

# KARTELY V EKONOMICKÉ DIPLOMACII? BOJ O TRHY S VÁPNEM NA POZADÍ ČESKOSLOVENSKO-NĚMECKÝCH HOSPODÁŘSKÝCH JEDNÁNÍ (1920–1925)

---

TOMÁŠ GECKO

Politická a hospodářské dezintegrace středoevropského prostoru po první světové válce ztížila exportérům z nově vzniklého Československa přístup na stěžejní trhy, které se nacházely zejména v Podunají (habsburská monarchie se svými více než padesáti miliony obyvatel absorbovala asi tři čtvrtiny produkce českých zemí). Nyní se tento prostor stal celní cizinou, což pro prvorepublikového vývozce představovalo značné snížení konkurenceschopnosti.<sup>1</sup> Právě zhoršený přístup československého zboží na území „nové celní ciziny“ (nástupnické státy) v kombinaci se stagnací vývozu do „staré celní ciziny“ (zejména Německo) byly hlavními důvody, proč se československý vývoz po první světové válce zotavoval pomaleji, než činil evropský a světový průměr.<sup>2</sup> Jednalo se o problém obzvláště markantní, jelikož domácí trh dokázal absorbovat jen kolem poloviny československé produkce. Závislost Československé republiky na vývozu byla zjevná – ve dvacátých letech mohlo až 30 % veškerého československého zboží a služeb směřovat na zahraniční trhy, u některých odvětví se však jednalo o podstatně větší podíl (např. jablonecká bižuterie, porcelán, sklo, textil, cukr).<sup>3</sup>

Bezespору nejdůležitějším obchodním partnerem nově vzniklé Československé republiky se stalo Německo. Geografická blízkost, tradiční vazby sahající do dob habsburské monarchie i dobrá znalost jazyka jednoznačně činily z Německa prvořadý cíl prvorepublikového průmyslu.<sup>4</sup> Během první poloviny dvacátých let Německo absorbovalo až 40 % československého vývozu – buď přímo na tamní trhy, anebo do velkých přístavů v čele s Hamburkem a Brémami.<sup>5</sup> Závislost na ně-

- 1 Kubů, Eduard – Pátek, Jaroslav: Mýtus a realita hospodářské vyspělosti Československa mezi světovými válkami. Praha 2000, s. 203–204.
- 2 Uhlig, Karel: Československo se opožďuje v soutěži o světový trh. *Obzor národohospodářský* 31, 1926, s. 69–79.
- 3 Kubů, E. – Pátek, J.: Mýtus a realita hospodářské vyspělosti Československa mezi světovými válkami, s. 204.
- 4 Kosta, Jiří: Zahraniční obchod Československa 1918–1937. In: *Československo 1918–1938. Osudy demokracie ve střední Evropě* 1. Praha 1999, s. 343.
- 5 Podrobněji Kubů, Eduard – Jakubec, Ivan: Hamburk a jeho úloha v československém zahraničním obchodu meziválečného období. *Přístavní pásmo, doprava po Labi a reexport. Hospodářské dějiny* 20, 1992, s. 127–166.

meckém trhu nebyla jen kvantitativní, nýbrž také kvalitativní v dovážených produktech a technologiích.<sup>6</sup> Je zcela logické, že Německo patřilo k prvním státům, s nimiž Československo uzavřelo obchodní smlouvu. Postup československé vlády vůči poražené mocnosti byl poměrně mírný, což dokládá skutečnost, že došlo k recipročnímu přiznání doložky nejvyšších výhod.<sup>7</sup> Podpisem tzv. „hospodářské dohody“ z 29. června 1920 se Československo stalo vůbec prvním státem, který po první světové válce uzavřel s Německem obchodní smlouvu.<sup>8</sup>

Ačkoliv byla hospodářská dohoda z 29. června postupně doplňována řadou dodatků,<sup>9</sup> vytvořila základy meziválečné československo-německé obchodní výměny. Její podpis plně odpovídal československé obchodní politice v prvních poválečných letech, kdy byly uzavírány zejména „kompenzační“ a „kontingentní“ smlouvy s doložkami nejvyšších výhod. Zatímco u „kompenzačních“ úmluv byl protihodnotou vyvezeného zboží dovoz jiného artiklu, „kontingentní“ ujednání stanovovala maximální objem importu či exportu. Československá republika nejdříve sjednávala kompenzační smlouvy, a to kvůli absenci devizových prostředků pro obchodní směnu (kompenzační smlouvy upravovaly vztahy se sousedními, potažmo nepříliš vzdálenými státy). Od podzimu 1919 československá administrativa překročila ke smlouvám kontingentního typu, mezi které náležela kromě úmluv s Jugoslávií, Švýcarskem a Francií i hospodářská dohoda s Německem.<sup>10</sup> Inherentní faktor československých obchodních styků prvních poválečných let tvořilo tzv. povolovací řízení a vázané devizové hospodaření, vynucené dopravní a kurzovní nestabilitou ve válkou rozvrácené Evropě. Právě za tímto účelem Československo zřídilo v listopadu 1918 dovozní a vývozní komisi, která udílela povolení k obchodním transakcím a uzavírala kompenzační obchody. Její činnost byla posléze doplněna oborovými dovozními a vývozními syndikáty, ty ovšem značně přispěly k institucionální roztržštěnosti procesu povolovacího řízení. Celá agenda proto záhy přešla na Komisi pro zahraniční obchod, a poté Úřad pro zahraniční obchod, který sjednával i obchodní smlouvy. Toto institucionální uspořádání přetrvávalo až do ledna 1922, kdy byl Úřad pro zahraniční obchod zrušen a příslušné pravomoci se rozdělily mezi ministerstva obchodu a zahraničních věcí.<sup>11</sup>

