

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut politologických studií

Diplomová práce

2014

Bc. Ondřej Kolářek

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut politologických studií

Bc. Ondřej Koláček

Vstup Ruska do Světové obchodní organizace

Diplomová práce

Praha 2014

Autor práce: **Bc. Ondřej Koláček**

Vedoucí práce: **PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.**

Oponent práce:

Datum obhajoby:

Hodnocení:

Bibliografický záznam

KOLÁČEK, Ondřej. *Vstup Ruska do Světové obchodní organizace*. Praha, 2014. 85 s..
Diplomová práce (Mgr.) Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Institut
politologických studií. Katedra mezinárodních vztahů. Vedoucí diplomové práce PhDr. Irah
Kučerová, Ph.D.

Anotace (abstrakt)

Proč Rusko vstupovalo do Světové obchodní organizace 19 let? Co jsou hlavní předpoklady pro náročné vyjednávání, které se protáhne na téměř dvě desetiletí? Práce je postavena jako případová studie analyzující vstup Ruska do Světové obchodní organizace z pohledu ekonomického významu a politických aspektů vyjednávání. Pro ověření hypotéz je využito dat o členech, kteří přistoupili do Světové obchodní organizace po roce 1995.

První část práce je analýzou nastavených pravidel Světové obchodní organizace, která vedou k přijetí nového člena do organizace. Pravidla a procesy výrazně ovlivňují výslednou podobu vyjednávání. Jako stěžejní se ve Světové obchodní organizaci ukázaly nestanovené ekonomické ukazatele podmiňující vstup, právo veta každého člena organizace a fungování pracovní skupiny, ve které současně probíhají jednání na různých úrovních – bilaterální i multilaterální.

Druhá část práce se věnuje samotnému ruskému vstupu do organizace. Nejdříve je zkoumán vliv ekonomického významu uchazeče na základě HDP. Z hodnot o 30 uchazečích, kteří vstoupili do Světové obchodní organizace, se ukazuje, že není přímý vztah mezi velikostí a délkou procesu. Dále je výzkum rozdělen do devíti kategorií dle Schellingovy struktury. Z těchto kategorií se jako podstatné ukázalo pokračující vyjednávání, definováno jako paralelní vyjednávání či konflikt mezi uchazeči a členy, které bylo zkoumáno na teritoriálních konfliktech. Ukázalo se, že uchazeči, kteří procházejí nebo prošli konfliktem se členem, vstupují do organizace nadprůměrně dlouhou dobu. Druhým vlivným faktorem se ukázaly precedenty, protože se v práci potvrdilo, že průměrná doba vstupu do organizace stále stoupá.

Abstract

Why have Russia been accessing the World Trade Organization for 19 years? What were the main preconditions for hard negotiation, that took almost two full decades? The diploma thesis is written as a case study, analysing Russia's accession to the World Trade Organization from the economical point of view and political aspects of the negotiations. The data about new members after 1995 of the organization are used to verify the hypothesis.

First part of the thesis is the analysis of the rules of the World Trade Organization for new members acceptance. The rules and processes strongly influence the final outcome of the negotiation. The economic indicators which are not set, the right of each member to veto and the operations of the working group on both bilateral and multilateral level are crucial.

The second part is focused on the Russian accession to the organization itself. First is (being) researched the impact of applicant's economical influence based on the GDP. According to data about 30 applicants, which entered the World Trade Organization, there is no straight relation to the length of the process. Then the nine Schelling's categories of the negotiations were analysed. The most important is the continuous negotiation, defined as a parallel negotiation or a conflict between an applicant and a member. It was researched based on the territorial disputes. Those applicants who had a conflict with a member went through an above-average long negotiation. The second crucial factor are the precedents, because the analysis confirmed that the average time of the entry to the organization is still rising up.

Klíčová slova

Rusko, mezinárodní obchod, Světová obchodní organizace, mezinárodní vyjednávání, WTO, Schelling

Keywords

Russia, international trade, World Trade Organization, international negotiations, WTO, Schelling

Rozsah práce

Tato diplomová práce má rozsah 154 195 znaků (s mezerami), to je 85 normostran (bez příloh).

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracoval/a samostatně a použil/a jen uvedené prameny a literaturu. Text nebyl použit pro získání jiného akademického titulu.

Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne 4. 1. 2013 Ondřej Kolářek

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucí práce PhDr. Irah Kučerové, Ph.D. za obětavou pomoc nad rámec očekávání a podstatné náměty při psaní této diplomové práce. Zároveň děkuji všem, kteří mě motivovali a inspirovali k jejímu dokončení.

Obsah

Seznam tabulek a grafů	4
Použité zkratky	5
Úvod.....	6
Struktura práce.....	8
Otázky práce	9
Proměnné.....	10
Změny práce oproti projektu	12
1. Světová obchodní organizace jako cíl zájmu.....	13
1.1. Vývoj, ITO a GATT	13
1.1.1. Uruguayjské kolo GATT	14
1.1.2. Vývoj WTO	15
1.2. Proč se stát členem WTO.....	17
1.2.1. Jak se WTO oficiálně profiluje?.....	17
1.2.2. Proč státy chtějí vstoupit do WTO	18
1.2.3. Důvody, proč nevstoupit	20
1.2.4. Proč WTO přijímá nové členy, proč by je neměla přijímat?	21
1.3. Přijímací proces	22
1.3.1. Aktéři v přijímacím procesu.....	23
1.4. Proč se státy zapojují do mezinárodních organizací, WTO	26
1.4.1. Teorie her	27
1.4.2. Dvouúrovňové hry	28
2. Sovětský svaz.....	31

2.1.	Ideologická a politická východiska mezinárodního obchodu Sovětského svazu ..	32
2.1.1.	Vzájemná závislost	34
2.2.	Dopady na zahraniční obchod a vztahy	35
2.2.1.	Obchod se socialistickými zeměmi	37
2.2.2.	Obchod se západními rozvinutými zeměmi	38
2.2.3.	Gorbačovovy ekonomické reformy	40
2.2.4.	Příhláška ke smlouvě GATT	41
2.3.	Sovětský svaz v mezinárodních organizacích	43
2.3.1.	Sovětský svaz a Organizace spojených národů	44
2.4.	Shrnutí východisek	45
3.	Ruská federace a vstup do Světové obchodní organizace	46
3.1.	Obsah kapitoly	47
3.2.	Podání přihlášky, proces vyjednávání.....	48
3.2.1.	Obchod a ekonomika Ruska po rozpadu Sovětského svazu	49
3.2.2.	Hrubý domácí produkt	50
3.2.3.	Podíl exportu na HDP	51
3.2.4.	Struktura ruského zahraničního obchodu – partneři.....	53
3.2.5.	Struktura ruského zahraničního obchodu dle komodit	54
3.2.6.	Struktura obchodu Saudské Arábie – partneři.....	54
3.2.7.	Struktura zahraničního obchodu Saudské Arábie dle komodit	55
3.2.8.	Shrnutí.....	55
4.	Vliv ekonomického významu státu na délku vstupu do Světové obchodní organizace	56
5.	Parametry vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace	59
5.1.	Využití vyjednavče.....	60

5.1.1.	WTO – vyjednávač	60
5.1.2.	Rusko – vyjednávač	63
5.1.3.	Saudská Arábie – vyjednávač.....	63
5.1.4.	Vyjednávači – shrnutí	64
5.2.	Tajné versus veřejné vyjednávání.....	64
5.3.	Protínající vyjednávání	65
5.3.1.	Alternativy WTO	65
5.3.2.	Alternativy k WTO pro uchazeče	67
5.4.	Pokračující vyjednávání	69
5.4.1.	Paralelní vyjednávání.....	69
5.4.2.	Rusko	71
5.4.3.	Saudská Arábie	73
5.4.4.	Časově následující	73
5.5.	Restriktivnost agendy.....	74
5.6.	Kompenzace	74
5.7.	Systém vyjednávání	75
5.7.1.	Trest za mylné informace, porušení pravidel	75
5.7.2.	Zaujaté strany	75
5.7.3.	Časový limit	76
5.7.4.	Status quo	76
5.7.5.	Opětovné projednání podmínek dohody	78
5.7.6.	Co je důsledkem protažení vyjednávání?.....	78
5.7.7.	Monitorování dohody.....	78
5.7.8.	Harmonogram vyjednávání	79
5.8.	Principy a precedenty.....	79

5.8.1. Časový precedent.....	80
5.8.2. Precedent závazných tarifů.....	81
5.9. Přesvědčování a ústupky	81
Závěr	83
Summary	91
Použitá literatura.....	93
Weby - zprávy a články.....	96
Weby - oficiální prezentace, dokumenty a databáze.....	97
Seznam příloh.....	101
Přílohy	102

Seznam tabulek a grafů

Graf č. 1	HDP Rusko a Saudská Arábie
Graf č. 2	Podíl exportu na HDP
Graf č. 3	Délka vstupu uchazečů dle velikosti
Graf č. 4	Vývoj počtu členských států v pracovní skupině
Graf č. 5	Pracovní skupina - Saudská Arábie
Graf č. 6	Velikost uchazečů a nových členů dle HDP (2011)
Graf č. 7	Velikost uchazečů a nových členů dle Exportu (2011)
Graf č. 8	Výskyt konfliktů u uchazečů s podprůměrnou délkou vyjednávání
Graf č. 9	Výskyt konfliktů u uchazečů s nadprůměrnou délkou vyjednávání
Graf č. 10	Délky vstupu seřazeny dle časové osy
Graf č. 11	Konečná závazná celní sazba
Tabulka č. 1	Přehled parametrů a jejich možného vlivu na vyjednávání

Použité zkratky

GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HDP	Hrubý domácí produkt
IMF	Mezinárodní měnový fond
ITO	Mezinárodní obchodní organizace
NAMA	Non-Agricultural Market Access
NATO	Severoatlantická aliance
OECD	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
RTA	Regionální obchodní dohody
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SNS	Společenství nezávislých států
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
ÚV KSSS	Ústřední výbor Komunistické strany Sovětského svazu
WTO	World Trade Organization

Úvod

V červenci 2012 byl úspěšně dokončen 19 let trvající proces vstupu Ruské federace do Světové obchodní organizace. Vstup Ruska se stal nejdelším vyjednáváním o vstupu vůbec, následován Vanuatu a Laosem. Dalším několika ekonomicky i politicky významným uchazečům Číně, Saudské Arábii a Ukrajině trvala přístupová vyjednávání déle než 13 let. Práce vychází z předpokladu, že uchazeč podáním přihlášky k organizaci projevuje vůli stát se členem organizace co nejdříve a těžit z výhod členství. Dlouhá doba přístupového jednání tyto výhody oddaluje a je příznačná složitému jednání, kdy členové organizace či samotný uchazeč nedokáže podepsat dohodu.

Dlouhé období od podání přihlášky po ratifikaci vstupní smlouvy s sebou neslo nejen množství setkání, která měla definovat parametry přístupové smlouvy, ale i řadu událostí, které ovlivňovaly zájem jednotlivých stran o vyjednávání i jejich pozice. Ruská federace byla od roku 2002 po vstupu Číny největší světovou ekonomikou mimo struktury WTO podle hrubého domácího produktu.¹ Díky tomu byl vstup příznačný i pozorností, která mu byla věnována médií, samotnou organizací i členskými státy. Zatímco uchazeči s menším vlivem a dosahem jsou před vstupem zpravidla v rámci pracovní skupiny konfrontováni s několika obchodními partnery, sousedy a největšími členy organizace, do vyjednávání vstupu Ruské federace se zapojilo více než 60 států.²

Světová obchodní organizace je primárně ekonomickým uskupením, k jejímuž programu patří především zajišťování obchodních dohod, řešení sporů, a všeobecná podpora liberalizace obchodu.³ S ohledem na zaměření organizace je většina prací, které se jí týkají, ekonomicky zaměřená. Ekonomické zaměření platí i pro studie zkoumající vstupní proces.

¹ THE WORLD BANK. *GDP (current US\$)* [online]. [cit. 16. březen 2013].

² WORLD TRADE ORGANIZATION. *Documents Online Homepage* [online]. [vid. 27. listopad 2013].

³ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: What we do* [online]. [vid. 16. březen 2013].

Příkladem jsou práce Erice Neumayera⁴ a Krzystofa Pelce⁵, kteří se věnují ekonomickým faktorům, jež ovlivňují délku vyjednávání a úroveň domluvených tarifů a dalších dohod.

Přesah organizace do politické oblasti je výrazný, práce vychází z toho, že mnohé politické a další otázky mohou ovlivňovat vyjednávání a že jejich vyřešení může podmiňovat dohody v rámci WTO. Známým příkladem je válka Ruska s Gruzii, jejíž ukončení bylo podmínkou pro pokračování a úspěšné dokončení přijímacích rozhovorů. Bylo by obtížně představitelné, že by Gruzie ve válce s Ruskem nevyužila práva veta pro jeho vstup do organizace. Vstup do organizace zároveň není řízen přesnými ekonomickými pravidly či cíly, jejichž splnění by uchazeči automaticky zaručovalo členství, a to činí vyjednávání ještě podstatnějším. S ohledem na tuto problematiku je cílem práce rozšířit řadu ekonomicky zaměřených studií pohledem politických věd, respektive mezinárodních vztahů. Důraz je kladen na analýzu mezinárodního vyjednávání, pro kterou je využit rámec vytvořený Thomasem Schellingem⁶.

