekonomické embargo proti Kubě nedosáhlo zamýšleného cíle, pádu Castrova režimu. Ten je stále u moci a západoevropští spojenci USA, i státy Latinské Ameriky embargo již dávno nedodržují, s Kubou čile obchodují a mezi oficiální návštěvníky této ostrovní republiky se přiřadili papež i španělský král.

Současná rizika uvalení ekonomických sankcí totiž spočívají ve dvou nebezpečích:

- Přestože způsobí těm, na něž směřují, citelné ztráty, nezmění jejich chování - Irák, Jugoslávie. Dokonce irácký prezident Saddám Husajn využil mezinárodních sankcí vůči Iráku jako politickou zbraň proti Spojeným státům. USA budou muset přehodnotit politiku vůči Iráku. Vláda prezidenta George W. Bushe chce embargo omezit na vojenský materiál a uvolnit ostatní zboží určené civilistům. Tento nový přístup USA podporují Británie, Francie, Rusko i Čína. I arabské země se chystají na nadcházejícím arabském summitu v Ammánu žádat jednotné ukončení protiiráckých sankcí.
- Minou se úplně účinkem, takže se nelze vyhnout použití vojenské síly - Somálsko, Haiti, letecké útoky proti bosenským Srbům a operace proti Bagdádu poté, co okupoval Kuvajt.

Problém je v tom, že i nejbližší spojenci často souhlasí se strategií USA, nikoli však s taktikou vztahů mezi USA a Evropskou unií, případně Kanadou.

Je proto zajímavé zamyslet se nad budoucností ekonomické války v době, kdy se světová ekonomika stává více integrovanou a vzájemně závislou. Nástroje ekonomického nátlaku fungují pouze tehdy, když jedna strana vlastní něco co druhá strana chce nebo potřebuje.

Ve vznikající globální ekonomice je však stále méně možností, které jsou koncentrovány v jediném geografickém regionu.

Například embargo proti Iráku, během krize v Perském zálivu, mohlo by být i významným poučením z hlediska ekonomické války pro budoucnost. Rozsah úspěchu embarga a blokády, s cílem podlomení válečného hospodářství Saddáma Husajna, byl založen na jednoznačné podpoře Spojenými národy. V unipolárním světě, ve kterém se Spojené státy staly jedinou velmocí schopnou použít vojenskou sílu na celém světě, se stále více zemí zdá být ochotných spolupracovat při úsilí o dosažení kolektivních cílů. Samozřejmě, že i během blokády existovalo „šízení“, zboží stále přicházelo do Iráku přes Jordánsko, Írán a další země. Ale největší část zahraničního obchodu byla zastavena. Alespoň jedno poučení se proto zdá být jasné: když má ekonomická válka uspět ve světě s globální ekonomikou, vyžaduje globální podporu.

Metody a prostředky vedení ekonomické války

Hospodářská politika států je jedním z významných prostředků k zabezpečení politických, ekonomických a vojenských cílů dané země. Podstatným charakteristickým rysem zahraničně obchodní politiky států v současném období je neustálé prohlubování, rozšiřování a zesilování nejrozmanitějších státních zásahů do všech stránek zahraničně obchodní činnosti. Stát se stává vykonavatelem vůle nejmocnějších monopolů, a jejich zájmům a potřebám je podřízena i celá zahraničně obchodní politika. Nezbytným důsledkem vlivu státu po druhé světové válce na úseku zahraničního obchodu je neustálé rozmnožování počtu a rozsahu prostředků zahraničně obchodní politiky států, a to jak prostředků k ochraně vnitřního trhu, tak i prostředků zabezpečujících a ulehčujících zahraničně obchodní expanzi monopolů. Zahraničně obchodní politika je nerozlučnou součástí celkové hospodářské politiky států. Zabezpečuje pro monopoly - za pomoci nejrůznějších státních zásahů, jako jsou vysoké celní sazby, omezování dovozu, zákazy dovozu apod. - ochranu vnitřního trhu před konkurencí monopolů jiných zemí. Politika protekcionismu zabraňuje dovozu konkurujícího zboží, umožňuje naopak bezcelní dovoz potřebných surovin či potravin, snižování výrobních nákladů a stanovení monopolně vysokých cen na vyráběné zboží. Monopolní ovládnutí vnitřního trhu zabezpečuje pak dosahování maximálních zisků. Jednotlivá opatření, jako např. státní vývoz kapitálů, státní vývozní úvěry atd., jsou doplňkem k opatřením vyššího typu, k vytváření mezinárodních hospodářských organizací a integraci, jejichž cílem je ovlivňovat hospodářství celé řady zemí současně, a konec konců světové hospodářství vcelku.

