



New  
Direction

the foundation for european reform



# TRUMPOVA SVÉRÁZNÁ REFORMA VOLNÉHO OBCHODU

LENKA ZLÁMALOVÁ

# New Direction



Established by Margaret Thatcher,  
New Direction is Europe's leading free market  
political foundation & publisher with offices in  
Brussels, London, Rome & Warsaw.



## Lenka Zlámalová

Lenka Zlámalová se narodila v Novém Městě na Moravě. Vystudovala sociologii a ekonomii na Masarykově univerzitě v Brně a také studovala v USA na Michiganské univerzitě. Psala pro MF Dnes, Respekt, Hospodářské noviny a Lidové noviny. Nyní působí jako analytička v týdeníku Echo24.

<b>1</b>	<b>ÚVOD</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>ZAČÁTEK OTEVŘENÉHO OBCHODU</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>MARNÉ POKUSY SVĚTOVÉ OBCHODNÍ ORGANIZACE</b>	<b>17</b>
<b>4</b>	<b>POKUSY SE ZÓNAMI VOLNÉHO OBCHODU</b>	<b>25</b>
<b>5</b>	<b>PADLÉ OBCHODNÍ PARTNERSTVÍ PŘES ATLANTIK</b>	<b>35</b>
<b>6</b>	<b>HISTORICKÝ RELIKT OBCHODNÍ DISKRIMINACE AMERIKY</b>	<b>41</b>
<b>7</b>	<b>AMERIKA SE NECÍTÍ BÝT VÍTĚZEM VOLNÉHO OBCHODU</b>	<b>43</b>
<b>8</b>	<b>TRUMPOVY SKUTEČNÉ TERČE: NĚMECKO A ČÍNA</b>	<b>59</b>
<b>9</b>	<b>SE SLABÝM EUREM K OBŘÍM PŘEBYTKŮM</b>	<b>63</b>
<b>10</b>	<b>ROZPAD CHIMERICY</b>	<b>69</b>
<b>11</b>	<b>NOVÁ ROVNOVÁHA</b>	<b>75</b>



1

## ÚVOD

Donald Trump vyhrál volby s heslem *America First*, Amerika na prvním místě. A hned od startu v Bílém domě začal bořit jedno tabu za druhým. Fakticky vypnul klasickou diplomacii. Z mezinárodních otázek mnohem víc udělal byznys. Politiku vnímá jako čistě transakční věc. Na začátku je vždycky otázka: *Co z toho Amerika bude mít? Co je pro nás výhodné?* A jde se tvrdě na věc. Amerika na prvním místě. Je to nejen odklon od idealismu, který americkou politikou dlouhou dobu prostupoval. Donald Trump velmi často nasazuje prostředky, které přinejmenším na první pohled budí dojem, že boří kontinuitu, která navzdory všemožně ideově zabarveným vládám fungovala od druhé světové války.

Výraznou ukázkou krystalického trumpismu je mezinárodní obchod. Jednou z klíčových tezí poválečného uspořádání bylo vedle bezpečnostních struktur Severoatlantické aliance, také poznání, že důležitou podmínkou mírového soužití světa musí být co nejvolnější obchod. Kdo obchoduje, neválčí. Po obchodních válkách zpravidla v historii přicházely války skutečné. Od konference o poválečném ekonomickém uspořádání světa v americkém Bretton Woods v roce 1944 se svět vydal na cestu odbourávání cel, tarifů a dalších bariér. Nešlo to hladce. Naopak, šlo to spíš ztuha. Nekonečná kola jednání Světové obchodní organizace velmi často kolabovala bez konkrétních výsledků. Směr byl ale jasný. Šlo se směrem k odbourávání bariér. Revers,

kdy by se naopak zaváděla nová cla, se, až na výjimky, nekonal. A protože se poměry od výchozích podmínek z Bretton Woodu zásadně neotočily, cla a bariéry mezi obchodujícími zeměmi nebyly rovné.

Amerika, kolem které se celý obchodní systém v Bretton Woodu stavěl, byla tehdy politickým i hospodářským hegemonem. Vítěz války rýsoval podmínky pro poražené. A zároveň se válkou zničeným zemím snažil pomoci tím, že jim velmi výrazně otevřel svůj trh. Víc, než ho oni recipročně otevřely Američanům. Přístup na obrovský, bohatý, válkou nezasažený trh Spojených států pomohl zemím západní Evropy po válce víc než přímá pomoc přes Marshallův plán. Jen se o tom nikdy tolik nemluvalo. Jenže roky běžely. Evropa, ale i asijské země výrazně bohatly a ekonomickým výkonem se přibližovaly Americe. Některé se dokonce dostaly před ni. Jenže nerovnost v obchodě zůstávala v poválečném rozložení. Američané platili na evropském i asijském trhu vyšší cla, než zatěžovala evropské a asijské firmy ve Spojených státech. Ty rozdily byly často násobné.

Nevyjednávalo se o tom, přestože Amerika ztrácela i kvůli těm nerovně vysokým clům konkurenceschopnost. Obchod s řadou zemí se propadal do velkých obchodních deficitů. Nikdo z amerických politiků s tím roky nic nedělal. Schodky, především s velmi průmyslovými zeměmi jako Německo, Čína a Japonsko, prudce rostly.

A pak přišel Donald Trump a řekl svým brutálním stylem: *Takhle už to dál nejde*. Vyrukoval s vysokými cly. Jeho primárním cílem, přestože to tak na první pohled nevypadá, ale není chránit americký trh a pracovní místa. Tím skutečným cílem je zastavit pád americké schopnosti konkurovat narovnáním podmínek mezinárodního obchodu. Obchodní válka je brutální prostředek, jak toho cíle dosáhnout. Trump si ale uvědomuje, jak bez tlaku dlouho jednání o clech ve Světové obchodní organizaci nikam nevedla. Je přesvědčen, že s pistolí u hlavy je vždycky větší motivace jednat.

Nejlépe to ilustruje příklad cel na dovoz aut, jimiž Trump pohrozil Evropské unii. Jasně řekl, že pokud se nesrovnají podmínky, Evropané budou při dovozu do Ameriky muset platit za auta clo 25 procent. U aut je skutečně nerovnost velmi nápadná. Zatímco evropské firmy platí při dovozu do Ameriky clo

z osobních aut 2,5 procenta, americké firmy musí směrem do Evropy odvést 10 procent. Čtyřikrát víc. Když dal Trump najevo, že to se cly na evropská auta myslí opravdu vážně, německé automobilky mu hned po Richrdu Grenellovi, americkém velvyslanci v Berlíně, vzkázaly, že jsou připraveny jednat o okamžitém zrušení všech cel, tarifů a bariér na automobily na obou stranách.

Obchodní politika se tak dnes neodehrává na ekonomických fórech, ale na Twitteru Donalda Trumpa. Kdo chce rozumět, kam míří mezinárodní obchod, musí číst primárně tento zdroj a přemýšlet o tom, co Trump říká, proč to říká a co tím sleduje. Převážně antitrumpovská média velmi často situaci zamlžují tím, že Trumpa odsoudí jako primitivního protekcionistu, který si nebezpečně zahrává s obchodní válkou, a už se příliš neptají, co tím americký prezident skutečně sleduje.

2

## ZAČÁTEK OTEVŘENÉHO OBCHODU

Dějiny poválečného volného obchodu se začínají psát v červenci 1944 v hotelu Mount Washington v městečku Bretton Woodu v New Hampshire. Válka ještě nekončí, ale tady už zasedají zástupci 44 zemí světa, aby se dohodli na nové měnové, finanční a obchodní architektuře pro poválečný svět. Hlavní slovo mají Američané a Britové, pozdější vítězi války. Mimo měnového mechanismu a položení základů mezinárodních finančních institucí na pomoc ohroženým zemím, které dodnes existují pod svými původními názvy Světová banka a Mezinárodní měnový fond, se tady dávají dohromady i pravidla, podle nichž by se mělo obchodovat. Předchůdce současné Světové obchodní organizace (WTO) se jmenuje Všeobecná dohoda o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and

Trade, GATT). Tehdy je to ještě jen mezivládní dohoda, nikoliv mezinárodní organizace jako Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond. Tou se stává až v roce 1995 právě Světová obchodní organizace. Jen pro zajímavost, za experta na GATT se označuje současný český premiér Andrej Babiš. Jako dítě vyrůstal v zahraničí a chodil do francouzských škol, protože jeho otec pracoval právě v GATT, sídlící ve švýcarské Ženevě. Sám Babiš tvrdí, že právě o GATT psal svoji diplomovou práci, kterou údajně na bratislavské Vysoké škole ekonomické obhájil s červeným diplomem.

### OBRÁZEK 1

*Rodiště volného obchodu, hotel Mount Washington Bretton Wood*



Na dlouhé časové řadě je vidět, jak obrovský zlom to pro světový obchod byl. Černá linka na následujícím grafu ukazuje, jak se měnila zátěž cly a tarify ve Spojených státech.

**GRAF 1**

*Historie obchodních válek v Americe:<sup>1</sup>*

**THE MODERN HISTORY OF U.S. TRADE WARS**

A look at seven historic trade skirmishes, and how they compare to the current trade war



Z grafu je vidět, jak obrovským zlomem pro obchod byla druhá světová válka. Výrazně větším než první světová válka a jakékoliv další historické události. Od té doby zátěž obchodu cly velmi výrazně klesá. Navzdory tomu, že cla jsou nastaveny výhodněji pro její partnery než pro ni, si Amerika po celou

tu dobu udržuje plus minus vyrovnanou obchodní bilanci. Dováží podobné množství zboží, jako vyváží. Proti svým obchodním partnerům z Evropy a Asie je hegemonom s nesrovnatelně vyšší životní úrovní. Přinejmenším do chvíle, než západní Evropa prožije zlatou éru prosperity v šedesátých letech.

**GRAF 2**

*Americká obchodní bilance<sup>2</sup>*



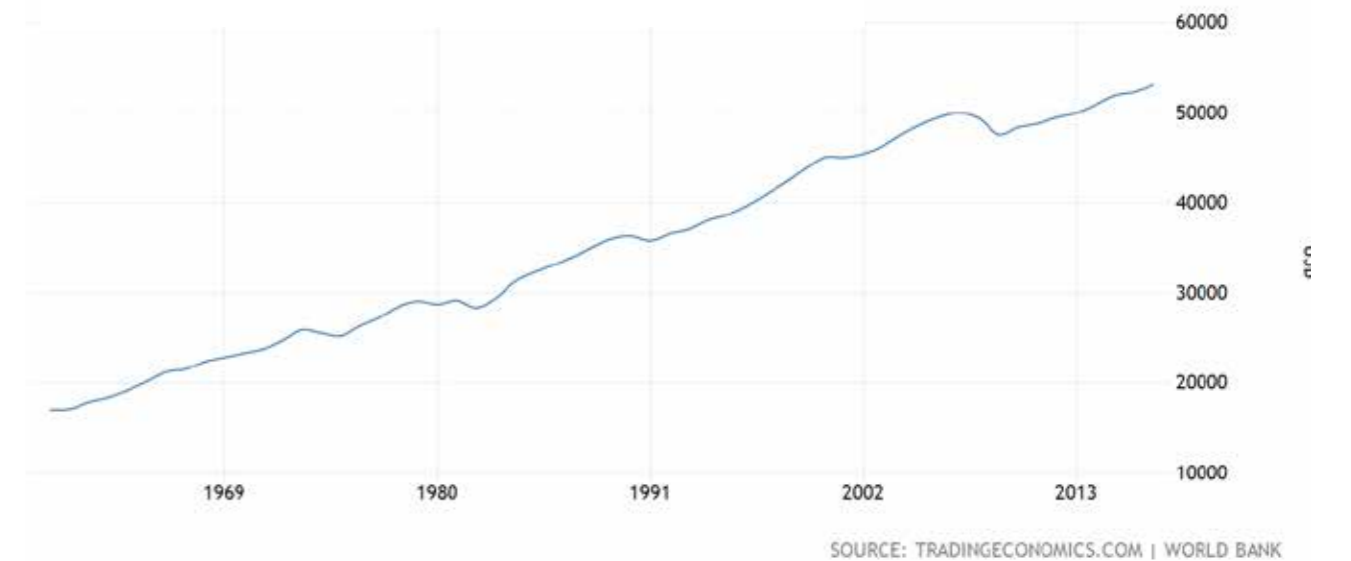
Tady je srovnání, jak byla od druhé světové války Amerika proti svým důležitým obchodním partnerům bohatá. V tomto rozdílu je hlavní vysvětlení, proč

tolik desítek let Spojené státy tolerovaly nerovnost ve clech a tarifech, kterou začal řešit až Donald Trump.

**Jak bohatla Amerika**

**GRAF 3**

*Vývoj HDP Spojených států na hlavu v paritě kupní síly v dolarech<sup>3</sup>*



<sup>2</sup> tradingeconomics.com

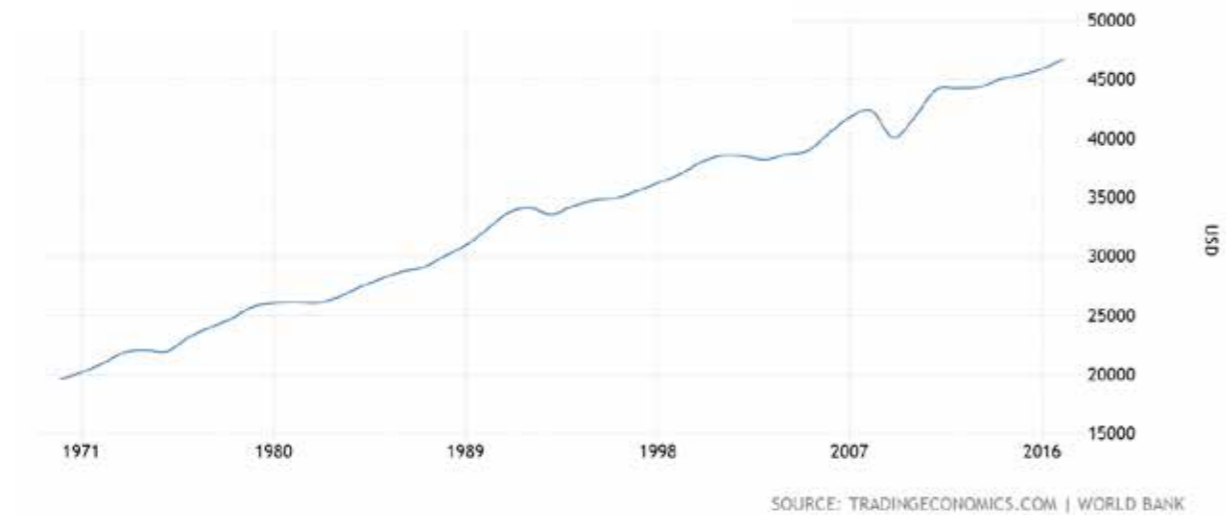
<sup>3</sup> Dtto.

<sup>1</sup> visualcapitalist.com

## Jak bohatlo Německo

### GRAF 4

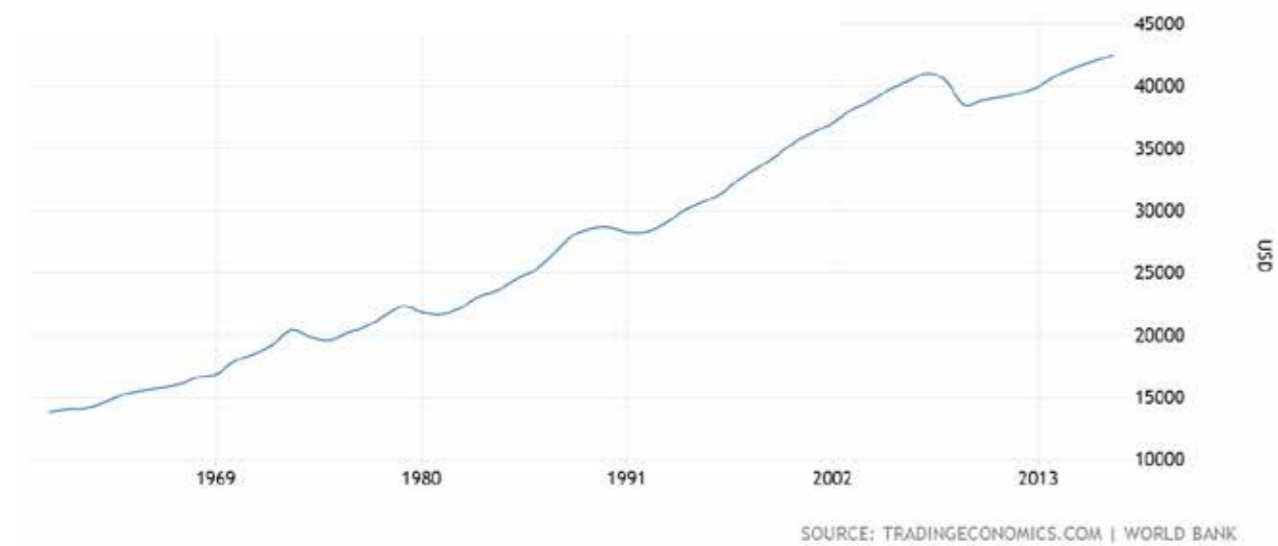
Vývoj HDP Německa na hlavu v paritě kupní síly v dolarech<sup>4</sup>



## Jak bohatla Británie

### GRAF 5

Vývoj HDP Británie na hlavu v paritě kupní síly v dolarech<sup>5</sup>



U obou největších evropských ekonomik je na grafech jasně vidět, jak jsou už desítky let podobně bohaté jako Spojené státy. Americká podpora nižšími

ply tím pádem už desítky let nedává smysl. Jen se s tím až do Trumpova nástupu nic nedělalo.

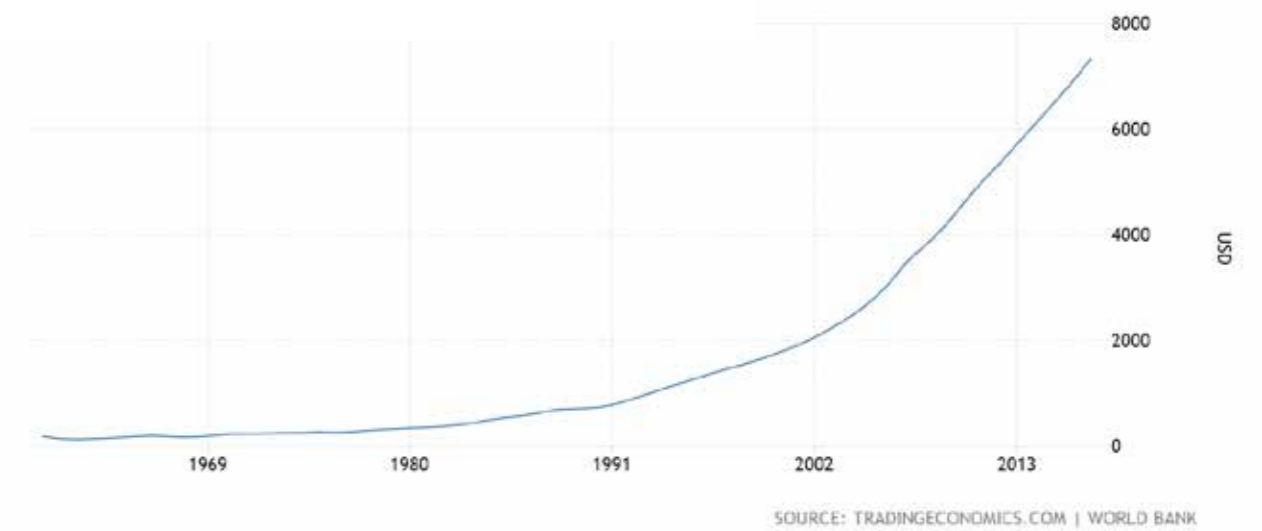
4 tradingeconomics.com

5 Dtto.

## Jak bohatla Čína

### GRAF 6

Vývoj HDP Číny na hlavu v paritě kupní síly v dolarech<sup>6</sup>



Čína je jiný případ. Na západní standardy zůstává v průměru stále velmi chudá. Tady ale Trumpovi víc než nerovné podmínky ve clech vadí, že Peking některé sektory přímo před obchodem zavírá a navíc nerespektuje ochranu duševního vlastnictví. Trump vyhrocuje to, o čem už delší dobu mluví všichni: Číňané kradou nápady a neplatí za patenty jejich vlastníkům.

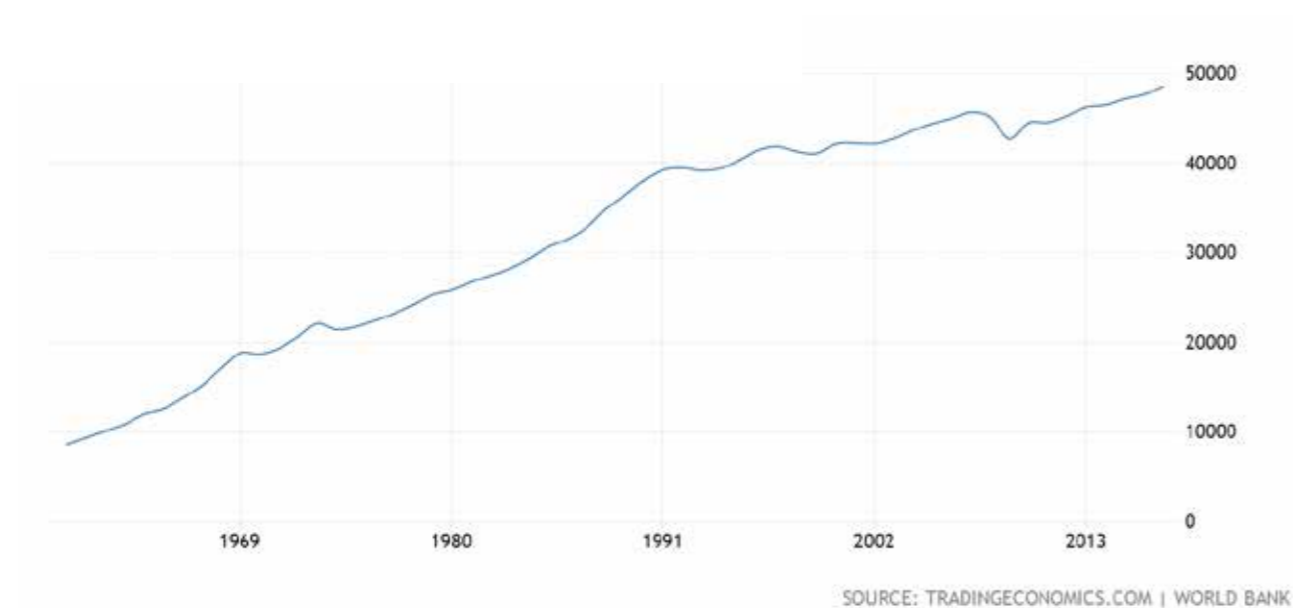
Další zemí, s níž má Amerika velké obchodní deficity, je Japonsko. Další poražený války, zničená země, která se dokázala stát průmyslovou velmocí. Teď už desítky let stagnuje mimo jiné kvůli demografické krizi a neschopnosti očistit finanční sektor od starých zátěží. V bohatství je ale podobně jako západní Evropa desítky let na úrovni Spojených států. Není žádný důvod, aby mu Amerika pomáhala nerovnými, pro sebe nevýhodnými cly a tarify.