Práce je koncipována jako případová studie vstupu Ruské federace do Světové obchodní organizace. Ruská federace se vyznačuje tím, že patří mezi největší nové členy WTO jak z pohledu ekonomického, tak dle počtu obyvatel i dalších faktorů. Novými členy se v této práci rozumí ty státy, které vstoupily přímo do Světové obchodní organizace a nebyly signatáři GATT. Zároveň vyjednávání trvalo ze všech dosavadních uchazečů nejdéle, a to dává příležitost zjistit, jaké parametry jsou při vstupu do organizace podstatné.

Realizaci práce znesnadňovaly především dvě překážky. První překážkou, která je technického rázu, je především publikování informací na webových stránkách Světové obchodní organizace i například Světové banky. Veřejně dostupné publikované informace nejsou ve většině případů automaticky zpracovatelné, z toho důvodu bylo tedy třeba věnovat velké množství času získávání dat. Druhá překážka vychází z obecné povahy mezinárodního vyjednávání, kdy řada informací zůstává utajena i dlouho po ukončení

⁴ NEUMAYER, E., 2011

⁵ PELC, K.J., 2011

⁶ SCHELLING, T. C., 1980, s. 28- 35

vyjednávání a kdy část informací, která je spojena například s tzv. kompenzacemi, nemusí vůbec vejít ve známost.

Struktura práce

První část práce se věnuje kontextu vstupu do Světové obchodní organizace. Jsou analyzována základní pravidla fungování přístupového procesu jak ze strany WTO, tak ze strany uchazečů, což značně ovlivňuje strukturu vyjednávacího procesu. V první části je definována role jednotlivých stran vyjednávání v celém procesu a zároveň jsou specifikovány obecné důvody a principy, proč by mělo či nemělo docházet k rozšiřování této organizace. Okrajově se první část zabývá historickou zkušeností s rozšiřováním členské základny o nové země a hlavními problémy procesu rozšiřování.

Druhá část se věnuje historickým předpokladům a předchůdci Ruské federace, kterým byl Sovětský svaz. Sovětský svaz podal přihlášku ke Všeobecné dohodě o clech a obchodu a výrazným způsobem ovlivnil vstupní pozici Ruské federace pro tuto organizaci.

Třetí část je věnována analýze samotného vstupu Ruské federace do Světové obchodní organizace. Úvodní kapitoly této části se věnují především souvislostem tohoto vstupu. Analýza je provedena v kategoriích dle Schellingovy práce o vyjednávání. Z pohledu vyjednávání, které je ústředním tématem této práce, je vstup do WTO obtížně zařaditelný. V rámci vyjednávání vstupu do této organizace se setkává bilaterální vyjednávání (například jednotlivé dohody ujednané pod hlavičkou pracovní skupiny) i multilaterální vyjednávání (jemuž podléhá například schválení finálního obsahu dohody mezi uchazečem a Světovou obchodní organizací). Tato jednání nejsou tematicky oddělená, tudíž jsou i teoreticky obtížně uchopitelná.

V poslední, čtvrté části jsou shrnuty a vyhodnoceny veškeré poznatky a na jejich základě formulovány závěry této práce.

Otázky práce

Práce si klade za cíl zodpovědět následující otázky.

Otázka č. 1

Trvá vstup ekonomicky významnějším uchazečům déle?

Je pravda, že ekonomicky významnější aktéři vstupují do Světové obchodní organizace déle než méně významní uchazeči?

Hypotéza

S ekonomickým významem uchazeče roste i průměrná doba jeho vstupu do Světové obchodní organizace.

Autoři ekonomických studií jako například Neumayer tvrdí, že doba vstupu do organizace je závislá na vzájemné ekonomické závislosti. V práci bude provedena analýza dat Světové banky, státy budou seřazeny dle významu (velikosti HDP a exportu) a nakonec bude spočítán průměr délky vyjednávacího procesu. Hypotéza bude potvrzena, pokud se s významem ekonomiky uchazeče bude zvyšovat i průměrná doba jeho přijetí do světové obchodní organizace.

Otázka č.2

Jsou politické faktory při vyjednávání podstatné?

Jsou ekonomické faktory jedinými podstatnými předpoklady v přístupovém vyjednávání do Světové obchodní organizace nebo mají vliv i faktory politické?

Hypotéza

Politické souvislosti vstupu do Světové obchodní organizace jsou významem minimálně na stejné úrovni jako ekonomické předpoklady a významně ovlivňují délku vstupu do organizace, jak se ukázalo v případě Ruské federace.

Tato otázka je rozpracována na základě analýzy vyjednávání dle deseti charakteristik uvedených v Eseji o vyjednávání od Thomase Schellinga. Charakteristiky byly analyzovány s cílem zjistit, zda mohou hrát roli ve vyjednávání (jsou proměnné) nebo jsou

pro každého uchazeče stejné (fixní). Pro tuto část bylo využito příkladu Saudské Arábie, která se ekonomickými charakteristikami, které jsou vysvětleny v třetí kapitole, blíží Ruské federaci, ale její vstup trval významně kratší dobu.

Otázka č. 3

Jaké konkrétní politické faktory hrály roli při vyjednávání a mohou ovlivnit délku vstupu uchazeče do WTO?

Jaké faktory hrají roli v délce vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace? Z jakého důvodu jsou tyto faktory podstatné?

Hypotéza

Kromě ekonomických faktorů ovlivňují délku vstupu do Světové obchodní organizace taktéž faktory politické, kterými může být například konflikt s uchazečem.

Proměnné

Zatímco vyjednávání v mezinárodních organizacích se dá označit jako multilaterální, vyjednávání o vstupu do Světové obchodní organizace nese jak prvky multilaterálního vyjednávání, a to především ve smyslu schvalování, tak bilaterálního ve smyslu konkrétního dojednávání podoby smluv s členy organizace. WTO prakticky pro všechna svá rozhodnutí využívá jednomyslné konsenzuální rozhodování, členové mají tedy prakticky právo vetovat jednání. Tím se procedura liší od dob GATT, kdy bylo formálně třeba dvoutřetinové většiny.⁷ To na jednu stranu snižuje flexibilitu a efektivitu přijímání rozhodnutí, na druhou stranu výrazně zvyšuje roli jednotlivých států při vyjednávání a usnadňuje implementaci pravidel jednotlivými členy. Nezávislými proměnnými jsou ekonomický význam uchazeče a politické faktory, které ovlivňují vyjednávání.

Závislou proměnnou je délka vyjednávání, která do značné míry symbolizuje náročnost procesu.

⁷ STEINBERG, R., 2002, s. 344

Nezávislé proměnné

Nezávislá proměnná – ekonomický význam uchazeče

Význam uchazeče pro WTO je symbolizován především jeho potenciálem k obchodování s členskými státy. Hodnota uchazeče bude vyjádřena dle hrubého domácího produktu v amerických dolarech k roku 2011. Zdrojem dat bude databáze Světové banky. Pro analýzu budou použita data o 31 členech, kteří aktuálně dokončili přijímací proces vstupu do Světové obchodní organizace. Uchazeči budou seřazeni dle tohoto významu a bude analyzován trend, který se vztahuje k tomuto řazení.

Nezávislá proměnná – předpoklady pro vyjednávání

Jak již bylo výše uvedeno, pro analýzu vyjednávání bude využito charakteristiky uvedené v knize Strategie konfliktu od Thomase Schellinga, konkrétně v Eseji o vyjednávání. Deset charakteristik bude rozděleno mezi fixní a proměnné dle jejich možného vlivu na délku vyjednávání. V případě, že se jejich hodnota pro uchazeče mění, bude analyzován jejich možný vliv na dobu vyjednávání.

Závislé proměnné

Závislá proměnná – délka vyjednávání

Délka vyjednávání pro uchazeče i stávající členy znamená dobu, po kterou nemůžou využívat výhod členství, ať už ve formě nižších tarifů či ostatních institucí organizace. Otázkou je, jak ovlivní význam uchazeče a další parametry délku vyjednávání. Délka vyjednávání je určena jako časové období v měsících od podání přihlášky po podpis smlouvy o přistoupení. I v případě, že byla vyjednávání přerušena, doba se počítá do celkového času. Zda má význam státu vliv na délku vyjednávání bude zkoumáno porovnáním dat jednotlivých (viz. nezávislá proměnná).

Změny práce oproti projektu

Projekt diplomové práce byl vypracován jako analýza dopadů vstupu Ruské federace do Světové obchodní organizace se zaměřením na vztah s USA a Evropskou Unií. Název projektu zněl Vstup ruska do Světové obchodní organizace – vliv na Ruskou ekonomiku a vztahy s Evropskou unií a USA.

V průběhu přípravy diplomové práce a konzultací s vedoucí práce byly na základě přílišného směřování práce do ekonomické oblasti a volně zvoleného rozsahu upraveny otázky a proměnné. Cílem bylo, aby splnily rozsah a očekávání od diplomové práce na katedře mezinárodních vztahů. Úprava otázek a proměnných byla po bližším prostudování tématu zvolena i s ohledem na jeho malé prozkoumání z pohledu disciplíny mezinárodních vztahů. Na základě těchto úprav byl taktéž zkrácen název práce.

Ústředním tématem práce tak zůstal vstup Ruské federace do Světové obchodní organizace, od vlivu a dopadů na mezinárodní obchod bylo změněno zaměření na proces vyjednávání vstupu. Ústředním motivem se staly předpoklady a důsledky dlouhotrvajícího Ruského vyjednávání. Důvodem pro úpravu oproti projektu bylo taktéž užší tematické vymezení projektu, které je v rámci diplomové práce postihnutelné.

1. Světová obchodní organizace jako cíl zájmu

Světová obchodní organizace se s aktuálně 159 členy řadí mezi největší mezinárodní uskupení, velikostí blíží se Organizaci spojených národů se současnými 193 členy. Nejedná se tedy o členství v omezeném klubu, jakým jsou regionální organizace jako Evropská unie a Severoamerická dohoda o volném obchodu nebo úzce funkčně vymezená Organizace zemí vyvážejících ropu, ale o členství v organizaci, kterou lze prakticky označit za globální.⁸ Po druhé světové válce byla dlouhodobě neúspěšnějším projektem v oblasti mnohostranné spolupráce v mezinárodním obchodu Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT), podepsaná roku 1947. Dohoda GATT je přímým předchůdcem WTO, ačkoliv šlo o smlouvu mezi státy, nikoliv mezinárodní organizaci. Neměla tedy členy, ale signatáře, a chybělo jí i přes jistou míru institucionalizace oficiální stálé zázemí a aparát, který poskytla až WTO v roce 1995. Dohoda GATT byla navíc od svého počátku vnímána jako provizorní s tím, že ji nahradí organizace trvalého charakteru. Pro pochopení funkce Světové obchodní organizace je nezbytné nahlédnout na kořeny jejího vývoje.⁹

1.1. Vývoj, ITO a GATT

Ambiciózním poválečným pokusem o vytvoření organizace zaštiťující liberalizaci mezinárodního obchodu byla již Mezinárodní obchodní organizace (ITO), která byla rozpracována jako agentura Organizace spojených národů a počítalo se s ní již na Brettonwoodské konferenci. Smlouva o založení této organizace byla podepsána v roce 1948 v Havaně 53 státy, nevstoupila však nikdy v platnost, protože nebyla ratifikována všemi státy. Spojené státy americké, které patřily k signatářům a podporovatelům této organizace, odstoupily v posledním kroku od ratifikace neboť prezident Truman i kongres změnili názor.

Smlouva GATT tedy zůstala téměř padesát let nejvýraznějším aktem směrem ke globální liberalizaci mezinárodního obchodu. Během tohoto období došlo k rapidní expanzi, co se

⁸ DAVIS, Christina, and Meredith WILF, 2011, s. 1

⁹ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: Basics, The GATT years: from Havana to Marrakesh* [online]. [vid. 18. březen 2013].

týče počtu členů i liberalizace mezinárodního obchodu. Až do transformace GATT ve Světovou obchodní organizaci v roce 1994 se pod dohodu podepsalo 128 států z 5 kontinentů.