6 Kubů, E. – Pátek, J.: Mýtus a realita hospodářské vyspělosti Československa mezi světovými válkami, s. 215.

7 Lacina, Vlastislav: Zahraniční obchod v letech první Československé republiky. Český časopis historický 95, 1997, s. 128.

8 Jančík, Drahomír – Kubů, Eduard: Zahraniční obchod – aktivní či pasivní činitel zahraniční politiky? (Srovnání československého a německého přístupu ve vzájemných vztazích). In: Československo 1918–1938. Osudy demokracie ve střední Evropě 1, s. 313; Olivová, Věra: Československo a Německo 1918–1929. Praha 2010, s. 114.

9 Zahraniční obchod republiky Československé. Praha 1937, s. 11.

10 Průcha, Jaroslav: Hospodářské a sociální dějiny Československa 1918–1992. Brno 2004, s. 103.

11 Kubů, E. – Pátek, J.: Mýtus a realita hospodářské vyspělosti Československa mezi světovými válkami, s. 205.

Československo-německá hospodářská jednání o kontingentaci zboží přirozeně doprovázel lobbying zájmových organizací průmyslu. Samotný pojem „lobbying“ zahrnuje ovlivňování exekutivního i legislativního procesu veřejné politiky,<sup>12</sup> přičemž jeho význam dnes osciluje mezi „nutným zlem“, latentní hrozbou a nebezpečným zdrojem korupce.<sup>13</sup> Mezi světovými válkami však byla tato problematika nahlížena poněkud odlišně. Zájmové organizace průmyslu disponovaly mimořádným vlivem na fungování československé ekonomiky, a to i v mezinárodním srovnání. Úřady respektovaly a ochotně včleňovaly stanoviska průmyslu do legislativy, což činilo z lobbyingu legitimní nástroj státní hospodářské politiky.<sup>14</sup> Vedle „oficiální“ roviny lobbyingu přitom existovalo mnoho skrytých kanálů, mezi něž spadaly také mezinárodní kartelové dohody, někdy tvořící právně závaznou součást obchodních jednání. Diplomatičtí zastoupení dokonce prostředkovala schůzky domácích a zahraničních producentů, čímž nepřímo stimulovala vznik kartelových smluv, později včleněných do protokolů o mezivládních poradách. Reprezentativním příkladem jsou vápenické kartely, uzavřené během československo-německých hospodářských jednání v první polovině dvacátých let.<sup>15</sup> Lobbyingové strategie producentů vápna vyústily ve vznik mezinárodního vápenického kartelu, který se stal užitečným nástrojem ekonomické diplomacie poválečného Československa vůči Německu.

### **Aktéři lobbyingu – vápenické syndikáty a zájmové organizace producentů**

Československo-německá hospodářská dohoda z 29. června 1920 obsahovala kromě hlavního textu i několik příloh, označených písmeny A až G. Vedle smluvních článků o dopravě, pozemním styku, výměně uhlí a obchodu s cennými papíry zahrnovaly přílohy také seznam zboží, na něž byl kladen mimořádný důraz (přílohy B a C). Nešlo přitom o reciproční výměnu jedné komodity za druhou, nýbrž vágně formulovaný závazek udělovat dovozní povolení na konkrétní produkty. Jednalo se o kompromis mezi požadavky domácího a zahraničního průmyslu, sladěné vzájemnými schůzkami diplomatických kruhů. Příloha B stanovila zboží a suroviny, jejichž dovoz má pro každou ze zúčastněných ekonomik strategický význam a příloha C pak vyjmenovala komodity natolik důležité, aby signatáři slíbili „*do jisté míry a za určitých předpokladů*“ usnadnit jejich přístup na svůj trh.

Mezi jednadvacet komodit obsažených v příloze C, které si Československá republika přála prioritně vyvážet do Německa, spadalo také vápno. Export této ko-

12 Zetter, Lionel: *Lobbying. The Art of Political Persuasion*, 2. ed. Petersfield 2011, s. 3–4.

13 Smith, Mark A.: *American Business and Political Power. Public Opinion, Elections and Democracy*. Chicago – London 2000, s. 13–20; Waterhouse, Benjamin C.: *Lobbying America. The Politics of Business From Nixon to Nafta*. Princeton 2014, s. 1–13.