Zahraničně obchodní politika států je navzájem nerozlučně spojena s jejich zahraniční politikou. Státy využívají své ekonomické síly - a současně hospodářské závislosti jiných zemí - k politickému podřizování slabších zemí, k vytváření vojenských koalic, k vedení hospodářské války a k přípravě agrese. Prostřednictvím zahraniční politiky se snaží dosáhnout cílů své zahraničně obchodní politiky ať již formou nejrůznějších smluv a dohod či válek za uchvácení zdrojů surovin, nových trhů odbytu a sfér pro vývoz kapitálu. V zahraničně obchodní politice států vystupují nyní základní politické cíle mnohem ostřeji než kdykoliv dříve.

Rozhodování o tom, jaké zboží, v jakém množství a za jakou cenu bude vyvezeno nebo dovezeno, dokonce jak smí být v jiné zemi použito, jakými prostředky bude dopraveno, stanovení platebních podmínek, za nichž budou poskytnuty půjčky, úvěry, dary atd., to vše nyní závisí v rozhodující míře na stanovisku amerického generálního štábu. Pokud takový obchod neodpovídá strategickým plánům je jeho uskutečnění všemi prostředky znemožněno.

Zahraničně obchodní politika je v tomto smyslu i významným nástrojem vojenské politiky. Je prostředkem k získání vojenských základů, sledování vojenských bloků, získávání strategických surovin, vojenských závazků nejrůznějších zemí v nejrůznějších otázkách a nátlaku na neutrální státy. Je prostředkem i k vedení hospodářské války.

Co je příčinou ekonomické války a jak jí zabránit? Jde o použití metod a prostředků, které jsou jak útočného, tak obranného charakteru. Do první skupiny patří známá skutečnost, že například asijské země vděčí za svůj úspěch svému tvrdému pracovnímu nasazení, levné pracovní síle a smyslu pro organizaci. Do druhé skupiny pak patří takové skryté nástroje, jako jsou celní bariéry, kontingenty, normy a průmyslová špionáž atd.

Ekonomická válka má tak mnoho projevů, ale hlavní prvky mohou být charakterizovány následovně:

- ☐ Obchodní embargo, nebo zákaz exportování nepříteli a jeho spojencům.
- ☐ Bojkot, nebo zákaz nakupování zboží od nepřítele a jeho spojenců.
- ☐ Černá listina domácích firem nebo firem třetích zemí, které obchodují s nepřítelem.
- ☐ Strategické nákupy, nebo nakupování komodit spojených s obranou na světových trzích.
- ☐ Dumping, nebo prodej komodit pevných zásob zaměřený na snížení jejich cen, čímž se sníží příjmy zemí prodávajících tyto komodity.
- ☐ Zadržení, konfiskace nebo znárodnění aktiv vlastněných nepřítelem.
- ☐ Strategické bombardování, sabotáž, nebo jiné vojenské operace proti ekonomickým cílům nepřítele.
- ☐ Propaganda, nebo úmyslné použití ekonomické dezinformace za účelem vytváření paniky, hromadění zásob a zmatku na území nepřítele.

Volba jednotlivých obchodně politických i dalších prostředků pro vedení ekonomické války je především podmiňována strategickými požadavky a cíli generálních štábů států, zejména pak vedoucí mocností Spojených států severoamerických. Z konkrétních strategických koncepcí jednotlivých států, vyplývají i požadavky na používání konkrétních prostředků pro vedení ekonomické války. Avšak o tom, jakých obchodně politických a jiných prostředků bude skutečně použito, rozhoduje ještě celá řada dalších důležitých činitelů. Je to vzájemný poměr politických, ekonomických a vojenských sil zemí, které vedou ekonomickou válku, a naopak zemí, proti kterým je vedena. Dále je to situace ve světovém obchodě vcelku i na světových trzích jednotlivých druhů „strategického zboží“, stav, v jakém se nacházejí dané země (krize či konjunktura); vzájemná souvislost a závislost ekonomik jednotlivých zemí a jejich závislost na světovém obchodě atd. V důsledku toho se v současné době používají i takové prostředky, které byly dříve nemyslitelné mezi zeměmi, pokud nebyly přímo ve válečném stavu a udržovaly vzájemně diplomatické styky atd.