Vyjednávání liberalizace mezinárodního obchodu pod režii smlouvy GATT probíhala v osmi kolech a dala tak formát i vyjednávání liberalizace ve Světové obchodní organizaci. Každé kolo přinášelo nová témata, snížení cel a omezování netarifních bariér. První kolo v Ženevě stálo za ustanovením dohody GATT, průměrné celní zatížení bylo v té době přibližně 40 %, naproti tomu poslední, Uruguayské kolo stálo za vznikem WTO a průměrné celní zatížení členy bylo již okolo 5 %.¹⁰ Organizace v době Ženevského kola zaujímal taktéž výrazně menší roli v podílu na světovém obchodu, členové tvořili přibližně polovinu objemu světového zahraničního obchodu.¹¹ Smlouva po celou dobu od podpisu v roce 1947 zůstala bez zásadních změn, kromě úprav o rozvoji v 60. letech a úpravy plurilaterálních dohod ze 70. let.¹² Plurilaterální dohody jsou stejně jako multilaterální dohody mezi více stranami. Vyskytují se v prostředí WTO jako dobrovolné dohody, kdy výhody mohou čerpat všichni členové, zatímco závazky musí plnit pouze ti, kdo se k nim přihlásí. Zpravidla jsou plurilaterální dohody mezi méně stranami než multilaterální.¹³ Světová ekonomika však za těchto 50 let prošla výrazným vývojem, který bylo třeba v dohodách o mezinárodním obchodě reflektovat. Došlo k zvýšení podílu trhu se službami, začaly se výrazně více řešit otázky duševního vlastnictví a rozvoj informačních technologií v mnohém usnadňoval a zrychloval mezinárodní výměnu.

1.1.1. Uruguayské kolo GATT

Tyto podněty byly důvodem pro zahájení Uruguayského kola, které probíhalo mezi lety 1986 a 1994, což bylo výrazně déle, než se původně očekávalo. Mezi nejdůležitější témata vyjednávání patřilo zemědělství, vytvoření Orgánu pro řešení sporů a nástroje pro kontrolu obchodní politiky. Průtahy v jednání a překračování domluvených termínů byly spojeny s

¹⁰ KRUGMAN, Paul, 2013

¹¹ DAVIS, Ch., Wilf M., 2011, s. 6

¹² WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: Basics, The GATT years: from Havana to Marrakesh* [online]. [vid. 18. březen 2013].

¹³ DEARDORFF, ALAN, V. *Plurilateral agreement* [online]. nedatováno [vid. 27. listopad 2013].

tendencemi k zablokování a ukončení jednání. V roce 1992 však došlo k dohodě z Blair House ukončující spory o zemědělské dotace mezi EU a USA, což se stalo jedním z průlomových kroků směrem k dohodě, již se stalo podepsání nové smlouvy v roce 1994 v Marakéši.

Marakéšský protokol dal podnět pro tvorbu Světové obchodní organizace, která byla úspěšně ratifikována. Dohoda GATT se stala základem pro zahraniční obchod se zbožím této organizace.

1.1.2. Vývoj WTO

Uruguayské kolo kompletně neukončilo vyjednávání liberalizace mezinárodního obchodu, naopak položilo základy pro otevření dalších témat v rozdílných oblastech od telekomunikací po obchod s textilem a oblečením. Některé z výsledků dohod pocházejících z tohoto kola byly plně implementovány až v roce 2005.¹⁴

Na kolo z Uruguaye navázala od roku 2001 současná Rozvojová agenda z Dohá, která se soustředí na rozvojové země a jejich možnosti přizpůsobit se a implementovat aktuální pravidla mezinárodního obchodu nastavená WTO. Jedná se o další plnohodnotné kolo vyjednávání liberalizace mezinárodního obchodu, které je po 12 letech od spuštění v určité anabázi a v případě neúspěchu může významně ovlivnit názor členů na akceschopnost organizace.¹⁵

Ke stěžejním oblastem jednání v rámci Rozvojové agendy z Dohá patří zemědělství, průmyslová cla, netarifní překážky, služby a nástroje na řešení obchodních problémů. Rozdílné názory na tuto problematiku mají především větší členové WTO jako USA a Evropská unie, rozpory jsou ale i napříč tématy a mezi rozvinutými a rozvojovými státy. D. Christy stanovuje pět základních oblastí, které brání úspěšnému uzavření dohod. První jsou

¹⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the wto: Basics, The Uruguay Round* [online]. [vid. 29. březen 2013].

¹⁵ MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Světová obchodní organizace WTO* [online]. [vid. 26. listopad 2013].

rozpory mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi v oblasti úpravy cel v zemědělství a u produktů, na něž se dohoda o zemědělství nevztahuje¹⁶, a jejich zapracování do smluv. Druhým bodem je množství otevřených témat ve všech projednávaných oblastech dle mandátu z Dohy¹⁷. Za třetí, opětovné nastartování a energie vložená do procesu by mohla ohrozit spolupráci ze strany rozvojových států a případné průtahy z jejich strany kvůli rovnoprávnému postavení rozvojových států se zeměmi vyspělými a jejich pravomoci vetovat rozhodnutí. Za čtvrté, situace ani uvnitř států v době článků nebyla a stále není ekonomicky a politicky dostatečně stabilní, aby byli členové ochotni přinést dostatečné ústupky k dokončení procesu. Za páté, v roce 2007 vypršelo období jednoduššího vyjednávání dohod se Spojenými státy s omezenou rolí Kongresu,¹⁸ čímž se stává vyjednávání se Spojenými státy náročnější, jelikož americký Kongres získal opět pravomoc požadovat v již dojednaných dohodách ústupky.¹⁹ Pro uchazeče o členství v organizaci to vzbuzuje především obavy o smysl organizace a tím i snižuje její hodnotu v rámci vyjednávání. Protože ani Rusko ani Saudská Arábie nepatří mezi rozvojové země, neovlivňuje toto kolo vztah Světové obchodní organizace k těmto uchazečům, ale spíše jejich potenciální vztahy s dalšími členy.²⁰

Mezinárodní vztahy se od počátku tohoto kola také potýkají s celou řadou nových skutečností. Rok 2001 byl symbolizován útoky 11. září a počátkem války proti terorismu a vznikalo stále větší množství bilaterálních a regionálních obchodních dohod. Ekonomické vztahy taktéž výrazně ovlivnila ekonomická krize s počátkem v roce 2007. Tyto události samozřejmě ovlivnily možnost dohody mezi členy a jejich vůli řešit další problémy.

¹⁶ Označováno jako NAMA, tyto produkty jsou exportovány především do rozvojových zemí (v posledních letech téměř 90 % objemu). Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION. *Market Access: Negotiations, A simple guide - NAMA Negotiations* [online]. [vid. 28. říjen 2013].

¹⁷ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Subjects treated under the Doha Development Agenda* [online]. [vid. 28. říjen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohasubjects_e.htm

¹⁸ Trade Act of 2002 - Kongres spojených států obchodní dohody pouze schvaluje nebo odmítá, nemůže je upravovat. zdroj: SEK, LENORE. *Issue Brief for Congress-Trade Promotion Authority (Fast-Track Authority for Trade Agreements): Background and Developments in the 107th Congress* [online]. B.m.: Foreign Affairs, Defense, and Trade Division. [vid. 1. květen 2013].

¹⁹ CHRISTY, David S., 2008, s. 1 - 2

²⁰ THE WORLD BANK. *Country and Lending Groups* [online]. [vid. 26. listopad 2013].

Na začátku projednávání Rozvojové agendy z Dohá bylo domluveno, že dohody v rámci tohoto kola budou přijaty nikoliv jednotlivě, ale tradičně dohromady jako jeden balík. To se později ukázalo jako cesta do slepé uličky, jelikož již od ministerské konference v Cancúnu v roce 2003 začalo být zřejmé, že rozdíly v názorech jsou příliš velké a původně navrhované termíny nemohly být dodrženy. V tomto postupu existuje paralela se vstupním vyjednáváním, kde jednotlivě vyjednávaná témata jsou taktéž schvalována v závěrečné dohodě o vstupu do organizace.

Rozvojová agenda z Dohá tak je stále aktuálním projektem a její délka přináší dle Fergussona své důsledky. Prvním je pravděpodobné pokračování a možný rozmach bilaterálních a multilaterálních dohod, dále zvýšené využívání Orgánu pro urovnání sporů, stahování již navrnutých ústupků v rámci vyjednávání a taktéž ztráta relevance projednávaných témat. Některé studie taktéž odkazují na ekonomickou ztrátu, kterou členové podstupují, pokud nedojde k další liberalizaci mezinárodního obchodu. Může se jednat až o částku okolo 280 miliard USD ročně.^{21 22}

1.2. Proč se stát členem WTO

Dříve, než uchazeč podá přihlášku do mezinárodní organizace, musí být budoucí člen motivován, aby tento krok učinil. K tomu zpravidla směřují výhody, které organizace přináší členům a které prezentuje. V několika následujících odstavcích jsou definovány funkce organizace, kterými se profiluje a láká nové členy, motivace samotných členů přistoupit do organizace a na závěr výhody širší členské základny pro samotnou WTO.

1.2.1. Jak se WTO oficiálně profiluje?

WTO definuje pět základních oblastí, které přináší svým členům. Na půdě WTO se odehrávají jednání o prohlubování liberalizace mezinárodního obchodu, což v zásadě znamená snižování cel a omezování kvót. Podobně jako v období platnosti GATT se tato jednání odehrávají v jednotlivých kolech.²³ Další činností je podpora implementace a

²¹ FERGUSSON, I. F., 2008, s. 7

²² THE ECONOMIST. *Trade: Goodbye Doha, hello Bali* [online]. 8. září 2012 [vid. 15. duben 2013].

²³ Aktuálně Rozvojová agenda z Dohá

kontrola domluvených pravidel. Tuto činnost WTO zajišťuje mimo jiné tvorbou pravidel a pravidelnou kontrolou a zprávami o implementaci pravidel členy. Významným projektem WTO je Orgán pro řešení sporů, ke kterému členské státy vznášejí připomínky jak na nově vyjednané podmínky, tak na nedodržování stávajících podmínek mezinárodního obchodu. Orgán je volen jako nezávislý se sídlem v Ženevě a pro členy je jeho rozhodnutí závazné. WTO klade taktéž důraz na rozvoj obchodu s rozvojovými zeměmi, kterým poskytuje technickou podporu v jejich rozvoji a v neposlední řadě taktéž prezentuje aktuální vývoj v oblasti mezinárodního obchodu a probírá ho s veřejností a nevládními organizacemi.²⁴ Jak již bylo zmíněno výše, samotné poslední kolo vyjednávání se primárně věnuje rozvojovým zemím a jejich zahraničnímu obchodu.

Světová obchodní organizace se taktéž profiluje tím, jaké hodnoty oficiálně propaguje a jejichž naplnění chce dosáhnout. Jako cíl své podpory WTO vyjmenovává nediskriminaci, otevřenost, předvídatelnost a transparentnost, konkurenční prostředí, podporu rozvojových zemí a ochranu prostředí.²⁵

1.2.2. Proč státy chtějí vstoupit do WTO

Na jednu stranu existují oficiálně prezentované výhody členství, na druhou stranu je zde motivace samotných aspirantů na členství k přistoupení do organizace. Tu je možné vyčíst ze zkušeností členských států. Na toto téma bylo napsáno množství prací s různými závěry.

V obecné rovině je možné říci, že se noví členové hlásí k organizaci nejen z důvodu snahy o získání výhod plynoucích z pravidel, ale také je motivací přihlášení se k hodnotám, které organizace reprezentuje.²⁶ Zároveň získávají možnost vyjednávat v rámci fóra, které organizace vytváří. Tyto faktory mohou hrát roli i před domácím publikem, před kterým musí politici obhajovat svůj mandát. Vstup do organizace je spojován nejen se samotným vyjednáváním vstupu do mezinárodní organizace na mezinárodně politické úrovni, ale i

²⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: What we do* [online]. [vid. 16. březen 2013].

²⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO, What we stand for* [online]. [vid. 19. březen 2013].

²⁶ Více v kapitole 2.2.1

celkovou přeměnou ekonomického a právního profilu státu, který se přizpůsobuje standardům ostatních členů. Institucionální standardizace je zajímavý prvek nejen pro samotné obyvatele, ale přitahuje i zahraniční investory a tím může pomoci domácí ekonomice.

Diskutovaný je vliv organizace na liberalizaci mezinárodního obchodu. A. K. Rose ve své práci *Does the WTO Make Trade More Stable?* prověřuje naplňování snahy o stabilnější mezinárodní obchod ve smyslu nižší proměnlivosti (volatility) a v práci *Do We Really Know that the WTO Increases Trade?* hledá potvrzení předpokladu, že členství přináší zvýšenou obchodní výměnu. Nenachází však důkaz, že by byl tento cíl naplněn.²⁷ Ve svém dalším článku *Do WTO members have a more liberal trade policy?* hledá evidenci liberálnějších politik mezi členskými státy WTO oproti nečlenům pomocí několika metrik. Při porovnávání cel, kvót, otevřenosti ekonomik a cenami mezi členy a nečleny nedošel ke statisticky významnému rozdílu. Jediný rozdíl byl zaznamenán v ekonomické svobodě dle indexu Heritage Foundation.²⁸

WTO poukazuje na snížení bariér pro mezinárodní obchod, Balding však ve své práci přichází s odlišným závěrem a poukazuje na nepříliš prozkoumanou oblast samotného objemu obchodu mezi členy a jeho vývoji. Na základě dat o 177 zemích mezi lety 1950 až 1999 tvrdí, že členství ve Světové obchodní organizaci výrazně více ovlivňuje export členských zemí než jejich import. Významný růst exportu a importu byl zaznamenán pouze u rozvinutých zemí, významnější je růst v případě, že jsou oba partneři členem organizace.²⁹ Z těchto závěrů vyplývá, že členství je přitažlivější pro státy se silným exportem. Důvodem je nejen snížení bariér pro vstup na zahraniční trh, ale i institucionální standardizace, zajištění rovných podmínek a případná možnost řešení sporů.