14 Kubů, E. – Pátek, J.: Mýtus a realita hospodářské vyspělosti Československa mezi světovými válkami, s. 17.

15 Podrobněji k jednáním o hospodářské dohodě Kubů, Eduard: *Německo – zahraničněpolitické dilema Edvarda Beneše. Hospodářské vztahy s Německem v československé zahraniční politice let 1918–1924*. Praha 1992, s. 66–73.

modity byl charakteristický hned několika specifickými okolnostmi. Pojem „vápno“ nebylo nikterak upřesněn, takže brzy vyvstaly pochybnosti, zda jde pouze o vzdušné a hydraulické vápno nebo také vápenec. Větší potíž ovšem představovala skutečnost, že příloha C obsahovala pouze jednostranný požadavek československé strany exportovat vápno na říšskoněmecká odbytíště, což brzy vyvolalo pokusy německých vápenek situaci zvrátit. Přítomnost vápna v příloze C byla poněkud překvapivá i z toho důvodu, že nešlo o typický exportní artikl.<sup>16</sup> Podobně jako cement nebo plné cihly je vápno komoditou, jejíž konkurenceschopnost klesá s rostoucí vzdáleností velmi rychle (velký objem při poměrně nízkých prodejních cenách) a struktura trhů je proto charakteristická malým geografickým dosahem producentů. Ačkoliv výstavba středoevropské železniční sítě ve druhé polovině 19. století okruh dodávek podstatně rozšířila, producenti se obvykle dostali nanejvýš na regionální, nikoliv zahraniční trhy.<sup>17</sup> Požadavek československé strany prioritně exportovat vápno byl přímý důsledek eminentního zájmu pohraničních vápenek v českých zemích, jejichž unikátní lokalita jim na jednu stranu umožňovala přístup na říšskoněmecké odbytíště (geografická blízkost a vysoká poptávka), na druhou stranu u nich vytvářela závislost na tomto trhu.

### Tabulka 1.

#### Hmotnost přepravovaného vápence, topiva a hotového zboží ve vápenickém průmyslu\*

Tabulka znázorňuje tři rozdílné modely, a to orientaci odvětví na vápenec, odbytíště a topiva. Je patrné, že pro výrobce je nejvýhodnější umístit provoz u vápencových lomů.

Přeprava	Orientace na vápenec (t)	Orientace na odbytíště (t)	Orientace na topiva (t)
Vápenec	0	1,8	1,8
Topiva	0,2	0,2	0
Hotové zboží	1	0	1
Celkem	1,2	2	2,8

Zdroj: Bárta, Rudolf ml.: Sklářství a keramika, díl 1. Praha 1952, s. 35–39.

\* Údaje vychází z předpokladu, že mezi světovými válkami dominovaly československému vápenictví tzv. kruhové pece. Výroba 1 tuny vápna v kruhové peci si žádala zhruba 1,8 tuny vápence a 0,2 tun topiv.

Fungování regionálních trhů s vápnem lze přiblížit na základě „teorie lokalizace zpracovatelské průmyslu“ Alfreda Webera (1868–1958). Premisou je teze, že poměr hmotnosti vápence a topiv k výslednému produktu definuje vápenictví jako odvětví orientované na nerostné suroviny (zboží „ztrácí“ při výrobě na váze) a provoz je tu-

16 350/1921 Sb.

17 Státní oblastní archiv Praha, fond Obchodní a živnostenská komora Praha 1850–1949, inv. č. 1071, kart. 236, řeč Šulce z 18. 3. 1898.

díž umístěn poblíž vápencových lomů. Blízkost trhu je pro lokalizaci provozu pasivním činitelem alespoň v tom ohledu, že se na prodejní ceně zboží neprojevuje tolik jako doprava vápence na místo výroby (Tabulka 1). Hotové zboží mířilo po železnici zhruba 50 km od podniku, a poté se už konkurovat příliš nevyplácelo.<sup>18</sup> Podniky se mohly hypoteticky dostat i na zahraniční trhy, musely ale buď ležet přímo na státních hranicích (moravskoslezské vápenky kolem Šumperka a Zighartic, dnešní obce Vápenná), anebo disponovat snadným přístupem k vodnímu toku, který přepravní náklady podstatně snižoval (severočeská vápenická oblast poblíž Ústí nad Labem).<sup>19</sup> Ve srovnání s vnitrozemskými podniky se ústecké, šumperské a zighartické vápenky opravdu výrazně soustředily na říšskoněmecká odbytiště.<sup>20</sup> Vždyť severočeské vápenky vyvážely před první světovou válkou zhruba 30 % výroby a zighartičtí producenti až 60 % svého zboží.<sup>21</sup> Politická fragmentace střední Evropy a hospodářský rozvrát během první světové války logicky značily pro tyto vápenické oblasti důležitý předěl. Roku 1920 dokázaly severočeské vápenky exportovat do Německa pouhých 1,5 tisíce tun vápna ve srovnání s 65 tisíci tunami v posledním předválečném roce. Zdánlivě lépe si vedli moravskoslezští producenti, přesto umístili v zahraničí jen zanedbatelné množství zboží (Tabulka 2). Udržení přístupu na říšskoněmecký trh se vskutku jevilo otázkou další existence obou vápenických oblastí.

## Tabulka 2.

### Vývoz vápna severočeské vápenické oblasti a podniků v Zigharticích a Šumperku do Německa během let 1910–1920 v tunách a indexových číslech (1910=100).