6 tradingeconomics.com

## Jak bohatlo Japonsko

### GRAF 7

Vývoj HDP Japonska na hlavu v paritě kupní síly v dolarech<sup>7</sup>



Nerovnost v otevřenosti a zátěži cly mezi Amerikou a zbytkem vyspělých zemí, které už ji postupem času dohnaly nebo dokonce předešly v bohatství, se přecházela v naději, že svět postupně nezadržitelně spěje ke zrušení všech bariér. K jakési obrovské zóně volného obchodu. A v mezích, než se toho ideálu podaří dosáhnout, nemá cenu zanášet vztahy narovnáváním dosavadních podmínek, které Ameriku diskriminují.

Jenže věci nešly tak, jak si mohli politici na globální úrovni představovat. To, co může na první pohled působit jako abstraktní číslo výšky cla, znamená zcela konkrétní zásahy do životní úrovně milionů lidí v mnoha zemích. Každé procento cla nebo dotace rozhoduje o tom, jestli budete schopni své zboží v konkurenci s ostatními prodat. A to přímo ovlivňuje, kolik lidí bude mít v konkrétní branži práci a jakou jim to přinese životní úroveň. Mezinárodní obchod může na první pohled působit abstraktně a odtažitě, právě úspěch v něm ale rozhoduje, jak bude země bohatá a jakou bude mít životní úroveň.

<sup>7</sup> tradingeconomics.com

## MARNÉ POKUSY SVĚTOVÉ OBCHODNÍ ORGANIZACE

GATT patřila mezi všemi konstrukty z Bretton Woodu k těm, které alespoň v jakž takž funkční podobě přežily nejdéle. Samotný měnový systém pevných kursů vydržel jen do roku 1971. Světová banka a Mezinárodní měnový fond fungují dodnes. Staly se z nich symboly globalizace, proti nimž jezdí radikálové a anarchisté protestovat po celém světě. Sehrály svou roli v poválečných hospodářských krizích v různých částech světa. Mezinárodní měnový fond naposledy vyvolal v Evropě velkou vlnu odporu, když zasahoval po finanční krizi roku 2008 v Řecku, kde ordinoval tvrdou úspornou kúru. A protože se tato opatření velmi blížila úsporným představám německé vlády, úředníkům fondu, kteří v Řecku rozhodovali o škrtech ve výdajích, se tam říkalo Němci.

GATT, která měla řešit obchodní spory a v zárodku hasit potenciální obchodní války, měla ze všech institucí z Bretton Woodu největší vliv. V roce 1995 se z původní mezivládní dohody transformovala do mezinárodní instituce, Světové obchodní organizace (WTO).

Přípravy na transformaci byly dlouhé. Začaly už devět let před jejím finálním zrodem v září 1986 v uruguayském městě Punta del Este. Z toho vychází zažitý název pro tuto éru pokusů vyjednání nových pravidel obchodu, které jsou označovány jako uruguayské kolo jednání. Jedním z nejdůležitějších bodů agendy byla právě shoda na podmínkách vytvoření Světové obchodní organizace. Byly stanoveny i další cíle jednání: liberalizace mezinárodního obchodu, ochrana vůči protekcionismu a snaha vylepšit mezinárodní obchodní systém.

Klíčové setkání se odehrálo v dubnu 1994 v marockém Marakéši. Právě tady se podepsaly klíčové dokumenty celého kola, včetně dohody o založení Světové obchodní organizace, kterou ratifikovalo všech 125 zástupců zúčastněných států. Tady se zformulovala charta WTO, tedy cíle, kterých by organizace měla dosáhnout. Patřilo k nim zvýšení

výroby, zlepšení životní úrovně a snaha o dosažení co nejefektivnější poptávky. Tyto cíle se hodí vést v patrnosti, když budeme srovnávat, co volný obchod přinesl jednotlivým zemím. Speciálně Spojeným státům americkým, které teď tlačí na zásadní změnu jeho pravidel.

Prvního ledna 1995 vzniká Světová obchodní organizace se sídlem ve švýcarské Ženevě, odkud už dříve operovalo i ústřední GATT. Spojené státy využívají v uruguayském kole jednotný závazek (*single undertaking*) k prosazení svých zájmů a preferencí. Jejich cílem bylo přijetí závazků ohledně ochrany práv k duševnímu vlastnictví a liberalizaci služeb. Tento závazek staví rozvojové státy, které nejevily o tyto dohody zájem, před ultimátem: buď přijmou závazky ve všech ohledech, nebo se nebudou moci připojit vůbec. Výsledkem bylo přijetí Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*) a Všeobecná dohoda o obchodu službami (*General Agreement on Trade in Service*). Poprvé se tady objevují pravidla o dovozu a vývozu v sektoru služeb. Ta obsahuje dvě důležitá ustanovení: ustanovení o národním zacházení, které brání exportéry před protekcionismem, a zacházení podle nejvyšších dohod upravující vzájemné jednání členských států.

V rámci jednání bylo přijato několik úmluv, které doplnily tehdy existující GATT (označovanou jako GATT 47). Po zasazení těchto úmluv a menších úpravách vznikla tzv. GATT 1994. Všeobecná dohoda o clech a obchodu tedy stále platí, jen s menšími úpravami.

Právě tyto zásady o ochraně duševního vlastnictví z uruguayského kola dnes sehrávají velmi důležitou roli ve vztahu mezi Spojenými státy a Čínou, kterou Trump obviňuje z porušování ochrany duševního vlastnictví. Proto na Peking, který v mnoha ohledech začal dostihovat Západ v nejcitlivějších oblastech, jako jsou technologie, uvaluje stále nová cla.

Čína se stává plnoprávným členem Světového obchodní organizace v roce 2001. Zavazuje se tím přijmout všechna její pravidla, včetně ochrany duševního vlastnictví a závazku, že nebude svévolně manipulovat se svojí měnou. Už tehdy se objevují pochybnosti, jestli to Peking bude skutečně respektovat. Časem se ty pochybnosti naplňují. To, co dnes ve vztahu s Čínou řeší Trump, je už jen vyhocení dlouho trvajících problémů.

Jednání Pekingu o vstupu do WTO vůbec nebyla snadná. Po dlouhých a tvrdých soubojích, během nichž musela Čína přesvědčit Spojené státy a Evropu, že je ochotna otevřít své hospodářství mezinárodnímu společenství, začal nakonec svět věřit, že se karta obrací a že se Čína stává odpovědným obchodním partnerem. „*Takřka absolutní přijetí systému pravidel WTO sehraje klíčovou roli při podpoře globální hospodářské spolupráce,*“ napsal generální ředitel WTO Mike Moore ve svém prohlášení ze 17. září 2001. Bylo jen pár dní po útocih na Ameriku 11. září 2001. Svět řešil jiné věci než obavy z čínských obchodních praktik. Začínala válka proti teroru. Nepřátelé byli jinde. A tak nakonec zvítězila naděje, že z Číny se stane standardní hráč v mezinárodním obchodě.

Peking složil slib, který zaručuje nediskriminační zacházení nejen vůči všem členům WTO, ale také vůči všem zahraničním podnikům, snažícím se podnikat v Číně. Navíc měly být odstraněny také cenové rozdíly mezi produkty vyráběnými v Číně a produkty, které vyrábí ostatní zahraniční obchodní společnosti. Peking se také zavázal, že odstraní všechny vnitrostátní právní předpisy zvýhodňující místní výrobky. Slíbil zcela nové zákony konformní s dohodami WTO. Až na několik výjimek měly být zrušeny také dovozní a vývozní kontroly.

Nešlo to úplně hladce. Krátce po začátku finanční krize roku 2009 už bylo zřejmé, že to s Čínou nebude snadné. V roce 2010, devět let poté, co se Čína stala členem WTO, proběhl rozsáhlý průzkum. Na základě výzkumu, šetření, návštěvy čtyř čínských měst, výborových slyšení a oslovení firem, které se zabývají průzkumy, zjistila Americko-čínská ekonomická a bezpečnostní hodnotící komise, že i přes všechny závazky Číny, že přijme pravidla a dohody WTO, se z ní nestal schůdný obchodní partner. Právě naopak. „*Výroční zpráva za rok 2010 odráží závěry Komise, že Číně se nepodařilo v některých stěžejních oblastech plnit sliby, které dala před devíti lety, kdy vstoupila do Světové obchodní organizace,*“ shodují se předseda Komise Dan Slane a místopředsedkyně

Carolyn Bartholomew v úvodním projevu u příležitosti publikování *Výroční zprávy pro rok 2010*. Zdůraznili, že Čína nejenže na svojí diskriminační politice nic nezměnila, ale navíc ještě vylučuje všechny zahraniční výrobce z hospodářské soutěže na čínském trhu. Vše podle nich nasvědčuje tomu, že „*pod rouškou podpory „domácích inovací“ se čínská vláda pokouší vyloučit cizince z veškerých výběrových řízení na veřejné zakázky centrálního, provinčního i místního charakteru*“, jak se uvádí v prohlášení.

Upozorňují také na to, že Čína v poslední době požaduje, aby podnikům v čínském vlastnictví byla udělena výjimka z pravidel WTO, což by v podstatě z veřejných zakázek eliminovalo veškerou zahraniční konkurenci. Na druhou stranu však Čína stále trvá na tom, že její státem vlastněné podniky musí mít možnost volně soutěžit v zahraničních veřejných zakázkách.

Donald Trump tak o sedm let později jen reaguje na to, že Čína nedodržuje pravidla WTO a ta je po ní není schopná vymáhat.

Ve stejném roce, kdy do WTO vstupuje Peking, se rozjíždí další kolo vyjednávání o volném obchodu, tentokrát v katarském Dauhá. Katarské kolo vyjednávání přitom jede dodnes. Klíčovým bodem agendy je eliminace obchodních bariér a větší zapojení rozvojových zemí. Součástí je i takzvaný „*balíček z Bali*“ (*Bali Package*) přijatý v rámci ministerské konference na Bali v prosinci 2013. Po dlouhých dvanácti letech neúspěšného jednání došlo konečně ke shodě. Hlavní složkou balíčku byla tzv. Dohoda o usnadnění obchodu (*Trade Facilitation Agreement*). Jedná se o vůbec první multilaterální dohodu organizace. Ačkoli tuto dohodu zpočátku z důvodu ochrany skladování potravin (tzv. *food stock holding programme*) vetovala Indie, její obavy vyřešily Spojené státy, které zemi ujistily o účinnosti klauzule mírového řešení v rámci obchodu se zemědělskými produkty. Balíček se také dotkl určitých sektorů v zemědělství. Zejména snahou stanovit celní kvóty, omezit domácí subvence a pomoci nejméně rozvinutým státům (tzv. LDCs – *Least Developed Countries*).

Historie a výsledky Světové obchodní organizace, včetně dost marných snah zpacifikovat Čínu, z níž se mezitím stává druhá největší světová ekonomika a její váha ve světovém hospodářství stále stoupá, ukazují, že liberalizace obchodu vůbec nebude snadná.

## TABULKA 1

Největší světové ekonomiky podle HDP, s podílem na světovém hospodářství a tempem růstu<sup>8</sup>

Rank ↑	Country/Economy ↓	GDP (Nominal) (billions of \$)					Growth (%) ↓	GDP per capita (Nominal) (\$)		Continent
		2018 ↓	% Share ↓	diff ↓	2023 ↓	Rank ↓		2018 ↓	Rank ↓	
1	United States	20,412.87	23.3	-	24,537	1	2.27	62,152	9	North America
2	China	14,092.51	16.1	6320	21,574	2	6.86	10,088	72	Asia
3	Japan	5,167.05	5.90	8925	5,962	3	1.71	40,849	25	Asia
4	Germany	4,211.64	4.81	955	5,272	4	2.51	50,842	17	Europe
5	United Kingdom	2,936.29	3.36	1275	3,477	7	1.79	44,177	23	Europe
6	France	2,925.10	3.34	11.2	3,586	6	1.85	44,934	21	Europe
7	India	2,848.23	3.25	76.9	4,663	5	6.74	2,135	142	Asia
8	Italy	2,181.97	2.49	666	2,554	9	1.47	35,914	27	Europe
9	Brazil	2,138.92	2.44	43.1	2,717	8	0.98	10,224	71	South America
10	Canada	1,798.51	2.06	340	2,434	10	3.00	48,466	20	North America
11	Russia	1,719.90	1.97	78.6	1,974	12	1.55	11,947	65	Europe
12	Korea	1,693.25	1.94	26.7	2,155	11	3.09	32,775	29	Asia
13	Spain	1,506.44	1.72	187	1,875	14	3.05	32,559	31	Europe
14	Australia	1,500.26	1.71	6.18	1,958	13	2.27	59,655	11	Oceania
15	Mexico	1,212.83	1.39	287	1,586	15	2.04	9,723	74	North America
16	Indonesia	1,074.97	1.23	138	1,549	16	5.07	4,052	116	Asia
17	Netherlands	945.33	1.08	130	1,168	18	3.11	55,185	13	Europe
18	Turkey	909.89	1.04	35.4	1,224	17	7.05	11,114	68	Asia
19	Saudi Arabia	748.00	0.855	162	866.0	21	-0.74	22,650	42	Asia
20	Switzerland	741.69	0.848	6.32	929.3	19	1.07	86,835	2	Europe
21	Argentina	625.92	0.715	116	831.7	22	2.86	14,044	60	South America
22	Poland	614.19	0.702	11.7	793.2	23	4.55	16,180	55	Europe
23	Taiwan Province of China	613.30	0.701	0.90	659.6	26	2.79	25,977	37	Asia
24	Sweden	600.77	0.687	12.5	745.0	24	2.40	58,345	12	Europe
25	Belgium	562.23	0.643	38.5	685.8	25	1.71	49,272	18	Europe
26	Thailand	483.74	0.553	78.5	649.9	27	3.90	6,992	85	Asia
27	Austria	477.67	0.546	6.07	595.4	28	2.90	53,764	14	Europe
28	Norway	443.25	0.507	34.4	520.6	31	1.81	82,711	5	Europe
29	Islamic Republic of Iran	418.88	0.479	24.4	472.3	36	4.28	5,086	102	Asia
30	United Arab Emirates	411.83	0.471	7.05	515.4	32	0.53	39,484	26	Asia
31	Nigeria	408.61	0.467	3.21	873.9	20	0.82	2,108	143	Africa
32	Ireland	385.14	0.440	23.5	505.6	33	7.81	80,641	6	Europe
33	Israel	373.75	0.427	11.4	482.1	35	3.32	42,115	24	Asia
34	South Africa	370.89	0.424	2.86	455.8	39	1.32	6,459	91	Africa
35	Denmark	369.76	0.423	1.13	465.4	38	2.11	63,830	8	Europe
36	Malaysia	364.92	0.417	4.84	568.0	29	5.90	11,237	67	Asia
37	Hong Kong SAR	364.78	0.417	0.14	489.8	34	3.82	48,829	19	Asia
38	Singapore	349.66	0.400	15.1	437.8	41	3.62	61,767	10	Asia
39	Philippines	332.45	0.380	17.2	523.0	30	6.67	3,095	131	Asia
40	Colombia	327.98	0.375	4.47	435.0	42	1.77	6,581	89	South America
41	Pakistan	324.73	0.289	3.25	471.4	37	5.28	1,615	151	Asia
42	Finland	289.56	0.331	35.2	356.8	47	2.99	52,422	15	Europe
43	Bangladesh	285.82	0.327	3.74	444.2	40	7.14	1,734	150	Asia
44	Chile	280.27	0.320	5.55	359.8	45	1.47	15,087	58	South America
45	Egypt	253.25	0.289	27.0	367.6	44	4.23	2,611	135	Africa
46	Czech Republic	251.58	0.288	1.67	358.2	46	4.29	23,750	40	Europe
47	Portugal	248.89	0.284	2.69	301.8	50	2.67	24,237	39	Europe
48	Romania	245.59	0.281	3.30	350.6	48	7.00	12,575	63	Europe
49	Vietnam	240.78	0.275	4.81	373.8	43	6.81	2,546	137	Asia
50	Peru	231.57	0.265	9.21	311.2	49	2.51	7,199	84	South America
	World	87,505			114,353			11,727		

Na následujícím grafu je pak výstižně vidět, jak už dnes má Čína ve světové ekonomice obrovskou roli a její podíl je násobně větší než u velkých evropských ekonomik.

<sup>8</sup> statisticstimes.com

**GRAF 8**

Podíl na světové ekonomice<sup>9</sup>



Pohled na to, jak rychle bude Čína dohánět Ameriku, vysvětluje razanci, s níž teď Donald Trump, proti Pekingu kvůli porušování obchodních pravidel zasahuje.

Dnes je americká ekonomika o 6 320 miliard dolarů větší než čínská. Rozdíl se ale už do roku 2023 ztenčí na necelou polovinu, tedy na 2 963 dolarů. Už za pouhých pět let bude mít Amerika ve světovém hospodářství jen o tři procenta větší váhu než ta čínská. Budou to tedy hráči naprosto stejné váhové kategorie.

Na následující tabulce je vidět, jak se světové hospodářství za éry volného obchodu rychle měnilo. Ještě v roce 2000, tedy rok před vstupem Pekingu do Světové obchodní organizace, měla čínská ekonomika výkon na úrovni desetiny té americké. Teď nejsme daleko od bodu, kdy se Peking na Washington dotáhne. A úplným sci-fi dnes už není ani chvíle, kdy se Čína stane největší ekonomikou světa.

**TABULKA 2**

Jak se měnilo pořadí největších světových ekonomik<sup>10</sup>

The ten largest economies by average values of GDP (nominal<sup>1)</sup>) by every half decade from the available data in IMF, World Bank, and United Nations lists (in USD billions)<sup>[2][3][4][5]</sup>

Year	1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	10th
2015	United States 18,036.650	China 11,226.186	Japan 4,382.420	Germany 3,365.293	United Kingdom 2,863.304	France 2,420.163	India 2,088.155	Italy 1,825.820	Brazil 1,801.482	Canada 1,552.808
2010	United States 14,964.400	China 5,812.464	Japan 5,793.455	Germany 3,309.668	France 2,560.002	United Kingdom 2,246.079	Brazil 2,087.889	Italy 2,051.412	India 1,729.010	Russia 1,638.463
2005	United States 13,093.700	Japan 4,755.980	Germany 2,866.308	United Kingdom 2,511.165	China 2,308.786	France 2,207.450	Italy 1,855.834	Canada 1,169.467	Spain 1,159.257	South Korea 898.137
2000	United States 10,284.750	Japan 4,887.301	Germany 1,955.673	France 1,442.316	United Kingdom 1,327.964	China 1,214.912	Italy 1,145.109	Canada 742.319	Mexico 683.650	Brazil 655.454
1995	United States 7,664.050	Japan 5,450.805	Germany 2,594.371	France 1,611.198	United Kingdom 1,320.618	Italy 1,171.510	Brazil 786.479	China 736.870	Spain 612.413	Canada 604.034
1990	United States 5,979.592	Japan 3,140.669	Soviet Union 2,659.00	West Germany 1,592.710	France 1,278.666	Italy 1,177.063	United Kingdom 1,093.997	Mexico 534.177	Brazil 533.945	Canada 533.920
1985	United States 4,346.717	Soviet Union 2,200.000	Japan 1,401.006	West Germany 658.784	France 559.846	United Kingdom 534.244	Italy 458.982	Canada 364.771	China 312.616	India 237.618
1980	United States 2,862.492	Soviet Union 1,212.000	Japan 1,099.695	West Germany 919.609	France 691.138	United Kingdom 536.369	Italy 459.829	Canada 268.893	Brazil 235.024	China 226.003
1975	United States 1,688.900	Soviet Union 686.000	Japan 512.861	West Germany 474.790	France 355.608	United Kingdom 236.414	Italy 219.392	Canada 173.487	China 160.751	Brazil 115.880
1970	United States 1,075.900	Soviet Union 433.400	Japan 209.071	West Germany 208.868	France 146.438	United Kingdom 124.800	Italy 109.257	China 91.273	Canada 87.734	India 62.494
1965	United States 712.082	Soviet Union	West Germany	France 102.161	United Kingdom 100.596	Japan 90.950	China 69.709	Italy 67.978	India 60.599	Canada 53.910
1960	United States 520.531	Soviet Union	West Germany	United Kingdom 72.328	France 61.552	China 61.378	Japan 44.307	Canada 41.093	Italy 40.385	India 36.604

Ještě víc musí Američané děsit odhady, kdo bude udávat tón ve světovém hospodářství, pokud nepřijde nějaký zásadní obrat dosavadního kursu. Jeden scénář pro rok 2050 představila před třemi lety konzultační firma PricewaterhouseCoopers.

<sup>9</sup> investopedia.com

<sup>10</sup> Zdroj: Světová banka Mezinárodní měnový fond

**TABULKA 3***Největší ekonomiky světa v roce 2050<sup>11</sup>***RANKED: These will be the 32 most powerful economies**

1. **China** — \$58.499 trillion. REUTERS/Stringer.
2. **India** — \$44.128 trillion. ...
3. **United States** — \$34.102 trillion. ...
4. **Indonesia** — \$10.502 trillion. ...
5. **Brazil** — \$7.540 trillion. ...
6. **Russia** — \$7.131 trillion. ...
7. **Mexico** — \$6.863 trillion. ...
8. **Japan** — \$6.779 trillion. ...

Čínská ekonomika by už v té době měla být o 70 procent větší než americká. Ještě větší pokles významu čeká země Evropské unie. Bez Velké Británie bude jejich celkový podíl na světové ekonomice už jen 9 procent. Německo spadne na deváté místo žebříčku, Británie bude těsně za ním desítkou. Francie se už do top ten světových ekonomik podle velikosti vůbec nedostane.

Západní snaha o volný obchod, tlačaná přes Světovou obchodní organizaci, spěje k vyhlídkám, že dojde k oslabení role západních ekonomik, a to včetně té nejsilnější americké.

<sup>11</sup> <https://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf>

## POKUSY SE ZÓNAMI VOLNÉHO

Vedle globálních snah o liberalizaci světového obchodu pod hlavičkou WTO se odehrávají různé pokusy o zóny volného obchodu. Některé po desítky let více méně fungují. Ten nejvíce ambiciózní projekt obrovské **zóny** volného obchodu mezi Spojenými státy a zeměmi Evropské unie známý pod zkratkou TTIP (*The Transatlantic Trade and Investment Partnership*) už se podle všeho nepodaří uvést do života. V prezidentské kampani ho ostře kritizoval jak Donald Trump, tak jeho demokratická sokyně Hillary Clintonová. Na poměrně ostrý odpor narazil i v Evropě. Z atmosféry na obou březích Atlantiku už je cítit, že éra velkých globálních dohod jde, přinejmenším na nějakou dobu, k ledu.