Proti závěrům Rose se ve své práci postavili Tomz, Goldstein a Rivers, kteří na základě kritiky přístupu k definici členů a nečlenů upravili svá data a našli důkazy podporující vliv

²⁷ ROSE, A. K., 2002, s. 22

²⁸ ROSE, A. K., 2004, s. 19

²⁹ BALDING, CH., 2010, s. 204

WTO na liberalizaci. Dle těchto autorů Rose nepočítal s účastí nečlenských zemí na základě sponzorství³⁰ (více viz kapitola Přijímací proces). Jelikož tyto země taktéž těžily z výhod WTO, jejich zahrnutí na stranu členských států je logické.^{31 32} Z výše uvedeného je zřejmé, že přesná a korektní definice členství je nezbytným předpokladem pro vyvození správných závěrů.

Ruská federace konkrétně může těžit z vyšší stability prostředí mezi členy Světové obchodní organizace, díky níž očekává zvýšení toku zahraničních investic do země, které taktéž podpoří především růst malých a středních podniků. Nezbytnou součástí, což je ale některými vnímáno taktéž jako nevýhoda, bude nutnost zvýšení konkurenceschopnosti a technologická modernizace, která ji podpoří. Exportéři budou lépe chráněni proti neférovým praktikám zahraničních partnerů. Celkový tlak na konkurenceschopnost by měl taktéž vznítit podporu liberální politiky a potírání korupce ze strany soukromého sektoru.³³

1.2.3. Důvody, proč nevstoupit

Důvodem, proč naopak do organizace nevstoupit, mohou být nesporné náklady na úpravu institucí, aby odpovídaly systému obchodu praktikovaného členskými státy WTO. Tyto náklady jsou značné především pro nejméně rozvinuté a transformující se ekonomiky přizpůsobené centrálnímu plánování. Samotné využívání výhod přinášovaných WTO, mezi které patří například Orgán pro řešení sporů, je samo o sobě citelnou položkou především pro menší státy.

Otevření trhu u méně vyspělých států může také vést k zvyšování sociální nerovnosti mezi občany.³⁴ Uchazeč se taktéž připravuje o příjem do rozpočtu, kterým bylo vyšší clo na dovoz zahraničních výrobků. Rizikovým především u rozvojových zemí může být také tlak

³⁰ Jednalo se o speciální typ vstupu, kdy se za rozvojové země zaručili jejich bývalí kolonizátoři a tím umožnili vstup do WTO.

³¹ Nejméně rozvinuté země mohly čerpat výhod ve smyslu uplatňování Doložky nejvyšších výhod a uplatňování dohod vyjednaných v rámci GATT i na obchod s těmito zeměmi.

³² TOMZ, M., GOLDSTEIN, J., RIVERS, D., 2007, s. 21 - 22

³³ EVSEEV, V., WILSON, R., 2012, s. 12 - 14

³⁴ VOITURIEZ, T., 2007, s. 6,

zahraniční konkurence na nerozvinutá odvětví v zemi, kterému nedokáží vzdorovat. Tyto externí tlaky mohou mít vliv i na krátkodobou strukturální nezaměstnanost.

V konkrétním případě Ruské federace může mít zvýšený konkurenční tlak ze zahraničí okamžité negativní dopady na tradiční ruská odvětví. V případě, že se firmy nedokážou vyrovnat s novou konkurencí, může dojít i ke zvýšení nezaměstnanosti. Příkladem mohou být odvětví výroby zemědělských strojů, nákladních vozů a odvětví leteckého průmyslu. S ohledem na výraznou liberalizaci ruského zahraničního obchodu od 90. let 20. století nemusí snížení cel přinést výraznou změnu, jelikož k intenzivnímu poklesu tarifů dochází průběžně již od této doby.³⁵

1.2.4. Proč WTO přijímá nové členy, proč by je neměla přijímat?

Mezinárodní organizace obecně stojí před otázkou vlastní velikosti. Zatímco rozšiřování může přinést výhody z rozsahu, které jsou popsány níže, přináší s sebou také určité rozměňování vztahů a v určitých případech může přijít ochlazení vztahů s partnery stojícími mimo organizaci. Ukázkovým případem je ochlazování vztahů mezi uchazeči o členství v NATO, kteří byli dříve v ruské sféře zájmů, a Ruskem.

V prvé řadě jsou členové motivováni podobnými pohnutkami jako přistupující státy. Tedy rozšířením trhu s nižšími tarify na mezinárodní obchod a stabilním prostředím. Především v případě velkých ekonomik, jako je právě Rusko nebo Čína, je tento faktor o to významnější, protože představují výrazné rozšíření oblasti. Oba státy patří mezi 10 největších exportérů na světě, což je další motivací k rozšiřování vlivu organizace.³⁶

Dále WTO a mezinárodní organizace obecně získávají s rozrůstající členskou základnou větší legitimitu a postupně mohou jednat s větším mandátem. S rostoucím počtem členů pak stoupá i atraktivita samotné organizace pro nečleny, protože nabízí větší trh a tím i širší výhody pro další potenciální členy. Společně s navýšením rozpočtu na správu organizace

³⁵ EVSEEV, V., WILSON, R., 2012, s. 14

³⁶ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *Country Comparison: Exports* [online]. [vid. 4. duben 2013].

jde také příspěvek země na její chod. Například Čína, která přistoupila v prosinci roku 2001, se v roce 2012 podílela svým příspěvkem 7,2 % na rozpočtu WTO.³⁷ Spolupráce v jedné oblasti může být základem pro spolupráci v dalších oblastech, které byly i v době vyjednávání členství opomíjeny. Fóra typu WTO, jsou pro prohloubení spolupráce příležitostí.

Na stranu druhou, Davis a Wilf upozorňují, že rozšiřování členské základny mezinárodních organizací má za následek zvýšenou tendenci ke zneužívání výhod organizace a jejích pravidel z důvodu rozdílných vztahů k liberalizaci.³⁸ V ekonomické terminologii nazývané jako problém černého pasažéra. Tendence k takovému jednání jsou s širší členskou základnou hůře odhalitelné. Je na samotné organizaci, aby dokázala vytvořit takové podmínky pro vstup a kontrolní mechanismy, aby toto chování členů bylo odhalitelné.

Členové se podepsáním dohody o přistoupení také připravují o své postavení ve vyjednávání. S ohledem na strukturu přijímacího procesu³⁹ jsou především malé státy ve velmi výhodné pozici a mohou si diktovat podmínky pro přijetí nového člena. Podepsáním dohody o tuto významnou výhodu přicházejí.

Přijetím nového člena uvalují členové povinnost držet se domluvených pravidel v rámci smlouvy a prakticky tím přichází o možnost rozhodovat samostatně o své zahraničněobchodní politice. V případě, že by se člen vydal jiným směrem, než je v dohodách, podstupuje riziko žaloby a řešení sporu před Orgánem pro řešení sporů.

1.3. Přijímací proces

Motivace a přínos Světové obchodní organizace pro potenciálního člena je podstatná pro rozhodnutí podat přihlášku, přijímací proces však do velké míry dokáže ovlivnit vůli stát se členem i samotnou možnost realizace. Konkrétním příkladem odstrašení státu přijímacím

³⁷ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: China* [online]. [vid. 4. duben 2013].

³⁸ DAVIS, CH., WILF, M., 2011, s. 11,

³⁹ Více v kapitole 2.3

řízením je Vanuatu, které na několik let pozastavilo vyjednávání o vstupu, protože nebylo schopno (ochotno) splnit náročné požadavky jednotlivých členů WTO.

Pro WTO je typické shlukování témat (clustering), a to nejen ve smyslu jednotlivých kol liberalizace, ale i přijímání nových členů. To je symbolizováno například vyjednáváním bilaterálních dohod, které jsou poté shrnuty do komplexní smlouvy. Spojování jednotlivých témat pomáhá řešit distribuční problém, jelikož je možné ústupkem v jednom tématu získat ústupek v jiné oblasti. Zároveň ale bez komplexního přijetí dohody není možné přijmout jednotlivé body, což činí systém méně flexibilním.⁴⁰

1.3.1. Aktéři v přijímacím procesu

V procesu hraje důležitou roli několik skupin aktérů. Prvním je hlásící se stát, který podává organizaci přihlášku, jejíž nedílnou součástí je i podrobným popisem profilu zahraničního obchodu, cel a kvót, která jsou na něj uvalena. Přihláška je zaslána generálnímu řediteli WTO a na Valném shromáždění je ustanovena pracovní skupina, která se přihláškou podrobně zabývá a má v procesu přijímání nových členů významnou roli. Tímto krokem získává uchazeč status pozorovatele, což ho zavazuje k započatí vstupních vyjednávání do pěti let.⁴¹

Přihlášku a profil převezme pracovní skupina, která zkoumá veškeré detaily a vytváří přehled pro WTO. Dále navrhuje úpravy či ústupky, které by měl hlásící se stát nabídnout.

Závazky a pravidla jsou vyjednávány mnohostranně, podpora zemědělství a exportní dotace vícestranně a celní tarify bilaterálně. Veškeré dohody jsou zavedeny v závěrečném protokolu a jsou součástí přístupové smlouvy, kterou musí přistupující stát schválit. WTO sama oficiálně deklaruje, že noví členové musí s postupující liberalizací často přijímat tvrdší podmínky než členové stávající. Přijímací řízení je náročné jak administrativně, tak časově, nejrychlejší vyjednávání trvalo tři roky. Tento faktor je také jedním z mechanismů, jak do organizace přijmout pouze ty uchazeče, kteří o členství opravdu stojí a nemají zájem

⁴⁰ KOREMEROS, B., LIPSON, Ch., SNIDAL, D, 2001, s. 797

⁴¹ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: The Organization, Members and Observers* [online]. [vid. 4. červen 2013].

o zneužívání výhod.⁴² Téměř identickým procesem procházeli uchazeči před podpisem smlouvy GATT, v této problematice tedy k výraznému posunu nedošlo a 128 signatářů smlouvy GATT bylo do listopadu roku 2013 doplněno o 31 států, které vstoupily rovnou do WTO. Pokud by do organizace vstoupili všichni uchazeči, kteří se aktuálně účastní přístupového procesu, WTO by zahrnovala více než 99 % světového HDP a obyvatel.⁴³ Všichni uchazeči procházejí individuálním přijímacím procesem, který je přizpůsobován dané zemi, což vyplývá z velmi obecně formulovaných podmínek vstupu ve smlouvě WTO.

Významným aktérem vstupu je pracovní skupina, jejímž členem se může stát jakýkoliv člen WTO. Pravidelně jsou to především větší členové a ti členové, kteří jsou v intenzivnějším propojení s hlásícím se státem. U ekonomicky silnějších států navíc platí, že mají oproti menším státům nezbytné finanční i personální zdroje pro účast v množství jednání, která se odehrávají. Pracovní skupina má výrazné pravomoci při tvorbě podmínek pro uchazeče. Její funkčnost ovlivňuje volba členů, kteří se přihlásí. U menších států se pracovní skupina skládá pouze z několika zainteresovaných zemí, zatímco u států velikosti Ruské federace či Číny jde o několik desítek členů, což dle hypotézy ovlivňuje i délku vyjednávání a počet připomínek a témat, které jsou v průběhu jednání probírána.

Z jednání pracovní skupiny vznikne dokument, který je předán Generální radě a Ministerské konferenci a který všichni členové musí schválit dvoutřetinovou většinou. Po odsouhlasení přístupové smlouvy Světovou obchodní organizací má hlásící se člen půl roku na ratifikaci této smlouvy, po níž se stává po 30 dnech členem organizace.⁴⁴

Historicky se vstup do organizace, respektive přidání se ke smlouvě, řídil podle třech možných procedur. První variantou bylo stát se zakládajícím signatářem smlouvy GATT.

⁴² WORLD TRADE ORGANIZATION. *Handbook on Accession to the WTO, Introduction and summary* [online]. [vid. 4. červen 2013].

⁴³ INSTITUTE FOR TRADE & COMMERCIAL DIPLOMACY. *The Road to Gatt Membership: Steps in the Accession Process, Appendix B* [online]. [vid. 4. červen 2013].

⁴⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Information Centre, How the WTO accession process works?* [online]. [vid. 16. duben 2013].

