

mění své role v louky nebo v tučné pastvy. Přírodní podmínky sice proměnu tu velice podporovaly (vlhkost podnebí a přirozené rozsáhlé lučiny), ale přece britský zemědělský stav velice tou politikou utrpěl i klesl na nepatrný zlomek obyvatelstva. Také průmysl stejně všechen ve Velké Británii neprosplval, i když měl pro sebe dosti vhodné a příznivé podmínky. Na př. anglické cukrovarství musilo se omeziti na rafinování z cizozemské přivezené suroviny nebo na průmyslové vyžítkování přivezeného cukru (v průmyslu cukrovinek, v zavařování ovoce, v marmeládách, čokoládách atd.). Proti tomu pěstování cukrové řepy a zpracování její v domácích surovarnách bylo vůči cizozemské soutěži nemožné, ačkoli by jinak jistě se zdarem se na anglických půdách dala dobrá cukrovka vypěstovati, kdyby cizí (i všelijakou politikou hospodářskou podporovaný) cukr nebyl zcela volně mohl konkurovati. — Také v jiných směrech i silně anglické průmysly pocítily úspěšnou cizozemskou soutěž na samých domácích trzích, takže je vysvětlitelno, proč rovněž v Anglii velmi mocné hlasy již před válkou zasazovaly se o vzdání se svobodné tržby a zavedení ochrany pro domácí podnikání. Prozatím ovšem bez úspěchu.

Není tedy možno vytvořiti jednotnou theorii zahraničního obchodu, pokud státní rozříštěnost lidstva nepřipouští jednotné hmotné základy k provozování podniků, pokud mezinárodní rovnivost je podporována místními veřejnými rozdíly a místní různou administrativou, zvláště také rozdíly finančních břemen. Ovšem ideálem byla by jistě svobodná tržba, ale ta zůstává zrovna tak dlouho ideálem jako dlouho jim bude světová politická jednota!

#### 64. Cla a jejich vztah k obchodní a finanční politice státní.

Clem (*custom, douane, dogana, Zoll*) rozumí se dávka placená státu, když buď cizozemské zboží do jeho vnitřní spotřeby přechází — t. j. *clo dovozné* nebo když tuzemské zboží opouští hranice státní — t. j. *clo vývozné*, které je nyní arcí celkem řídkou výjimkou. — Clo dovozné, tím že je ukládáno na zboží, které přešlo z ciziny do spotřeby domácí, je zároveň spotřební daní a vztahuje se vždy samo sebou na ty předměty, které i doma spotřebním dávkám podléhají. Clo vývozné bylo ukládáno jen na takové předměty, kterých pro vzácnost bylo potřebováno jako řídkých surovin v domácím průmyslu. Ale později stalo se clo vývozné také daní spotřební, kterou platila cizina za vyhledávané zboží domácí; daň ta byla zvláště výhodná, jelikož nepostihovala domácí, nýbrž cizí poplatníky. Takové daňové vývozní clo bylo ukládáno na př. na vyvážené uhlí z Velké Británie (a zamýšlelo se také uložiti na uhlí z Německa a z Československa vyvážené, pokud by ovšem tomu nebránily mezinárodní závazky).\*) [V bývalém Rakousko-Uhersku bylo vývozní clo na hadry

\*) Vývozní clo na britské uhlí je velmi výnosnou a důležitou položkou finanční. Jelikož anglické uhlí je velmi žádoucí všude po světě, zdaňuje tím britská říše poplatníky v celém světě. Před světovou válkou vyváželo se z Velké Británie až přes 80 milionů tun uhlí ročně.

jakožto na cennou surovinu průmyslu papírnického a na kosti, které se cenily jako znamenité hnojivo či jako surovina pro průmysl strojených hnojiv a tuků. Ale význam těchto cel je nyní již celkem nepatrný,\*) jelikož hadry nejsou již podstatnou surovinou pro papír ani kosti pro umělá hnojiva.]

Pokud mezinárodní dopravní styky byly omezené, vybírala se na cizozemské zboží i *cla průvozní*, která arci pominula, jakmile se poznalo, že průvoz cizozemského zboží je velikým ziskem pro domácí dopravní podniky (pro železnice). Podle mírových smluv po světové válce přijatých nebude ani dovoleno průvozní clo ukládati, kdyby některý stát k tomu se chtěl rozhodnouti. [Je všeobecně uznávána mezinárodní svoboda průvozu.]

Cla dovozná jsou vždy spotřební daní, ale daňový jich význam zvláště vyniká u zboží, které v zemi se vůbec nevyskytá, nebo jehož pěstění jest doma zakázáno, jako jest tomu u tabáku ve Velké Británii. (Velká Británie jiných dovozných cel dosud nemá, jsou to cla na tabák, čaj a jiné koloniální požitky, na lihoviny jako víno, na cukr, jehož výroba také ve Sjednoceném království schází.) — Cla, kterými se jen zamýšlí zdaniti domácí spotřeba, zovou se *clý finančními* (z nichž u nás nejdůležitější jsou cla na zboží koloniální). Daňový výtěžek cel je zvláště veliký v zemích zámožných, jako na př. ve Velké Británii. [Na rok 1919—20 byl výnos cel rozpočten na 119 mil. £ a v r. 1918—1919 vykazován byl jejich příjem podrobně: z kakaa, kávy a cichorie 3¼ mil. £, z lihovin a vína 9'232 mil. £, z čaje 16'055 mil. £, z cukru 27'007 mil. £, z tabáku 46'227 mil. £, z ostatních věcí 1'098 mil. £.]

Ani u cel, která nejsou finančními, nýbrž která omezují hlavně cizozemskou soutěž, nebyvá finanční výsledek zcela nepatrný. Ani ochranná cla totiž vždy nezamezují docela cizozemský dovoz, nýbrž jen jej ztěžují a proto výtěžek jejich pro státní pokladnu bývá dosti značný.

Ovšem mnohá cla dovozní vyrovnávají pouze domácí dávky spotřební, pokud na stejnorodé zboží doma bývá vyměřována vysoká daň. Takovou dávkou spotřební jsou cla na cizozemské lihoviny nebo cla na petrolej a na jiná svítiva daní spotřební podrobená atd.

Jinde zase cla jsou nutná i z přednětů, které do země se skoro nepřivážejí, ale jistě by se po případě i po vývozu zase přivezly, kdyby na ně nebylo cla, protože by tak unikly domácí daní. Na př. cukr a líh vyvážené bez zdanění od nás, kdyby se vracely zpět beze cla, unikaly by vysoké daní spotřební. [To nyní ovšem nemá významu, jelikož obchod s cukrem i lihem je od státu prozatím zmonopolisován stejně jako na př. tabák.]