Bývalý hlavní ekonom Světové obchodní organizace Hernando de Soto už na podzim roku 2015 při návštěvě Prahy, kde měl přednášku na CEVRO Institutu, tvrdil: „Míříme do éry nových zdí. Přejde hodně debat o ochranářství. To ale vůbec nemusí znamenat konec volného obchodování. Jen už nebudou žádné velké globální dohody, spíše bilaterální obchodní smlouvy se specifickými podmínkami.“ Zbýval rok do zvolení Donalda Trumpa americkým prezidentem, atmosféra už se otáčela proti globalizaci. Na Západě bylo příliš těch, kdo na ní nevydělali. A jejich hlas začínal mít ve volbách v různých zemích stále větší váhu.

Motorem snah o změnu pravidel ve světovém obchodu je americký prezident Donald Trump. Takže stojí za to se podívat, jak fungovaly zóny volného obchodu, v nichž byla Amerika, a jak měly vypadat ty, do nichž se dlouho chystala, ale už to s nimi nedopadlo, což je případ zóny TTIP.

### NAFTA

Nejdůležitější je Severoamerická zóna volného obchodu (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*). Od prvního ledna 1994 pokrývá celý kontinent severní Ameriky od Kanady po Mexiko. Tyto

dvě země spolu se Spojenými státy představují třetinu výkonu světové ekonomiky. NAFTA navazuje na původní zónu volného obchodu mezi Spojenými státy a Kanadou. Jejím duchovním otcem byl republikánský prezident Ronald Reagan, který z volného obchodu mezi Spojenými státy a Kanadou udělal pilíř své volební kampaně, když oznamoval kandidaturu v listopadu 1979.

Do uskutečnění slibu zbývá devět let. Kanada a Spojené státy podepisují v roce 1988 *Canada - United States Free Trade Agreement (FTA)*. Krátce poté se mexický prezident Carlos Salinas de Gortari rozhodne obrátit na svůj americký protějšek George Bushe a navrhně mu, aby obě země uzavřely podobnou smlouvu. Když o ní začali vyjednávat, kanadský premiér Brian Mulroney dostal obavy, že Ottawa novou smlouvou mezi Spojenými státy a Mexikem přijde o výhody, které získala díky FTA. Požádal, aby se Kanada mohla stát součástí americko-mexické obchodní zóny. Po několika letech jednání podepsaly všechny tři země 17. prosince 1992 smlouvu o vzniku NAFTA. Poté bylo ještě potřeba, aby ji ratifikovaly všechny parlamenty.

I na NAFTA se ukazuje, jak je volný obchod velmi kontroverzní a politicky rozdělující. Už příprava obchodní smlouvy mezi Amerikou a Kanadou byla jedním z velkých témat volební kampaně v roce 1988. Před schvalováním NAFTA v americkém Senátu k ní musel tehdejší demokratický prezident Bill Clinton dojednat další dva dodatky, aby přesvědčil váhající kongresmany, kteří měli obavy z dopadů na zaměstnanost a životní prostředí. Prvním byl Severoamerický dodatek o spolupráci v zaměstnanosti (*The North American Agreement on Labor Cooperation*). Druhým jeho ekologická obdoba o spolupráci v oblasti životního prostředí (*The North American Agreement on Environmental Cooperation*). Spojené státy tak fakticky přitlačily oba partnery v NAFTA, aby v oblastech zaměstnanosti a životního prostředí převzali jejich regulaci.

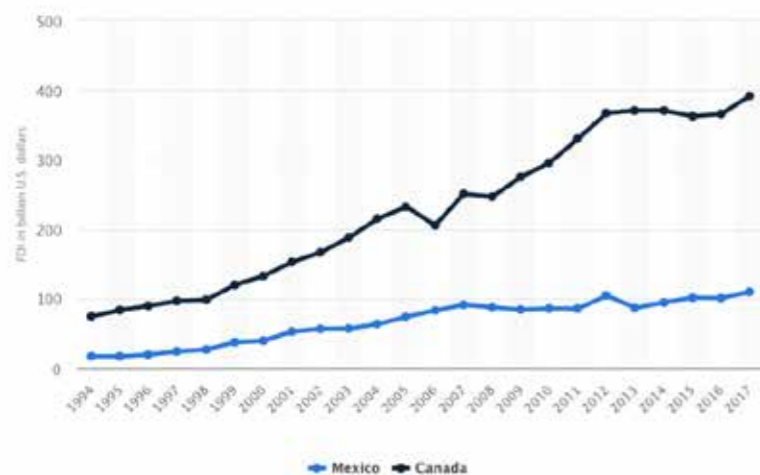
Je to výstižná ukázka, jak volný obchod zdaleka není jen o clech, tarifech a dotacích, ale zasahuje život lidí v mnoha oblastech. Proto vždycky budil takové kontroverze a bude je budit i dál.

NAFTA výrazně otevřela firmám ze Spojených států investiční příležitosti v obou sousedních zemích. Za těch čtyřiačtyřicet let se přímé americké investice znásobily, jak v Kanadě, tak v Mexiku.

**GRAF 9**

*Přímé investice amerických firem v zemích NAFTA<sup>12</sup>*

**Foreign direct investment (FDI) from the United States into NAFTA countries from 1994 to 2017 (in billion U.S. dollars, on a historical-cost basis)**



This statistic shows foreign direct investments of the United States into NAFTA countries from 1994 to 2017. In 2017, there was approximately 391.21 billion U.S. dollars worth of direct investments in Canada from the U.S.

Kanada a Mexiko jsou dnes pro Ameriku vůbec nejdůležitějšími obchodními partnery. Pro americké

vývozce jsou to násobně důležitější trhy než ten čínský a nesrovnatelně důležitější než kterýkoliv trh evropský.

**TABULKA 4**

*Největší obchodní partneři Spojených států, rok 2017<sup>13</sup>*

**Top Trading Partners - December 2017**  
Data are goods only, on a Census Basis, in billions of dollars, unrounded.  
 For a full list of all trading partners and their rankings, see supplemental exhibit 4 in the FT-900.  
 Total Trade | Exports | Imports | Surpluses | Deficits

Rank	Country	Exports	Imports	Total Trade	Percent of Total Trade
---	Total, All Countries	1,546.8	2,342.9	3,889.7	100.0%
---	Total, Top 15 Countries	1,096.6	1,629.1	2,916.8	75.0%
1	China	130.4	605.6	836.0	21.4%
2	Canada	282.4	302.0	584.4	15.0%
3	Mexico	243.0	314.0	557.0	14.3%
4	Japan	87.7	136.5	204.2	5.3%
5	Germany	53.5	117.7	171.2	4.4%
6	Korea, South	48.3	71.2	119.4	3.1%
7	United Kingdom	66.3	83.1	109.4	2.8%
8	France	33.6	48.9	82.5	2.1%
9	India	25.7	48.8	74.5	1.9%
10	Italy	18.3	50.0	68.3	1.8%
11	Taiwan	25.8	42.5	68.2	1.8%
12	Spain	37.1	29.4	66.5	1.7%
13	Netherlands	42.2	17.7	60.0	1.5%
14	Ireland	10.7	48.8	59.6	1.5%
15	Switzerland	21.7	38.0	57.7	1.5%

Obchod uvnitř Severoamerické zóny volného obchodu sice roste, ale není v rovnováze. Spojené státy mají s oběma partnery v NAFTA velké obchodní deficity, které se navíc stále zvyšují. Američané vyvázejí do Kanady i Mexika mnohem méně zboží, než odtud

přiváží. Mexiko je hned po Číně dvojkou na žebříčku schodků. Kanada nepatří do první desítky, i její přebytek v obchodu s Amerikou ale stále narůstá. Proto se třeba cla na ocel a hliník, která dopadla i na země Evropské unie, dotkla také Kanady a Mexika.

12 statista.com, horní tmavá linka je Kanada, spodní světlejší Mexiko.

13 United States Census Bureau.

**TABULKA 5**

*Země, s nimiž má Ameriky největší obchodní schodky, rok 2017<sup>14</sup>*

**Year-to-Date Deficits**

Rank	Country	Deficit
1	China	-376.2
2	Mexico	-371.1
3	Japan	-88.8
4	Germany	-64.3
5	Vietnam	-58.3
6	Ireland	-58.1
7	Italy	-51.6
8	Malaysia	-44.6
9	India	-42.9
10	Korea, South	-42.9
11	Thailand	-35.4
12	Canada	-17.6
13	Taiwan	-16.7
14	France	-15.3
15	Switzerland	-14.3

Na startu NAFTA to vypadalo podstatně jinak, především v obchodu s Mexikem. Amerika do té doby měla v obchodu s jižním sousedem přebytky, byť nijak výrazné. V roce 1994 skončil obchod v přebytu 1,4 miliardy dolarů. Hned v prvním roce NAFTA už z toho ale byl americký deficit ve výši 15,8 miliardy dolarů. Už v prvním roce volného obchodování tedy prudce rostou mexické

dovozy do Ameriky a naopak americké vývozy do Mexika klesají.

Takhle vypadá vývoj bilance obchodu s partnery v rámci NAFTA. U Mexika se jde z mírného přebytku do obrovských schodků. U Kanady se začíná v mírném deficitu, který se nejdříve prudce prohlubuje. Pak se obchod alespoň částečně vrací do mírnějších schodků.

**GRAF 10**

*Obchodní bilance Spojených států v rámci NAFTA<sup>15</sup>*



14 Dtto.

15 United States Census Bureau

Zvlášť u Mexika je velmi zajímavý pohled na konkrétní čísla, za kolik se do Ameriky vyvezlo a kolik se odtud přivezlo. Když to dáme do souvislosti s výše uvedeným grafem o zahraničních investicích amerických firem v zemích NAFTA, skládá se z toho poměrně jasný obrázek, kdy si američtí investoři

udělali z Mexika něco jako levnou dílnu Ameriky. Americké společnosti tam vyrábí zboží, které pak dodávají americkým zákazníkům. Pro Američany je v NAFTA Mexiko něčím podobným, jako jsme my pro německé firmy na jednotném trhu Evropské unie – levnou dílnou.

## TABULKA 6

Obchod mezi Mexikem a USA na startu NAFTA (v miliardách dolarů)<sup>16</sup>

### 1994 : U.S. trade in goods with Mexico

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 1994	3,799.0	3,496.2	302.8
February 1994	3,682.1	3,613.5	68.6
March 1994	4,378.2	4,207.0	171.2
April 1994	3,822.3	3,828.0	-5.7
May 1994	4,380.9	4,032.7	348.2
June 1994	4,416.9	4,193.6	223.3
July 1994	4,207.0	3,614.3	592.7
August 1994	4,455.1	4,355.4	99.7
September 1994	4,381.2	4,376.5	4.7
October 1994	4,499.7	4,581.3	-81.6
November 1994	4,557.1	4,929.9	-372.8
December 1994	4,264.0	4,265.3	-1.3
<b>TOTAL 1994</b>	<b>50,843.5</b>	<b>49,493.7</b>	<b>1,349.8</b>

## TABULKA 7

Obchod mezi Spojenými státy a Mexikem po deseti letech v NAFTA (v miliardách dolarů)<sup>17</sup>

### 2004 : U.S. trade in goods with Mexico

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2004	8,084.0	11,200.7	-3,116.7
February 2004	8,073.4	11,709.2	-3,635.8
March 2004	9,712.1	13,593.8	-3,881.7
April 2004	9,341.9	12,575.9	-3,234.0
May 2004	9,216.3	13,049.7	-3,833.3
June 2004	9,171.7	13,850.0	-4,678.3
July 2004	8,744.4	12,213.1	-3,468.6
August 2004	9,493.7	13,278.7	-3,785.0
September 2004	9,616.6	13,520.9	-3,904.3
October 2004	10,076.3	14,475.1	-4,398.8
November 2004	9,977.2	13,908.9	-3,931.7
December 2004	9,223.7	12,525.6	-3,301.9
<b>TOTAL 2004</b>	<b>110,731.3</b>	<b>155,901.5</b>	<b>-45,170.2</b>

16 United States Census Bureau

17 Dtto.

## TABULKA 8

Obchod mezi Spojenými státy a Mexikem v roce 2017 (v miliardách dolarů)<sup>18</sup>

### – 2017 : U.S. trade in goods with Mexico

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2017	19,631.5	23,470.8	-3,839.3
February 2017	18,205.8	23,918.7	-5,712.9
March 2017	21,032.1	28,041.8	-7,009.7
April 2017	18,919.1	25,172.0	-6,252.9
May 2017	19,886.0	27,201.4	-7,315.4
June 2017	21,388.5	27,327.8	-5,939.3
July 2017	19,841.4	24,677.5	-4,836.1
August 2017	20,866.4	27,067.5	-6,201.1
September 2017	20,147.5	25,883.9	-5,736.4
October 2017	22,094.1	28,724.8	-6,630.6
November 2017	21,678.8	27,647.7	-5,968.8
December 2017	19,623.2	25,133.6	-5,510.4
<b>TOTAL 2017</b>	<b>243,314.4</b>	<b>314,267.3</b>	<b>-70,952.9</b>

Při tomto vývoji se z volného obchodu nutně muselo stát tvrdé politické téma. Objevuje se často především po začátku finanční krize v roce 2008. Kulminace útoku na volný obchod uvnitř severní Ameriky ale nastupuje v prezidentské kampani v roce 2016. A to nejen od Donalda Trumpa. Ten přichází už v září 2015 od pořadu 60 Minutes a prohlašuje, že NAFTA, je „nejhorší obchodní smlouva, jakou kdy Spojené státy schválily“. Dodává, že pokud bude zvolen, tak se buď pokusí změnit její podmínky, nebo ji rovnou zruší. Tehdy ještě skoro nikdo nevěřil, že se Trump skutečně může stát prezidentem Spojených států. Ekonomové se přitom předhánějí v hrozivých scénářích, jak by odchod z NAFTA zavřel Američanům cestu na jejich nejdůležitější vývozní trh, snížil růst ekonomiky a přinesl zemi růst cen pohonných hmot, aut, ovoce a zeleniny.

Volání po zrušení dohod o volném trhu ale přichází nejen od Trumpa, ale i z krajní levice. Adept na demokratického prezidentského kandidáta Bernie Sanders, který dokáže oslovit mimo jiné silnou vrstvu mladých voličů, oponuje Transpacifickému partnerství o volném obchodě, které označuje za pokračování

„jiných katastrofálních obchodních dohod jako je NAFTA“. Opakuje, podobně jako Trump, že tyto dohody přinesly Americe jen ztrátu pracovních míst a stagnaci příjmů širokých vrstev Američanů. Tvrdí, opět stejně jako Trump, že Amerika potřebuje znovu oživit svůj průmysl a vrátit do něj dobře placené posty, místo toho, aby místa vyvážela do Číny a Mexika. V této atmosféře nezbyvá ani demokratické kandidátce hlavního proudu, instinktivní globalistce Hillary Clintonové, nic jiného než také vystupovat proti volnému obchodu. Široké vrstvy Američanů mají pocit, že současná podoba volného obchodu je proti jejich zájmům.

Krátce po inauguraci se Trump skutečně pouští do vyjednávání nových podmínek NAFTA. Kanada i Mexiko souhlasí. Uvědomují si, že situace je vyhrčená. Už je jim jasné, že nový americký prezident nemá od slov daleko k činům.

V červnu 2017 přichází Trumpova administrativa s detailním návrhem změn NAFTA. Hlavní prioritou, stejně jako ve všech dalších obchodních negociacích a počínajících obchodních válkách, je snížení

18 United States Census Bureau

obchodního deficitu Spojených států. Bílý dům také žádá snížení cel, které Mexičané a Kanadáné uvalují na americké zboží, když naopak Amerika nemá v rámci NAFTA právo stejná cla uvalit na kanadské a mexické zboží. To je podobná nerovnost, jaká se objevuje i v americkém obchodě se zeměmi Evropské unie. Přesně to je ten moment, který teď v Američanech vyvolává pocity, že volný obchod podle současných pravidel není v jejich zájmu. Návrh Trumpovy administrativy také žádá zákaz dotací státem vlastněným firmám a manipulací s měnami. Ty poslední dva body ani tolik nemíří přímo na Kanadu a Mexiko. Mají být vzkazem především Číně a Evropské unii, kde si Trump v obou případech stěžuje jak na dotované státní firmy, tak na podhodnocené měny.

Jednání o nových podmínkách NAFTA se táhnou. Mezitím se výrazně vyhrocují vztahy mezi Trumpem a kanadským levicovým premiérem Justinem Trudeauem. Kulminují na jaře 2018 na jednání G7 v Kanadě, kde se ostatní lídři největších světových ekonomik pustí do Trumpa kvůli protekcionismu a hrozícím obchodním válkám. Trudeau **přitom** hraje jednu z hlavních rolí.

Od června do konce srpna 2018 se o nových podmínkách NAFTA vyjednává bilaterálně mezi Spojenými státy a Mexikem. Sedmadvacátého srpna 2018 Mexičané a Američané oznamují, že dosáhly bilaterální dohody o novelizaci NAFTA. Její součástí mají být provize, které by měly podpořit výrobu aut

**GRAF 11**  
Počet aut vyrobených v Mexiku<sup>19</sup>



19 tradingeconomics.com

ve Spojených státech. Objevují se komentáře, že si Mexiko nechalo svázat svůj automobilový průmysl do svérázných kazajky.

Novelizovaná NAFTA je velmi detailní a v mnoha ohledech restriktivní. Nejvíce v automobilovém průmyslu, který Trumpa a Američany celkově velmi zajímá. Mexičané souhlasili například s tím, že podíl komponent do aut, které musí být vyrobeny v Severní Americe, se zvýší ze současných 62,5 na 75 procent. Pokud bude podíl nižší, budou na tato auta při dovozu do Ameriky uvalena cla. Právě do automobilek sídlících v Mexiku se velmi často vozily levné součástky z Asie, především z Číny.auta s nimi pak mířila bez cel k americkým zákazníkům.

Mexičané také souhlasili s výrazným platovým ochranářstvím. Přibližně 45 procent součástek do aut musí udělat lidé, kteří vydělávají nejméně 16 dolarů na hodinu. Průměrný plat v mexických automobilkách přitom nyní dosahuje 2,3 dolaru. V Mexiku jsou mimo jiné továrny německých značek, která odtud zásobují americký trh. Nová NAFTA právě přes výšku platů tlačí buď na to, aby Mexičané výrazně zvýšili mzdy, nebo dováželi součástky z Ameriky.

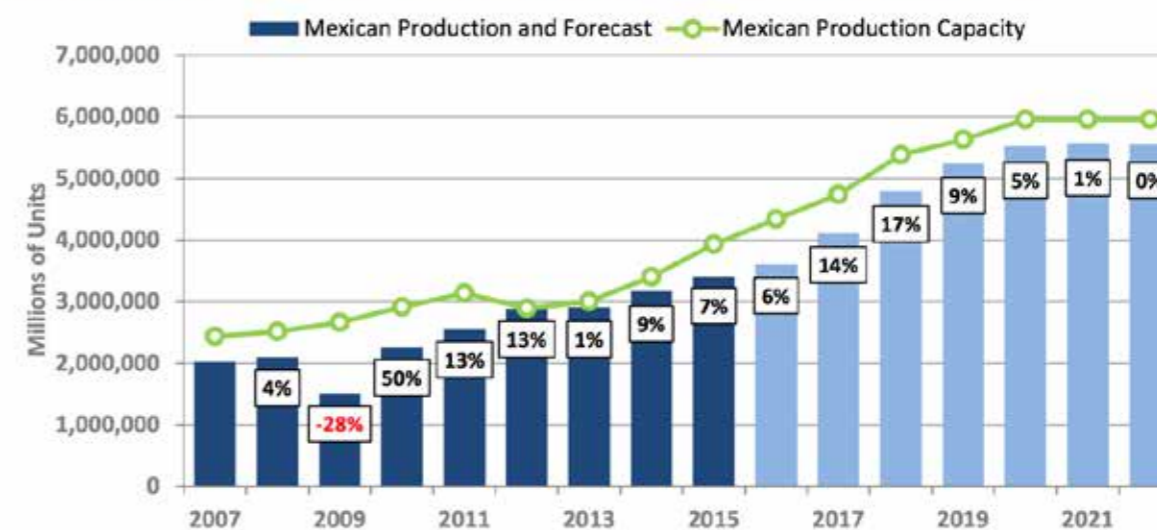
Celý styl novelizované NAFTA vychází z přesvědčení, že Americe mimo jiné v automobilovém průmyslu po startu Severoamerické obchodní zóny utekla pracovní místa do Mexika. Výroba aut skutečně po startu NAFTA v roce 1994 výrazně vzrostla.

A vyhlídky do dalších let jsou podle amerického *Center for Automotive Research* ještě podstatně vyšší. Pro příští tři roky mají Mexičané kapacitu na výrobu

až šesti milionů aut ročně. To je skoro dvojnásobek počtu, který dnes vyjíždí z jejich továren.

**GRAF 12**  
Odhad počtu aut vyrobených v Mexiku do roku 2021<sup>20</sup>

Figure 1: Mexican Production vs. Production Capacity: 2007 – 2015 Actual, 2016 – 2022 Forecast



Sources: LMC Automotive  
Note: Percentages represent year-over-year changes in Mexican production and forecast numbers.

Protikladem Mexika je ústup výroby aut z Ameriky. Sílí po vstupu země do NAFTA. Před vstupem do Severoamerické obchodní zóny se ve Spojených

státech vyrábí kolem šesti milionů aut ročně. Nyní něco kolem dvou milionů. V Mexiku už je to nyní skoro dvakrát tolik.

**GRAF 13**  
Výroba aut ve Spojených státech<sup>21</sup>



Američané přitom kupují za rok stále více aut. Domácí provenience je ale už jen zlomek.