Rok	Severočeská vápenická oblast		Moravskoslezská vápenická oblast	
	Vývoz (t)	Index vývozu	Vývoz (t)	Index vývozu
1910	60 833	100	36 660	100
1911	76 526	126	42 460	116
1912	75 521	124	40 070	109
1913	64 643	106	32 040	87
1920	1 500	2	2 550	7

Zdroj: Archiv ministerstva zahraničních věcí, fond IV. sekce, kart. 951, dopis od Úřadu pro zahraniční obchod 19. 1. 1921; Tamtéž, dopis od Verkaufsbureau Nordböhmischer Kalkwerke 20. 1. 1921; Tamtéž, Zusammenstellung der in den Jahren 1910–1920 nach Deutschland exportieren Kalkmengen 25. 1. 1921.

18 Hansen, Gerhard: Beschäftigung und Absatz der Kalkindustrie unter Berücksichtigung der Kartellprobleme. Graz 1957, s. 48.

19 Příkladem je založení čížkovické cementárny u Lovosic s primárním cílem exportovat vápno a cement po Labi do Německa. Bundesarchiv Berlin, sign. R 8127/13215, Prospekt über Mark 2 625 000 Aktien, 1904.

20 Verhandlungen der vom k. k. Handelsministerium veranstalteten Kartellenquete, Bd. 10. Wien 1912, s. 36–40.

21 Archiv Ministerstva zahraničních věcí (AMZV), fond IV. sekce, kart. 951, dopis od Verkaufsbureau Nordböhmischer Kalkwerke 20. 1. 1921.

Důraz pohraničních vápenek na říšskoněmecké odbytiště je pochopitelný, poněkud překvapivě ovšem vyzní jejich vliv na tvorbu hospodářské politiky československého státu. Jaké předpoklady umožnily účinné prosazování zájmů vápenického průmyslu během československo-německých hospodářských jednání? Východisko spočívá ve dvou okolnostech, a to neobyčejné stabilitě severočeského a moravskoslezského vápenického syndikátu, jimž se podařilo sjednotit partikulární zájmy individuálních producentů, a také efektivních lobbingových strategiích zájmových organizací producentů vápna. Pojem syndikát je v zásadě totožný s termínem kartel, tedy uskupením „*nezávislých výrobců podobných produktů, kteří společně zvyšují ceny, nebo omezují výstup*“;<sup>22</sup> jen s tím rozdílem, že kooperace je podstatně hlubší. Syndikát nezůstává u spojení tržní síly nezávislých podnikatelských subjektů, nýbrž sjednocuje prodejní a často i distribuční politiku vytvořením společných obchodních kanceláří. Ačkoliv byly kartely a syndikáty v průmyslu stavebních hmot velmi nestabilní, severočeská a moravskoslezská vápenická oblast tvořily výjimku, zřejmě kvůli dvojímu pocitu ohrožení. Znatelné nebezpečí představovaly jednak říšskoněmecké vápenky, které se snažily vyloučit zahraniční konkurenci, jednak vnitrozemské podniky připravené zahájit „cenové války“. Severní Čechy proto daly vzniknout vůbec nejstaršímu známému vápenickému syndikátu v Předlitavsku, a to Verkaufs-Bureau der Teplitzer Kalkwerke z přelomu 19. a 20. století, na jehož činnost navázala ústecká prodejní kancelář Verkaufsbureau Nordböhmischer Kalkwerke, G.m.b.h.<sup>23</sup> Navzdory bojům s outsidersy a stagnující poptávce organizace přečkala první světovou válku a záhy se vyprofilovala coby nejdéle trvající průmyslová dohoda československých vápenek.<sup>24</sup> Zighthartický syndikát byl ještě stabilnější než ústecký, což bylo dáno menším počtem členských subjektů. Reprezentovala jej prodejna Zentral-Verkaufsstelle der Setzdorfer Kalkwerke, která vznikla již roku 1911 a na trhu působila po celé meziválečné období.<sup>25</sup>

Podstatným faktorem úspěchu lobbingových strategií československých vápenek byl mimořádný vliv podnikatele Rudolfa Barty staršího (1868-1952), který zasedal v presidiu Ústředního svazu československých průmyslníků.<sup>26</sup> Činnost Rudolfa Barty staršího se soustředila zejména na vápenický průmysl, v menší míře pak výrobu cementu a dalších stavebnin. Firma Prastav, kterou z pozice prezidenta správní rady a ředitele společnosti vedl, patřila k největším producentům vápna

22 Samuelson, Paul A. – Nordhaus, William D.: *Ekonomie*, 19. vyd. Praha 2013, s. 190.

23 Státní okresní archiv Most, fond Sasko-česká továrna na portlandský cement, a. s. 1898–1949, inv. č. 3, kart. 1, příloha k protokolu dozorčí rady 7. 9. 1899; *Compass* 40, 1907, Bd. 2. Wien 1906, s. 23.

24 *Compass* 43, 1910, Bd. 2. Wien 1909, s. 15; *Compass* 65, 1932. Praha 1932, s. 606; *Československé kartely 1934*, s. 45.