Státy využívají k vedení ekonomické války především všech legálních prostředků zahraničně obchodní politiky, které pak doplňují dalšími speciálními opatřeními, např. zahraničně politickými, porušováním diplomatických styků, diplomatickým nátlakem na jiné země a dalšími. Bude jistě užitečné, zmíníme-li se o nejdůležitějších metodách a prostředcích vedení ekonomické války, o jejich významu pro dosažení konečného cíle na základě zkušeností z jejich používání.

Údaje o metodách a prostředcích vedení ekonomické války jsou pochopitelně tajné a nejsou zveřejňovány ani po delším období, jako je tomu na jiných úsecích. Proto náš výklad bude

do určité míry všeobecný, což u podobných otázek není ani jinak možné. Jde totiž o tajné smlouvy a dohody, o účast neutrálních států nebo podniků, jejichž spolupráce lze lépe využít, jestliže není známa, apod. Metody vedení ekonomické války jsou zpravidla tak či onak spojeny i s prací zpravodajských orgánů.

Závody ve zbrojení - nový nástroj ekonomické války

V 80. letech vrcholily závody ve zbrojení mezi USA a SSSR. Z ekonomického hlediska představovaly specifický nástroj ekonomické války, který vytvářel tlak na ekonomickou sílu států a odolnost jeho národního hospodářství. Při použití tohoto nástroje se soustředilo úsilí na dosažení všech tří cílů ekonomické války - to jest politicky, ekonomicky a vojensky zničit protivníka.

Navržený mechanismus ekonomického tlaku vycházel z faktu, že sebeobrana před rostoucí vojenskou hrozbou nutí země stále více odvádět zdroje z oblasti civilního technického pokroku a investic do vojenského sektoru a s dlouhodobého hlediska vede k nevyhnutelnému oslabení konkurenceschopnosti civilního sektoru ekonomiky, k těžkostem ve spotřebě obyvatelstva, ale i ve vojenské efektivnosti výroby a nakonec dokonce i ke krizi režimů.

Je všeobecně známo, že využití ekonomiky jako nástroje k přivedení protivníka k ekonomickému kolapsu bylo záměrně a konkrétně použito vládou prezidenta USA Reagana s dnes již známým výsledkem. Studená válka je historií. Historie však ještě musí ukázat, do jaké míry bylo strategické soupeření hrou zkázy obou protagonistů závodů ve zbrojení.

Závěr

Na základě tohoto stručného přehledu třech významů pojmu „ekonomická válka“, se musíme nyní zeptat, zda existuje důvod používat bez rozdílu tento výraz pro popis tak rozdílných situací.

Vedle ekonomické války, mluvíme také o obchodní válce“. Mluvíme také o „válce koncesí“, „válce kuřat“, „válce hormonů“, také se mluví o „válce generací“ nebo „válce pohlaví“. Není pochyb, že obchodní konflikty se vyznačují rostoucí ostrostí, tvrdostí, ale celá historie kapitalismu ukazuje, že ekonomický život vždy byl jemnou směsí soutěže a kooperace. Proto i když mluvíme o Súdánu, Kambodži, ale také o Srbsku, Chorvatsku, Kubě a Iráku, kde ekonomická válka nahradila válku vojenskou, neměl by se ignorovat jak počet mrtvých, ale také především klamný význam tohoto pojmu. Ekonomická soutěž totiž není totožná s válkou, jinak bychom mohli vysokou válečnou školu přejmenovat na vysokou školu ekonomickou.

Nepřevracíme formuli Clausewitze, neboť by to znamenalo, že válka je pořád. My však vstupujeme do století, které musí být nutně jiné.

Poznámky a literatura:

- [1] Zajímavý příspěvek do této diskuse napsal **Lachaux, C.** Sommes-nous en guerre économique? In. *Défense Nationale*, 48, 1992, VI, č.6, s. 103-117.
- [2] **Universum, Všeobecná encyklopedie**. 3. díl, Praha: Odeon 2000, s. 590
- [3] **GATT**, anglicky General Agreement on Trade and Tariffs, Všeobecná dohoda o obchodu a clech - dohoda zavazující k odstraňování bariér volného obchodu. Podepsána 30. 10. 1947. Do roku 1992 vzrostl počet signatářů z původních 23 na 107. Sloužila pro řadu kol mnohostranných jednání. Roku byla 1995 dohoda nahrazena Světovou obchodní organizací (WTO). Encyklopedie Diderot, CD-ROM, verze 2000.