20 <http://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2017/02/The-Growing-Role-of-Mexico-in-the-North-American-Automotive-Industry-Trends-Drivers-and-Forecasts.pdf>

21 tradingeconomics.com

**GRAF 14****Prodej všech typů aut ve Spojených státech<sup>22</sup>**

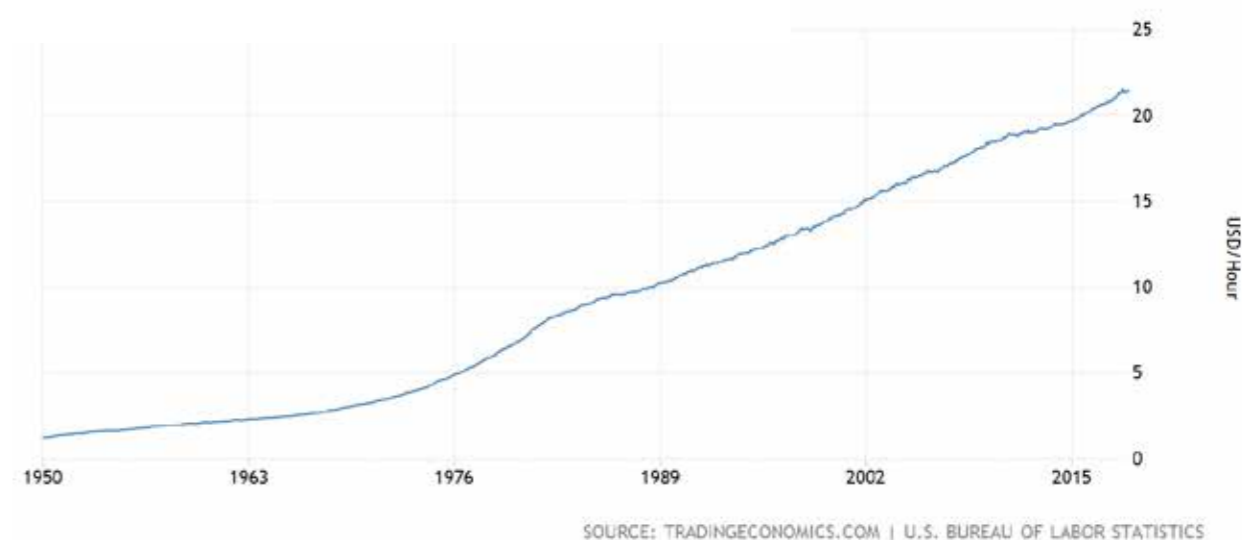
Když po podpisu NAFTA padla řada bariér, Američané nebyli schopni Mexičanům konkurovat především cenou práce. Výše citovaný rozdíl mezi minimem 16 dolarů za hodinu, který žádá v novelizované NAFTA Washington, a 2,30 dolaru, které se v průměru platí v mexických automobilech, je víc než ilustrativní.

Na Ameriku to mělo hned dvojitý vliv. Část investorů odešla ze země za levnější práci za jižní hranici. A ti, co zůstali, nebyli nijak motivováni, aby zvyšovali platy. Rozdíl mezi platy v průmyslu na obou stranách jižní hranice Spojených států je obrovský.

**GRAF 15****Průměrný plat v průmyslu v Mexiku (v dolarech za hodinu)<sup>23</sup>**

22 Dtto.

23 tradingeconomics.com

**GRAF 16****Průměrný plat v průmyslu ve Spojených státech (v dolarech za hodinu)<sup>24</sup>**

Dvě ekonomiky s tak obrovskými rozdíly v plotech spolu v zóně volného obchodu jen těžko mohou soutěžit ve stejné branži. Jedinou možností je, když ta s vysokými platy na určité branži úplně rezignuje a soustředí se na ty s vyšší přidanou hodnotou. To ale není úplně snadné, protože sofistikovanější obory nenabízí tolik pracovních míst. A ve společnosti budou vždycky lidé, jejichž intelektuální a sociální schopnosti nebudou na sofistikovanější místa stačit. To se týká především mužů s nižší kvalifikací. Ženy ze stejných vrstev si práci snadno najdou v pečovatelských oborech, po kterých je a bude stále vyšší poptávka. U mužů je to výrazně složitější. Jejich nespokojenost a ztráta životní perspektivy dlouho doutnala pod povrchem. Donald Trump si je dokázal cílenou kampaní najít a dát jim nabídku: *vrátím průmysl a pracovní místa zpět do Ameriky*. To si ovšem žádá revizi všech představ o volném obchodě.

Novelizace NAFTA, tedy zatím její mexické části, je jedním z prvních konkrétně dotážených pokusů na změnu poměrů. Kanadský premiér Justin Trudeau prohlásil, že jeho země je ochotna se k nové Severoamerické obchodní dohodě přidat, pokud to bude v jejím zájmu. Dal už i seznam konkrétních podmínek. Donald Trump prvního září Kanada varoval, že je vyřadí z dohody do chvíle, než přistoupí na americké podmínky. Pár hodin nad ránem 30. září byla NAFTA nahrazena zcela novou americko-mexicko-kanadskou obchodní dohodou (USMCA).

Reforma USMCA je tak laboratoř ukazující, jak se může Trump chovat v dalších obchodních soubojích.

24 Dtto.

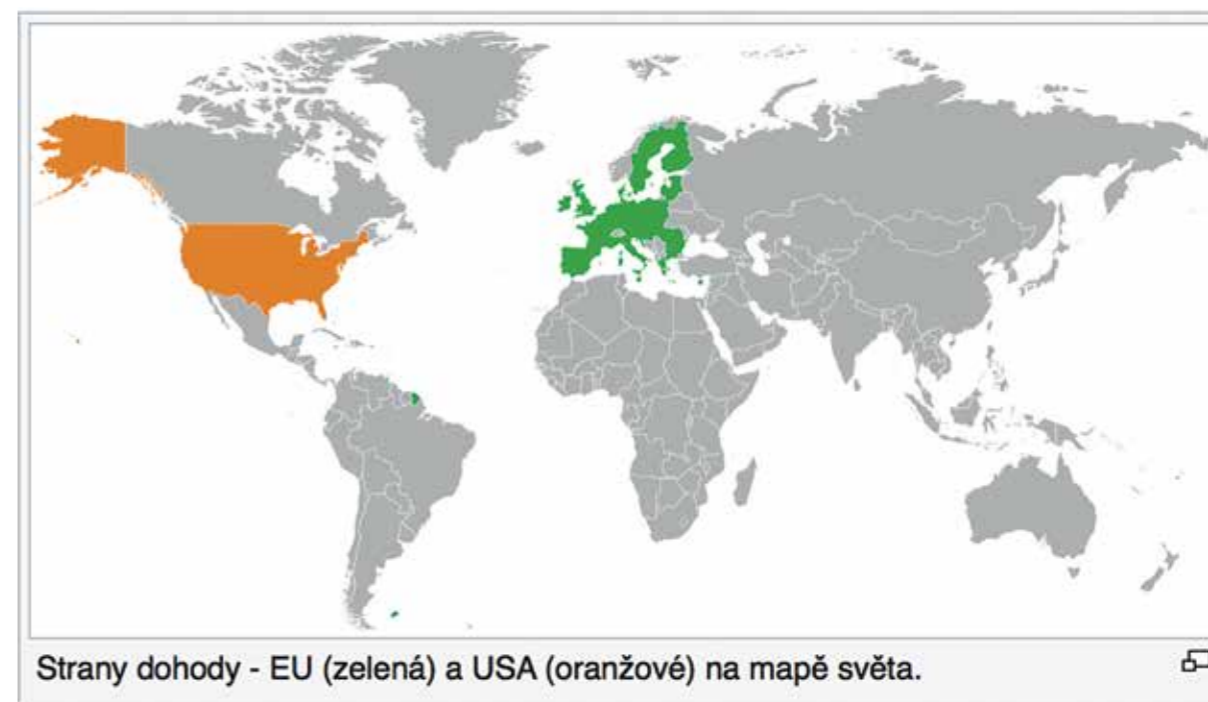
## PADLÉ OBCHODNÍ PARTNERSTVÍ PŘES ATLANTIK

Jeden z vůbec nejambicióznějších pokusů o zónu volného obchodu, na rozdíl od NAFTA, nebyl dotažen. Transatlantické obchodní a investiční partnerství (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*,

*TTIP*) mělo zbourat zbývající obchodní bariéry mezi Spojenými státy a zeměmi Evropské unie. Pokud by se dokázaly propojit, byla by to velmi mocná zóna pokrývající až 60 procent světové ekonomiky.

### OBRÁZEK 2

Území TTIP



Ekonomické bariéry mezi Evropskou unií a Amerikou jsou na světové poměry relativně malé. Po konci studené války se ale začaly houfně rojit studie, jak by zboření těch zbývajících překážek mohlo zvýšit výkon ekonomik na obou březích Atlantiku až o polovinu.

Optimismus zvedaly dílčí dohody pro různé oblasti, které se postupně dařilo mezi Spojenými státy a Evropskou unií uzavírat. Sem patřila třeba dohoda o liberalizaci letectví *Open Sky Agreement* nebo založení *Transatlantic Economic Council*. V březnu

2013, tedy ve chvíli, kdy už se Amerika i Evropa postupně vzpamatovávaly z následků finanční krize roku 2008, přišla dokonce Evropská komise spolu s Bílým domem s detailní studií, jak moc a jakým oborům by další uvolnění prospělo.

Bezprostředním impulsem pokračovat k široké transatlantické obchodní zóně byla ale slabost a neschopnost Světové obchodní organizace. Konkrétně kolaps katarského kola v Dauhá v roce 2006. Největší aktivitu vyvíjela rok předtím do úřadu poprvé zvolená německá kancléřka Angela Merkelová. Jestli byl někdo motorem jednání, byl to v té chvíli právě Berlín. Díky hlubokým reformám předchozího sociálně demokratického kancléře Gerharda Schrödera se

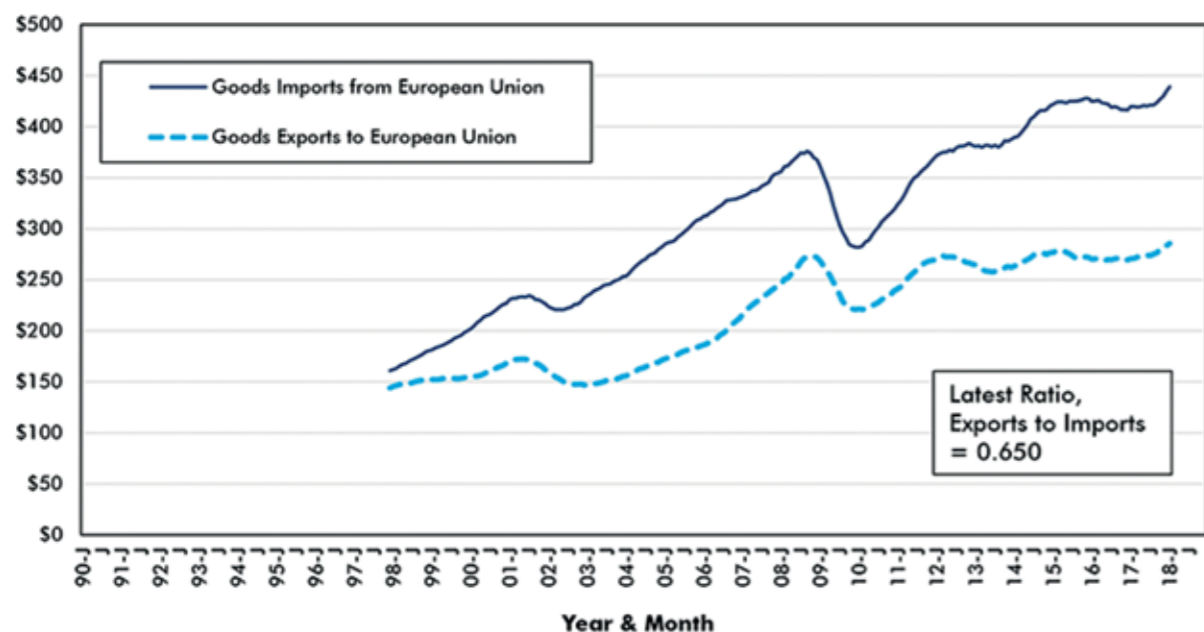
Německo právě kolem roku 2005 konečně vyhrabalo z táhlé krize, kdy se mu říkalo „*nemocný muž Evropy*“. Tady začíná velký země obrat směrem k exportnímu hegemonovi. A právě v této době se zakládá na obrovské obchodní schodky v obchodu mezi Berlínem a Washingtonem, které tak dráždí Donalda Trumpa a provokují ho k protekcionistickým útokům vůči Evropské unii.

Spojené státy měly v obchodu s Evropskou unií dlouhodobě deficit. Za posledních dvacet let se ale zvýšil na desetinásobek. Vývozy z Evropy do Ameriky rostly výrazně rychleji než americký export do Evropské unie.

**GRAF 17**

Obchod mezi Evropskou unií a Spojenými státy (v miliardách dolarů)<sup>25</sup>

Graph 4: U.S. Merchandise Trade with European Union (12-month moving totals – placed in latest month)



Data source: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)  
Chart: ConstructConnect.

25 U.S. Bureau of Economic Analysis

**TABULKA 9**

Deficit obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy, rok 1997

**1997 : U.S. trade in goods with European Union**

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 1997	10,608.3	11,644.9	-1,036.6
February 1997	12,064.8	11,764.7	300.1
March 1997	13,551.2	13,616.9	-65.7
April 1997	12,450.5	13,577.4	-1,126.9
May 1997	12,270.2	13,528.9	-1,258.7
June 1997	11,868.4	13,183.1	-1,314.7
July 1997	10,657.2	14,865.8	-4,208.6
August 1997	11,042.0	12,521.8	-1,479.8
September 1997	11,833.8	12,894.2	-1,060.4
October 1997	12,773.9	15,134.0	-2,360.1
November 1997	11,994.2	13,311.3	-1,317.1
December 1997	12,816.9	14,853.0	-2,036.1
<b>TOTAL 1997</b>	<b>143,931.4</b>	<b>160,896.0</b>	<b>-16,964.6</b>

**TABULKA 10**

Deficit obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy, rok 2006<sup>26</sup>

**2006 : U.S. trade in goods with European Union**

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2006	15,035.4	24,878.4	-9,843.0
February 2006	15,966.5	24,114.0	-8,147.5
March 2006	18,824.7	29,297.6	-10,472.9
April 2006	17,374.0	27,054.7	-9,680.7
May 2006	18,145.3	29,601.5	-11,456.2
June 2006	19,028.5	28,397.9	-9,369.4
July 2006	15,865.6	28,875.3	-13,009.7
August 2006	17,415.4	28,457.7	-11,042.3
September 2006	18,274.1	25,538.9	-7,264.8
October 2006	18,763.9	28,222.8	-9,458.9
November 2006	18,577.1	28,399.5	-9,822.4
December 2006	18,616.4	27,643.4	-9,027.0
<b>TOTAL 2006</b>	<b>211,886.9</b>	<b>330,481.7</b>	<b>-118,594.8</b>

Už v té chvíli, kdy zní z Německa startovní výstřel, aby se jednání o transatlantické obchodní zóně rozjela, je na straně Ameriky obří obchodní deficit. Do toho

současného má ale ještě daleko. V dalších letech, kdy se intenzivně vyjednává o pádu bariér, schodek stále roste.

26 United States Census Bureau

**TABULKA 11****Deficit obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy, rok 2017<sup>27</sup>****- 2017 : U.S. trade in goods with European Union**

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2017	21,221.3	32,633.5	-11,412.2
February 2017	22,898.6	32,379.3	-9,480.7
March 2017	25,804.6	36,895.9	-11,091.3
April 2017	22,878.7	35,460.2	-12,581.5
May 2017	23,714.1	36,512.2	-12,798.1
June 2017	23,663.3	36,203.8	-12,540.5
July 2017	21,462.8	34,961.1	-13,498.2
August 2017	23,388.2	35,706.9	-12,318.7
September 2017	24,263.0	35,671.2	-11,408.2
October 2017	25,608.1	39,363.2	-13,755.1
November 2017	23,572.5	38,261.2	-14,688.7
December 2017	24,793.9	40,584.2	-15,790.3
<b>TOTAL 2017</b>	<b>283,269.3</b>	<b>434,632.6</b>	<b>-151,363.4</b>

Prohlubující se americké deficity nikdo příliš neřeší. Přípravy transatlantické obchodní zóny, která by dohromady obsáhla 60 procent výkonu světové ekonomiky, 33 procent obchodu se zbožím a 42 procent obchodu se službami, pokračují. V roce 2011 vzniká skupina expertů, která 11. února 2013 doporučuje zahájit vyjednávání o velmi široké obchodní dohodě. Den na to, 12. února 2013, americký prezident Barack Obama v tradičním projevu o stavu Unie ohlašuje dohodu na TTIP. Co nejdříve mají začít vyjednávání o konkrétním obsahu. Následující den přichází se stejným prohlášením předseda Evropské komise José Manuel Barroso.

Vyjednávat se začíná za zavřenými dveřmi v červnu 2013. TTIP má zasáhnout i do tak citlivých oblastí jako je zemědělství a dotace. Utajování zvyšuje podezřívavost. Začínají se šířit různé konspirační teorie, jak Evropu zaplaví americké geneticky modifikované potraviny nebo jak se kvůli hygienickým standardům u nás budou muset zakázat farmářské trhy. Vlny spekulací, které se na obou březích Atlantiku šíří, ukazují, jak moc dohoda o volném obchodu zasahuje do každodenního života milionů lidí. Že obchod není žádné abstraktní téma pro

hrstku byznysmenů, ale zásadní politika pro široké společenské vrstvy.

Finální text obchodní dohody má být původně hotový do konce roku 2014. Termín je ale posunut až na konec roku 2015. Mezitím se proti smlouvě zvedá odpor v Evropě i v Americe. Lidé si stěžují, že kvůli utajování netuší, co všechno dohoda přinese. V Evropě to v roce 2014 dojde až tak daleko, že unijní ombudsmanka Emily O'Reilly vyzve Evropskou komisi a Evropskou radu k zveřejnění dalších dokumentů a k tomu, aby konečně zahájily veřejnou konzultaci k problematice sjednávání TTIP. Výsledky těchto konzultací byly zveřejněny ve zprávě ombudsmanky. Ta 6. ledna 2015 vyzvala Evropskou komisi k deseti krokům, včetně zveřejnění co nejvíce informací k sjednávání dohodě. Den poté komise skutečně zveřejnila sadu dokumentů k obsahu TTIP. Byly to ale jen vybrané části, nikoliv celý text dohody. Výrazně to podporovalo dojem, že unijní elity chtějí před lidmi tajit, co pro ně bude fakticky volný obchod s Amerikou znamenat. V té době už v Evropě stejně jako ve Spojených státech začíná sílit odpor k establishmentu. Z transatlantického obchodního partnerství se stává nový symbol globalizace. Oficiální podpis je původně

naplánován na první část roku 2016. Jenže to už se v Americe rozjíždí volební kampaň. A adepti na prezidentskou kandidaturu se předhánají, kdo se proti TTIP vymezí víc. Všichni od Donalda Trumpa, přes Hillary Clintonovou po Bernieho Sanderse slibují, že nedovolí, aby začala dohoda platit. Tím, kdo dal ale TTIP k definitivně ledu byla nakonec Evropa, která se bála, jak by nepopulární dohoda ovlivnila blížící se volby ve Francii a v Německu.

Od té chvíle uběhly necelé tři roky a svět se úplně změnil. Fakt, že se ještě počátkem roku 2016 něco

takového jako TTIP vyjednávalo, dnes působí úplně nereálně. Byl to poslední pokus, který vycházel z představ, že Amerika dál pokračuje ve sjednávání obchodních dohod, které ji stahují do čím dál hlubších obchodních deficitů. I proto, že její partneři těží často z nižších bariér a tarifů než Washington. Že stále přežívá poválečný systém, kdy bohatý hegemon Spojené státy i touto nerovností ostatním pomáhá. Jenže ostatní země už se mezitím staly stejně bohatými nebo dokonce bohatšími a k pokračování nerovnosti tak už není žádný hajitelný důvod.

27 United State Census Bureau

## HISTORICKÝ RELIKT OBCHODNÍ DISKRIMINACE AMERIKY

Když Donald Trump vystartoval se svou kritikou současných pravidel volného obchodu, stále opakoval, jak jsou pro Ameriku nevýhodná. Na svém Twitteru, ale i na jednáních G7 stále dokola opakoval, že přestane šermovat cly a vyhrožovat obchodní válkou, pokud ostatní země přestanou v obchodě diskriminovat americké firmy. Útočil na Kanadu, Čínu i Evropskou unii. V červenci 2018 přišel s návrhem, aby se mezi Evropskou unií a Amerikou zrušily všechny překážky v obchodě, všechna cla, tarify a dotace. Tento vzkaz do Bruselu provázela znovu opakovaná výhrůžka, že pokud neskončí diskriminace amerických firem, přijdou cla 25 procent na dovoz evropských (což znamená v drtivé většině německých) aut do Ameriky.

První reakcí na Trumpovy návrhy na změnu obchodních pravidel byl výsměch a kritika, že je to čistý populismus, jímž se chce prezident zalíbit svým voličům ze zrezivělého, kdysi průmyslového a prosperujícího pásu Ameriky, kteří nejvíc dopltili na to, že se s postupující érou volného obchodu průmysl stěhoval pryč z Ameriky. Trumpovi se vyčítalo, že je to primitivní byznysmen, neschopný přemýšlet v širších ekonomických souvislostech. Že výsledky volného obchodu nemůže posuzovat primitivní logikou obchodních schodků mezi dvěma konkrétními zeměmi. Zněla spousta hlasů, jak je to složitý systém, kde už vlastně vůbec není jasné, odkud pochází součástky do konkrétních výrobků. Že světová ekonomika je dnes velmi komplexní organismus, který může každý zásah zničit.

Jak debaty o volném obchodě pod Trumpovými výhrůžkami novými cly a bariérami sílily, začaly se objevovat první relevantní studie ekonomů, upozorňující, že Donald Trump má vlastně pravdu. Že

Amerika má skutečně v řadě obchodních dohod horší pozici než její partner. Velmi silný hlas, že Trump má v asymetrii v obchodě pravdu přišel z Německa. Ze země, která je kvůli vysokým přebytkům v obchodě s Amerikou spolu s Čínou jedním z hlavních Trumpových terčů. Prestižní ekonomický institut Ifo z Mnichova udělal studii, jak moc je zatíženo cly evropské zboží v Americe, a jaká cla jsou naopak uvalená na to americké v Evropě.

Ifo dalo dohromady velkou databázi konkrétních celních sazeb v obchodě mezi Evropou a Amerikou. Zatímco Američané uvalují podle německých ekonomů na zboží z Evropské unie průměrnou sazbu 3,5 procenta. Opačným směrem je to 5,2 procenta. „Evropská unie není žádným rájem volného obchodu, jak si o sobě ráda myslí,“ řekl šéf Ifo Gabriel Felbermayer. V roce 2015, za nějž Ifo srovnalo výšku cel na obou stranách Atlantiku, zaplatili Američané za export do zemí Evropské unie celkovou sumu cel ve výši 5,7 miliardy dolarů. Za mnohem větší export (americký deficit je 150 miliard dolarů) odvedli evropští exportéři jen 7,1 miliardy dolarů. Kdyby se to přepočítalo na zatížení každého dolaru z vývozu, jsou evropská cla násobně vyšší než americká.

Extrémy se najdou na obou stranách. Nejvíce citovaná je už výše zmíněná asymetrie u aut, kde Evropané platí za americké auto clo deset procent, zatímco Američané za evropské jen 2,5 procent. Velmi citlivou položkou je potom zemědělství. EU uvaluje na americká jablka clo 17 procenta, na hrozny dokonce 20 procent. Američané naopak žádají clo 25 procent třeba za dovoz dodávek a lehkých nákladních aut. Dále je to třeba 9 procent na evropskou čokoládu nebo 20 procent na mléko.