25 Národní archiv, fond Státní úřad statistický – Kartelový rejstřík 1933–1950, ev. č. 217, kart. 32, Vertrag zwischen den nachbenannten Setzdorfer Kalkwerken; Tamtéž, inv. č. 421, kart. 53, Satzungen des Verkaufsbureau Nordböhmischer Kalkwerke in Aussig.

26 Lacina, Vlastislav: *Průmyslové podnikatelské elity a hospodářská politika meziválečného Československa*. In: Štaif, Jiří (ed.): *Metody a perspektivy bádání*. Praha 2007, s. 97–98.

v Československu (objemem produkce mohla firmě konkurovat jen Královská cementárna). Těžištěm Bartových aktivit sice bylo české vnitrozemí (oblast mezi Berounem a Prahou), obavy z potenciální konkurence severočeských a moravskoslezských vápenek jej ovšem nutily zaměřit pozornost také na pohraničí. Jádrem problému přitom nespochybovalo ani tak ve snaze pohraničních vápenek „dobýt“ vnitrozemský trh jako spíše ztrátě jejich tradiční klientely na říšskoněmeckých odbytích. Jednota průmyslu vápenického při Ústředním svazu československých průmyslníků, zájmová organizace českých producentů vápna založená a vedená Rudolfem Bartou starším, proto navázala spolupráci s ústeckým Deutscher Zentral-Verband der Kalk-, Ziegel- und Steinindustrie, který pod vedením Otto Gerstenkorna sdružoval německé vápenky v pohraničí.<sup>27</sup> Spolupráce byla úspěšně završena roku 1923, kdy vznikl Ústřední výbor průmyslu vápenického v Republice Československé (Gemeinsamer Ausschuss der Kalkindustrie in der Tschechoslovakischen Republik), který sjednocoval české i německé vápenky v Československé republice. Nutno dodat, že prezidentem Ústředního výboru průmyslu vápenického se stal Rudolf Barta starší a viceprezidentem pak Otto Gerstenkorn.<sup>28</sup> Záhy došlo k vypracování jednotné lobbingsové strategie, jejímž cílem bylo zamezit konkurenčním bojům pohraničních a vnitrozemských vápenek, a to znovunabytím říšskoněmeckého odbytí.<sup>29</sup>

Českoslovenští producenti zřejmě nepočítali, že ve svých strategiích narazí na tak silný odpor říšskoněmeckého vápenického průmyslu. Německé vápenky dávaly od počátku najevo nespokojenost se zněním přílohy C hospodářské dohody z 29. června 1920, která do budoucna výrazně usnadnila československým producentům přístup na říšskoněmecká odbytí. Brzy si dokonce nárokovaly úplné vyrovnání vývozních a dovozních kontingentů.<sup>30</sup> Požadavek se na první pohled zdál legitimním pokusem německých výrobců zajistit si reciproční odbyt na československém trhu, ve skutečnosti však šlo o zastřenou snahu změnit předválečný status quo. Německé vápenky nedisponovaly produkčními kapacitami, ani vhodným geografickým umístěním, aby umístily stejné množství vápna na československém trhu jako severočeské a moravskoslezské podniky na tom německém. Jejich dlouhodobou strategií tak byla radikální redukce importu z českých zemí a stimulace poptávky po německém zboží na domácím trhu, kam dříve hojně pronikali severočestí i moravskoslezští producenti. Bilance zahraničního obchodu s vápnem mezi habsburskou monarchií a Německem ostatně vykazovala před první světovou válkou značnou pasivitu pro Německo.<sup>31</sup> Pokud by tedy došlo ke sjednání parity dovozu a vývozu vápna, export vápenek z českých zemí by nutně zůstal hluboko pod

27 Kom. rada Rudolf Barta sedmdesátníkem. Průmyslový věstník 25, 1938, s. 467–468; Kom. rada Otto Gerstenkorn šedesátníkem. Stavivo 11, 1930, s. 137.

28 Ebert, Jan: Průmysl vápna v roce 1923. Stavivo 5, 1924, s. 27.

29 Stavivo 5, 1924, s. 170.

30 AMZV, fond IV. sekce, kart. 951, dopis od Deutscher Kalkbund 24. 9. 1920.

31 Statistik des auswärtigen Handels der österreichisch-ungarischen Zollgebiets. Wien 1892–1916.

úrovni z roku 1914. Na mezinárodním poli tento podnikatelský záměr prosazovala zájmová organizace říšskoněmeckých vápenek Deutscher Kalkbund, G.m.b.H, rozčleněná do řady regionálních skupin.