Za dob merkantilistických uzavíraly se státy proti dovozu některého zboží tak vysokými cly, že přístup jeho úplně znemožnily.

\*) Podobná zdaňovací cla, jako vývozní clo na uhlí ve Velké Británii, je vývozní clo na chilský ledek nebo na Filipínách clo na manilské konopí; v Číně bylo vývozní clo na čaj do té doby, pokud nenastala silná konkurence čaje javanského, cejlonského a východoindického. Itálie může tak výhodně zdaňovati vyváženou síru, Kuba své jemné tabáky, Španělsko kork a olovené rudy, na Balkáně i na dříví ukládalo se vývozní clo atd.

Taková vysoká cla zamezující cizozemský dovoz úplně zovou se *clý prohibičními*. Ovšem prohibiční cla vyzývají k odvetným opatřením těch zemí, jejichž obchod zahraniční se tím poškozují.

Celní sazby v zemích kromě Velké Británie jsou velmi pestré a četné; jejich úřední seznam zove se *celním tarifem*. Proti cizině však nemusi celní tarif býti jednotným. Jeho sazby se liší podle toho, uzavřel-li stát s cizí zemí smlouvu obchodní čili nic. Proti státům, s kterými není obchodní smlouvy, platí tarif zvaným *autonomním pravidelně s vyššími sazbami*, kdežto tarif podle obchodní smlouvy je *tarifem smluvním*. Někdy se stanovil (jako ve Francii a jinde) *tarif maximální* a *tarif minimální* s nižšími sazbami pro ty země, které navzájem si poskytují celní výhody při obchodních úmluvách.

V tarifu celním se buď sazby vyměřují podle hodnoty zboží (tarif celní *hodnotný*) nebo podle váhy po případě podle počtu kusů (tarif celní *specifický*). Tarif hodnotný byl by jistě nejsprávnější, kdyby se dala cena zboží vyclívaného dostatečně, rychle a správně zjistiti. Tarif specifický je příliš hrubý, není možno poměrně správně zboží clem postihnouti, protože se nezjišťuje jakost, nýbrž jen množství zboží. Ale přece zvítězil tarif specifický proti hodnotnému z praktických příčin rychlého a bezpečného vyclívání; neboť při tarifu hodnotném jsou nesnáze správného ocenění ohromné a vadí velice rychlejšímu vyclívání. Tarif hodnotný je po většině v zemích méně vyspělých (na př. v Číně, v Turecku, v Přední Asii, v Africe atd.).

Pokud cla jsou čistě finanční, nejsou ani předmětem národního hospodářství, aspoň nikoli více než kterékoli jiné daně nepřímé. Za to ostatní cla směřují proti cizozemským podnikům, aby nemohly plnou vahou soutěžit s domácími. Zovou se také z té příčiny *ochrannými*. Ale ochranou proti cizí soutěži jsou jen tenkrát, jestliže opravdu zatěžují cizozemské zboží více nežli se jeví doma zatíženým domácí zboží téhož druhu. Kdyby na hranicích cizí předmět byl zdaněn clem pouze tak jako je domácí výrobek zdaněn celou soustavou daní tuzemských nebo kdyby snad tuzemská daňová břemena byla tužší nežli clo, nemohlo by se arci mluvit o cle ochranném, nejvýše by se clem vyrovnávala domácí břemena s cizozemskými a cla taková slušelo by zváti *clý vyrovnávacími*.

Ale prakticky zjistiti, kdy se domácí obtížení berněmi vyrovnává s cizím, je velice těžko, protože se to dotýká velmi složitého finančního problému, totiž *přesouvání daní*, jehož skutečné důsledky se úplně správně a do jednotlivosti ani nedají vystihnouti. Když na př. je na zboží clu podléhající zároveň v tuzemsku vyměřována daň spotřební (dejme tomu z petroleje), není tou samotnou spotřební daní ještě vystiženo úplné jeho zdanění. Neboť i daně ostatní, na př. daně výdělkové, daň domovní ano i ostatní daně přímé mohou přispívati ke zvýšenému spotřebnímu zdanění onoho předmětu (petroleje). Také jiné zdanění na př. sociální pojišťování, příspěvky na sociální péči (státní, obecní neb i dobrovolné) mohou zdražovati domácí statky více nežli jsou jimi zatíženy soutěžící statky cizí. Proto při vyměřování cla jest nutno ke všem těm břemenům přihlížeti a stanoviti clo vyrovnávací dostatečnou výškou dříve nežli by se mohlo mluvit

o cle ochranném. Než takový výpočet je velmi obtížný a již z těchto nesnází nelze za nynějších spleťtých procesů zdaňovacích v jednotlivých zemích zavést bez rozpaků volnou tržbu. Volná tržba by pro stát, který má velmi tuhou a přísnou soustavu daňovou, mohla znamenati nerovnost provozovacích podmínek pro podniky tuzemské i cizozemské ve smyslu výsad pro cizozemské zboží (odtamtud, kde veřejná břemena jsou nepatrnější). Často tedy mohou býti cla jen zdánlivě ochrannými, ve skutečnosti jimi nejsou, když jejich výška nepřesahuje rozdíl vyšších veřejných a sociálních břemen domácích proti nižším cizozemským. Arci zjištění toho rozdílu je samo velmi obtížným problémem a *úplně výstižně se to vypočítati ani nedá.*

Ale ani jiné národohospodářské skutečnosti nedopouštěly by naproste uvolnění zahraniční soutěže. Podnikání a jeho národohospodářská úprava ve spojení s určitým politickým zasahováním nabylo významu mezinárodního. Jednotlivé státy mohly by velmi ublížiti jiným, kdyby se nedbalo možného působení jejich hospodářské politiky (i soukromé) na vzájemné konkurenční podmínky. To se již často stalo citelným zrovna pro nejdůležitější obory průmyslové, které nuceny jsou konkurovati s cizozemskými podniky.