7

## AMERIKA SE NECÍTÍ BÝT VÍTĚZEM VOLNÉHO OBCHODU

Každou novou dohodu o volném obchodu předchází studie, vykreslující její přínos. O kolik zrychlí ekonomický růst. Kolik přinese nových pracovních míst. Jak posílí vzestup životní úrovně. Široké vrstvy Američanů ale mají pocit, že za éru volného obchodu nic tak růžového neprožívaly. Řada tvrdých ekonomických dat ukazuje, že

ten pocit je docela oprávněný. Amerika o sobě nemůže říct, že je jednoznačným vítězem globalizace.

Tím nejvíce diskutovaným měřítkem je obchodní schodek, do něhož se Spojené státy propadají čím dál hlouběji.

### GRAF 18

Obchodní bilance Spojených států<sup>28</sup>



SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | U.S. CENSUS BUREAU

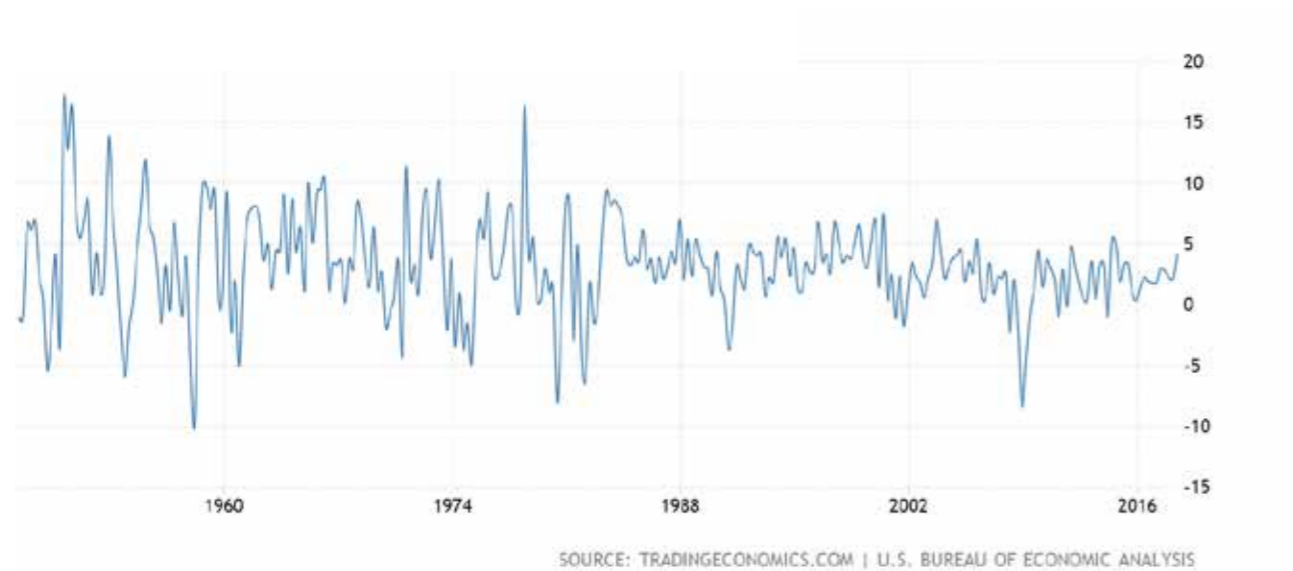
Spojené státy si v poválečné éře, kdy se postupně uvolňují přes GATT cla, dlouho drží vyrovnanou obchodní bilanci, nebo jen mírný deficit. To se příliš nezmění ani po konci studené války, a dokonce ani v polovině devadesátých let, kdy se rodí NAFTA a Světová obchodní organizace. Graf ukazuje, že největší sešup přichází kolem roku 2002. Právě tehdy se odehrají pro světový obchod dvě velmi zásadní

věci, kterých se účastní dva hlavní terče Trumpových obchodních ataků. Tvůrci dvou největších přebytků v obchodu s Amerikou – Čína a Německo. V roce 2001 vstupuje Čína do Světové obchodní organizace, čímž se jí otvírají dveře k volnějším obchodu. V roce 2002 startuje společná evropská měna euro. Ta nabídne Němcům výrazně slabší měnu, než by byla jejich samostatná německá marka.

<sup>28</sup> tradingeconomics.com

**GRAF 19**

*Jak rostla ekonomika Spojených států<sup>29</sup>*



Hospodářský růst největší světové ekonomiky se uvolněním mezinárodního obchodu, které kulminuje v půlce devadesátých let startem NAFTA a Světové obchodní organizace, z dlouhodobého srovnání nijak výrazně neurychluje. V průměru je spíš pomalejší. Ono silné zbohatnutí, které po uvolnění obchodu slibují mnohé ekonomické studie, se v případě Ameriky tak úplně nekoná. Dá se jistě namítnout, že Spojené státy

v té době už to byly hodně bohatá země a z vysokých letek se vždycky stoupá obtížněji než z těch nízkých. Lidé ale měří úspěch tím, o kolik se jim zvedá životní úroveň.

Dalším obvyklým příslibem bývá, že volný obchod sníží nezaměstnanost.

**GRAF 20**

*Míra nezaměstnanosti ve Spojených státech<sup>30</sup>*



Tady z dlouhodobého pohledu žádné výrazné zlepšení vidět není. Ještě lepším měřítkem je pak, speciálně

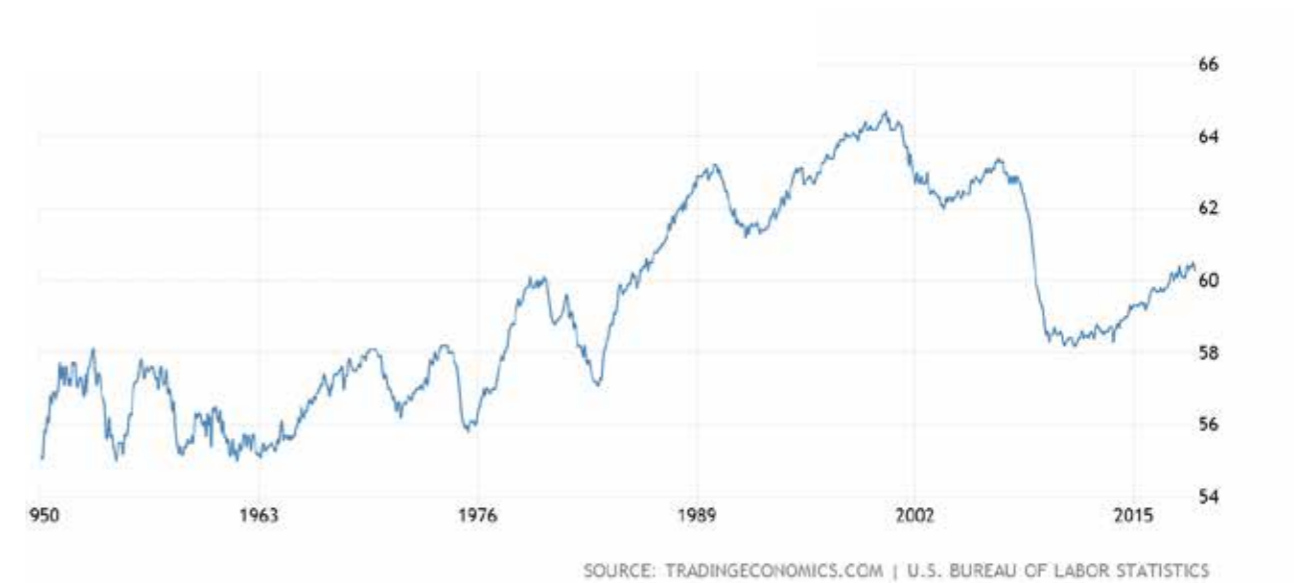
ve Spojených státech, počet lidí, kteří skutečně mají práci. Ten ukazuje míra zaměstnanosti.

29 tradingeconomics.com

30 Dtto.

**GRAF 21**

*Míra zaměstnanosti ve Spojených státech<sup>31</sup>*

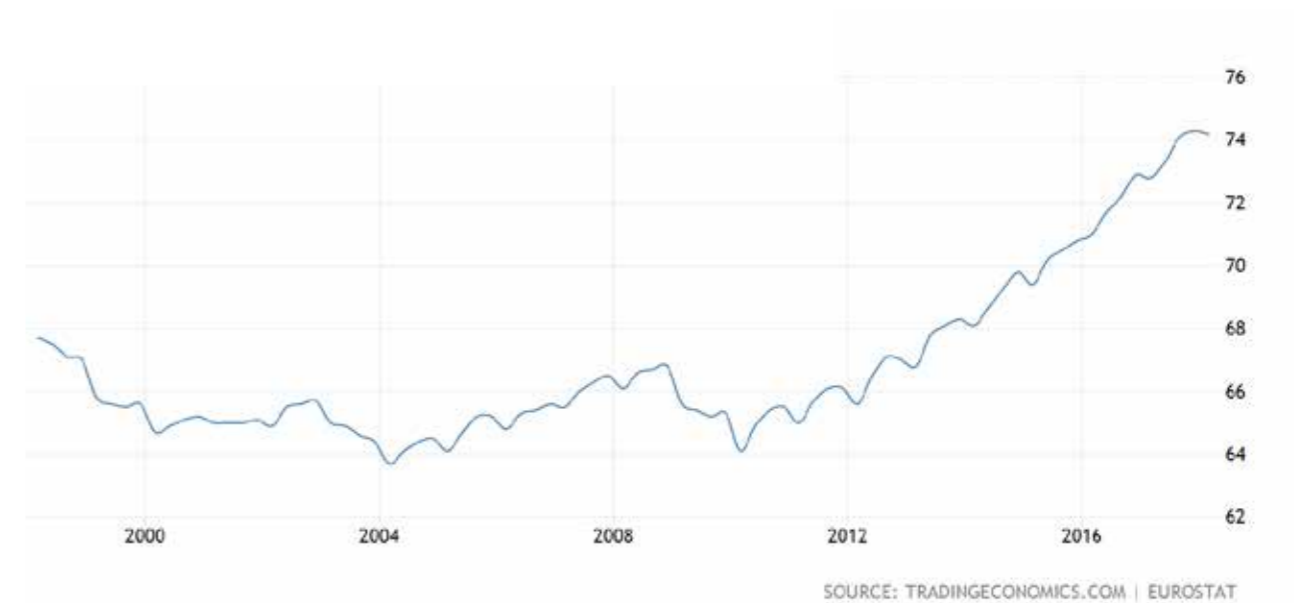


Ta kontinuálně stoupá nad 64 procent kolem roku 2000. Pak ale přichází pád až pod šedesát procent. Lidí, kteří pracují, v ekonomice ubývá, přestože Amerika právě teď zažívá dlouhé období rekordně silného hospodářského růstu. Těch, kdo z něj netěží, je ale opravdu hodně.

I těch téměř 64 procent lidí, kteří pracovali ve Spojených státech v roce 2000, není ve srovnání s jinými zeměmi žádný velký úspěch. Třeba my teď máme na vrcholu prosperity nejvyšší zaměstnanost z celé Evropské unie, 79,2 procent. Spojené státy na jejich vrcholu předčíme o víc než deset procent společnosti, která si vydělává vlastní práci.

**GRAF 22**

*Zaměstnanost v České republice<sup>32</sup>*



31 tradingeconomics.com

32 Dtto.

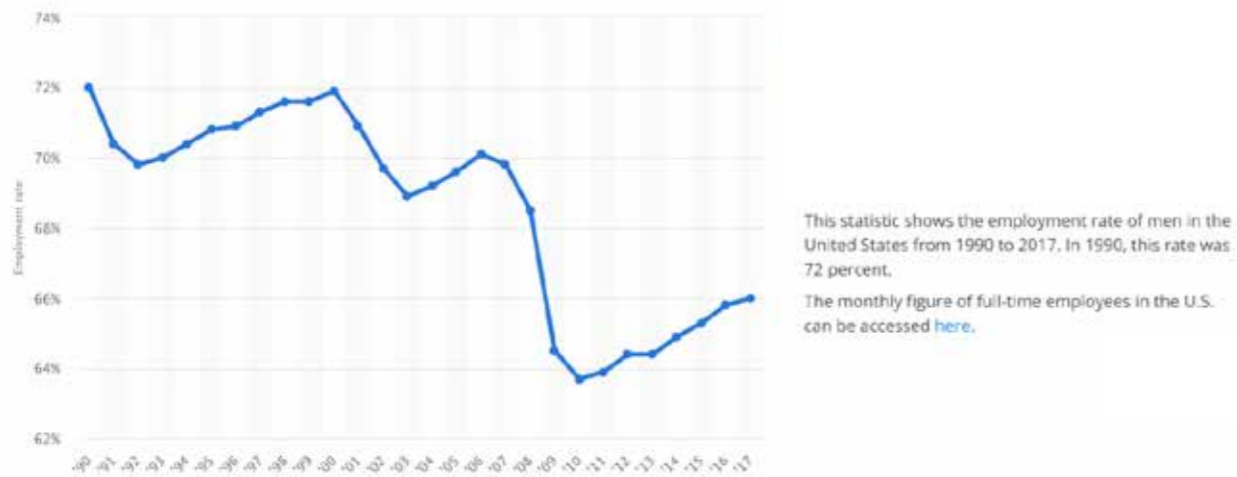
Jenže americký příběh je ještě složitější. Zaměstnanost ve všech vyspělých zemích Západu v posledních desetiletích rostla, protože začalo pracovat stále více žen, které v předchozích generacích zůstávaly v domácnosti. To zvyšovalo celkovou míru zaměstnanosti i ve Spojených státech. Jenže od počátku devadesátých let v Americe stále klesá počet

mužů, kteří pracují. Éra volného obchodu ten pokles pánské pracovní aktivity jen urychlila. Neaktivní muži, kteří před sebou nevidí naději do budoucna, jsou jedním z největších problémů současné Ameriky. Ještě v roce 1990 mělo práci 72 procent amerických mužů, nyní už jen 66 procent.

**GRAF 23**

*Kolik mužů ve Spojených státech pracuje<sup>33</sup>*

**Employment rate of men in the United States from 1990 to 2017**



Data visualized by +ableor

© Statista 2018

Jen pro srovnání a lepší představivost, u nás má v této chvíli práci přes 83 procent mužů. To je o 17 procent víc než v Americe.

Dalším ostře sledovaným měřítkem, jak globalizace a volný obchod zemi prospěly, je růst platů.

**GRAF 24**

*Růst platů ve Spojených státech<sup>34</sup>*



33 statista.com

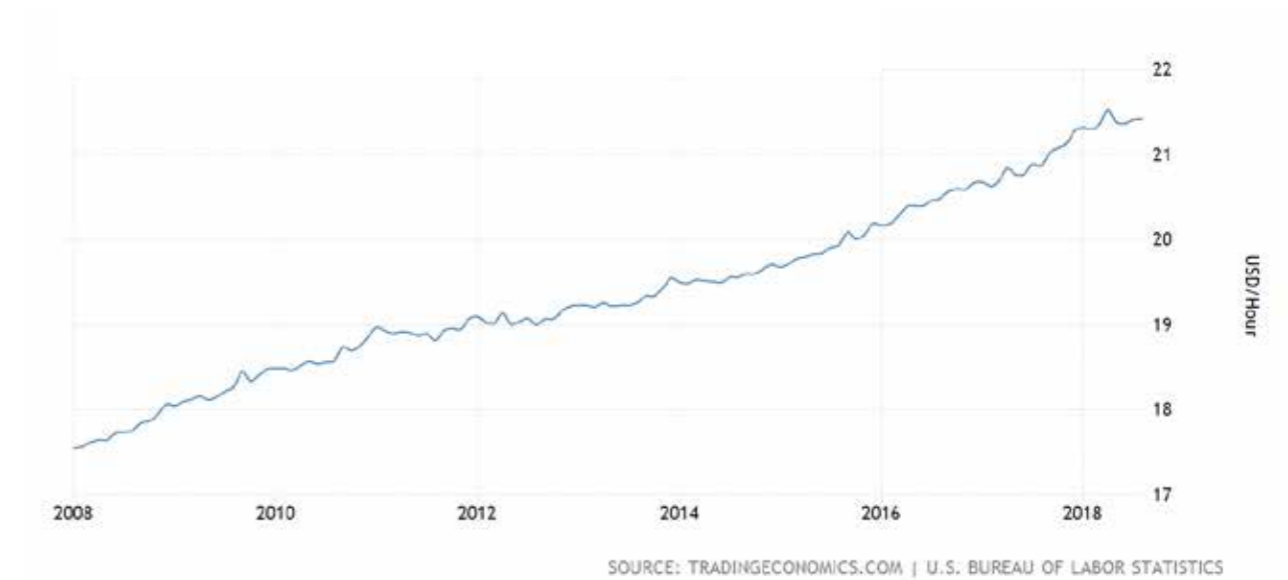
34 tradingeconomic.com

Na dlouhodobé časové křivce je opět vidět, že žádné výrazné zrychlení vzestupu životní úrovně se proti předchozím dekadám v Americe nekoná.

kde po uvolnění obchodu dostala Amerika těžký konkurenční zásah. V několika letech je ten vzestup nižší než inflace, takže reálné mzdy lidí pracujících v průmyslu a tím pádem i jejich kupní síla a životní úroveň klesají.

**GRAF 25**

*Růst platů v průmyslu ve Spojených státech<sup>35</sup>*



**GRAF 26**

*Vývoj spotřebitelských cen ve Spojených státech<sup>36</sup>*



To všechno přispívá k růstu nerovnosti v příjmech. To by samo o sobě nebylo pro Ameriku nic nového ani nestravitelného. Vždycky to byla nesrovnatelně méně rovnostářská společnost než kterákoliv země v Evropě.

Měla hodně bohaté i hodně chudé lidi. Mezi nimi ale byly velmi silné střední vrstvy, které držely společnost pohromadě a zajišťovaly její stabilitu. Ve studiích, které předcházejí tradičně vzniku nových obchodních

35 Dtto.

36 tradingeconomics.com

zón, se popisuje, jaké přínosy to společnosti přinese. Vzestup životní úrovně širokých společenských vrstev bývá uváděn mezi benefity na předních místech. Ježe ve Spojených státech se stal s uvolňováním světového obchodu pravý opak.

Ztenčily se střední vrstvy a přibýlo velmi chudých Američanů. Poradenská společnost Deloitte o tom zpracovala v červnu 2017 detailní studii nazvanou *Income inequality in the United States: What do we know and what does it mean?* Od začátku éry volného obchodování, za níž můžeme počítat éru po roce 1994, kdy vzniká NAFTA a Světová obchodní organizace, se snížil podíl příjmu 40 procent Američanů se středními příjmy na celkovém příjmu rozdělovaném v americké ekonomice z 47,4 procent v roce 1994 na 44,5 procenta v roce 2016. Podíl nejchudších 50 procent klesl z 14,2

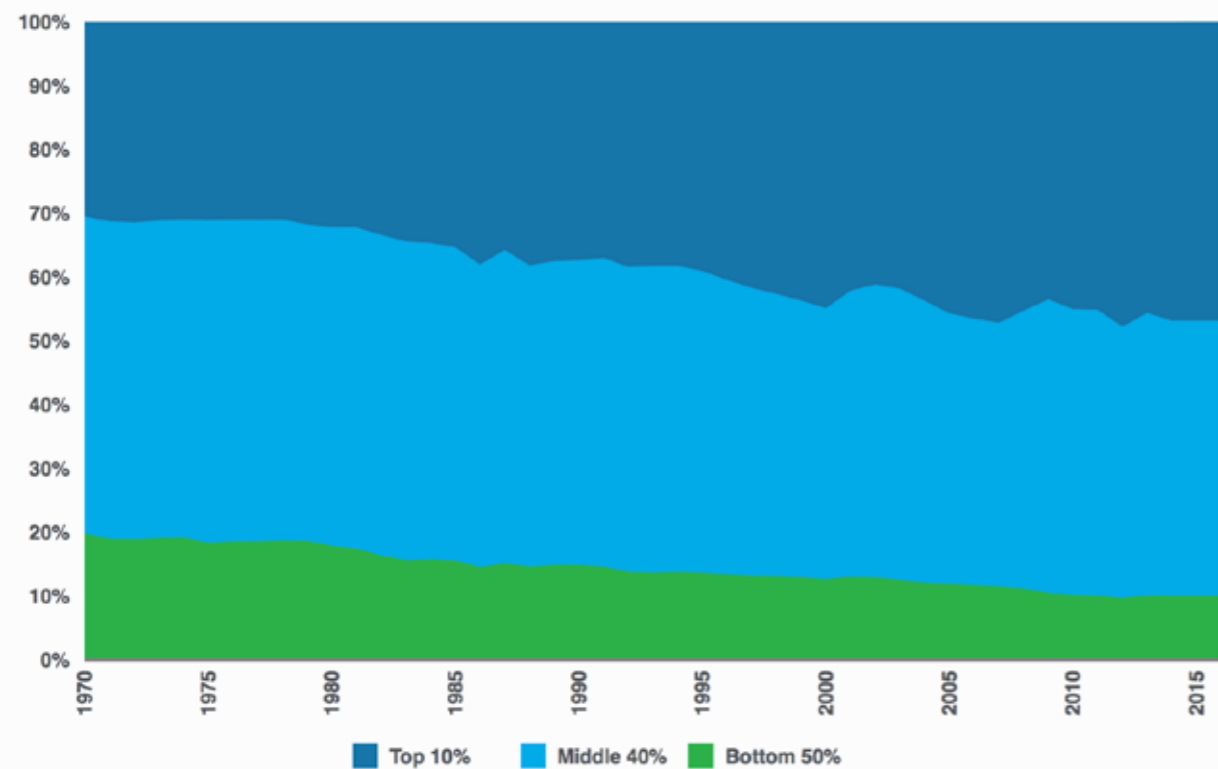
procenta na 9,2 procenta. Sestup je kontinuální a závěr je jasný. Na éře volného obchodu v Americe vydělalo jen nebohatších 10 procent lidí. To do každé společnosti přináší nespokojenost a frustraci, A jen otázka času, kdy a jak vybuchne. Toto není radikální tabulka o závrtném bohatnutí nejbohatšího jednoho procenta společnosti, jakou se rádi ohání zastánci radikální levice a rovnostářství jako známý francouzský ekonom Thomas Piketty. Toto je dopad éry volného obchodu a globalizace na široké vrstvy Američanů.

Když nějaká politická a ekonomická konstelace poškozuje nejchudších deset procent společnosti, budí to nespokojenost, ale není v tom potenciál k nějakému společenskému výbuchu. Když ale ztrácí široké vrstvy, je jen otázkou času, kdy to k nějakému výbuchu dospěje. Spojené státy k tomu postupně směřovaly víc než dvacet let.

**GRAF 27**

*Podíl na celkových příjmech ve Spojených státech (nejchudších 50 procent, prostředních 40, nejbohatších 10 procent)<sup>37</sup>*

**Figure 2. US income shares over time**



Source: World Income and Wealth Database.