Do skupiny těchto států se řadí 23 států, mezi kterými jsou jak rozvinuté, tak nejméně rozvinuté země.⁴⁵

Druhou variantou byl článek číslo 26 smlouvy GATT, který umožňoval vstup především bývalých kolonií na bázi „sponzorství“. Pokud se bývalý kolonizátor, člen organizace, zaručil za nový stát, byl přijat bez splnění běžně požadovaných podmínek v článku 33, který je třetí variantou vstupu. Vstup díky tomuto článku využívaly nejméně rozvinuté země, které se osamostatnily od koloniálních mocností. Možnosti využila v roce 1950 jako první Indonésie a následovalo ji dalších 65 uchazečů.⁴⁶

Třetí varianta vstupu spadá pod článek číslo 12 WTO, který nahradil článek 33 GATT. Tento článek stanovuje, že vstup včetně podmínek musí být schválen dvoutřetinovou většinou ministerské konference. Článek postrádá bližší specifikaci podmínek vstupu, když stanovuje: „...*Jakýkoliv stát či území, které má plnou autonomii nad vykonávání svých vnějších ekonomických vztahů a dalších záležitostí týkajících se dohody a mnohostranných obchodních dohod, může přistoupit k této dohodě za podmínek, které mu jsou WTO odsouhlaseny...*“⁴⁷. A tento bod je předpokladem pro značnou flexibilitu v chování členů v průběhu přijímacího řízení.⁴⁸ Zatímco například Evropská hospodářská a měnová unie má podmínky vstupu přesně stanoveny Maastrichtskými kritérii, která musí přistupující stát splnit a jsou poměrně jasně vyhodnotitelná, podmínky stanovené ve smlouvě WTO nechávají téměř neomezený prostor vyjednávání a dohodám. Cena za vstup do organizace pak může převážit benefity, které stát od vstupu očekává. Příkladem je Vanuatu, které právě z důvodu příliš vysokých požadovaných ústupků na několik let zastavilo přijímací jednání.⁴⁹

⁴⁵ BOWN, P. B., 2010, s. 10-11

⁴⁶ DAVIS, CH., WILF, M., 2011, s. 8

⁴⁷ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Uruguay Round Agreement, Marakesh Agreement Establishing the World Trade Organization* [online]. [vid. 20. březen 2013].

⁴⁸ DAVIS, CH., WILF, M., 2011, s. 7-8

⁴⁹ GAY, D., 2005, [online]

Mezi lety 1955 a 1994 výrazně více zemí přistoupilo ke smlouvě GATT právě díky jednodušší proceduře pod článkem 26 než pod článkem 33 (později 12). Zatímco klasickou procedurou se ke skupině zemí GATT přidalo v tomto období 32 zemí, zjednodušenou cestu na bázi sponzorství⁵⁰ využilo 64 zemí především z Afriky, Karibiku a Asijsko-pacifické oblasti. Část z nejméně rozvinutých zemí před samotným vstupem získala částečný přístup pod hlavičkou „de facto přihlášky“.⁵¹ Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že už od počátku GATT bylo k jednotlivým přihlašujícím se přistupováno různým způsobem.

Průměrná doba od podání přihlášky do organizace po vstoupení byla dle článku 33 GATT 62 měsíců. Doba pro vstup prvních 25 členů WTO byla 101 měsíců.⁵² Průměrná doba vstupu 31 uchazečů, kteří vstoupili přímo do WTO do listopadu 2013, již byla 115 měsíců.

1.4. Proč se státy zapojují do mezinárodních organizací, WTO

Informace a jejich tok je významnou součástí vzájemné závislosti, jak ve svém článku *Power and Interdependence in the Information Age* poznamenává Keohane. Mezinárodní organizace tok informací mezi svými členy mohou podporovat. Světová obchodní organizace tuto myšlenku podporuje několika prvky. Jednak mezi ně patří pravidelná zasedání ministerské konference, jednak provoz celého aparátu organizace a všichni členové musí samozřejmě procházet pravidelným přezkoumáváním své obchodní politiky, jehož výsledky jsou veřejné. Dalším důvodem pro spolupráci je snaha o zvýšení reputace člena. U WTO je motivována například budoucím zvýšením objemu zahraničních investic, které je pravděpodobné díky přijetí norem a pravidel, respektive procedur, jež organizace provádí a uchazeči to od členství očekávají. Mezinárodní režimy jsou další možností přístupu k analýze mezinárodní spolupráce. Mezinárodní režimy v Krasnerově definici jsou „*implicitní nebo explicitní principy, normy, pravidla a rozhodovací procesy, v jejichž rámci konvergují očekávání aktérů v dané oblasti mezinárodních vztahů*“.⁵³ Podstatné je, že se režimy týkají jedné tematické oblasti, jsou multilaterální a mají

⁵⁰ V originále je použito „sponsorship“, je možné v tomto kontextu chápat i jako záštita.

⁵¹ JONES, K. A., 2010, s. 60

⁵² JONES, K. A., 2010, s. 64

⁵³ WAISOVÁ, Š., 2002, s. 50

regulovat či konvergovat chování států.⁵⁴ Fearon dále tvrdí, že mezinárodní režimy jsou především diskuzními fóry, čímž nejvíce prospívají členským státům.⁵⁵

K. Deutsch zdůvodňuje mezinárodní spolupráci teorií transakcionalismu. Dle této teorie má zvyšující se obchodní výměna, výměna informací i migrace lidí vliv na růst bezpečnosti, respektive míru spolupráce. Světová obchodní organizace je tedy v zásadě jednou z možností, které by měly vést k růstu bezpečnosti, což může definovat i její další politické přesahy.

1.4.1. Teorie her

Zapojení se do WTO je zároveň možností, jak vyřešit tzv. vězňovo dilema liberalizace mezinárodního obchodu. Pokud každý uplatňuje vysoké tarify proti svým obchodním partnerům, jedná se sice o Nashovo equilibrium, každý minimalizuje potenciální ztráty. Nejedná se však o ideální stav, kdy každý maximalizuje svůj profit, který může získat z mezinárodního obchodu. WTO svými pravidelnými zasedáními umocňuje tzv. stín budoucnosti (shadow of the future), jak ho popisuje např. Keohane s Axelrodem⁵⁶. Díky opakovaným setkáním je třeba vždy počítat, že se s protistranou člen znovu setká a případný podvod v dohodě se nemusí vyplatit.

Teorie her je jedním z možných přístupů k odpovědi na otázku, proč spolu mezinárodní aktéři spolupracují nebo proč se vzájemné spolupráci vyhýbají. Pracuje s předpokladem racionálního aktéra, který z možných variant řešení problému dokáže vybrat nejvhodnější, respektive nejméně rizikový postup. Součástí teorie her jsou dvě témata, která jsou pro tuto práci přínosná, jedním je otázka výsledku a druhým je otázka opakovaných her.

Teorie her rozděluje mezi hry s nulovým a nenulovým výsledkem. Zatímco u her s nulovým výsledkem vítěz vždy bere na úkor poraženého, u her s nenulovým výsledkem může být výsledek vyjednávání pro obě strany pozitivní. S ohledem na očekávaný

⁵⁴ WAISOVÁ, Š., 2002, s. 50

⁵⁵ FEARON, J. D., 1998, s. 298

⁵⁶ AXELRODE, R., KEOHANE, R. O., 1985, s. 232

ekonomický i politický přínos vstupu do Světové obchodní organizace pro obě strany je možné toto vyjednávání považovat za hru s nenulovým součtem.

Druhým tématem je opakování her. Rozhodování aktérů her výrazně ovlivňuje, zda k interakci či hře dochází pouze jednou nebo opakovaně. To je svázáno i s koncepty her, jakým je například věžňovo dilema. Pokud se hra koná pouze jedenkrát, aktérům se vyplatí podvádět. Pokud se jedná o opakovanou hru, aktérům se vyplatí spolupracovat, protože vědí, že jejich jednání se odrazí na jednání druhé strany v budoucím tahu. Světová obchodní organizace je v tomto případě ukázkový příklad opakovaných interakcí, kdy nejenže dochází k častému kontaktu mezi uchazeči a členy, ale i jejich monitorování a hodnocení.

Čím však naopak WTO usnadňuje realizaci dohod, podobně jako jiné mezinárodní organizace, je možnost postranních poplatků (side payments). Šíře témat, jimiž se organizace zabývá, skýtá možnost v případě zablokovaného vyjednávání spojit dohodu s dalšími tématy⁵⁷ a navzájem si nabídnout ústupky. Tato možnost však není všemocná, jak je například vidět na rozvojové agendě z Dohá, která je i přes šíři témat zablokována ve slepé uličce.

1.4.2. Dvouúrovňové hry

Model prezentovaný Robertem D. Putnamem nabízí vysvětlení interakcí mezi dvěma úrovněmi, které hrají roli při vyjednávání mezinárodních dohod, a zkoumá jejich vliv na možnost dosažení dohody a velikost tzv. win-setu. Ačkoliv úrovní může být neomezeně, pro potřeby analýzy bude stačit základní rozdělení mezi dvě úrovně, tedy vyjednavče a signatáře.

První úrovní, která vyjednává dohody, jsou politici, kteří v rámci WTO formulují protokol o přistoupení. Jejich cílem je vyhovět svým partnerům na mezinárodní scéně tak, aby byla smlouva akceptovatelná, ale zároveň maximalizovat svůj zisk a prezentovat ho druhé úrovni, které se politicky zodpovídá.

⁵⁷ AXELRODE, R., KEOHANE, R. O., 1985, s. 239

Druhá úroveň, tedy domácí, má za úkol smlouvu ratifikovat. Aktéři zahrnutí v druhé úrovni nemohou přímo zasahovat do vyjednávání a měnit obsah smluv či dohod, mohou však vytvářet nátlak na vyjednaváče, kteří jsou na jejich ratifikaci závislí. Druhou úrovní v rámci vyjednávání vstupu do WTO nejsou rozuměni pouze politici⁵⁸, ale i ekonomičtí aktéři, kteří mají na vyjednání výhodných podmínek v mezinárodním obchodě eminentní zájem. Z modelu vyplývá, že druhá úroveň může výrazně ovlivnit velikost tzv. vítězné množiny⁵⁹ a může být zároveň argumentem proti oponentům ve vyjednávání. Vítězná množina je takové spektrum výsledků, které je akceptovatelné pro všechny strany vyjednávání.⁶⁰ Příkladem může být zrušení zrychleného přijímání dohod v USA, zmiňováno v předchozí části. V roce 2007, kdy získal americký Kongres možnost upravovat již přijaté dohody, je pro zahraniční partnery výrazně těžší dokončit dohodu s americkými vyjednaváči, jelikož Kongres může později požadovat další ústupky. Důležitost této úrovně také ilustruje výrok Schellinga: „...jestliže nakupující může přijmout neodvolatelný závazek ve smyslu, který je jednoznačně zřejmý prodávajícímu, může využít škálu možností nejbliže k bodu pro něj nejvhodnějším...“⁶¹

Velké státy, mezi které Ruská federace bezesporu patří, jsou taktéž vystaveny nátlaku výrazně více aktérů, než je tomu v případě států menších. Tito aktéři patří právě do tzv. druhé úrovně vyjednávání. V Ruské federaci, zemi výrazně závislé na exportu surovin, tuto úroveň představují nejen politici v Dumě, kteří smlouvy ratifikují, ale také zástupci společností, které exportují suroviny jako například exportér plynu Gazprom nebo exportér ropy Lukoil, do této skupiny samozřejmě mohou patřit i zástupci dalších odvětví. Je třeba uvést, že v zemi s omezenou demokracií, jak uvádí Freedom House⁶², politická a ekonomická elita může mnohdy splývat. Na druhou stranu proti ruské druhé úrovni

⁵⁸ Myšleno jak politici v ruské Dumě tak politici v parlamentech členských států, kteří však na samotnou ratifikaci dohody mají menší přímý vliv.

⁵⁹ V originále win-set.

⁶⁰ PUTNAM, R., 1988, s. 435-441

⁶¹ SCHELLING, T. C., 1956, s. 283 překlad autora: *if the buyer can accept an irrevocable commitment, in a way that is unambiguously visible to the seller, he can squeeze the range of indeterminacy down to the point most favorable to him.*

⁶² FREEDOM HOUSE. *Freedom in the World 2013, Russia* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014].

vyjednávání stojí množství zahraničních aktérů, kteří přijímají ruský export, případně exportují do Ruska. Ti v rámci vyjednávání vyvíjejí nátlak na své vlády a vyjednavče, aby získali nejvhodnější podmínky.

2. Sovětský svaz

Po druhé světové válce nebyl zahraniční obchod pro Sovětský svaz prioritou a byl výhradně řízen komunistickou stranou Sovětské svazu, respektive komisařem pro domácí a zahraniční obchod. Sovětský svaz byl v globálním obchodním systému zahrnut pouze minimálně a své zahraničněobchodní aktivity směřoval téměř výhradně na státy východního bloku. Podobně byl zahraniční obchod podroben řízení komunistickou stranou i v dalších zemích východního bloku. Až do Stalínovy smrti v roce 1953 obchodoval Sovětský svaz se zahraničím ve velmi nízkém objemu z důvodů ideologických i historických. Pro porovnání země Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), mezi které Sovětský svaz patřil, spolu před druhou světovou válkou obchodovaly pouze z 15 % svého zahraničního obchodu, zatímco v roce 1975 to bylo z 60 % objemu.⁶³ Ačkoliv se za dobu existence Sovětského svazu objem obchodu mezi socialistickým a kapitalistickým blokem zvyšoval, nešlo o výraznou kvalitativní proměnu a v porovnání s obdobím po pádu železné opony ani o výraznou změnu kvantitativní.