### **Hospodářská jednání a vznik mezinárodního vápenického kartelu**

Deutscher Kalkbund zpočátku soustředil své aktivity na povolovací úřad Charlottenburg v Berlíně (Aussenhandelsnebenstelle), čímž vytvářel obstrukce udělování dovozních povolení na československé vápno.<sup>32</sup> Německé závody jednoduše trpí nadprodukcí, zboží je přitom mimořádně kvalitní a levné, takže není důvod pro import ze zahraničí. Deutscher Kalkbund ve své argumentaci dále poukazyval na překážky československých úřadů kladené dovozu německého vápna, musel si ovšem uvědomovat, že příloha C hospodářské dohody z 29. června 1920 vůbec nezavazovala československou stranu povolovat přístup říšskoněmeckých producentů na domácí odbytí.<sup>33</sup> Spor vyústil během ledna 1921 v berlínskou schůzku severočeských a moravskoslezských vápenek s představiteli Deutscher Kalkbund. Československé vápenky usilovaly o přístup na říšskoněmecké odbytí a Deutscher Kalkbund zase chtěl využít „historické příležitosti“ a úplně vytlačit zahraniční konkurenci.<sup>34</sup> Zájem říšskoněmeckých podnikatelských a administrativních kruhů na zdárném výsledku byl očividný. Deutscher Kalkbund získal otevřenou podporu regionálních reprezentantů průmyslu, zástupců říšského ministerstva hospodářství i bavorského a saského ministerstva průmyslu a obchodu. Československý stát naopak reprezentovala Komise pro zahraniční obchod, která vystupovala jako iniciátor smířčích jednání.<sup>35</sup> Německá strana upozornila na údajně „mylné“ zařazení vápna do přílohy C hospodářské dohody z 29. června 1920 a napříště požadovala úplnou paritu dovozu a vývozu. Československo tento požadavek nakonec akceptovalo ve vztahu k severočeské vápenické oblasti, přálo si ale separátní smlouvu o moravskoslezském zboží, téměř zcela závislém na říšskoněmeckém odbytí.<sup>36</sup>

Vápno nebylo jediným obchodním artiklem, který se potýkal s neochotou Německa respektovat literu hospodářské dohody z 29. června 1921, čemuž nepomáhala ani vágní formulace přílohy C. Problém byl řešen během hospodářských porad v Berlíně z února 1921, a to coby součást širší koncepce československo-německých hospodářských vztahů.<sup>37</sup> Německo nabídlo ústupky a již netrvalo na úplné paritě obchodu s vápnem,<sup>38</sup> záhy se však ukázalo, že chybí vůle producentů i povolovacího úřadu Charlottenburg novou dohodu respektovat. Vzájemné porozumění ještě

---

32 AMZV, fond IV. sekce, kart. 951, dopis od Aussenhandelsnebenstelle Charlottenburg 6. 10. 1920.

33 Tamtéž, dopis od Zentral-Verkaufsstelle der Setzdorfer Kalkwerke 24. 1. 1921.

34 Tamtéž, dopis od Verkaufsbureau Nordböhmischer Kalkwerke 20. 1. 1921.

35 442/1920 Sb.

36 AMZV, fond IV. sekce, kart. 951, dopis od Úřadu pro zahraniční obchod 19. 1. 1921.

37 Kubů, E.: Německo – zahraničněpolitické dilemma Edvarda Beneše, s. 69.

38 AMZV, fond IV. sekce, kart. 549, dopis od ministerstva obchodu 27. 9. 1923.



více ztěžovala absence jasné artikulace „vápenec“ v příloze C hospodářské dohody z 29. června 1920. Ačkoliv nebyl vápenec výslovně jmenován, československé podniky automaticky počítaly s jeho zařazením do přílohy C pod položku „vápno“. Je příznačné, že argumentaci zcela odmítl povolovací úřad Charlottenburg, který roku 1923 opakovaně odmítal udělit dovozní povolení na vápenec.<sup>39</sup> Československé ministerstvo zahraničních věcí se brzy zabývalo četnými stížnostmi vápenického průmyslu, který se mezitím pod vedením Rudolfa Barty staršího a Otto Gerstenkorna sjednotil do Ústředního výboru průmyslu vápenického (Gemeinsamer Ausschuss der Kalkindustrie in der Česchoslovakischen Republik), čímž sladil své vyjednávací strategie vůči říšskoněmeckým producentům. Severočeské a moravskoslezské podniky žádaly odvetná opatření, konfrontace však nebyla jejich konečným cílem. Potřebovaly získat přístup na říšskoněmecké trhy, nikoliv zahájit obchodní válku, zdůraznily tudíž potřebu nového kola hospodářských jednání.<sup>40</sup>

Opravdové vyhocení sporu mezi československými a říšskoněmeckými vápenkami přinesl teprve podpis československo-francouzské obchodní úmluvy ze 17. srpna 1923, v níž bylo vápno zařazeno mezi „výrobky, jejichž dovoz dle přítomné smlouvy jest dovolen v neobmezeném množství s podmínkou předchozí ohlášky dovozu“.<sup>41</sup> Stylizace doložky nejvyšších výhod československo-německé hospodářské dohody z 29. června zapříčinila, že saské a bavorské vápno šlo od nyníška dovážet ve stejném režimu jako francouzské (tedy zcela volně), zatímco export československého produktu na německý trh stále podléhal povolovacímu režimu.<sup>42</sup> Severočeský a moravskoslezský vápenický průmysl čelil komplikované situaci. Nepřál si úplnou paritu zahraničního obchodu s vápnem, postavení říšskoněmeckých vápenek ale zesílily natolik, že již nebylo co ztratit.<sup>43</sup> Během československo-německých hospodářských jednání v únoru 1924 se podařilo dojednat německý příslib shovívavosti k vyřizování dovozních povolení, tentokrát ovšem s jednostranným importním kontingentem v hodnotě 1 600 tun vápna měsíčně. Závazek platil do 1. dubna 1924, a poté se počítalo buď s úplným uvolněním zahraničního obchodu, anebo bezproblémovým přijímáním žádánek do 1 200 tun měsíčně z německé strany.<sup>44</sup> Optimistická očekávání československých vápenek ale opět nedošla naplnění. Německo znovu odmítalo udělovat dovozní povolení a dodávky krátilo, a to pro nejednotný přístup k pojmu vápno a vápenec.<sup>45</sup> Německé úřady si termín vykládaly poně-