Nejlépe to objasní nějaké příklady. Skartelované podniky v mocných koaliciích často stanoví zcela jiné ceny pro domácí spotřebu nežli pro vývoz do cizozemska. Používají k tomu nejen svých výhod, že na př. nejsou tolik ve vlastní zemi veřejnými břemeny obtíženy, nýbrž také že jsou snad doma ještě chráněny cly a že mohou následkem té ochrany domácí spotřebě ukládati poměrně vyšší ceny nežli spotřebě cizí, jelikož doma následkem cel se nepotřebují cizí soutěže vůbec báti. Taková snaha se jevila ke konci minulého století a na počátku nynějšího všeobecně, že doma ceny byly koaliciemi podnikatelskými určovány tak vysoko, jak se jen daly držeti proti cizozemské soutěži, které přístup byl ztěžován ochrannými cly, kdežto pro cizinu se povolovaly ceny i *pod domácím provozním nákladem*, aby se vůbec jen dalo vyvážeti třeba i s *citelnými ztrátami*. [To je známý systém zvaný „*dumping*“.] Tyto ztráty v cizině nahrazovaly si exportní podniky velikými zisky doma, že totiž zdaňovaly nelítostně domácí spotřebu vydanou jim na milost i nemilost (bez cizí soutěže). Také velkovýroba následkem vývozu umožněná snižovala provozní náklady.

Nejnázornějším příkladem takové smíšené politiky veřejné i soukromé (v kartelích nebo v trustech) může býti rakouský\*) exportní průmysl cukerní kolem r. 1900. Rakouskouherské cukrovary měly dvojí kartel: surováren a rafinerií, v kterých téměř všechn domácí průmysl cukerní byl spolčen. Pro domácí spotřebu shodly se oba kartely cenu pevně a tak vysoko stanoviti, jak to bylo jen možné podle cla na hranicích vybíraného a dle daně spotřební. Daň spotřební na cukr tehdy byla 38 K a clo 26 K na 100 kg (= 1 q) cukru rafinovaného a cena na trhu mezinárodním velmi nízko udržovaná byla asi 20—22 K za 1 q (bez daně a beze cla). [Tato mezinárodní cena byla již silně pod výrobními náklady, jelikož o trh ten soupe-

\*) Totéž platilo i o německém cukerním vývozu v té době.

řily všechny vývozní státy evropského kontinentu (Německo, Rakousko, Uhry, Francie, Rusko, Belgie a Nizozemí) a připlácelo se všude na ten vývoz velikými sumami *vývozních premií*.\*) Byla tedy stanovena cena pro domácí spotřebu cukru rakouskouherským spotřebitelům za 1 *q* cukru rafinovaného: 38 K (spotřební daň) + 26 K (clo na cukr) + 20—23 K (cena cukru v cizině) = 84—87 K.

Tak se stalo, že cukr v Čechách u vrat samých rafinerií se prodával za 84 K = 100 *kg*, kdežto v Londýně byla cena téhož cukru (i s dovozem a se všemi náklady prodejními) 100 *kg* za 21 K nebo ještě lacinější. *Britští spotřebitelé dostávali tehdy cukr čtyřikrát levnější*, ačkoliv tam ani cukrovky nepěstovali ani cukru nevyrobili, *nežli lidé v Čechách*, kde cukrovky i cukru byl takový přebytek, že se ho až 70% i více procent ze země musilo vyvézt. Při tom často ceny cukrovky byly velmi nízké, mzdy dělnictva jak při pěstování cukrovky tak v cukrovarech při výrobě byly napořád nuzné, výtěžek samých cukrovarů nevalný a stát (rakouský a uherský) měl na cukrovarský průmysl hotového vydání ročně 18 mil. K (které si ovšem uhradil ze spotřební domácí daně cukerní). Cena 84 K (po případě 85 K až 87 K) byla ovšem nejvyšší, jaká se dala v Čechách udržeti; neboť kdyby se byla stanovila výše, byl by mohl někdo cukr za hranicemi koupiti na př. za 20 K = 100 *kg* nebo někdy i níže, jak ho tam vývozcí skutečně prodávali a byl by ho mohl po zaplacení daně spotřební i cla prodávati (20 + 26 + 38 = 84 K) laciněji v Čechách [k tomu arci by se musily přičísti výlohy dopravní, ale ty tehdy byly dosti nepatrné].

Ale pomocí vývozních premií dokázali vývozcí ještě daleko více. Cukr, který v Praze byl za 85 K prodáván do konsumu, vezl se dlouhou cestou pozemní až do Terstu (přes 1000 *km* po dráze), byl naložen v Terstu na loď, pojištěn na dlouhou cestu až do Východní Indie a byl skutečně v Terstu pak pro vývoz účtován (v roce 1902 a 1903) pouze za 19 K = 100 *kg*. To byla cena hluboko pod výrobními náklady, když považíme, že na 100 *kg* spotřebního cukru je nutná váha aspoň 700 *kg* nejlepší cukrové řepy a že skoro již ta řepa sama snad stála blízko 19 K. Tedy veškeré zpracování, dopravu, naložení na loď až do Terstu hotově k vývozu rakouskouherští konsumentí zaplatili vysokými cenami (na nichž cukrovary však nevydělávaly než clo 26 K na 100 *kg*, a to jistě nikoli celé), *aby se cukr mohl vézt daleko do Východní Indie, kde měli vlastního laciného cukru dosti a přivozu ještě lacinějšího cukru cizího se vsí mocí brá-*

\*) Rakousko-Uhersko dávalo ročně až 18 mil. K na vývoz svého cukru, Německo až 30 mil. M a ostatní státy poměrně k vývoznímu množství platily ještě mnohem více. Pravidelně se však v Rakousku vyplátilo na premiích mnohem více, jelikož vývozní premie byly určeny pevnou sumou na 1 *q* rafinovaného cukru 460 K, což stačilo na vývozní množství sotva 4 miliony *q* rafinády. Ale často se vyvezlo až 6 i více mil. *q*, takže placeno bylo premií přes 28 mil. K (někdy i přes 30 mil. K). Přepřelacné premie musil cukrovarský kartel vývozní sice vrátiti státu, ale nemohl si je dodatečně hraditi od cizozemských spotřebitelů, tčm se již účtovaly plně a vrácená částka státu byla pak účtována jako provozní náklad zase domácím spotřebitelům. Tak domácí spotřeba musila připlácti ještě na to, aby měli cizí konsumentí cukr co nejlacinější!

*nili!*\*) A cukru řepového vyvezlo se před uzavřením bruselské cukerní konvence za rok  $3\frac{1}{2}$  mil. *q* do Východní Indie z Rakousko-uherska, na nějž stát připlatil 16 mil. K vývozních premií (4.60 K za 1 *q*).