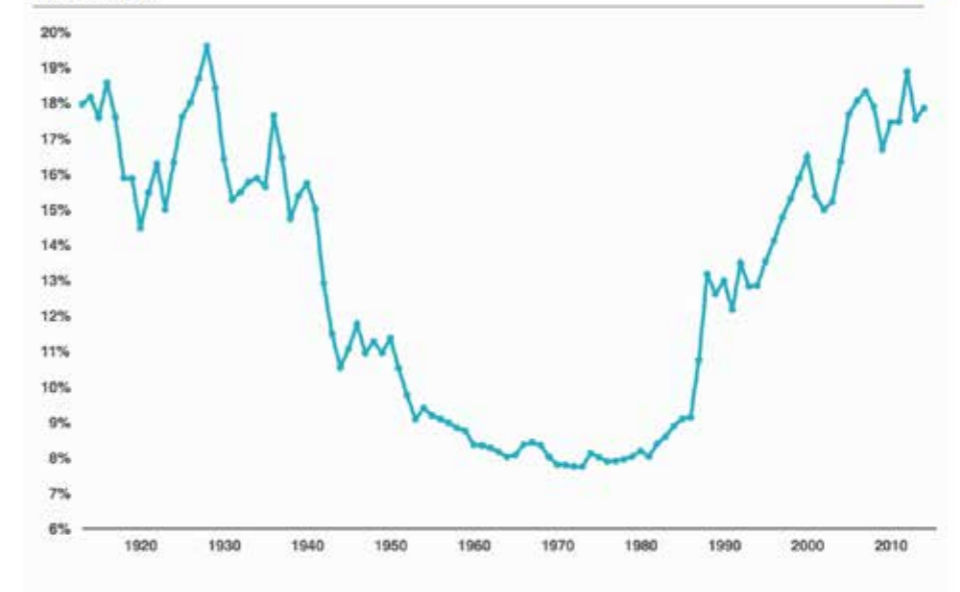
Právě za posledních dvacet let také v Americe stoupají příjmy citovaného jednoho procenta nejbohatších. Postupně se vrací na úroveň, kterou Amerika

naposledy zažívala po Velké depresi třicátých let před druhou světovou válkou.

**GRAF 28**

*Podíl příjmů jednoho procenta nejbohatších Američanů na celkových příjmech<sup>38</sup>*

**Figure 3. Share of total income earned by people in the top 1 percent of the income distribution**



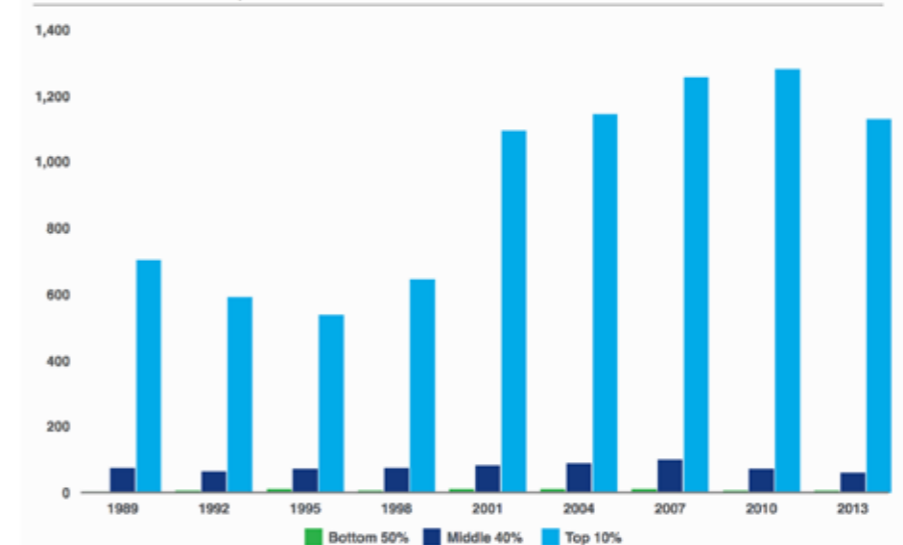
Pruce klesá také hodnota majetku středních a nižších společenských vrstev. Na startu éry volného obchodu má spodních padesát procent majetek v hodnotě 9 100 dolarů. V roce 2013 už je to pouhých 6 100

dolarů. Ještě větší propad je vidět u středních 40 procent společnosti. Ti mají v roce 1995 majetek 70 500 dolarů, zatímco v roce 2013 už jen 61 700 dolarů.

**GRAF 29**

*Majetek společenských vrstev ve Spojených státech (v tisících dolarů)<sup>39</sup>*

**Figure 4. Median household net worth by income class (selected income classes, thousands of dollars)**



Source: Federal Reserve Survey of Consumer Finances; Haver Analytics.

37 Deloitte

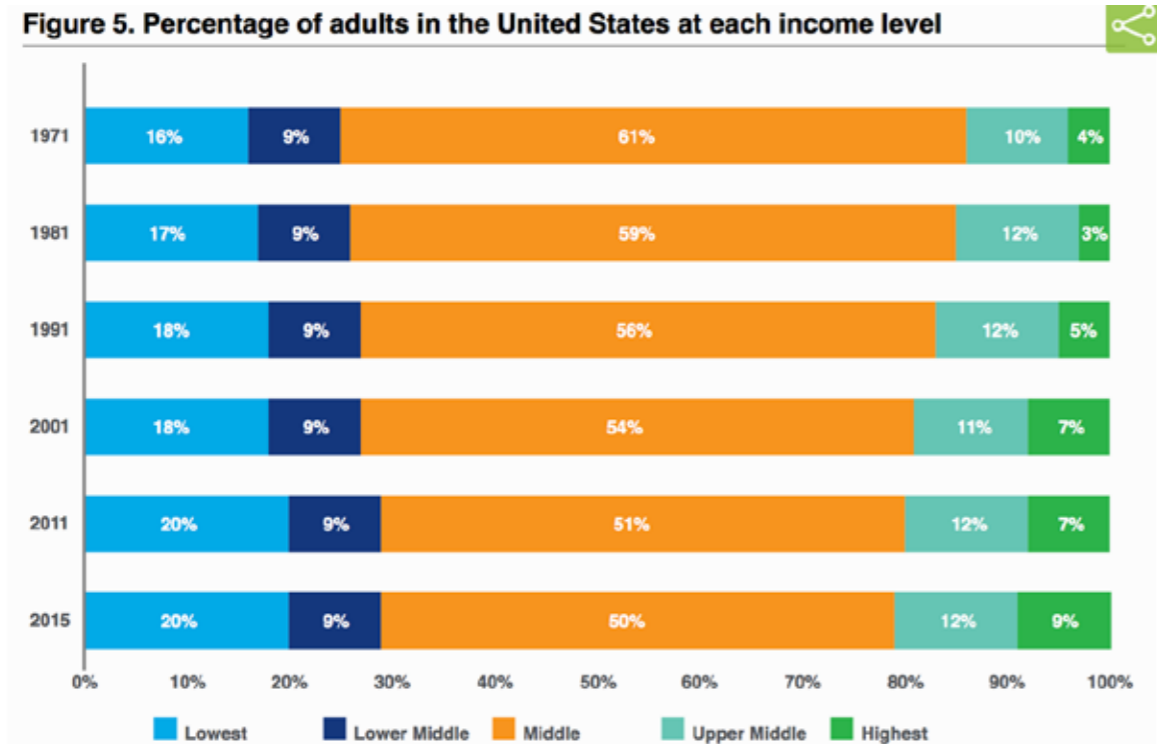
38 <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/economy/issues-by-the-numbers/july-2017/rising-income-inequality-gap-united-states.html>

39 <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/economy/issues-by-the-numbers/july-2017/rising-income-inequality-gap-united-states.html>

Výsledkem je výrazné zúžení středních vrstev. To přirozeně přináší do společnosti větší nestabilitu. Amerika patřila k těm zemím, kde lidé dlouhodobě věřili ve společenský vzestup. Optimismus a energii jim dodávala představa, že jejich děti se mohou mít lépe, než se měli oni. Americký sen byl jen vrcholem té pyramidy. Naprosto realistický byl vzestup do střední třídy, která zajišťovala velmi slušnou životní úroveň a společenské postavení. V éře volného obchodu ale

přišel obrat. Střední vrstvy se zužovaly. To prakticky znamenalo, že hodně dětí už se nemělo tak dobře jako jejich rodiče. Místo vzestupu, na nějž byla americká společnost dlouhodobě historicky nastavená, zažívaly sestup. Ještě v roce 1991 patřilo ke střední vrstvě 56 procent Američanů. Dalších 12 procent byli příslušníci vyšší střední vrstvy. V roce 2015 už to bylo jen 50 procent. Vyšší střední třída zůstala stejně široká.

**GRAF 30**  
Rozdělení Američanů do Společenských vrstev<sup>40</sup>



Source: Pew Research Center, 'The American middle class is losing ground: No longer the majority and falling behind financially,' December 8, 2015, <http://www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middleclass-is-losing-ground/>.

Kdo je dnes v Americe považován za střední a nižších společenskou vrstvu? Jaký příjem musí mít jako samostatně žijící člověk a jako rodina? Ekonomové

z Deloitte pracovali s rozdělením společnosti, které ve svých výzkumech tradičně používá americký Pew Research.

**OBRÁZEK 3**  
Kdo patří ve Spojených státech k jaké společenské vrstvě (příjem středních a vyšších vrstev v dolarech ročně)<sup>41</sup>

**Who is 'middle income' and 'upper income' in 2016?**

Minimum household income needed to qualify for middle- and upper-income categories, by family size

	1	2	3	4	5
UPPER INCOME	\$78,281	110,706	135,586	156,561	175,041
MIDDLE INCOME	\$26,093	36,902	45,195	52,187	58,347

Note: Household incomes are adjusted for the cost of living in a metropolitan area before assignment to an income tier in the area.

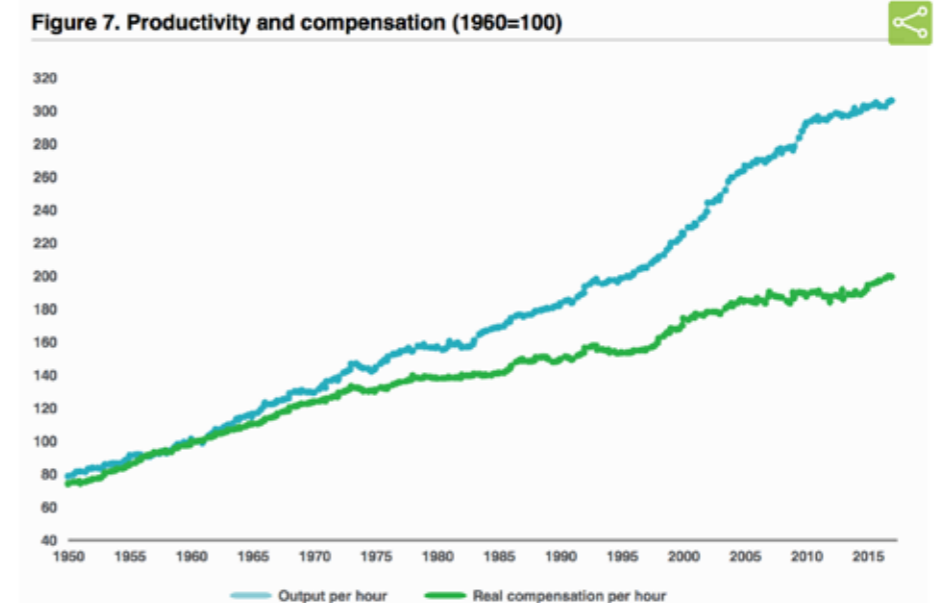
Source: Pew Research Center analysis of 2016 American Community Survey (IPUMS).

PEW RESEARCH CENTER

Odpověď na otázku, jak se to stalo, když Amerika po celou dobu éry volného obchodu bohatla, nabízí srovnání růstu produktivity práce a platů. Mzdy stoupaly výrazně pomaleji než produktivita. To znamená, že čím dál větší díl bohatství, na který si firmy v éře volného obchodu přišly, nerozdělovaly mezi lidi na platech. Mohly si to dovolit. V éře volného obchodu bez cel a bariér se jim vyplatilo přesunout

výrobu a také služby do levnějších zemí. Čínou a Mexikem počínaje. Když lidé zatlačili, aby jim firma přidala, často přišel přesun zakázek jinam. A pak už se radši netlačí, aby se nepřesunula i další místa. Je to přirozená reakce na levnou konkurenci. Rozevírání nůžek je mimochodem opět vidět po roce 1995, tedy se startem NAFTA a Světové obchodní organizace.

**GRAF 31**  
Růst produktivity a platů ve Spojených státech<sup>42</sup>



Source: Bureau of Labor Statistics; Macrobond.

Deloitte University Press | [dupress.deloitte.com](http://dupress.deloitte.com)

41 Pew Research, <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/09/06/the-american-middle-class-is-stable-in-size-but-losing-ground-financially-to-upper-income-families/>

42 <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/economy/issues-by-the-numbers/july-2017/rising-income-inequality-gap-united-states.html>

Amerika v tom není žádnou výjimkou. Podstatně rychlejší vzestup produktivity než platů zvyšuje konkurenceschopnost ekonomiky. Zároveň ale přispívá k syndromu levné práce. Platová stagnace, která ve chvíli, kdy stoupají zisky vlastníků, zároveň výrazně prohlubuje nerovnost. Jak je výš na grafech vidět právě na vývoji ve Spojených státech v éře volného obchodu posledních dvaceti let.

Jedním z příkladů, kde se to také odehrálo, je

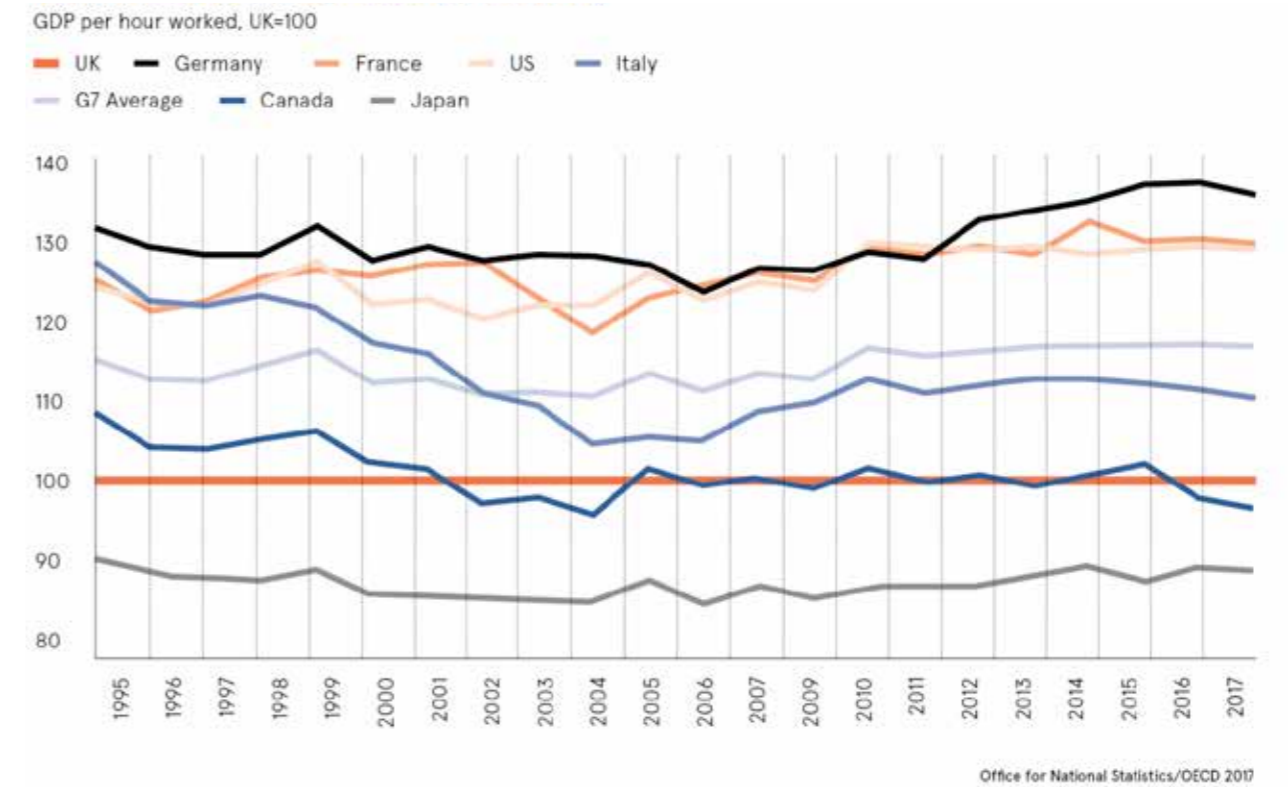
**GRAF 32**  
Jak rostly platy v Německu<sup>43</sup>



Růst produktivity v Německu byl přitom po celou dobu jedním z nejvyšších ze všech vyspělých zemí G7.

Německo. Kromě reforem pracovního trhu, které udělal sociálně demokratický kancléř Gerhard Schröder, přispělo k rozjetí německé exportní mašiny do plných obrátek také to, že byli Němci řadu let ochotni smířit se s velmi slabým růstem platů, přestože ekonomika i produktivita práce v největší evropské ekonomice rychle rostly. Němci na to přistoupili, protože se po těžkých letech, kterými předtím jejich ekonomika prošla, báli nezaměstnanosti.

**GRAF 33**  
Vzestup produktivity práce v Německu a zemích G7<sup>44</sup>



Řadu let jsme podobnou situaci, která u Američanů vyhocovala náladu kolem volného obchodu, zažívali i my. Produktivita a firemní zisky rostly podstatně rychleji než platy. To přetrvávalo navzdory silné

prosperitě v Česku. To se začalo otáčet až v posledním roce, kdy velmi vysoká zaměstnanost a rozjetá ekonomika tlačí na vzestup platů, protože firmám chybí lidé.

**GRAF 34**  
Růst platů v České republice<sup>45</sup>



44 OECD

45 tradingeconomics.com

43 tradingeconomics.com

V mnoha momentech posledních deseti let je u nás růst produktivity práce násobně rychlejší než vzestup platů. Podobně jako to bylo v Americe. To zpravidla

zvýšuje společenské napětí a nespokojenost širokých vrstev. Lidé mají pocit, že země prosperuje, ale oni tu prosperitu na vlastní životní úrovni moc nepociťují.

### GRAF 35

Růst produktivity práce v České republice



Volný obchod se všemi abstraktními dohodami, cly a tarify je pro většinu lidí velmi složitá věc. Nevnímají, jak se přímo odrazil na jejich životní úrovni. Všimají si, jak snadno hledají práci, jakou mají životní perspektivu, co se děje s jejich životní úrovni. Ne každému se to přímo pospojuje do souvislostí.

Výše uvedená data ukazují, že víc než dvacet let otevřeného obchodování nepřineslo širokým vrstvám Američanů výrazný vzestup životní úrovně. Pro mnoho z nich to naopak znamenalo zhoršení. Široké vrstvy Američanů se tak rozhodně nemůžou považovat za vítěze éry volného obchodu.

Razantní taktika prezidenta Donalda Trumpa, který se snaží zajistit Spojeným státům lepší podmínky pro obchodování, ale jednoznačnou podporu nemá. Je výrazně rozdělená na stranické ose Republikáni – Demokraté.

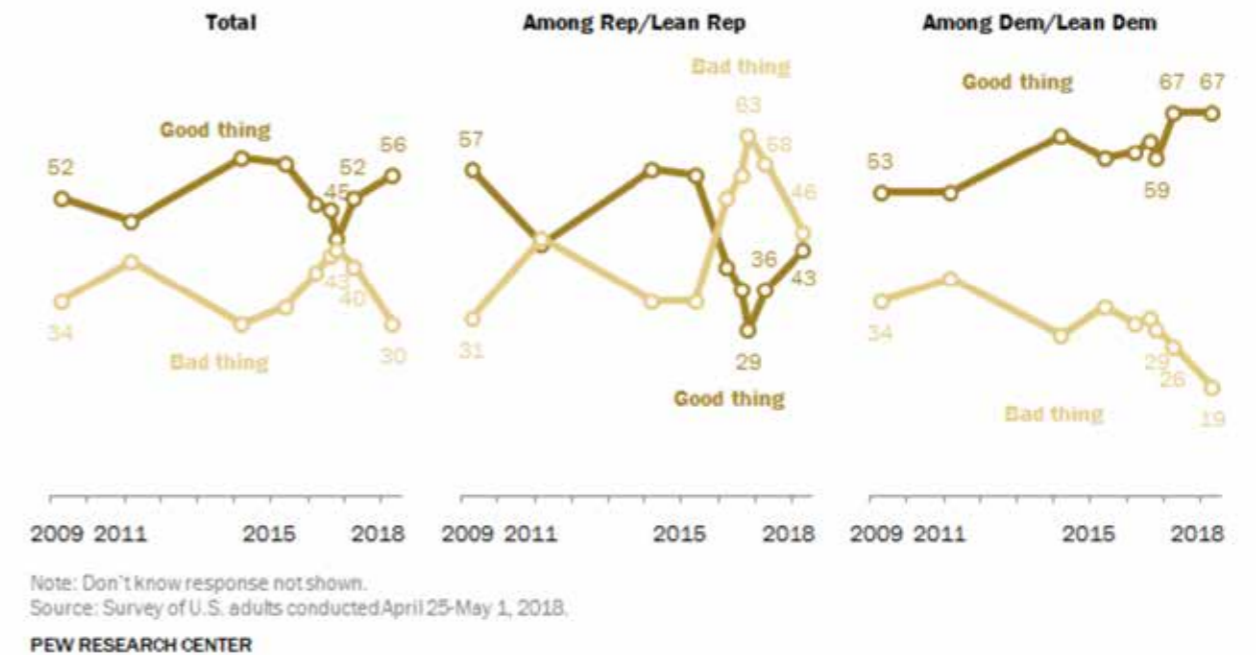
Přestože mnoho Američanů na volném obchodě tak, jak fungoval v posledních deseti letech, nevydělávalo, má podle výzkumu Pew Research v této chvíli myšlenka, že obchod bez bariér je dobrá věc, mezi Američany většinovou podporu. V květnu 2018, kdy už Trumpovy výhrůžky obchodní válkou největším partnerům Ameriky jely naplno, považovalo volný obchod za dobrou věc 56 procent Američanů. Bylo o tom přesvědčeno 43 procent stoupců Republikánů a 67 procent příznivců Demokratů. Ani mezi Republikány ale nebyla většina těch, kdo by si mysleli, že obchod bez cel a bariér je sám o sobě špatný. Bylo jich jen 46 procent. Ještě před dvěma lety, když Donald Trump i další kandidáti v prezidentské kampani ostře vystupovali proti smlouvám o volném obchodě, byli Američané výrazně kritičtější.

### GRAF 36

Názory Američanů na smlouvy o volném obchodě<sup>46</sup>

#### Positive views of free trade agreements rebound to pre-2016 levels

% who say free trade agreements between the U.S. and other countries have generally been a \_\_\_\_\_ for the U.S.