39 Tamtéž, dopis od Nebenhaltungsstelle Charlottenburg 9. 4. 1923; Tamtéž, Verbální nota Auswärtiges Amt 29. 10. 1923.

40 Tamtéž, dopisy od ÚVPV 19. 4. 1923 a 24. 4. 1923.

41 174/1923 Sb.

42 AMZV, fond IV. sekce, kart. 549, dopis od ÚSČP 9. 10. 1923.

43 Tamtéž, dopis od ÚVPV 6. 11. 1923.

44 AMZV, fond Zahraniční úřad Berlín 1918–1939, kart.. 18, Protokoll über das Ergebnis der vom 6. bis 15. Februar 1924 gepflogenen deutsch-tschechoslowakischen Wirtschaftsverhandlungen.

45 Auswärtiges Amt Berlin, Politisches Archiv (AA PA Berlin), fond Tschechoslowakei-Akten der Länderabteilung II, sign. R 89846, Verbální nota vyslanectví ČSR Berlín 14. 5. 1924.

kud svévolně – když pro ně bylo roku 1923 výhodnější přistupovat k vápenci jako svébytnému obchodnímu artiklu, činily tak, nyní se však jeví výhodnější argumentaci změnit a obě komodity sloučit pod jediný dovozní kontingent.<sup>46</sup>

Ačkoliv nebyl výsledek hospodářských jednání z února 1924 pro československou stranu nikterak příznivý, stal se základem pro další schůzky, probíhající tentokrát v soukromé režii. Do Berlína přijeli zástupci severočeské i moravskoslezské vápenické skupiny, aby jednali s představiteli Deutscher Kalkbund. Bez státní účasti uzavřeli dne 21. července 1924 kartelovou smlouvu, v níž se obě strany zavazovaly měsíčně exportovat maximálně 1 250 tun vápna pro hnojení a chemické účely, přičemž obchod s vápencem zůstal volný.<sup>47</sup> Následoval souhlas československého i německého státu a včlenění kartelové smlouvy do závěrečného protokolu o hospodářských jednáních z července 1924, jejichž cílem bylo dosáhnout širšího konsenzu ve vzájemných ekonomických vztazích.<sup>48</sup> Ačkoliv Deutscher Kalkbund platnost této schůzky později neuznal (údajně se jednalo o předběžnou dohodu, kterou teprve měly schválit jednotlivé regionální skupiny svazu, což se nestalo), státní úřady napříště odmítaly přímo vstupovat do porad průmyslníků obou států. Přesně v tomto duchu se koncem října 1924 odehrála schůzka v drážďanském hotelu Bellevue s cílem uzavřít nový kompromis. Rozdíl oproti kartelové smlouvě z 21. července spočíval v menším kontingentu (1 100 tun vápna měsíčně, tentokrát i pro stavební účely), což bylo jednoznačným ústupkem německé straně. Obchod s vápencem opět probíhal volně, bez omezení jakýmkoliv kontingentem. Platnost smlouvy byla stanovena do 10. ledna 1925, ovšem s možností pozdějšího prodloužení.<sup>49</sup> Během roku 1925 skutečně několikrát došlo k jejímu obnovení, a to zejména v průběhu květnových porad ve Vratislavi.<sup>50</sup> Spor však definitivně ukončilo až rozhodnutí říšského ministerstva hospodářství z 1. října 1925, kterým byl dovoz vápna zcela uvolněn.<sup>51</sup>

Jaká je bilance bojů o trhy s vápnem, které se odehrály na pozadí československo-německých hospodářských jednání? Severočeské a moravskoslezské vápenky sice zmařily „historickou příležitost“ Deutscher Kalkbund vytlačit československou konkurenci, rozhodně ale nebyly jednoznačným vítězem sporu. Jejich vazby na říšskoněmecký trh se oslabily, jak ostatně naznačují údaje o exportu z roku 1929. Do Německa tehdy mířilo jen 35 tisíc tun vápna (78 % československého exportu této

46 Tamtéž, dopisy od Reichswirtschaftsministerium 27. 5. 1924 a 5. 7. 1924; Tamtéž, Verbální nota vyslanectví ČSR Berlín 10. 7. 1924.

47 AMZV, fond Zahraniční úřad Berlín 1918–1939, kart. 18, protokol 21. 7. 1924.

48 Tamtéž, Protokoll über das Ergebnis der vom 15. bis 31. Juli 1924 gepflogenen deutsch-tschechoslowakischen Wirtschaftsverhandlungen; Tamtéž, fond IV. sekce, kart. 550, Dopis od ministerstva obchodu 19. 8. 1924; Tamtéž, Verbální nota Auswärtiges Amt 7. 10. 1924.