Poněvadž si východoindičtí pěstitelé třtinového cukru na tuto záhubnou konkurenci cukru řepového, podporovaného vývozními a kartelovými premiemi, trpce stěžovali a jejich stížnosti vládou britskou byly uznány za správné, bylo na řepový cukr dovážený, který dostával (státní) premie, uvaleno clo trestné (odvetné) nebo *diferenční* ve výši vývozních premií. [Tehdy na rakouskouherský cukr ve Vých. Indii — ale zrovna tak v Kanadě nebo ve Spojených Státech — uvaleno bylo clo diferenční 4.60 K za 100 *kg* rafinády.] Ale i přes tato diferenční cla mohl se cukr řepový z Čech vyvážeti až do Východní Indie, do Číny a Japonska, protože cukrovarský kartel si hradil ohromné výlohy vývozní ze zvýšených cen, které stanovil v tuzemsku pro domácí konsumenty.

Z toho ovšem povstaly přímo národohospodářské i finanční nemsmy (absurdnosti), kterým těžko bylo by uvěřiti, kdyby nebyly trpkou (nebo komickou) skutečností: ve Východní Indii měli dosti svého laciného cukru, ale vtíral se jim na trh cukr ještě lacinější, protože státy řepový cukr vyvázející na jeho láci připlácely. Východoindická vláda tedy stíhala takto státem podporovaný cukr trestním clem, ale mocný rakouskouherský kartel cukrovarský mohl i to trestní clo zaplatiti, protože kromě vývozní premie vydělával ještě značně na domácích (rakouskouherských) spotřebitelích. Finanční ministři (rakouský a uherský) vyplatili vývozcům řepového cukru 16 mil. K, které byly zaplacený celnímu důchodu východoindickému, aby cukr směl tam se prodávati s ohromnými ztrátami pro vývozce, kdyby si byli účtovali skutečné provozní a dopravní náklady! A ve Východní Indii toho cukru nepotřebovali, ani ho nechťeli, přes to mělo nuzné Rakousko-Uhersko dosti milionů (asi 17 mil. frs. ve zlatě), aby je vyplatilo východoindickému státnímu pokladu za připuštění nevídaného a odmítaného zboží.

Pochopí se z tohoto obšírněji vylíčeného příkladu, jak vůči politickým a národohospodářským působením ciziny není možno nechat domácí podnikání bez pomoci. Vždyť bývá často útočnou konkurencí cizozemskou napadeno, již těžko samo může odolati, protože z ciziny se věnují někdy i veliké kapitály na udolání soupeřících podniků domácích. Na př. americký trust petrolejový dovážel počátkem nynějšího století do střední Evropy svůj petrolej, z kterého zaplatil velmi značná cla, a přece jej prodával laciněji než to mohly dělati domácí petrolejové rafinerie haličské, ačkoli platily surovinu velmi lacinou. Úmysl byl patrný, americký petrolejový trust ztrácel mnoho při prodeji petroleje v Evropě, ale s ním prodělávaly také petrolejové podniky v Rakousku a v Rumunsku. Američané troufali si vydržeti ztráty své déle než jejich soupeři a tím mínili znehodnotiti jejich podniky,

\*) O cenách cukru k vývozu do Východní Indie, jak nízko byly účtovány v Terstu na loď, viz doklady k stenograf. protokolu o sezení říšské rady (čís. 1548 XVII. sezení říš. rady 1902 str. 53.).

aby je pak mohli lacině skoupiti a nahraditi si tak bohatě své dřívější ztráty. [Spekulace ta se jim sice nepodařila ale nebezpečná zajiště byla.]

[Zrovna před světovou válkou musila se Francie brániti podobnému útoku haličských petrolejových podniků, které téměř zadarmo své přebytečné výrobky (hlavně benzin) dodávaly na francouzský trh.]

Podobně i jiné koalice podnikatelské napořád pro cizinu stanovily ceny nižší nežli pro domácí spotřebitele, aby na útraty domácí spotřeby mohly snáze soutěžit s cizozemskými podniky. Tuto snahu pravidelně domácí vlády ještě všelijak podporovaly, protože se napořád vývoz považoval za výhodný, i když bylo nutno je udržovati na úkor domácího obyvatelstva, a když se jevil bezpečným plýtváním domácího bohatství i domácí práce lidské.

Z těchto předsudků vznikly i vývozní premie. Vývozními premii bojovala merkantilistická politika na prospěch svého vývozního průmyslu. Později však vývozní premie uznány byly za prostředek nevhodný a bylo od nich upuštěno. Moderní vývozní premie však vznikly spíše náhodou než z nějaké promyšlené politiky. [Tomu zejména bylo tak při cukerních vývozních premiích, které povstaly z nedokonalého zdanění cukru. Cukr byl totiž postižen daní mnohem nižší nežli jakou finanční úřady chtěly naň uvaliti a při vývozu se pak vývozci vracela z něho skutečně vyšší daň nežli kterou doma zaplatily. Tak v jisté kampani (v letech sedmdesátých minulého století) bylo Rakousko-Uherskem vráceno na premiích více daně nežli jí zaplatil vývoz i s domácí cukerní spotřebou dohromady! Ale když později byla technika daňová dokonalejší a vyvezený cukr nemohl ležeti z jejich nedostatků, protože daně vůbec neplatil (a tedy jí nemohl dostati vrácenou), byly již premie vývozní na cukr, skryté nebo zjevné, tak všude rozšířeny, že se bez nich vývozci nemohli k soutěži v cizině ani odvážiti. — Vedle cukru byly vývozní premie také poskytovány lihu v Rakousko-Uhersku a v Německu.]\*)

\*) Vývozní premie na cukr, ačkoli vlastně škodily nejvíce samým státům konkurujícími o vývoz cukru řepového, nebyly odklizeny dorozuměním mezi státy konkurujícími k vlastnímu jich prospěchu, nýbrž padly, až se proti nim vzepřely samy země, které dostávaly lacinější cukr řepový pod cenou původní. Velká Británie v zájmu svých osad třtinový cukr pěstujících a vyvážejících pohrozila, že všecken cukr, který bude dostávati vývozní premie (nebo který využítkuje domácího vysokého cla, aby se mohl pak prodávati laciněji v cizině), postihne odvětným clem (diferencíem). Velká Británie ovšem byla velikým spotřebitelem cukru řepového vývozními premii podporovaného, takže ta pohrůzka postačila, aby státy cukr řepový vyvážející a jej vývozní premii podporující se shodly v *bruselské cukrové konvenci* (1903) odstraniti jak vývozní premie tak i vyšší cla na cukr.