Trumpova cla na ocel a hliník, jimiž svou sérii obchodních válek odstartoval, měla podporu u příznivců Republikánů. Ostře proti nim byli naopak voliči Demokratů. Při stavu americké veřejné debaty,

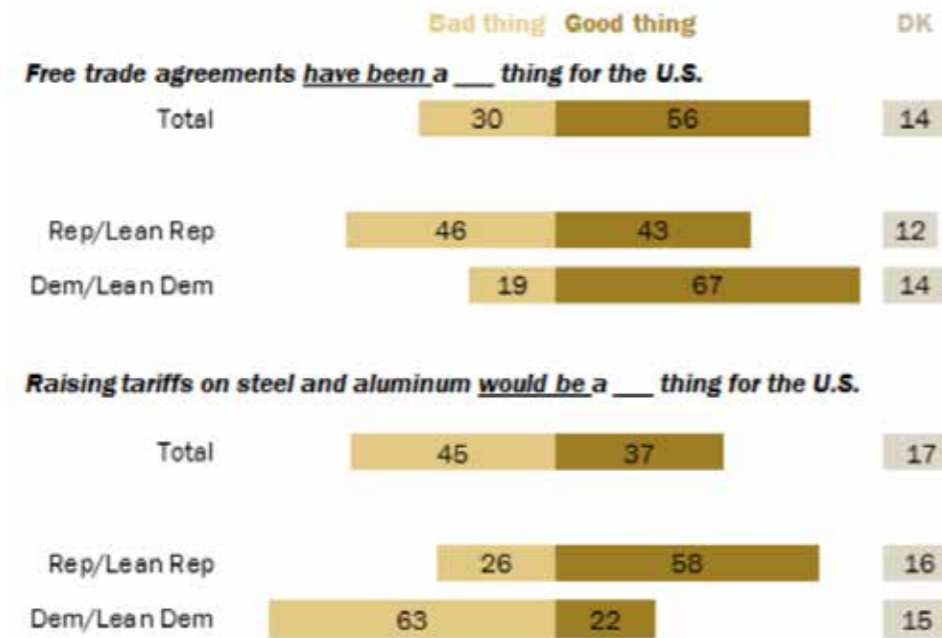
kdy je často rozhodujícím měřítkem, že něco říká Donald Trump, než sama podstata věci, ale může být tento názor výrazně ovlivněn už samotným kritickým postojem Demokratů k americkému prezidentovi.

**GRAF 37**

Jak hodnotí Američané cla na ocel a hliník<sup>47</sup>

**Stark partisan divide on proposed tariff increases on imports of steel and aluminum**

% who say ...



Note: Figures may not add to 100% because of rounding.  
Source: Survey of U.S. adults conducted April 25-May 1, 2018.

PEW RESEARCH CENTER

V červnu se výzkumníci z Pew Research ptali Američanů, co si myslí o všech clech a tarifech, které chce Donald Trump vůči obchodním partnerům zavádět. Byli o nich poměrně dobře informováni. Slyšelo o nich 82 procent průzkumníky dotázaných Američanů. Hodně o nich vědělo 48 procent respondentů, částečně dalších 34 procent.

V názoru na cla dělila Ameriku především politická orientace, nikoliv věk nebo vzdělání. Za dobrou věc cla považovalo 73 procent stoupců Republikánů, ale jen 15 procent Demokratů. Schvalovalo je 39 procent lidí do padesáti let a 43 procent z generace 50 plus. Mezi stoupceli bylo 38 procent těch, kdo měli alespoň střední vzdělání, a 42 procent lidí s nižším vzděláním.

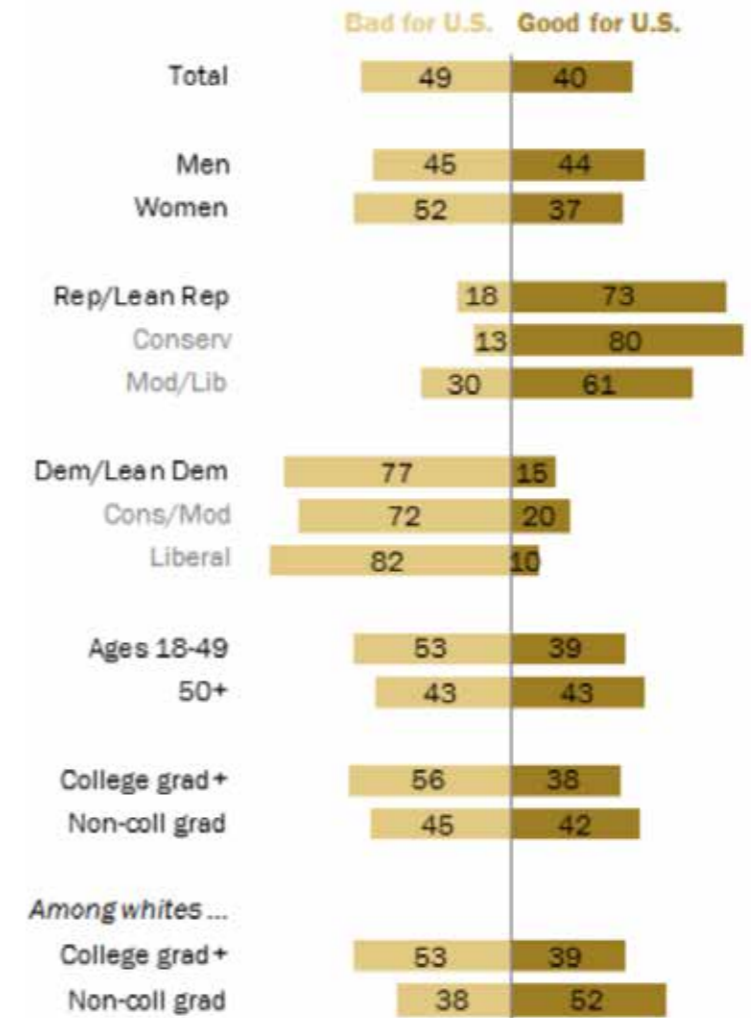
47 Pew Research

**GRAF 38**

Co si myslí Američané o Trumpových clech<sup>48</sup>

**More say increased tariffs with trading partners will be bad than good for U.S.**

% who think increased tariffs between the U.S. and some of its trading partners will be ...



Note: Don't know responses not shown.

Nálady ve společnosti ukazují, že Amerikou nezmítají žádné hluboce protekcionistické nálady. Většina lidí stále považuje volný obchod sám o sobě za hodnotu. Ani republikánští voliči se ho nechtějí vzdát. Trumpova cla podporují jako tvrdý vyjednávací prostředek, jímž může Amerika pro sebe dosáhnout

lepších obchodních podmínek. To je zatím, alespoň podle veřejných výroků, i cílem Donlda Trumpa. Ani on nechce prvoplánově oplocovat Ameriku před konkurencí. Jen chce narovnat pravidla obchodování, která v řadě případů Ameriku skutečně proti jiným zemím diskriminují.

48 Pew Research

## TRUMPOVY SKUTEČNÉ TERČE: NĚMECKO A ČÍNA

Vypadá to, že Donald Trump rozjel globální obchodní válku. Jeho první várcel na hliník a ocel se nakonec nevyhnul nikdo z největších amerických obchodních partnerů. Od Číny, přes Kanadu, Mexiko, Japonsko až

po země Evropské unie. Amerika má se všemi velkými schodky obchodní bilance. S řadou z nich dokonce velmi vysoké.

### TABULKA 12

*Deficity Spojených s největšími obchodními partnery (za rok 2017)<sup>49</sup>*

Rank	Country	Deficit
1	<a href="#">China</a>	-375.2
2	<a href="#">Mexico</a>	-71.1
3	<a href="#">Japan</a>	-68.8
4	<a href="#">Germany</a>	-64.3
5	<a href="#">Vietnam</a>	-38.3
6	<a href="#">Ireland</a>	-38.1
7	<a href="#">Italy</a>	-31.6
8	<a href="#">Malaysia</a>	-24.6
9	<a href="#">India</a>	-22.9
10	<a href="#">Korea, South</a>	-22.9
11	<a href="#">Thailand</a>	-20.4
12	<a href="#">Canada</a>	-17.6
13	<a href="#">Taiwan</a>	-16.7
14	<a href="#">France</a>	-15.3
15	<a href="#">Switzerland</a>	-14.3

Jeho manévry se cly ale mají dva hlavní terče. Prvním je Čína. Je to největší obchodní partner, který tvoří skoro 17 procent americké obchodní výměny. Právě schodek v čínském obchodě se ale na celkovém obchodním deficitu Spojených států podílí 40 procenty. Kromě toho je Trump přesvědčen, že Čína brutálně používá praktiky, které poškozují americké obchodní zájmy. Ať už jde o podezření z porušování ochrany duševního vlastnictví nebo o manipulaci s měnou. Donald Trump vychází z toho, že obrovská propast v obchodu s Čínou nevzniká přirozeně tím, že by Američané tolik toužili po levném čínském

spotřebním zbožím, které je schopný Peking do světa dodávat díky levné práci. Poměry se velmi rychle mění. Čína pomalu začíná být tvrdým konkurentem i v technologiích, kde si moc neláme hlavu s dodržováním patentů a duševního vlastnictví. Trump rovnou říká, že Číňané kradou nápady, což Amerika považuje za ohrožení.

Dvojkou na deficitním žebříčku je Evropská unie. Ve výše uvedené tabulce chybí, protože tam je každý členský stát zvlášť. Celkový obchodní schodek Ameriky s Unii však dosahuje 151 miliard dolarů. Podíl

<sup>49</sup> United States Census Bureau

členských zemí na něm je ale výrazně rozdílný. O plných 42 procent unijního deficitu se stará obchod mezi Spojenými státy a Německem. Schodek v obchodování mezi Berlínem a Washingtonem loni dosáhl 64 miliard dolarů. S ostatními velkými evropskými ekonomikami Amerika tak velké schodky nemá. Evropská deficitní dvojkou v obchodu s Amerikou je Itálie se schodkem 31 miliard dolarů, trojkou Francie s 15 miliardami dolarů. S Británií měly loni Spojené státy schodek pouhé 3 miliardy dolarů. Ale často končí naopak bilance tím, že má malý schodek Londýn, o obchodu mezi Británií a Amerikou se dá v zásadě říct, že je vyrovnaný.

Ale nejde jen o samotný schodek. Záleží také na tom, jaké zboží ta konkrétní země do Ameriky dováží a jestli tím přímo konkuruje oborům, které jsou pro americkou ekonomiku důležité. Nebo dlouho důležité bývaly, dokud zahraniční konkurence nepřebrala zákazníky americkým firmám. U Italů i Francouzů není velký problém. Do Ameriky vozí především luxusní oblečení, potraviny a další spotřební zboží svých tradičních značek. Američané po něm touží. Ty stejné věci jsou tam často výrazně dražší než v Evropě. A také podstatně dražší než konkurenční americké značky. V bohaté Americe je ale hodně těch,

kdo jsou si ochotni za Chanel, Dior, Hermes nebo Pradu zaplatit. I když je to bude stát víc než domácí Ralph Lauren nebo Calvin Klein. Italové a Francouzi nekonkurují cenou a příliš nevytlačují americký byznys.

To ovšem neplatí pro Němce. Ti v Americe dominují díky autům a dalším strojírenským výrobkům. Přímo tím ohrožují americkou konkurenci, která bývala v některých oblastech hlavním zaměstnavatelem. Donald Trump je také přesvědčen, že Německo podobně jako Čínu v mezinárodní obchodě zvýhodňuje podhodnocená měna. Euro je slabší, než by byla vlastní německá měna. Známý německý ekonom Hans Werner Sinn tvrdí, že měna je v německém případě podhodnocená zhruba o 30 procent. Pravdou je, že masivní růst německých schodků v obchodu s Amerikou začíná po startu eura. Amerika přitom není jediná, podobný vývoj zaznamenávají v obchodu s Německem i další země. V Evropské unii ale platí stejné obchodní podmínky pro všechny země. Takže případnými oběťmi Trumpovy obchodní války s Unii budou všichni. Státy, které jsou svojí ekonomikou, tak jako my, přímo navázané na Německo, to odnesou spolu s ním. Případný zásah bude totiž přesně naplánován tak, aby se dotkl zejména právě Němců.

9

## SE SLABÝM EUREM K OBŘÍM PŘEBYTKŮM

Přestože Čína je Trumpovým terčem číslo jedna, začneme u Němců. Tam se nás totiž zásahy přímo dotknou. Spojené státy nejsou jedinou zemí, která má v obchodu s Německem obří deficit. Němci jako exportní hegemon mají totiž obchodní bilanci s jedním z vůbec největších přebytků. Německo nikdy v poválečné historii nemělo schodek v obchodní

bilanci. Až do konce studené války ji mělo více méně vyrovnanou nebo v mírném přebytku. Po sjednocení začínají obchodní přebytky stoupat. Kulminace ale přichází po roce 2002. Po přijetí eura. To spolu s ekonomickými reformami nakopne největší evropskou ekonomiku k prudkému růstu vývozu.

**GRAF 39**  
Obchodní bilance Německa (v milionech euro)<sup>50</sup>



SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | FEDERAL STATISTICAL OFFICE

Ještě lépe jen euro vzestup vidět v detailním pohledu. Za patnáct let od přijetí společné měny se schodek

zvyšuje na dva a půl násobek.

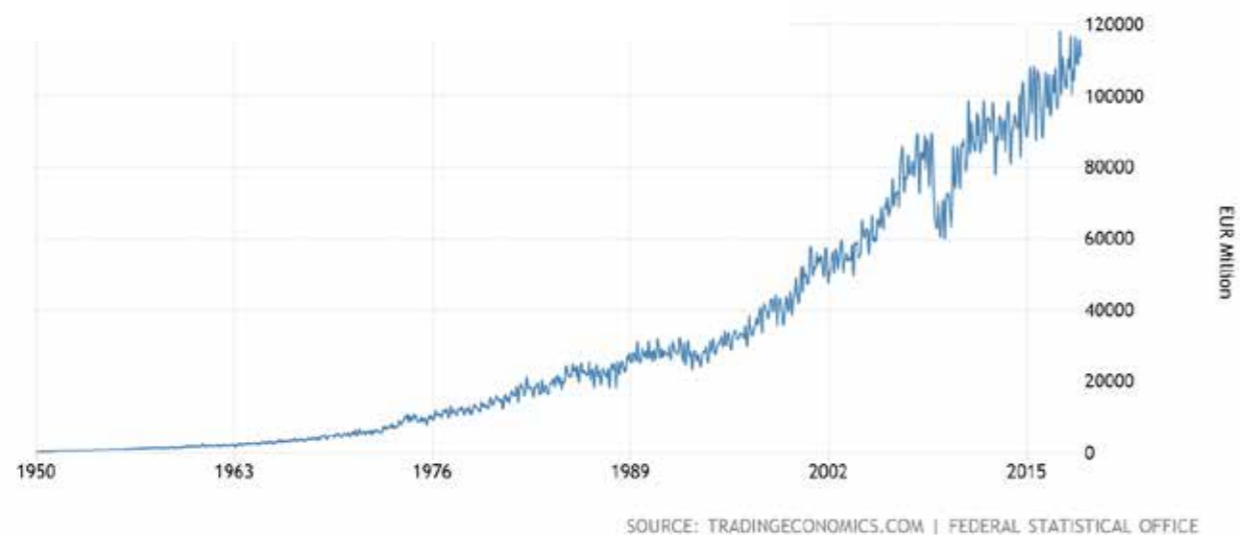
**GRAF 40**  
Obchodní bilance Německa (v miliardách euro)<sup>51</sup>



Přebytek nevzniká tím, že by Němci dováželi méně zboží ze zahraničí, ale podílí se na něm hlavně masivní

vzestup německého exportu. Od roku 2002 přichází prudký růst vývozu téměř na dvojnásobek.

**GRAF 41**  
Vývoz z Německa<sup>52</sup>



U dovozů do Německa je také vidět vzestup. Ten je ale dán především tím, že se do německých továren přiváží součástky z dodavatelských zemí, kde se přidávají do kompletních německých výrobků.

Na ně se nalepí cedulka Made in Germany a zboží míří do Spojených států. Kdyby měly svůj rodokmen v obchodních statistikách i součástky, vyváží třeba Česko do Ameriky podstatně víc.

**GRAF 42**  
Dovozy do Německa (v milionech euro)<sup>53</sup>



Spojené státy jsou pro Německo nejdůležitějším vývozním trhem. Mezi dovozci do Německa naopak

Americe patří až čtvrtá příčka.

**TABULKA 13**  
Největší němečtí obchodní partneři, rok 2017<sup>54</sup>

Rank	Exports		Imports		Turnover (Exports + Imports)	
	Country	in 1 000 Euro	Country	in 1 000 Euro	Country	in 1 000 Euro
001	United States	111 495 269	China, People's Republic of	100 726 706	China, People's Republic of	186 896 625
002	France	105 241 719	Netherlands	91 212 092	Netherlands	176 904 876
003	China, People's Republic of	86 169 919	France	64 149 147	United States	172 594 617
004	Netherlands	85 692 784	United States	61 099 348	France	169 390 866
005	United Kingdom	84 440 324	Italy	55 897 490	United Kingdom	121 617 995
006	Italy	65 533 220	Poland	51 015 957	Italy	121 430 710
007	Austria	62 804 676	Czech Republic	46 127 257	Poland	110 474 651
008	Poland	59 458 694	Switzerland	45 773 333	Austria	103 923 282
009	Switzerland	53 962 887	Austria	41 118 606	Switzerland	99 736 220
010	Belgium	44 299 234	Belgium	40 653 396	Czech Republic	87 781 424
011	Spain	43 053 828	United Kingdom	37 177 671	Belgium	84 952 630
012	Czech Republic	41 654 167	Spain	31 604 561	Spain	74 658 389
013	Sweden	26 725 821	Russian Federation	31 462 997	Russian Federation	57 299 650
014	Russian Federation	25 836 653	Hungary	26 297 488	Hungary	51 250 563
015	Hungary	24 953 075	Japan	22 874 571	Japan	42 405 228
016	Turkey	21 456 237	Turkey	16 229 446	Sweden	42 338 371
017	Japan	19 530 657	Sweden	15 612 550	Turkey	37 685 683
018	Denmark	18 750 680	Romania	14 938 269	Denmark	31 060 180
019	Korea, Republic of	17 450 474	Slovakia	14 840 606	Romania	30 053 436
020	Romania	15 115 167	Norway	14 718 818	Korea, Republic of	28 794 220
021	Slovakia	13 364 281	Denmark	12 309 500	Slovakia	28 204 887
022	Mexico	12 895 039	Ireland	12 092 667	Norway	23 481 637
023	United Arab Emirates	11 102 178	Korea, Republic of	11 343 746	Mexico	20 382 749
024	Finland	11 034 424	Vietnam	9 613 607	Ireland	19 518 930
025	India	10 684 510	Taiwan	9 580 713	Finland	19 276 103
026	Canada	9 675 498	Malaysia	8 797 009	India	19 159 493
027	South Africa	9 528 534	India	8 474 983	Taiwan	17 258 374
028	Australia	9 493 025	Finland	8 241 679	South Africa	16 781 373
029	Portugal	8 973 412	Brazil	7 942 974	Brazil	16 409 519
030	Norway	8 762 819	Mexico	7 487 710	Portugal	15 247 775

Německý vývoz do Ameriky se od přijetí společné evropské měny v roce 2002 do loňského roku zvýšil o 58 miliard dolarů. Z tehdejších 59 na současných 117 miliard dolarů. V roce 2016 to bylo dokonce

rekordních 124 miliard dolarů. Americký export do Německa ve stejné době stoupl jen o 24 miliard dolarů. Z tehdejších 30 na nyníšších 54 miliard.

51 tradingeconomics.com

52 Dtto.

53 tradingeconomics.com

54 Statistisches Bundesamt

**TABULKA 14****Německý obchod se Spojenými státy, rok 2001, před přijetím eura<sup>55</sup>****2001 : U.S. trade in goods with Germany**

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2001	2,546.3	4,875.0	-2,328.7
February 2001	2,928.4	4,846.0	-1,917.6
March 2001	2,892.4	5,344.8	-2,452.4
April 2001	2,507.6	5,377.7	-2,870.1
May 2001	2,604.5	5,219.3	-2,614.8
June 2001	2,431.7	4,783.2	-2,351.5
July 2001	2,443.4	5,422.7	-2,979.3
August 2001	2,389.2	5,055.2	-2,666.0
September 2001	2,255.1	4,147.3	-1,892.2
October 2001	2,370.8	5,037.2	-2,666.4
November 2001	2,173.1	4,581.6	-2,408.5
December 2001	2,452.9	4,386.6	-1,933.7
<b>TOTAL 2001</b>	<b>29,995.4</b>	<b>59,076.6</b>	<b>-29,081.2</b>

**TABULKA 15****Německý obchod se Spojenými státy, rok 2017<sup>56</sup>****2017 : U.S. trade in goods with Germany**

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2017	3,983.2	8,629.0	-4,645.8
February 2017	4,294.5	8,667.1	-4,372.5
March 2017	4,899.6	10,075.1	-5,175.5
April 2017	4,271.2	9,655.7	-5,384.5
May 2017	4,487.2	9,483.9	-4,996.7
June 2017	4,504.0	9,986.0	-5,482.0
July 2017	4,183.1	9,714.3	-5,531.2
August 2017	4,489.7	10,028.5	-5,538.8
September 2017	4,645.1	10,010.9	-5,365.8
October 2017	4,732.8	10,457.2	-5,724.4
November 2017	4,513.5	10,158.0	-5,644.5
December 2017	4,892.9	10,709.6	-5,816.7
<b>TOTAL 2017</b>	<b>53,896.8</b>	<b>117,575.2</b>	<b>-63,678.5</b>

55 United States Census Bureau

56 Dtto.

Téměř 20 procent německého exportu do Spojených států tvoří osobní auta. Proto Donald Trump na nerovnosti v obchodu s EU zaútočil právě výhrůžkou na zavedení 25 procent cla na dovoz všech evropských automobilů.

Výhrůžka zabrala. Němci se vyděsili a začali okamžitě jednat. Šéfové největších automobilek se sešli s americkým velvyslancem v Berlíně Richardem Grenellem a požádali ho, aby Donaldu Trumpovi tlumočil, že jsou okamžitě připraveni přistoupit na zrušení cel na dovoz aut na obou stranách Atlantiku. Německá kancléřka Angela Merkelová zatím hraje v obchodní přetahované s Washingtonem mrtvého brouka. Tváří se, že se jí to netýká. O clech a tarifech formálně nevyjednávají šéfové evropských vlád, ale přímo špičky EU. Každá země má ale právo veta. Takže se hned ozvali Francouzi, že oni se zrušením cel rozhodně nesouhlasí. Je to přirozená reakce, oni žádná auta do Spojených států nevyváží.