49 AA PA Berlin, fond Tschechoslowakei-Akten der Länderabteilung II, sign. R 89846, Abkommen 28. 10. 1924.

50 Tamtéž, dopis od vyslanectví ČSR Berlín 12. 8. 1925.

51 Tamtéž, dopis od Reichswirtschaftsministerium 15. 10. 1925

komodity), ve srovnání s rokem 1913 tedy necelá třetina.<sup>52</sup> Československé pohraniční vápenky se přeorientovaly na vnitrozemský trh, čemuž nedokázali středočeští ani moravští producenti efektivně čelit. Výsledek se podepsal na dumpingových bojích pohraničních a vnitrozemských vápenek, kterým nedokázala ani vzájemná kooperace zájmových organizací producentů zcela zabránit. Nadbytek produkčních kapacit se zřejmě podílel i na pomalejším technologickém rozvoji československého vápenictví v meziválečném období (pomalý přechod od kruhových k automatickým šachtovým pecím), a to v ostrém kontrastu s dynamicky rostoucím cementářským průmyslem.

### Závěr

Případová studie analyzovala průběh československo-německých hospodářských jednání v letech 1920-1925 ve vztahu k vápenickému průmyslu a obohatila historický diskurz zaměřený na monopolizaci prvorepublikového průmyslu. Co je ale ještě důležitější, nastínila fungování průmyslových dohod jako vlivových organizací využívajících lobbingu za účelem posílení tržní síly a likvidace zahraniční konkurence. Podnikatelské strategie československých a německých vápenek byly velmi razantní. Příležitostně se zaměřovaly útočně i obranně, a to v závislosti na bezprostředním vývoji ekonomiky daného státu. Překvapivé je, že průmyslové dohody (kartely, syndikáty) mohly být v některých dílčích otázkách nahlíženy jako aktivní činitel hospodářské politiky státu ve vztahu k zahraničí. Samozřejmě nešlo průmyslu ponechat volnou ruku ve strategických rozhodnutích ekonomické diplomacie, nic ale nebránilo vyzvat zájmové organizace k upřesnění kontingentní úmluvy a uzavření mezinárodního kartelu. Stát se tak vyhnul tlumočení partikulárních zájmů podnikatelstva a namísto toho inicioval relativně „pohodlnou“ monopolizaci trhu soukromou iniciativou, nad kterou si ovšem udržel alespoň nepřímou kontrolu. Výsledek mezinárodních kartelových porad úřady respektovaly a začlenily jej do oficiálního protokolu o hospodářských jednáních, čímž de facto legitimizovaly průmyslovou dohodu coby součást zahraniční politiky státu.

---

52 Zahraniční obchod republiky Československé v roce 1929, díl 1. Praha 1930, s. 49.

### **Kartells als Teil der Wirtschaftsdiplomatie? Der Kampf um die Kalkmärkte vor dem Hintergrund der tschechoslowakisch-deutschen Wirtschaftsverhandlungen 1918–1925**

Die Studie interpretiert die Lobbying-Strategien nordmährischer und mährisch-schlesischer Kalkproduzenten vor dem Hintergrund der tschechoslowakisch-deutschen Wirtschaftsverhandlungen über die Kontingentierung des bilateralen Handels in den Jahren 1920–1925. Die tschechoslowakische Industrie strebte nach dem Ersten Weltkrieg danach, einen Zugang zum reichsdeutschen Absatzmarkt zu erreichen, die deutschen Kalkunternehmen wollten hingegen die „historische Gelegenheit“ nutzen und die nordböhmischen und mährisch-schlesischen Produzenten völlig vom Markt verdrängen. Die Strategien der beiden Seiten waren sehr rasant, je nach der Situation angreifend oder verteidigend. Der Text befasst sich einerseits mit den Akteuren des Lobbyings, andererseits mit dem Verlauf der Wirtschaftsverhandlungen, wobei die Regulierung des Außenhandels mit dem Kalk unmittelbar nach dem Ersten Weltkrieg besonders betrachtet wird. Die Zusammenschlüsse der Produzenten (Kartells, Syndikate) in der Kalkindustrie agierten als aktive Faktoren der Wirtschaftsdiplomatie, die von den Behörden als ein legitimes Instrument der Interventionspolitik im Außenhandel wahrgenommen wurde.

### **Cartels as a part of the economic diplomacy? The struggle for the lime markets in the background of the Czechoslovak-German economic talks 1918–1925**

The study interprets the lobbying strategies of the Northern Bohemian and Moravian-Silesian lime producers in the background of the Czechoslovak-German economic talks about the quota system in the mutual trade in 1920–1925. While the Czechoslovak lime industry tried to keep its access to the Reich German sales area after the WWI, the German lime works wanted to use the “historic opportunity” and push out the Northern Bohemian and Moravian-Silesian producers completely. The strategy of both sides gained some very vigorous forms of both aggressive and defensive nature. The paper is focused on the lobbying participants as well as on the very progress of the economic negotiations with a special regard to the regulation of the foreign trade with lime immediately after the WWI. The industrial agreements of the producers (cartels, syndicates) in the lime industry entered the economic diplomacy as an active participant that was regarded as a legitimate tool in creation of interventionist policy in the foreign trade.