Velká Británie sama měla z cukerních vývozních premii znamenité výhody, ale přece v zájmu svých osad se přičinila o jejich zrušení. Angličtí spotřebitelé dostávali cukr za čtvrtinu té ceny, kterou zaň platili rakouskouherští konsumenti; nebylo tedy divu, že v Anglii byla spotřeba cukru na hlavu až pateronásobná než v Rakousko-Uhersku. [Spotřeba cukru ve Velké Británii a Irsku na jednoho obyvatele počátkem 20. století byla ročně 40 kg a přes 40 kg, kdežto v Rakousko-Uhersku nebyla tehdy ročně ani 8 kg na hlavu. Kdyby každý obyvatel rakousko-uherský byl tolik cukru spotřeboval co britský, byl by se z Rakousko-Uherska nejen cukr nevyvážel, nýbrž bylo by se ho musilo ještě několik milionů q z ciziny přivážeti. Skrovná spotřeba cukru v Rakousko-Uhersku byla jistě také z části zavíňena jeho drahotou.]

Cla ochranná, jsou-li jimi skutečně — (nejsou-li totiž následkem domácího vyššího veřejného obtížení snad pouze cly vyrovnávacími) — považovala se za potřebná pro taková odvětví domácích podniků, která by cizí neomezené soutěže nevydržela, ale která přece slibovala, že za nějakou dobu již bez ochrany s cizími podniky v soutěži obstojí. A takových dokladů *výchovné* ochrany celní bylo dosti k odůvodnění celní ochrany také pro jiná odvětví, kterým se nedalo podobnou výchovou pomoci ani k pozdějšímu samostatnému ubránění proti cizozemské soutěži. Tím se soustavy veřejné celní ochrany často zneužívá toliko na prospěch určitých podnikatelských soukromých zájmů, ale nelze se tomu vyhnouti, jakmile se připustí prospěšnost, po případě nutnost veřejné ochrany domácího podnikání proti často přemocným útokům cizozemských soutěžících podniků a proti jejich koaliciím.

Při rozboru *renty pozemkové* bylo již poukázáno na působení zemědělských cel ochranných [Díl II., odst. 40., str. 187—288] ke zvyšování nebo k vytvořování rentových důchodů. Také v tom směru je potřebí největší opatrnosti se strany veřejné správy. Udržovati nebo snad i vytvořovati rentové důchody není jistě všeobecným veřejným zájmem, naopak mohlo by často z veřejného prospěchu se odporučovati, aby takové privilegované důchody nerostly, spíše aby ponenáhlu zanikaly. Ale ani v tom směru nelze se pro úplně jednostranné přímočaré řešení rozhodnouti. Když v druhé polovici 19. století oceánská doprava najednou úžasně zlacíněla a k tomu za oceánem na půdách dřívě netknutých začalo se silně kořisticím způsobem pěstovati obilí, hrozila tato soutěž laciných potravin zbaviti miliony zemědělců v Evropě nejen pozemkové renty, nýbrž i vypnouti je vůbec z rolnického zaměstnání, jako se to skutečně přihodilo ve Velké Británii. Velká Británie však našla pro zbytečné své zemědělce zaměstnání v průmyslu, v obchodu, při dopravě a v ostatních četných povoláních a veliké většině nezemědělského obyvatelstva nebylo nevhod, že všechny potraviny značně zlacíněly, třeba to byly potraviny cizí.

Cukr do Velké Británie přivezený nespotřeboval se tam ani úplně, nýbrž užilo se ho k zavařování ovoce, k výrobě marmelád, čokolády a jiných cukrovinek a značné množství tohoto zboží bylo pak vyváženo. Mnoho zavařenin a cukrovinek britských, protože byly výtečné jakostí a poměrně laciné (i přes značná cla), bylo přivezeno do Čech (i do jiných zemí tehdejšího Rakouska). Takovým způsobem bylo z českého cukru a z českého výtečného ovoce dopravovaného velmi levnou vodní cestou až do Velké Británie naděláno „anglických“ zavařenin, které se vracely do Čech a ubíjely cukrářský průmysl český (ačkoli na hranicích se z nich platilo dosti vysoké clo). Clo tu nebylo však nic platné, když se český cukr pomocí vývozních premií a politikou cukrovarského kartelu, který doma prodával co možná drah, aby cizině mohl dodatí zboží co možná laciné, vyhazoval skoro zcela zadarmo pro britický konsum i pro britický zavařovací exportní průmysl. Byl tedy jak český cukr tak i české ovoce na české útraty do Velké Británie dodávány, aby se v tamních továrnách zpracovaly a zase na české útraty zpět přivezly, aby při tom znemožnily českou domácí výrobu zavařenin. K takovým skoro nepochopitelným nesmyslným koncům dospěla premiová vývozní politika s nesmyslným podporováním exportu se strany cukrovarského kartelu rakousko-uherského.

[Právě protože neodůvodněné podporování vývozního průmyslu z veřejných prostředků občas stále ještě se opakuje a udržuje, bylo k vyložení těchto nedávno bývalých skutečností více místa věnováno.]



Ale jinak tomu bylo na pevnině evropské, kde zemědělci při dočasném nezdaru nebyli hned ochotni vzdáti se svého dávného zaměstnání, ke kterému jevíli přichylnost houževnatou i zděděnou. Dovolávali se mírných *dočasných* ochranných cel, kterými se živobyť celkem jen nepatrně zdraží a jež ani domácí spotřebitelé plně nezaplatí, jelikož část jich přesouvá se na cizozemský dovoz. [Z dílu II., str. 188 jest známé již tvrzení Bismarckovo, že dovozní cla platí spíše cizí dovoz nežli domácí spotřebitelé. Příklady o německém zítě, které při celní ochraně vytisklo cizí přívoz úplně a mohlo se i vyvážeti, ačkoli se podstatně nezdražilo. Totéž bylo viděti při cukru řepovém, který pro cizinu byl nucen stanoviti ceny nekryjící provozovacích nákladů.] Z těch důvodů mohla býti ochranná cla nezbytna, zvláště když se jednalo často jen o nedlouhou přechodní dobu, kteroužto opuštěním intensivního provozu v zemědělství a jeho zaměněním v těžení extensivní *mohlo by se zmařiti mnoho cenných kapitálů* (na př. nákladných staveb zemědělských budov nebo k zemědělskému průmyslu zřízených provozoven, nebo by se znehodnotily meliorace atd.), které by snad načisto se ztratily.

Zajisté jsou velmi vážné důvody pro zavedení ochranných cel v jistých dobách a pro jistá odvětví podniková, ale každé clo, *je-li skutečně ochranou proti cizozemské soutěži, je výsadou veřejnou pro jednotlivce, jejíž útraty zapravují pravidelně skoro všichni spotřebitelé.* Může býti ochranné clo národohospodářskou nutností pro určité státy, ale vždy je přece radno zase občas přezkoušeti, zdali clo to není již později zbytečné nebo zdali se ho nějak nezneužívá.