Obhajoby německých zájmů se okamžitě ujal předseda Evropské komise Jean-Claude Juncker. Koncem července vyrazil za Donaldem Trumpem do Bílého domu. Na následné tiskové konferenci v Růžové zahradě ohlásil okamžitý začátek vyjednávání o zrušení všech cel, tarifů a netarifních bariér mezi oběma břehy Atlantiku. Trump už předtím prohlásil, že jen taková nabídka ho může zastavit od uvalení cel na auta. Přestože to slovo nepadlo, Juncker a Trump slíbili začít pracovat na uvolnění obchodu, které bude daleko velkorysejší než původní, u ledu uložená TTIP.

Jenže naplnit ji konkrétním obsahem bude mnohem těžší. Zájmy evropských automobilek se totiž výrazně rozcházejí. Nejen mezi francouzskými, které do Ameriky auta nevozí, a německými, které je tam masově vyváží. Rozdílné, až protikladné zájmy mají i německé automobilky mezi sebou. S vlastní zkušeností automobilové velmoci si představujeme, že továrny se staví v zemích s levnější prací, jako je právě střední a východní Evropa. Že právě tady se montují auta, která míří do celého světa. Pravdou je, že se evropský trh povětšinou zásobuje právě odsud, to ale zdaleka neplatí u všech značek. Rozhodně ne pro nejpobulárnější německé značky pro bohaté Američany i Evropany – Mercedes a BMW. Největší továrna na bavoráky nestojí nikde v Německu ani ve střední Evropě, ale ve Spojených státech. V Spartanburgu ve státě Severní Karolína vyrobí ročně přes čtyři sta tisíc BMW. To je třetina toho, co za rok udělají v Česku všechny automobilky

dohromady. Sedmdesát procent z karolinských BMW není určených pro Američany, ale vyváží se. Kromě Číny a dalších asijských zemí jsou Američané největším dodavatelem BMW do zemí Evropské unie. Včetně České republiky nebo Německa. Na podobném obchodním modelu funguje i Mercedes. Zní to nelogicky? Německá auta se na evropský trh vozí z Ameriky? Z čistě obchodního pohledu to však má hlubokou logiku. I když do ceny pro evropského zákazníka započteme zmíněné clo na úrovni deseti procent a cenu dopravy, je BMW z americké továrny levnější, než by bylo z té evropské. Největší roli přitom hrají ceny energií. Ty jsou totiž v Americe pro firmy o desítky procent nižší než v Evropě.

Je to zcela konkrétní projev odlišné energetické politiky. Američané se v posledních letech masivně pustili do těžby plynu a ropy z břidlice, což z nich dělá energetickou velmoc. Do pár let se stanou čistým exportérem. Donald Trump už dlouho tlačí na to, aby Evropská unie začala kupovat zkvapalněný plyn z Ameriky. Juncker mu v červenci slíbil, že se v dohledné době ze společného evropského rozpočtu postaví až čtrnáct nových terminálů, kde by mohly přistávat tankery s americkým plynem.

Břidličná revoluce ale hlavně prudce snížila účty za energii Američanům a také tamním firmám. Evropa se vydala úplně opačným směrem. Tlak na obnovitelné zdroje, které nejsou ekonomicky rentabilní, nutí domácnosti i firmy, aby v účtech za tuto energii platily speciální přírůžku. Tím se cena dál zvedá. Rozdíl proti jejich americkým konkurentům se počítá v desítkách procent. Němci dosud osvobozovali od ekologických přírůžek největší firmy. Ty malé si stěžovaly na diskriminaci. Evropská komise nařídila Německu, aby s výjimkami pro velké podniky skončovalo. Ekologické přírůžky zdražují elektřinu výrobcům i v dalších zemích.

Rozdíl v cenách energií je tak velký, že nevyváží ani to, že cena práce je v Americe výrazně vyšší než v řadě zemí Evropy, kde se auta vyrábí. Kalkulace i se clem a dopravou z Ameriky do Evropy dělá německého bavoráka pro německého zákazníka levnějším, než kdyby se vyrobil v Evropě. Německý Volkswagen naopak vyrábí auta, která v Americe prodává, mimo území Spojených států. Francouzské automobilky nebo naše Škoda Auto do Ameriky nevyváží vůbec. Takže se jim přirozeně nemusí odbourávání cel líbit. Zlevní jejich americkou konkurenci, včetně zmíněných BMW a Mercedesů. Zatímco klasická BMW jezdí po

světě z Ameriky, nové elektromobily typu iX3 se pro většinu světových trhů chystá bavorská automobilka vyrábět už od roku 2020 v Číně. V přípravě projektu zatím pokračuje navzdory tomu, že mezi Amerikou a Čínou už obchodní válka graduje.

I při dobré vůli ze strany Evropské unie, která je po Trumpových výhrůžkách cly na poměrně vysoké úrovni, bude ve změní zájmů těžké najít kompromis. Je ale reálná šance, že tři roky po uložení TTIP k ledu, se může obchod mezi Evropskou unií a Amerikou výrazně uvolnit.

10

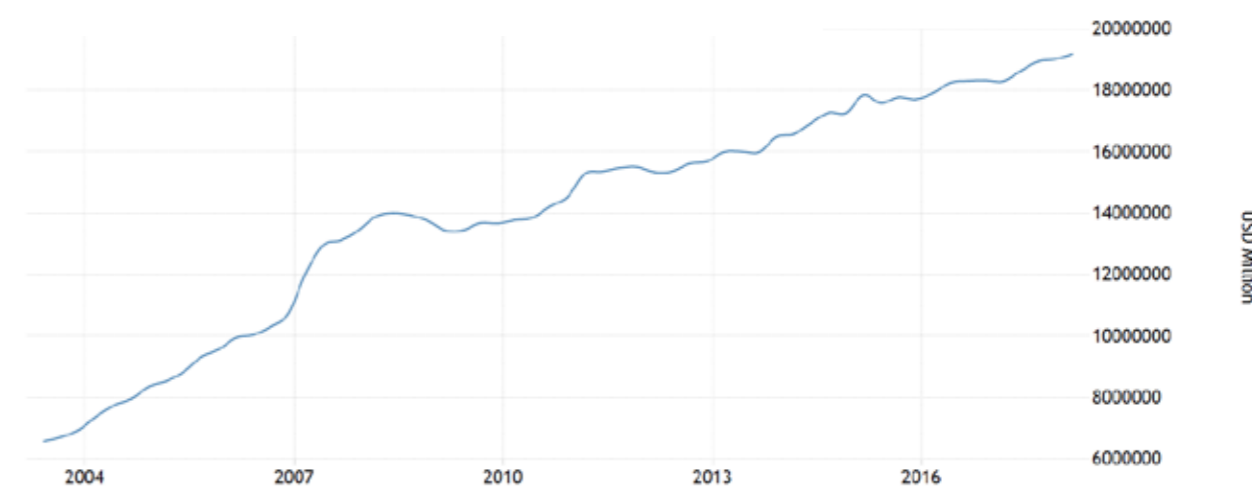
## ROZPAD CHIMERICY

*Chimerica*, slovní hříčka spojující v angličtině slova China a America. Tímto neologismem pojmenovali na sklonku roku 2006 novou symbiózu, která vznikla mezi Čínou a Spojenými státy americkými po vstupu Peking do Světové obchodní organizace v roce 2001, známý britský finanční historik Niall Ferguson a německý ekonom Moritz Schularik. Ta symbióza propojovala Američany, kteří chtěli čím dál víc utrácet, půjčovat si na to a mít pestrou nabídku co nejlevnějšího zboží, s Číňany, kteří měli čím dál víc úspor a rezerv. Ty potřebovali někde investovat. Nebyla lepší volba než do tak stabilní a velké ekonomiky s dolarem jako kotvou světového hospodářství.

Sešlo se to. Spojené státy zažívaly právě v období, kdy Čína naplno naskočila díky členství ve WTO do světového obchodu, dobu rekordní prosperity. Ta přispěla k nafouknutí obrovské bubliny dluhů, která končí výbuchem ve finanční krizi na podzim 2008. Takové zadlužení si Amerika mohla dovolit, protože se opírala o dolar jako rezervní měnu. Jiná země by se s tak obrovským zahraničním dluhem už dávno dostala do problémů. Dluh prudce narůstá právě díky nástupu Číňanů do světové ekonomiky, kdy Číňané za své, léta akumulované rezervy nakupují americké vládní a jiné dluhopisy.

### GRAF 43

Zahraniční dluh Spojených států<sup>57</sup>



SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

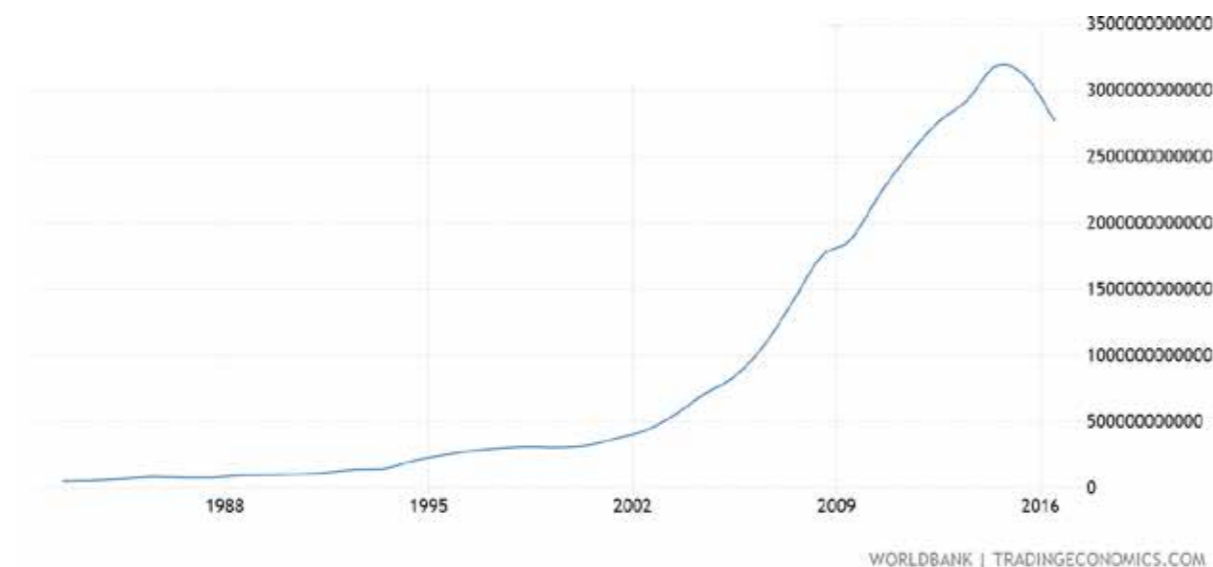
<sup>57</sup> tradingeconomics.com

Ve stejné době, kdy začínají prudce růst americké zahraniční dluhy, raketově stoupají čisté národní

úspory v Číně. Ty dvě křivky pak dávají dohromady princip Fergusonovy *Chimericy*.

#### GRAF 44

Čisté národní úspory v Číně (v dolarech v aktuální hodnotě)<sup>58</sup>



Bez čínských peněz, které masivně proudily do Ameriky, by se nikdy nemohla nafouknout tak obrovská dluhová bublina, k níž se Spojené státy propracovaly před krizí v roce 2008. Dá se tedy říct, že bez čínských peněz by ani nikdy nebyla finanční krize roku 2008 tak silná a ničivá. Padalo se hodně z vysoka. Příliv čínských peněz držel v Americe sazby úroků velmi nízko a levně se půjčovalo.

Ferguson ve své knize *Ascent of Money* (Vzestup peněz) popisuje *Chimericu* jako symbiotický útvar, který pokrývá kolem 13 procent světové rozlohy, čtvrtinu světové populace, třetinu světové ekonomiky a někde kolem poloviny ekonomického růstu. Prorokuje, že *Chimerica* může rychle skončit, když se Čína rozhodne dělat vlastní mocenskou politiku, kdy se bude chtít stát protiváhou Spojených států.

V té době drží Číňané kolem 800 miliard dolarů amerického dluhu. To je skutečně masivní propojení. Ferguson i další ekonomové se obávají, že rozvod *Chimericy* by vážně zacloumal oběma zeměmi a měl by katastrofální dopady.

Jenže *Chimerica* má i další tváře. Už v roce 2011 americký *Economic Policy Institute* spočítal, že mezi roky 2001 a 2011, tedy za prvních deset let plné účasti Číny ve světové ekonomice, ztratila Amerika kvůli odchodu firem za levnou prací do Číny 2,7 milionů pracovních míst.

Schodek obchodu se prudce zvyšuje. Když Čína vstupuje v roce 2001 do Světové obchodní organizace, dosahuje schodek 83 miliard dolarů. Do loňského roku se vyšplhá až na 376 miliard dolarů.

#### TABULKA 16

Schodek Spojených států v obchodu s Čínou, rok 2001<sup>59</sup>

– 2001 : U.S. trade in goods with China

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2001	1,187.5	8,427.5	-7,240.0
February 2001	1,289.8	6,375.6	-5,085.8
March 2001	1,855.8	7,590.2	-5,734.4
April 2001	1,398.9	7,686.8	-6,287.9
May 2001	1,596.0	7,757.9	-6,161.9
June 2001	1,786.4	8,398.2	-6,611.8
July 2001	1,487.0	8,975.3	-7,488.3
August 2001	1,929.7	10,042.9	-8,113.2
September 2001	1,427.8	9,927.8	-8,500.0
October 2001	1,647.7	10,808.3	-9,160.6
November 2001	1,674.5	8,878.8	-7,204.3
December 2001	1,901.2	7,409.1	-5,507.9
<b>TOTAL 2001</b>	<b>19,182.3</b>	<b>102,278.4</b>	<b>-83,096.1</b>

#### TABULKA 17

Schodek Spojených států v obchodu s Čínou, rok 2017

– 2017 : U.S. trade in goods with China

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding. Table reflects only those months for which there was trade.

Month	Exports	Imports	Balance
January 2017	9,961.1	41,343.1	-31,382.0
February 2017	9,735.8	32,804.3	-23,068.5
March 2017	9,719.2	34,186.9	-24,467.8
April 2017	9,805.7	37,465.6	-27,660.0
May 2017	9,862.2	41,783.1	-31,920.9
June 2017	9,717.4	42,289.2	-32,571.7
July 2017	9,979.1	43,589.2	-33,610.1
August 2017	10,828.3	45,817.8	-34,989.4
September 2017	10,911.7	45,429.7	-34,518.0
October 2017	12,963.4	48,167.7	-35,204.2
November 2017	12,765.0	48,127.8	-35,362.8
December 2017	13,644.8	44,465.7	-30,820.9
<b>TOTAL 2017</b>	<b>129,893.6</b>	<b>505,470.0</b>	<b>-375,576.4</b>

Ani ne rok po začátku finanční krize ohlašuje Niall Ferguson konec americko-čínské symbiózy v článku *Chimerica is Headed for Divorce* (Chimerica spěje k rozvodu). „Kdy se stoupající mocnost stává hrozbou? Jen zřídka kdy je to v jednom jediném momentě,“ píše Ferguson. Ještě v roce 2007 to podle něj vypadalo, že se ze spořivých a pracovitých Číňanů a utrácivých Američanů stane jedna ekonomika, jeho *Chimerica*. Upozorňuje, že vztahy mezi bytostným spořivcem a rozmáchlým utrácčem mohou fungovat jen ve velmi specifických časech. A Číňané najednou začali mít dost toho financovat americké útraty. Rozhazovačná fiskální politika Obamovy vlády, kombinovaná s kvantitativním uvolňováním, které spustila americká centrální banka Fed, Číňany znervózněla. Začali se bát, že se buď sesypou ceny amerických dluhopisů, ve kterých drželi přes 800 miliard dolarů, nebo dojde k oslabení dolaru. Obojí by znamenalo pro Číňany nepříjemné ztráty. Podle Fergusona zatroubil k rozvodu Peking. Už to nebyli ti šetřilci, kteří chtěli všechny úspory vyvážet Američanům, kde navíc hrozilo, že se jim peníze nezhodnotí, tak jak čekají. Doma jim rostla silná střední vrstva, které chytala západní manýry a chtěla také utrácet. „Historie ukazuje, že vysoká míra ekonomické integrace ještě sama o sobě nezabraňuje strategické rivalitě a konfliktu,“ zdůrazňuje finanční historik Ferguson. Číňané začínají oficiálně nahlas spekulovat, že by bylo dobré nahradit dolar na pozici světové rezervní měny nějakou speciální finanční fixací, garantovanou Mezinárodním měnovým fondem

#### GRAF 45 Čínský dluh<sup>60</sup>



Čínské rodiny zvýšily od vstupu země do WTO své výdaje na sedminásobek.

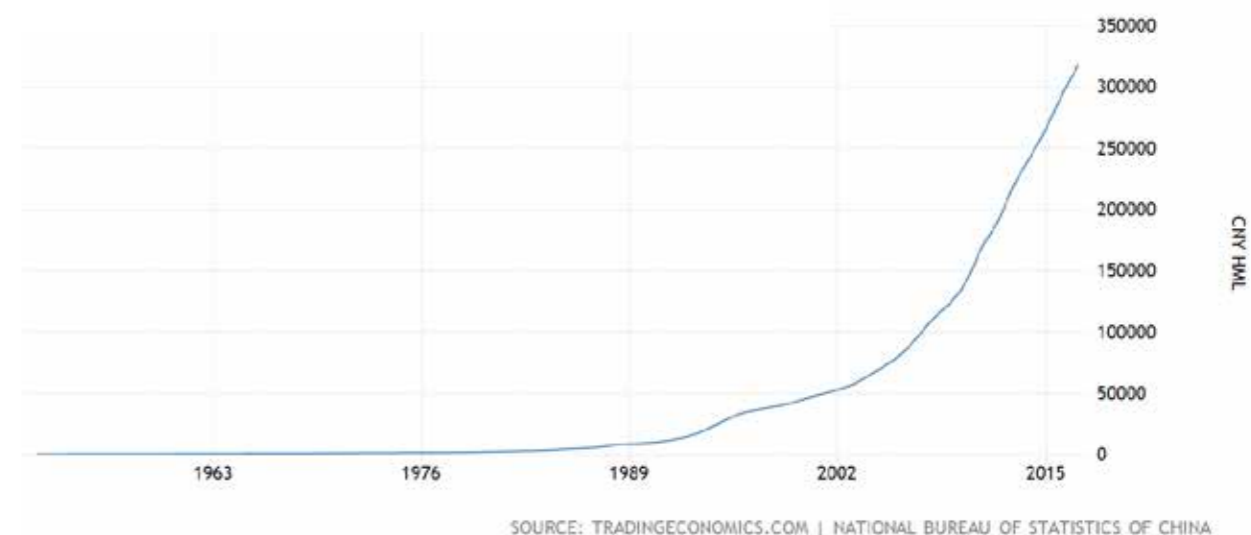
nebo dokonce rovnou zlatem. „*Jsmo hodně daleko od skutečného válečného stavu*“. *Tektonické desky geopolitiky se pohybují pomalu. Ale už jsou vidět nebezpečné náznaky.*“

Finanční *Chimerica* se rozkládá. Američané si stěžují, že Čína brutálně porušuje pravidla Světové obchodní organizace. Zboží ve volném režimu ale proudí dál. Nikdo z amerických politiků s tím nic nedělá. Až přijde Donald Trump a začne to řešit svým kovbojským stylem, kdy na Čínu postupně uvaluje sérii cel a tarifů a snaží se vyjednat nové obchodní podmínky, výhodnější pro Ameriku.

Třetího května 2018 publikuje Niall Ferguson spolu se svým čínským kolegou Xiang Xu na *Harvard Business School* studii s názvem *Let's Make Chimerica Great Again*, přímo odkazující na Trumpovo volební heslo *Let's Make America Great Again*. Tři dny poté výtah z této studie vychází jako komentář v deníku *The Wall Street Journal*. Ferguson a Xu upozorňují, že stav mezi partnery z *Chimericy* se definitivně vyrotl v roce 2015, kdy se Čína začala zajišťovat proti finančnímu riziku a její měna prudce oslabila. Zároveň se během let výrazně změnila. Už nebyla protikladem Ameriky. Naopak se jí začínala se čím dál víc podobat. Rostly platy, životní úroveň, lidé chtěli více utrácet.

Čínský zahraniční dluh nabírá podobnou křivku jako americký.

#### GRAF 46 Růst výdajů domácností v Číně<sup>61</sup>



Ferguson a Xu tvrdí, že současný střet byl, při vývoji a proměně Číny do amerického modelu, nevyhnutelný. „*I kdyby se Donald Trump nestal kandidátem Republikánů v prezidentských volbách, někdo jiný by vytáhl proti Číně stejně tvrdou kartu. Vzpomeňte si, jak tvrdě mluvil o vztazích s Čínou v republikánských primárkách senátor Marco Rubio. Tvrdá linie vůči Číně je mimochodem jednou z mála věcí, kde má Trump podporu Demokratů. Hodně západních komentátorů považuje výhrůžky cly za zmatené a nebezpečné. Investoři se bojí výbuchu skutečné obchodní války. My to vidíme jinak. Poté, co jsme si v naší studii simulovali efekt obchodní války s Čínou, došli jsme k závěru,*

*že je to správná cesta, aby změnila svůj přístup. V závislosti na tom, jak by se obchodní válka rozjela, se může čínský export snížit o 1,2 procenta měsíčně až 4 procenta ročně. Předpokládáme, že obchodní válka může srazit růst čínské ekonomiky o 0,3 procenta za rok. Americké dovozy z Číny se rovnají zhruba 4 procentům čínského HDP. Americké vývozy do Číny jsou méně než jedno procento HDP Spojených států,*“ píše Ferguson a Xu. Číňané mohou v obchodní válce ztratit víc než Američané. Proto by mělo být jejich zájmem, aby se uklidnila. „*To, co je potřeba, je nová rovnováha a té se dosáhne, jen když se Čína zaváže snížit deficit v obchodu s Amerikou.*“

## NOVÁ ROVNOVÁHA

Chytří ekonomové, jako ti z německého Ifo a historici jako Niall Ferguson, kteří nepodléhají na rozdíl od mnohých západních komentátorů *trumpofobii* a snaží se na obchod dívat s chladnou hlavou, upozorňují, že volný obchod se vymkl z rovnováhy. Někdo na něm začal prodělavat a tím někým byla Amerika. Nestalo se to ze dne na den. Zakládalo se na to desítky let. Během nich se uzavřela NAFTA, přijala společná evropská měna a Čína naplno naskočila do světového obchodu a postupně se začala měnit v konzumní společnost západního stylu. Ta nerovnováha se

dlouho přehlížela a problémy se hrnuly před sebou. Až se vyhrótily tak, že pomohly do Bílého domu Donaldu Trumpovi, který je začal řešit svým divokým stylem.

Může to skončit chaotickým konfliktem, který stáhne světovou ekonomiku do další krize. Stejně tak se ale může podařit najít novou rovnováhu, kterou bude volnější obchod s méně cly, bariérami a dotacemi. Ale za rovných podmínek pro všechny hráče. Jinak to bude jen zakládat na další konflikt.







[www.europeanreform.org](http://www.europeanreform.org)  
Follow us @europeanreform