Je nezbytné zdůraznit, že ekonomická data z období Sovětského svazu jsou spíše orientačního charakteru, protože ze statistik není zřejmé, nakolik docházelo k manipulaci s daty, jak upozorňuje Stanley Fischer.⁶⁴

První část této kapitoly se zabývá ideologickými a politickými východisky mezinárodního obchodu Sovětského svazu, druhá část pak reálnými dopady na obchod a třetí část je věnována účasti Sovětského svazu v mezinárodních organizacích. Tyto události byly později východiskem pro vyjednávání vstupu do WTO. Zároveň zdůvodňují, proč se členem dohody GATT nestal již Sovětský svaz.

⁶³ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 315

⁶⁴ FISCHER, S., 1994, s. 228, 229

2.1. Ideologická a politická východiska mezinárodního obchodu Sovětského svazu

Vliv na zahraniční obchod Sovětského svazu měla jednak sovětská ideologie marxismu-leninismu, jednak konkrétní rozhodnutí politiků odvíjející se od nastalé situace. Cílem této práce není detailní rozbor těchto témat, ale pouze přehled základních charakteristik a výstupů, které ovlivňovaly zahraniční obchod SSSR a podpis Všeobecné dohody o clech a obchodu, ke které se Sovětský svaz hlásil od roku 1986.

Významným cílem socialistických zemí byla plná zaměstnanost a stabilní ceny.⁶⁵ Plná zaměstnanost měla dopad na fungování celé ekonomiky i na efektivitu zahraničního obchodu. To se stalo v realitě předpokladem pro přezaměstnanost v socialistickém bloku. Přezaměstnanost byla jedním z důvodů vysokých nákladů na produkci a nekonkurenceschopnost na zahraničních trzích. Cíl stabilních cen byl realizován v rámci socialistického bloku obchodováním ve stále nominální hodnotě. Obchod s kapitalistickým blokem za stálých nominálních hodnot ze své podstaty probíhat nemohl a na straně Sovětského svazu stála i nevýhoda, jíž byl sovětský rubl.⁶⁶ Rubl byl nesměnitelný, obchod s kapitalistickým blokem byl tedy realizován v tvrdé měně. Sovětský svaz tím pádem neměl možnost devalvovat svou měnu, protože ta by případně neměla vliv na obchod, který s kapitalistickými zeměmi probíhal. Devalvace by sice šla proti cíli stabilních cen, ale mohla by vylepšit špatnou pozici sovětských produktů na světových trzích.⁶⁷ Nesměnitelnost rublu měla ještě další dopady. Sovětský svaz téměř permanentně pociťoval nedostatek tvrdé měny, který musel kompenzovat vývozem surovin. Protože se Sovětský svaz bránil deficitu v zahraničním obchodu, musel dovoz vyvažovat vývozem především surovin. Suroviny jsou však ovlivňovány cenou na světových burzách a proto například v 80. letech, kdy došlo k poklesu cen ropy⁶⁸, musely být zvýšeny kvóty pro objem těžby a tím byl tento výkyv dorovnán.

⁶⁵ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 281

⁶⁶ Tzv. měkká měna

⁶⁷ Více o tomto tématu v další části věnující se přímo obchodu.

⁶⁸ STATISTA, THE STATISTICS PORTAL. *Average prices for OPEC crude oil from 1960 to 2013 (in U.S. dollars per barrel)* [online]. [vid. 24. říjen 2013].

Tvorba cen byla dalším nástrojem, jak dosahovat cíle stability cen. Zatímco v zemích kapitalistického bloku ceny z většiny podléhají trhu, v socialistickém bloku naopak podléhaly politice, a tak bylo možné zajistit na omezené období stabilní cenovou hladinu. Tato možnost byla příznačná pro centrální plánování a řízení.

Dalším primárně ideologickým důvodem byl přirozený odpor vůči zahraniční kontrole nad Sovětským svazem, ke kterému mohlo dojít skrz zahraniční obchod ve chvíli, kdy by se Sovětský svaz dostal do strategické závislosti na zahraničním dodavateli, případně se výrazně zadlužil v tvrdé měně.

Sovětská ekonomická politika byla charakteristická nejen svým centrálním řízením, ale i plány, kterými se řídila. Ty měly své kořeny v roce 1921, kdy za Leninovy vlády vznikla takzvaná nová ekonomická politika, která obsahovala i pětileté plány vývoje hospodářství, které fungovaly po druhé světové válce nepřetržitě od roku 1949 až do roku 1990.

Jedním z důvodů pro omezování zahraničního obchodu, jak zmiňuje Spulber, je právě jednodušší vytváření a dodržování hospodářských plánů v ekonomikách obecně. Pro Sovětský svaz to tedy byla jedna z možností, jak plnit výše uvedené pětileté plány.⁶⁹ Větší pravomoc k řízení zahraničního obchodu byla zajištěna i důslednou bilateralitou zahraničních vztahů, Sovětský svaz neuzavíral dohody s více stranami najednou, ale vždy s konkrétní zemí.

Řízení Sovětského zahraničního obchodu bylo přes krátkou v monopolizaci od roku 1921 do roku 1929 v intencích státem zřízené a ovládané korporace pro zahraniční obchod zahrnující vždy specifickou oblast obchodu. Druhá světová válka zahraniční obchod Sovětského svazu opět významně utlumila, částečný rozvoj zahraničního obchodu byl zapříčiněn až vznikem Rady vzájemné hospodářské pomoci v roce 1949. Roku 1946 byl lidový komisariát pro zahraniční obchod reorganizován na ministerstvo zahraničního

⁶⁹ SPULBER, N., 1959, s. 433

obchodu.⁷⁰ Od roku 1955 fungovala Státní komise pro zahraničněekonomické vztahy, jejímž úkolem byla koordinace zahraniční pomoci a exportu skrz organizace zahraničního obchodu. V roce 1988 byly všechny zahraničněekonomické aktivity směřovány pod ministerstvo zahraničněekonomických vztahů, stále však pod záštitou komunistické strany.

Problematickou byla pro partnery povaha sovětské obchodní politiky na úrovni vyjednávání konkrétních dohod. Zatímco země socialistického bloku mající vliv na chod podniků a fungující v rámci pětiletých plánů mohly ovlivňovat dodržování vyjednaných dohod, země kapitalistického bloku mohly pouze dojednat pravidla a střežit jejich dodržování, ekonomické aktivity byly ale decentralizované a ponechané v rukách jednotlivých ekonomických subjektů.

Podnětným úhlem pohledu na toto téma je otázka, zda byla ekonomika podřízena politice nebo politika podřízena ekonomice. Holzman s Legvoldem zmiňují, že odolnost vůči podléhání obchodu politice je větší u menších a otevřených zemí a naopak. Sovětský svaz patřil mezi státy, pro které byla politika na prvním místě před ekonomikou. Ilustrovat to může výrok generálního tajemníka Chruščova ÚV KSSS: „*Obchodu si ceníme méně pro jeho ekonomické dopady a více z politických důvodů.*“⁷¹ Toto pojetí politiky může být podpořeno i názorem v práci Bernsterna, Keohana a Nye, kteří tvrdí, že bezpečnost je vždy úzce spjatá s ekonomikou.

2.1.1. Vzájemná závislost

Výše uvedená východiska a předpoklady jsou úzce spjata s tématem vzájemné ekonomické závislosti.⁷² Otázkou je taktéž, zda ekonomika a vzájemná závislost má vliv na rozhodování v bezpečnostních otázkách a zda je v bipolárním uspořádání světa na socialistický a kapitalistický blok tato závislost možná. Jak již bylo výše uvedeno, Sovětský svaz se závislosti z ideologických důvodů bránil. Holzman s Legvoldem ve své práci z roku 1975

⁷⁰ MONGABAY.COM. *Soviet Union-DEVELOPMENT OF THE STATE MONOPOLY ON FOREIGN TRADE* [online]. [vid. 10. červenec 2013].

⁷¹ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 294, citováno a přeloženo autorem

⁷² Mutual interdependence

tvrdí, že pro Sovětský svaz by vysoká míra propojení s kapitalistickým blokem znamenala ohrožení systému.

Koncept komplexní vzájemné závislosti analyzují ve své knize a na ni navazujících článcích Robert Keohane a Joseph Nye. Jako hlavní parametry komplexní vzájemné závislosti uvádějí existenci množství kanálů vzájemné formální i neformální spolupráce, témat, která nejsou hierarchicky uspořádaná. Ačkoliv armáda hraje stále podstatnou roli, nezasahuje do vztahů mezi státy.⁷³

Pro Sovětský svaz bylo podstatné, aby zahraniční aktéři především z kapitalistického bloku neměli výrazný vliv na ekonomiku. Důvodem byla i bipolární soutěživost mezi oběma bloky, která měla za následek, že Sovětský svaz odmítal být závislý na určitém zahraničním partnerovi, ať už vysokým podílem dovozu v jednom odvětví nebo strategicky významnými odvětvími.⁷⁴ To bylo především způsobeno obavou, aby vzájemná závislost nepřerostla v závislost jednostrannou. Holzman a Legvold svůj text zakončují názorem, že bez výrazné změny systému, vztahů v rámci systému a radikálních ekonomických reforem v socialistickém bloku není možné dojít ke zvýšení vzájemné závislosti.⁷⁵

Proti prohlubování vzájemné komplexní závislosti stojí i předchozí podkapitole uvedená citace M. Gorbačova, podle kterého je ekonomika ceněna méně či podřízena politice. Při Berlínských krizích a následující Karibské krizi se ukázalo, že vztahům mezi těmito dvěma bloky dominují vojenské a bezpečnostní otázky, a to i přes to, že v 70. letech došlo k uvolňování napětí v období politiky známé jako *détente*.

2.2. Dopady na zahraniční obchod a vztahy

Většina sovětského zahraničního obchodu probíhala s východním blokem. V 60. letech bylo dokonce přes 50 % zahraničního obchodu realizováno pouze se zeměmi Rady

⁷³ KEOHANE, R. O., NYE Jr., J. S., 1997, s. 134 - 135

⁷⁴ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 305

⁷⁵ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 320

vzájemné hospodářské pomoci (RVHP)⁷⁶. Tento podíl se časem snižoval s mírně narůstajícím obchodem se západním blokem, stále však v hranicích malého podílu zahraničního obchodu na celkovém HDP. Ještě v 80. letech byl průměrný podíl zahraničního obchodu na hrubém domácím produktu 20 %.⁷⁷ Následkem byla malá motivace stát se signatářem obchodních dohod.

Pro západní svět byl Sovětský svaz obecně především významným dodavatelem ropy a plynu. Naopak sovětské zpracované zboží nebylo kvůli své nízké kvalitě, která neodpovídala západním standardům, příliš úspěšné. Od západních států získával Sovětský svaz významné množství zemědělských výrobků.

Zahraněční obchod Sovětského svazu byl, jak vyplývá z bipolárního rozdělení světa, rozdělen do dvou základních kategorií. Obchod probíhal jednak se zeměmi socialistického bloku a jednak se zeměmi takzvaného západního bloku. Země socialistického bloku se ještě konkrétně dělily do dalších čtyř skupin, země Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), Jugoslávii, Čínu a rozvojové socialistické země. Ač lze najít paralely v rámci zemí z těchto skupin, ke každé z uvedených zemí přistupoval Sovětský svaz jednotlivě a rozdělení je tedy spíše schématické. V kapitalistickém bloku část zemí již od roku 1947 obchodovala díky smlouvě známé jako Všeobecná dohoda o celní a obchodu, jejímž cílem je právě sjednocení pravidel a odstranění bariér v zahraničním obchodu. Postupně se k tomu přidávali i další členové, a to včetně Maďarska, Polska a Rumunska z bloku socialistického.

Neúspěšným pokusem v socialistickém bloku směrem k sjednocení pravidel a zjednodušení procesů, tedy určitému typu multilaterality, v zahraničním obchodu byla Mezinárodní investiční banka a Mezinárodní banka pro ekonomickou spolupráci.⁷⁸ Mezinárodní banka

⁷⁶ Země Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP) v 60. letech - Bulharská lidová republika, Československá republika, Polská lidová republika, Maďarská lidová republika, Rumunská socialistická republika, Svaz sovětských socialistických republik, Albánská lidová republika, Německá demokratická republika, Mongolská lidová republika, Socialistická federativní republika Jugoslávie byla spolupracující zemí, roku 1972 se přidala i Kuba a Vietnam. , zdroj: WIKIPEDIA. *Rada vzájemné hospodářské pomoci* [online]. 2013 [vid. 21. říjen 2013].