Ochranného cla se jistě může všelijakým způsobem zneužiti. Podniky clem chráněné zvyšují ceny pro domácí spotřebu tak vysoko, pokud to cla dovolují, aby jen cizozemská soutěž do země snad nevnikla. Ano podobně, jako to bylo vylíčeno při vývozu řepového cukru, mohou se stanoviti pro domácí spotřebu ceny pokud možno nejvyšší, kdežto pro vývoz za příčinou cizí konkurence se povolují ceny co nejnižší. To ovšem je možné jen při podnicích koalovaných (v kartelu nebo v trustu). [Dokladů pro tento „dumping“ před světovou válkou byla spousta. Tak německé železářny prodávaly své výrobky do ciziny až o třetinu laciněji nežli pro domácí spotřebu. Také rakouský železářský kartel zneužíval ochranných cel na úkor domácích lidí, ano svými nízkými cenami vývozními podporoval konkurenci cizí, když zahraniční strojířny dostávaly vlastní rakouské suroviny za mnohem nižší ceny nežli je měl od železářen domácí rakouský kovodělný průmysl.]

Ochranná cla poskytují také své prospěchy *velmi nestejně.* Velicí podnikatelé získávají ochranou celní mnoho, malí ovšem málo podle množství vyrobených nebo vypěstovaných statků. Dejme tomu, že se podařilo ochranným clem zdražiti pšenici o 5 frs. na 1 *q*. Velko-*statkář*, který může na domácí trhy dodati ročně průměrně 10.000 *q* pšenice, vyzíská 50.000 frs. z ochrany celní, kdežto zemědělec, který prodává jen 20 *q* pšenice, má ze cla jen skrovný prospěch 100 frs. a drobní zemědělci, kteří pšenici vůbec prodávati nemohou, nevyzískali clem vůbec ničeho. Ano ti drobní zemědělci, kteří pěstují na př. nechráněné zeleniny, ovoce nebo dobytek a kteří si obilí na

živobytí ještě přikupují, připlácejí sami také velkostatkářům na jejich velikou rentu udržovanou clem. [Renta 50.000 frs. při průměrném odbytu 10.000 q ročně značí kapitál přes 1 mil. frs.]

A clem se ukládá poplatnost veliké většině spotřebitelů, kteří tou svou poplatností udržují rentové důchody toliko pro malou menšinu držitelů půdy nebo je platí vlastníkům chráněných podniků průmyslových, dolovacích neb i obchodních. Musí se tedy dobře rozvážiti, pokud cla jsou opravdivou národohospodářskou nezbytností pro určitou zemi a pokud pak skutečný veřejný prospěch z nich není snad na přílišný úkor většiny obyvatelstva.

Clá ochranná, jednou zavedená, nedají se pak za změněných poměrů rázem hned odstraniti, aby chráněné podniky snad náhle nepodlehly cizozemskému útoku konkurenčnímu. Proto, bylo-li ochranné clo zlem, když se zavádělo, může býti někdy jeho náhlé odstranění zlem ještě větším, proto i z důvodů jisté ustálenosti (konservativnosti), jež se často jeví v podnikání, je nutná důkladná rozvaha i odborná znalost jak k ustanovení cel ochranných tak i k jejich zrušení.

\* \* \*

Celní soustava je velmi spjata také s dopravou. Dopravními cenami dá se zajisté působiti proti cům. Zdražuje-li cizozemské clo jisté zboží, může se slevou dopravného účinek toho cla zeslabiti nebo úplně zmařiti (ovšem, jedná-li se o veliké vzdálenosti dopravní a o průměrně nevysoká cla). Naopak se může cizozemskému zboží dovoz do země znesnadniti nebo zabrániti, když se doprava na podobný druh zboží zdraží. Rozumí se, že státy takovou úpravou železničních tarifů dotčené se proti tomu ohražují a proto při úmluvách obchodních a celních bývá zároveň jednáno i o dopravních tarifech železničních, aby se zamýšlené účinky cel jimi nerušily. [Viz tento díl str. 163 a 164.]

Z těchto důvodů je v mezinárodní dopravě zakázáno povolovati tajné slevy dopravného, které by nebyly stejně přístupny také jiným dopravovatelům i cizím. Se zbožím cizím se pravidelně nesmí jinak nakládati po železnicích nežli se zbožím domácím. Ale přese všechny tyto výhrady dají se železniční tarify vždy tak upravití, aby domácí zboží k vývozu určené mělo jisté výhody, zrovna jako cizímu zboží lze nějakým způsobem dopravné výhodnější stanoviti. To dovoluje pestrost železničních sazeb na př. výjimečných a klasifikování zboží, na které při obchodních smlouvách cizí stát tak pronikavý vliv míti nemůže, aby domácí zboží nemělo jisté výhody. Ale cizina může proti tomu použití zase odvetných opatření a tak i působení dopravní politiky proti nepříznivým účinkům cel bývá někdy dosti pochybné ceny.

Je však z toho viděti, jak zájem o zahraniční trhy v moderním podnikání je stále stupňován a jak různými prostředky hledí stát ulehčiti domácí soutěži proti cizozemské. Není to snad už jen přezitek z dob merkantilistických, nýbrž je to přirozený důsledek soukromé (i veřejné) podnikatelské soustavy. Ta svým koncentračním usilováním dovede více ukojovacích prostředků doma nabízetí nežli

jih při stavu cen a výšce důchodů domácí lidé dovedou spotřebovati a je nucena přebytek úkojů odbyti za hranice, po případě za nepříznivou cenu, jelikož si schodek může nahraditi ovládnutím domácího trhu a stanovením vyšších cen proň. Taková politika, která vlastní příslušníky poškozujje na prospěch cizozemců, je jistě zvrácená a nevyhovuje národohospodářskému vhodnému ukójování potřeb. *Sluší také tyto důsledky připsati zase na účet nedokonalosti celého soukromého způsobu podnikatelského i jeho nedostatečného postarání o zájmy sociální, které se veřejným zakročením těžko již doplňuje a napravuje.*

\* \* \*

Při vývozu předmětů podléhajících domácím spotřebním daním musí se ovšem daň ta vrateti, aby byla soutěž v cizině možna (leda by to bylo zboží, na které má vyvážející země jakýsi druh monopolu; potom by se mohla cizozemským spotřebitelům zároveň daň ta ukládati — snad by i clo vývozní bylo možné). Vracení spotřební daně z vyvezeného zboží zove se *restitučí daňovou* a pokud byla dříve povolována pro cukr a líh, tajila v sobě dosti veliké vývozní premie. [Při pozdější úpravě cukerní a lihové daně zůstalo zboží k vývozu určené nezdaněným.] Nyní jen u piva zůstala restituce daňová, ale zdanění piva je dosti dokonale provedeno, že se ve vrácené dani nijaká vývozní premie neskrývá. [Kromě toho nyní vývozu piva od nás skoro není při nedostatku suroviny pro várky.]

Jinou podporou vývozu je zproštění od cel na přivážené suroviny při t. zv. *řízení zušlechtovacím*. Průmyslu vývoznímu dostává se svobodného dovozu jistých surovin, když výrobky z nich neuvádí na trh domácí, nýbrž když je vyveze do cizozemska. Při tom se ovšem mohou vyskytnouti i utajené vývozní premie, jestliže se počítalo na výrobek více osvobozené suroviny od cla, nežli jest jí vskutku k výrobku potřebí. Nebo by se naopak mohla surovina nevyčleněna přivéztí, ale výrobek z ní by zůstal v zemi. Proto ovšem se žádá pozdější průkaz skutečného vývozu, sice by se musilo zaplatiti clo (i s úroky z prodlení). Řízení zušlechtovací povoluje se dosti často v průmyslu textilním, strojním, kovodělném a oděvním (pro konfekci), zvláště však bylo ho používáno v řízení t. zv. *mlecím*. Povolovalo se mlýnům přivážeti cizozemské obilí, za něž však se ustanovené množství mouky musilo vyvéztí. Při tom často bylo množství mouky z dovezeného obilí nízko stanoveno (na př. v Rakousko-Uhersku jen 70 kg pšeničné a 65 kg žitné mouky na 100 kg obilí), takže se pak vymlelo více a mlýnům dostalo se premie, atsi již mouku vyvezly nebo at z většího jejího množství byla část uvnitř spotřebována. [Každým způsobem se tím zvláště podporovaly uherské velkomlýny, které mohly pro svou blízkost snáze dopravití lacinou rumunskou a srbskou pšenicí a ji pak semletou pomocí náramně výhodných železničních tarifů vývozních dopravití do ciziny. Na základě těchto stížností se strany rakouských mlýnů a zemědělců bylo konečně od r. 1900 mlecí řízení v Rakousko-Uhersku zrušeno. V Německu, ve Francii i v jiných státech udrželo se mlecí řízení až do světové války.]

Může býti také zboží ke zušlechťování do ciziny vyvezeno, aby se tam odtud mohlo po svém zdokonalení nebo po jiném zpracování beze cla vrátiti — ovšem na průkaz, že je to vskutku domácí zboží z ciziny zpět přivezené. To se dovolovalo zvláště v průmyslu textilním, že se vyvážely domácí tkaniny k bílení, k barvení, k potiskování nebo k apretování — (méně často v železářském průmyslu). Až se však v řízení zušlechťovacím zbožím přiváželo k domácímu zpracování nebo v cizině zušlechťené domácí výrobky zpět se vracely, bylo potřeba vždy prokázati, že se uskutečnil vývoz, aby se bezcelného dovozu nezneužívalo k obohacení dovozců. Často se musilo clo ze suroviny napřed zaplatiti a vracelo se až při vývozu výrobku na t. zv. *dovozní listy*. To zove se *restituční cla* (*draubacks*), při které se často vyskytovaly utajené vývozní premie, když se pro vyvezený tovar předpokládalo větší množství dovezené suroviny, nežli jí bylo potřeba při zpracování.

Celní řízení spojeno je s různým zjišťováním o stavu a množství dovezeného i vyvezeného zboží, aťsi již clo skutečně podléhá čili nic. Proto se musí na hranicích platiti ze všeho zboží *statistický poplatek*, po případě i zvláštní poplatek za celní řízení vůbec. Prohlídkám o stavu zboží nutno je podrobiti dovážené věci, kterými by se mohlo rozšířiti nebezpečné ohrožení domácího podnikání. Tak zvláště důležité jsou prohlídky *zdravotní, veterinární, proti zavlečení rostlinných nákaz* atd.

Je nutno také prohlídky v sociálním zájmu domácího těžení vůbec prováděti, aby se neohrožovalo zdraví domácího obyvatelstva, aby se nešířily nákazy mezi domácím zvířectvem a neohrožovalo se pěstění domácích plodin (zavlečením na př. révokazu, perenospor, bramborových nákaz, různých obilných a jiných rzí, nebezpečných plísni a t. p.). Ale je také jisto, že lze podobných prohlídek zneužiti a že by příliš přísným dozorem a zákazem dovozu podezřelého zboží mohly se obcházeti umluvené celní sazby a mohlo by se takových zdravotních i veterinárních předpisů zneužiti až k úplnému vyloučení cizozemské konkurence (zvláště zemědělské). Podobného zneužití dopouštěly se na př. rakousko-uherské vlády proti státům balkánským (proti Rumunsku, Srbsku i Bulharsku), aby znemožněn byl přívoz dobytka a masa i některých zemědělských plodin; načež státy ony nuceny byly brániti se zase odvetnými opatřeními, až z toho vznikla i otevřená nepřátelství obchodní (na př. celní válka Rakousko-Uherska s Rumunskem). [I jinde zneužíváno bylo zdravotních, veterinárních a ostatních bezpečnostních řízení ke znemožnění nebo k nadměrnému obtížení zahraničních obchodních styků jistých zemí, na př. Německa proti Rusku, jež jistou dobou končilo také až celní válkou mezi těmito zeměmi, nebo při stycích italsko-francouzských atd.]

Jednání o cla mezi jednotlivými státy uzavírá se obchodními a celními smlouvami, k nimž se často pojí i smlouvy dopravní, jelikož — jak to bylo vysvětleno — cla i jejich působení může býti rušeno dopravními sazbami. Obchodní smlouvy uzavírají se pravidelně na delší určité doby (desíti až i více let), aby se mohlo počítati s ustálenými podmínkami pro vzájemné národohospodářské styky.