⁷⁷ MAZAT, N., SERRANO, F., s. 22

⁷⁸ INTERNATIONAL BANK FOR ECONOMIC CO-OPERATION. *General Information* [online]. [vid. 1. březen 2014].

pro ekonomickou spolupráci přišla s konceptem směnného rublu. Tento pokus měl od roku 1964 multilaterizovat obchod uvnitř socialistického bloku. Mezinárodní bance se však nepodařilo vyřešit základní problém s přebytky v zahraničním obchodě a její existenci, i s ohledem na neslučitelnost s direktivně řízenými státy, lze tedy hodnotit jako neúspěch.⁷⁹ Vyplývá z toho však, že alespoň v rámci socialistické ambice existovaly ambice situaci v zahraničním obchodě zjednodušit.

2.2.1. Obchod se socialistickými zeměmi

Sovětský obchod se zeměmi Rady vzájemné hospodářské pomoci od 60. až do konce 80. let tvořil po většinu tohoto období více než polovinu celkového zahraničního obchodu Sovětského svazu. Za exportovanou ropu získával strojírenské výrobky, náradí, zemědělské produkty, průmyslové zboží a spotřební zboží.⁸⁰

Jugoslávie, přidružený stát Rady vzájemné hospodářské pomoci, sice nebyla plným členem, ale využívala práv a privilegií členských států a obchodně byla závislá v několika odvětvích i výhradně na Sovětském svazu. Ze SSSR importovala podobně jako ostatní především paliva, rudy, plasty a hnojiva. Jugoslávie naopak do SSSR exportovala stroje, spotřební zboží a další náročnější produkty, obchod byl kromě výměny realizován skrz další produkty, jež bylo možné zakoupit měkkou měnou.⁸¹

Pro Čínu, podobně jako Jugoslávii, představoval Sovětský svaz velmi významného zahraničně obchodního partnera více než polovinou objemu zahraničního obchodu. Způsobeno to bylo i tím, že podobně jako sovětské produkty, ani čínské nebyly konkurenceschopné na světových trzích. Na rozdíl od ostatních trhů se mezi těmito dvěma státy dařilo mimo obchodu se surovinami i obchodu se strojírenskými produkty, dalšími zpracovanými produkty i znalostmi z těžební oblasti.⁸²

⁷⁹ HOLZMAN, F. D., Legvold, R., 1975, s. 319

⁸⁰ ZICKEL, R., E., 1991, s. 601 - 602

⁸¹ ZICKEL, R., E., 1991, s. 603

⁸² ZICKEL, R., E., 1991, s. 604, 605

Obchod a pomoc rozvojovým zemím byl zaměřen především na vybrané komunistické rozvojové země Kambodžu, Laos a Severní Koreu. Obchod byl realizován převážně výměnou sovětského zboží a paliv za suroviny z rozvojových zemí a v případě Severní Koreje i práci.⁸³ Dále docházelo ke spolupráci se zeměmi OPECu na bázi výměny produktů za ropu, kterou SSSR reexportoval do zemí kapitalistického bloku. Do zemí třetího světa i OPECu se výrazným podílem na exportu podílel vývoz zbraní, který se pohyboval až na 20 % celkové hodnoty v roce 1985.⁸⁴

2.2.2. Obchod se západními rozvinutými zeměmi

Obchod se západními zeměmi nedosahoval takové důležitosti jako obchod se socialistickým blokem. Sovětský svaz ho formálně prováděl třemi různými způsoby. Prvním byl nákup na dluh či za tvrdou měnu. Druhým způsobem byla výměna za stavbu nových továren a třetím, pouze v případě Finska, na bázi bilaterálních clearingových dohod. Významným byl pro Sovětský svaz především prodej paliv, respektive dalších surovin, za tvrdou měnu, díky níž bylo možno nakupovat západní technologie. Sovětské výrobky a technologie byly na rozdíl od surovin typické svou nízkou kvalitou a nenacházely v západním světě poptávku. Skrz minimální konkurenci v socialistickém bloku byly problémem i nevyvinuté marketingové a obchodní schopnosti.⁸⁵

Krise v obchodě se západními státy nastala v 80. letech, kdy import do Ruska převýšil export. Vznikla tedy záporná bilance, která šla proti výše uvedeným ideologickým zásadám. Do té doby byl import udržován pod úrovní exportu, čímž vznikaly přebytky, skrz které mohl být splácen dluh.⁸⁶

Jak pro Spojené státy, jako podstatného politického aktéra ve WTO, tak pro Sovětský svaz byla obchodní spolupráce výrazně méně důležitá, než tomu bylo po rozpadu Sovětského svazu. Na vrcholu, z hlediska obchodu v roce 1979, tvořil vzájemný obchod pouze 1 % z

⁸³ ZICKEL, R., E., 1991, s. 605

⁸⁴ THE LIBRARY OF CONGRESS. *Country Studies: Soviet Union (Former)* [online]. [vid. 20. duben 2013].

⁸⁵ ZICKEL, R., E., 1991, s. 605

⁸⁶ ZICKEL, R., E., 1991, s. 607

celku, zatímco v roce 2011 to bylo 3,4 %.⁸⁷ V období Sovětského svazu od druhé světové války do roku 1991 vznikly na straně Spojených států amerických a ostatních kapitalistických zemí některé zákony, které později hrály významnou roli v přístupových jednáních Ruska do Světové obchodní organizace. V roce 1949 vznikl západními zeměmi iniciovaný Koordinační výbor pro kontrolu vývozu zboží strategického významu. Jeho cílem bylo zabránit zemím a společnostem příslušejícím do západního bloku ve vývozu strategického zboží a služeb do zemí socialistického bloku. V roce 1974 vstoupil v USA v platnost takzvaný Jackson-Vanikův dodatek, který se později stal důležitým politickým tématem. Tento dodatek upravil obchodní vztahy především s netržně řízenými státy tak, že je zbavil možnosti získat nediskriminační přístup na americký trh v podobě doložky nejvyšších výhod. Dodatek se týkal všech států, které své občany omezují v právu na emigraci, ať už přímým zákazem nebo nepřiměřenými požadavky či náklady na emigraci.⁸⁸ Tento dodatek se týkal především socialistických zemí včetně Sovětského svazu.

Pro západní Evropu, respektive země OECD, představoval v 80. letech sovětský trh pouhých 0,5 % objemu zahraničního obchodu. Evropské země, na rozdíl od Spojených států, nevyužívaly svůj obchod výrazně jako prostředek pro dosažení politických cílů v podobě omezení formou podobných Jackson-Vanikovu dodatku.

Od konce 60. let byl v platnosti v Sovětském svazu tzv. Všeobecný program, jehož cílem byla především výraznější integrace obchodu mezi jednotlivými socialistickými zeměmi. Program se však týkal i blokové spolupráce s ostatními mezinárodními organizacemi jako např. Evropské ekonomické společenství a Organizace spojených národů.⁸⁹

Z evropského trhu bylo výjimkou se Sovětským svazem sousedící Finsko, které se Sovětským svazem obchodovalo na základě pravidelných pětiletých dohod formou dvoustranných clearingových dohod, za toto období musel být obchod mezi těmito zeměmi

⁸⁷ EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR TRADE. *European Union, Trade in goods with Russia* [online]. [vid. 9. říjen 2013].

⁸⁸ CORNELL UNIVERSITY LAW SCHOOL, LEGAL INFORMATION INSTITUTE. *19 USC § 2432 - Freedom of emigration in East-West trade* [online]. [vid. 29. prosinec 2013].

⁸⁹ CUTLER, ROBERT M., 1992, s. 108

vyrovnán. Finsko se tím drželo mezi nejvýznamnějšími evropskými obchodními partnery Sovětského svazu.⁹⁰ Zásahu na tom měla i finlandizace, která se na základě finské zkušenosti stala obecným označením pro ovlivňování zahraniční politiky slabšího státu výrazně silnějším sousedem. V tomto případě se jednalo o nátlak ze strany Sovětského svazu na Finsko, které ve snaze o zachování samostatnosti a neutrality podřídilo řadu svých zahraničně politických rozhodnutí vůči Sovětskému svazu. Konkrétním případem může být nepřijetí pomoci v rámci Marshallova plánu.⁹¹

Zahraniční obchod byl z pohledu Spojených států amerických taktéž prostředek pro prosazování vlastní politiky. Ilustrovat to může nejen Jackson-Vanikův dodatek, ale i doba sovětské invaze do Afghánistánu, kdy USA omezily vzájemný obchod. Oproti tomu specifikum západoevropských států tkvělo v tom, že ač geograficky bližší, podílely se pouze na 0,5 % sovětského zahraničního obchodu oproti americkému 1 %. Na rozdíl od Spojených států však obchod nevnímaly jako politický nástroj, alespoň do té míry, že by přijaly významný zákon srovnatelný s Jackson-Vanikovým dodatkem.

2.2.3. Gorbačovovy ekonomické reformy

V Sovětském svazu byl zahraniční obchod dlouhodobě vnímán pouze jako nezbytný doplněk domácí produkce, který ji však z ideologických a strategických důvodů nesmí nahradit. Období vlády Michaila Sergejeviče Gorbačova od roku 1986 bylo příznačné proměnou role mezinárodního obchodu, kdy import začal být chápán a stával se plnohodnotným zástupcem domácí výroby.⁹² Poté, co se Gorbačov stal tajemníkem ÚV KSSS, přišel v roce 1985 s výraznou kritikou sovětských exportů do zahraničí. Období jeho vlády bylo spojeno s výraznými změnami v chápání zahraničního obchodu a otevíráním sovětské ekonomiky. Souvislost s tím měl obecný ekonomický program známý pod názvem Perestrojka. Gorbačov ve své kritice reflektoval nekvalitní sovětské produkty, které nemají šanci obstát před konkurencí na zahraničních trzích. V roce 1986 na to navázala cenová reforma. Jejím cílem bylo z nekonkurenceschopných výrobků udělat touto cestou

⁹⁰ ZICKEL, R., E., 1991, s. 607-612

⁹¹ EKEDAHL, C. M., 1972, s. i

⁹² ZICKEL, R., E., 1991, s. 618 - 619

výrobky cenově zajímavé pro obchodní partnery. V roce 1987 se pak výroba v Sovětském svazu částečně otevřela zahraničním investorům do takzvaných společných podniků a především byla podána přihláška do GATT. V roce 1988 byla podepsána dohoda o normalizaci vztahů s Evropským hospodářským společenstvím.

2.2.4. Přihláška ke smlouvě GATT

Sovětský svaz nebyl první zemí RVHP, které projevila zájem o podpis Všeobecné dohody o clech a obchodu. V době podání přihlášky v roce 1986 již tři země Rady vzájemné hospodářské pomoci podepsaly smlouvu, Polsko roku 1967, Rumunsko roku 1971 a Maďarsko v roce 1973. Jugoslávie, pozorovatel v RVHP, smlouvu podepsala v roce 1976.⁹³ Kromě těchto zemí bylo zakládajícím členem Československo, jehož členství však bylo po přijetí socialismu pozastaveno.⁹⁴

Členství těchto zemí bylo do značné míry kontroverzní. Součástí bylo snížení překážek v obchodu, které se tyto členské země zavázaly postupně snižovat. Vstup centrálně řízených zemí vyžadoval přijetí technik zahraničního obchodu, které odpovídaly kapitalistickému systému. Socialistické země v rámci RVHP si mezi sebou poskytovaly větší výhody než členům GATT, a to nejen v rámci cel a kvót, ale například maďarský Forint byl obchodován v rámci socialistického bloku výhodněji než s kapitalistickými zeměmi i po podpisu smlouvy GATT Maďarskem.⁹⁵ Mimo to se všeobecná dohoda o clech a obchodu věnovala i státním podnikům, které byly v socialistickém bloku rozšířeny. Dle pravidel dohody byla jejich existence možná, podniky se však měly řídit tržními podmínkami stejně jako nestátní subjekty. Ani toto pravidlo v socialistických zemích neplatilo, a to ukazuje na míru vynucování dodržování podmínek socialistickými státy. Tyto mírné podmínky, které by pro členy s tržními ekonomikami nebyly přístupné, ukazovaly na to, že spíše než ekonomickou motivací pro přijetí bylo jejich přijetí s politickým pozadím. Ospravedlnění zemí socialistického bloku jako signatářů charty GATT i přes porušování pravidel

⁹³ WORLD TRADE ORGANIZATION. *The 128 countries that had signed GATT by 1994* [online]. [vid. 27. říjen 2013].