Při ujednávání celních úmluv nezáleží vůči jednotlivým zemím na všech možných sazbách, nýbrž často smluvní státy se zajímají jen o několik málo položek z celního tarifu, kterými by si pojistily vývoz do jistého státu nebo snad se bránily cizímu dovozu v určitém směru, kde soutěž cizozemská příliš doléhá na domácí podniky. Tedy při vyjednávání smlouvá se jen o několik celních položek nejdůležitějších, kdežto ostatní celní sazby a ujednání obchodní přijímají se v celku bez zvláštního ujednávání pravidelně s doložkou „*největších výhod*“. To znamená, že jakákoli úleva nebo výhoda celní povolená kterémukoli státu jinému je zároveň také povolena smlouvající zemi [„*traitement sur le pied de la nation la plus favorisée*“ ou „*traitement réciproque de la nation la plus favorisée en matière de commerce et de tarifs*“].\*)

Smlouvy s doložkou největších výhod byly uzavírány hlavně v letech 1860—1880 s tím patrným cílem, aby se konečně dospělo ke svobodě tržby, která se tehdy brzy očekávala. Byl by to logický důsledek těchto smluv, jelikož každá úleva i jen jedné zemi byla by se rozšířila na všechny ostatní. Tedy postupem doby stále by se mohly uvolňovati obchodní styky s cizinou, kdyby se jednou tomu, podruhé onomu státu povolily nějaké podstatné úlevy, které by se pak vztahovaly na všechny země uzavírající smlouvy o největších výhodách. Ale právě ten dosah úlev působil, že se nepovolovaly pak skoro *nikomu*, jakmile se chtěly hájiti domácí podniky proti cizozemské soutěži. Ponenáhlu některé státy byly jen tím rychleji rozhodnuty k všestranné ochranné politice nebo se rozhodly neuzavíratí smluv s doložkou o největších výhodách.

Místo smluv o největších výhodách jsou ujednání na základě *vzájemnosti (réciprocité)*, kde jistý ústupek jedné země vyvažuje se rovnomocným povolením země druhé; čili jak stát smluvní nakládá se zbožím domácím do něho vyváženým, tak bývá naloženo i se zbožím jeho při vylívání. V Americe Spojené Státy nikdy nevesly ve smlouvy o největších výhodách, nýbrž uzavírají obchodní smlouvy podle vzájemnosti. Podkladem byl dvojitý tarif *Payne-Aldrichův* (z roku 1909), v němž generální tarif (nižší) je pro země, které mají s jinými státy úmluvy o největších výhodách, kdežto pro země, které nepovolují Spojeným Státům zvláštních výhod, je tarif se sazbami o 25% vyššími.

Doložky o největších výhodách nelze pravidelně užiti vzhledem k výhodám poskytovaným *obchodu pohraničnímu* pro usnadnění styků v jistém hraničním pásmu dvou zemí sousedních. Někdy je nutno takové výhody povolití také vzhledem k usnadnění celní služby a k omezení podloudnictví. Je ovšem nutno vymeziti dobře pojem pohraničních sousedních styků, aby se ho nezneužilo k obcházení úmluv

\*) Nejvýraznější projev takové smlouvy s doložkou o největších výhodách stal se při ujednání z roku 1865 německého Celního spolku s Belgií touto doložkou: „*Toute faveur, toute immunité, toute réduction du tarif de droits d'entrée et de sortie que l'une de Hautes Parlies contractantes accordera à une tierce Puissance sera immédiatement et sans condition étendue à l'autre*“. Později ovšem tyto smlouvy s doložkou o největších výhodách nebyly vždy tak bezvýjimečně ani v takovém rozsahu sjednávány.

o největších výhodách; mohlo by se totiž zboží nevyclené nebo vy-  
clené nižší sazbou pro pohraniční pásmo povolenou dostat i dále do  
země za vymezené území.

\* \* \*

Již při výkladu o měně (v dílu II. str. 154) stala se zmínka  
o tom, jak na dovoz z ciziny a na zahraniční vývoz působí kolísavá  
měna. Klesá-li jednotka domácí měny proti cizím měnám (zvláště  
proti ustáleným měnám zlatým), může cizina nakoupiti v zemi lac-  
nějšího zboží a výhodně je vyvážeti. Naopak zboží cizozemské se  
zdrazuje a přestává býti výhodno do země je dovážeti. Klesání měny  
podporuje tedy vývoz do ciziny a ztěžuje dovoz z ciziny. Zvratny  
jsou poměry, zdrazuje-li se domácí měna, ubývá vývozu a větší se  
dovoz z ciziny.

Protože proměny ceny peněz neustálených měn nemohou pro-  
bíhati stále jen jedním směrem — buď že by jen stále klesaly nebo  
později snad stále stoupaly — nýbrž proměny ty jsou načisto kolí-  
savé, nejsou účinky jejich na zahraniční obchod ani trvale ve směru  
příznivém vývozu ani nepřekážejí vždy dovozu. Každým způsobem  
činí zahraniční obchod velmi nejistým a riskantním a tím jej dosti  
podstatně ochromují.

Jednotliví vývozci nebo dovážeci zboží z ciziny mohou při tom  
vzískati velmi mnoho. Pravidelně počítá se při zahraničním obchodu  
již s pravděpodobnou ztrátou následkem nestálosti měny a tím jisté  
zisk je značný, když větší proměna ceny peněz nenastala a stoupá  
tím více, když naopak vývoj ceny domácích peněz místo obávaných  
ztrát pomáhá k ziskům. [Když při vývozu cena domácí měny po-  
klesla, nebo kdyby při dovozu z ciziny byla domácí měna dražší.]  
Tím má zahraniční obchod takových zemí povahu hazardní hry a  
z těch důvodů byla také zavedena *na vývozní zisky* vysoká *daň*  
v jednotlivých státech. (Na př. v Československé republice podán  
návrh, aby vývozní zisk byl zdaněn 50%).

Při silném klesání domácí měny nastává nebezpečí silného vy-  
vlastňování domácího jmění a kapitálu cizinou.

V zemích, kde je silně proměnlivá měna papírová, měnily by se  
celní sazby (ochranné) podle těchto proměn často k veliké škodě do-  
mácích podniků; proto se pravidelně v takových zemích stanovilo  
clo ve zlaté měně nebo ve zlatých mincích cizích států.)\*

## 65. Spotřeba. Nesouhlas podnikatelského zaopatřování se spo- třebou. Krise hospodářské, obchodní a úvěrní. Problem správ- ného sociálního hmotného řádu.

Všecky hospodářské statky (i lidské hospodářské výkony k uko-  
jení potřeb) mají konečné určení, aby posloužily jistým způsobem  
lidským účelům. Při tomto upotřebení se stává s nimi někdy taková

\*) Tak se platilo dříve clo v Rakousko-Uhersku, v Rusku a v Itálii v mi-  
nulém století, pokud tam nebyly uspořádané měny zlaté.