⁹⁴ GRZYBOWSKI, K., 1980, s. 547

⁹⁵ GRZYBOWSKI, K., 1980, s. 542 - 550

zvýhodňováním socialistických zemí je možné nalézt dle Holzmana a Legvolda ve dvou možných vysvětleních. První verzí je vydávání se za celní unii, díky které mohly socialistické země bez porušení pravidel GATT poskytovat lepší podmínky ostatním zemím. Druhou variantou je jiná definice chápání diskriminace, protože země socialistického bloku plánují své obchodní aktivity v jednotlivých plánech, a tím pádem je pro ně obtížnější obchodovat se zeměmi bez plánu.⁹⁶

Jak poznamenávají Holzman a Legvold, i socialistické země, které vstoupily do GATT, se na jednu stranu zavazují snižovat obchodní bariéry až na cílovou úroveň, ale využívají takzvaných implicitních kvót. Díky těmto kvótám sice neomezují dovoz konkrétního zboží, ale pomocí pobídek omezují spíše, od koho může být importováno. Tyto kvóty však byly samozřejmě na hraně antidumpingových pravidel.⁹⁷

I přes vstupní podmínky a možná právě díky precedentu ostatních socialistických zemí se Sovětský svaz roku 1986 rozhodl oficiálně podat žádost o účast v osmém kole mezinárodního obchodního vyjednávání pod hlavičkou Všeobecné dohody o clu a obchodu.⁹⁸ Žádost byla spojena s politikou ekonomických reforem generálního tajemníka UV KSSS Gorbačova. Tato žádost ale byla v té době odmítnuta oficiálně z důvodu, že Sovětský svaz byl netržně řízenou ekonomikou. Mezi ekonomické důvody, proč nebyl Sovětský svaz přijat do vyjednávání, patřila nekonvertibilita rublu za jiné měny, což sice nebylo přímým předpokladem pro vstup do organizace, ale jedním z předpokladů pro liberalizaci obchodu. Sovětský svaz v této době stále trval na bilaterální zahraniční politice a měl nastaveny různé podmínky pro různé obchodní partnery.

Důležitějšími motivy než ekonomickými byly však pro vstup a zároveň odmítnutí politické ambice. Zatímco Sovětský svaz viděl za připojením se k ekonomickému vyjednávání GATT možnost ovlivňovat mezinárodní dění, pro členské státy to naopak byl důvod pro jeho nepřijetí. Kevin Kennedy taktéž označuje jako nezbytnost pro tehdejší případný vstup

⁹⁶ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 317

⁹⁷ HOLZMAN, F. D., LEGVOLD, R., 1975, s. 286

⁹⁸ KENNEDY, K. C., 1987, s. 23,

ekonomickou decentralizaci Sovětského svazu a tržně orientované pobídky za cílem zvýšení produktivity.⁹⁹

V době vlády M. Gorbačova taktéž došlo k normalizaci vztahů s Evropským hospodářským společenstvím. V této době společně s reformami došlo taktéž ke změně chápání importu. Zatímco do té doby byl vnímán zahraniční obchod pouze jako nezbytná náhrada vlastní výroby v případě krátkodobého nedostatku, od té doby začal být vnímán jako plnohodnotná alternativa domácí výroby.

2.3. Sovětský svaz v mezinárodních organizacích

Sovětský svaz již od Velké říjnové socialistické revoluce nebyl nakloněn účasti v mezinárodních organizacích či smlouvách. I přesto SSSR podepsal ještě před druhou světovou válkou několik dohod s cílem zajistit kolektivní bezpečnost. Mezi hlavní patřil Briand Kellogův pakt, Litvinova dohoda a ze smluv nezaměřených na bezpečnost v roce 1934 vstoupil Sovětský svaz do Ligy národů a Mezinárodní organizace práce.¹⁰⁰

Po druhé světové válce se naopak Sovětský svaz zapojování do mezinárodní spolupráce obecně nebránil, zapojil se do více než 240 mezinárodních organizací.^{101 102} Mezi tyto organizace patřily jak čistě technicky zaměřené organizace zaměřující se na konkrétní oblast (např. North Pacific Fur Seal Commission), tak Organizace spojených národů a jí tvořící součásti i další obecné organizace jako UNESCO a již zmíněná Mezinárodní organizace práce (ILO). Celkový počet organizací, ve kterých bylo SSSR zapojeno, je na první pohled velmi vysoký, je však třeba vzít v potaz, že monopol na zahraniční styky měl stát, a tudíž každá činnost přesahující hranice musela být řešena právě na úrovni organizace. I přesto je z toho patrné, že se Sovětský svaz všeobecně mezinárodním institucím nebránil.

⁹⁹ KENNEDY, K. C., 1987, s. 39

¹⁰⁰ GRZYBOWSKI, K., 1980, s. 885

¹⁰¹ GRZYBOWSKI, K., 1980, s. 886

¹⁰² Grzybowski jako spolupráci v mezinárodní organizaci chápe ty mezinárodní svazky, kdy jde o spolupráci mezi více než jednou zahraniční zemí.

Na rozdíl od velkého počtu zastoupení SSSR v mezinárodních organizacích obecně, Sovětský svaz se téměř neúčastnil spolupráce v globálních ekonomických organizacích. SSSR například nebyl členem Mezinárodního měnového fondu, Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj, Mezinárodní finanční korporace a dalších ekonomických organizací. Členem se stala až Ruská federace v letech 1992, 1993 a později.¹⁰³

Neúčast v globálních ekonomických uskupeních byla částečně vyvažována účastí v regionálních uskupeních socialistického bloku. Tímto uskupením byla především Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), jejímž cílem bylo od roku 1949 administrativní i technické zaštitění ekonomické spolupráce¹⁰⁴ a několik dalších již uvedených iniciativ, kterými byla Mezinárodní banka pro ekonomický rozvoj (IBEC) a Mezinárodní investiční banka.

Další podstatnou regionální organizací neekonomického charakteru byl vojenský pakt Varšavská smlouva, který zahrnoval osm zemí socialistického bloku a byl postaven na principu kolektivní obrany.

2.3.1. Sovětský svaz a Organizace spojených národů

Sovětský svaz byl zakládajícím členem Organizace spojených národů¹⁰⁵ a zároveň se stal i trvalým členem Rady bezpečnosti. Sovětský svaz, jako jedna z mocností po druhé světové válce, byl jako člen předpokladem pro globální působnost organizace. Pro Sovětský svaz pak bylo podstatná možnost využít práva veta v Radě bezpečnosti, díky kterému se mohl téměř neomezeně bránit proti aktivitám, jež nebyly v souladu se sovětskou politikou. Jak poznamenává Grzybowski, toto veto bylo používáno poměrně často a s rostoucím počtem členů Organizace spojených národů a paralýzou z veta plynoucí se stalo i jedním z důvodů pro hledání nového efektivního uspořádání organizace.¹⁰⁶

¹⁰³ GRZYBOWSKI, K., 1980, s. 887

¹⁰⁴ VLČEK, TOMÁŠ. *Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP)* [online]. B.m.: Totalita.cz, nedatováno [vid. 1. květen 2013].

¹⁰⁴

¹⁰⁵ UNITED NATIONS. *UN Member states, On the Record: Founding Member States* [online]. [vid. 21. říjen 2013].

¹⁰⁶ GRZYBOWSKI, K., 1980, s. 891

V rámci OSN byly vytvořeny specializované agentury, které se primárně zaměřují na ekonomickou spolupráci. Sovětský svaz nebyl výrazným podporovatelem tohoto typu spolupráce. To je patrné i z toho, že se nestal členskou zemí Skupiny Světové banky ani Mezinárodního měnového fondu. Bezpečnostní význam organizace a minimální ekonomický význam vyzdvihoval již v době zakládání organizace ministr zahraničí Molotov, které o ní mluvil jako o mezinárodní bezpečnostní organizaci.¹⁰⁷ Neúčast Sovětského svazu v ekonomické spolupráci podporuje primát politiky nad ekonomikou této země. Zároveň kvůli složitým zahraničněpolitickým vztahům a centrálně řízené ekonomice ani tato spolupráce nebyla možná. Důvodem bylo i to, že by Sovětský svaz nedokázal plnit ekonomicky liberální závazky, které byly s členstvím v těchto organizacích spojeny a jako velmoci by mu nemohly být promíjeny.

2.4. Shrnutí východisek

Pro Ruskou federaci byla obchodní politika Sovětského svazu a s ním spojené komunistické strany, která ho řídila po převážnou část 20. století, východiskem pro vyjednávání členství ve Světové obchodní organizaci. Svou roli hrálo několik zásadních parametrů.

Výrazným předpokladem je chápání politiky a ekonomiky. Pro Sovětský svaz byla primárním cílem bezpečnostní politika a tomuto cíli byla podřizována ekonomika politická. Zahraniční politika obecně byla rozdělena mezi východní a západní blok, ke každému z těchto bloků přistupoval Sovětský svaz výrazně jinak. Nejen že měla bezpečnostní politika primát, Sovětský svaz nebyl ani příznivcem účasti v globálních ekonomických organizacích, ke změně chápání došlo až na konci 80. let. Posledním, rozhodně však neméně významným předpokladem, je vztah k zahraničnímu obchodu. Tento vztah byl až do poloviny 80. let vnímán jako nezbytný a byl pouhým doplňkem k sovětským ekonomickým aktivitám. Proměnou začal procházet až v druhé polovině 80. let za vlády M. Gorbačova.

¹⁰⁷ GARDNER, R. N., 1964, s. 850

3. Ruská federace a vstup do Světové obchodní organizace

Existence Sovětského svazu byla ukončena Bělověžskou dohodou v prosinci 1991. Dohodou nezankl pouze Sovětský svaz, ale vzniklo také na něj navazující Společenství nezávislých států (SNS). Regionální organizace SNS je volným svazkem nástupnických států Sovětského svazu, skrz kterou je kvůli malým pravomocím politika těchto států koordinována pouze částečně. Ruská federace se dle dohody stala následníkem Sovětského svazu a převzala mezinárodní závazky včetně členství v mezinárodních organizacích.

Rusko jako nástupce Sovětského svazu zdědilo mnoho komplikovaných mezinárodněobchodních vztahů, ve kterých byli obchodní partneři s různými pravidly a výjimkami. Tyto komplikované svazky vycházely ze způsobu provádění zahraniční politiky Sovětským svazem, jak bylo rozebráno v minulé kapitole. Podmínky pro mezistátní obchod v rámci bývalého východního bloku se výrazně měnily již od pádu železné opony na konci roku 1989. Ze zemí bývalého Sovětského svazu se stali zahraniční partneři a ostatní země bývalého socialistického bloku opustily ideologickou nadvládu. Osamostatnění těchto významných ruských obchodních partnerů z doby Sovětského svazu ale neznameno nárazovou změnu v obchodní orientaci. Stanley Fischer přirovnává obchod mezi bývalými zeměmi SSSR k menším exportně orientovaným a specializovaným zemím Evropy pouze s tím rozdílem, že země bývalého Sovětského svazu byly úzce zaměřeny na několik obchodních partnerů v rámci bloku, se kterými vzájemně doplňovaly svou produkci.¹⁰⁸

Krátce po svém vzniku, v červnu 1992, se Rusko stalo členem Mezinárodního měnového fondu a Světové banky pro obnovu a rozvoj. Vstupem do těchto dvou globálních ekonomických organizací zahájila Ruská federace začleňování do globálních ekonomických organizací, kterým se v dřívější éře Sovětského svazu vyhýbala, pokračovala však v Gorbačovově kurzu nastoleném na konci 80. let. Neúčast v globálních ekonomických organizacích tedy již nebyla programovou politikou. Rusko se taktéž stalo

¹⁰⁸ FISCHER, S., 1994, s. 246

členskou zemí skupiny dvaceti nejvyspělejších ekonomik světa G8¹⁰⁹ a po vstupu Číny do WTO v roce 2001 byla jedinou zemí skupiny, která nebyla členem WTO.¹¹⁰

Od roku 1992 probíhala v Rusku ekonomická reforma, jež měla centrálně plánované hospodářství změnit v ekonomiku řídicí se tržními principy a liberalizovaným zahraničním obchodem. Cílem těchto reforem bylo zajistit ekonomický růst.¹¹¹ Kromě toho byly tyto změny předpokladem pro možnost vstupu do Světové obchodní organizace. Členství v této organizaci zároveň mohlo sloužit jako motivační a akcelerační prvek těchto změn.

3.1. Obsah kapitoly

Následující kapitola je rozdělena do dvou částí. První část se věnuje podání přihlášky a obecným konsekvencím vstupu Ruské federace do WTO, které ovlivňovaly ruskou pozici. Těmito konsekvencemi jsou události jak ekonomické, tak politické. Proces vyjednávání byl zahájen necelé dva roky po rozpadu Sovětského svazu podáním přihlášky v červnu 1993 ke smlouvě GATT. Při vzniku Světové obchodní organizace v roce 1995 byl tento proces převeden k nově vzniklé organizaci a byl ukončen podpisem smlouvy v roce 2012.¹¹²

V druhé části je analyzován samotný vyjednávací proces a jeho parametry. Analýza je provedena na základě jednotlivých aspektů vyjednávání, které v eseji o vyjednávání v knize Strategie konfliktu¹¹³ stanovuje Thomas C. Schelling. Pro potřeby práce s proměnnými je kromě Ruské federace analyzováno i vyjednávání vstupu Saudské Arábie. Tento stát byl zvolen s ohledem na paralely v některých nezávislých proměnných. Ačkoliv je Saudská Arábie oproti Ruské federaci ekonomicky méně významným aktérem, byla dle exportních parametrů třetím a dle HDP čtvrtým největším státem, který vstoupil do Světové obchodní organizace. Pro obě země je export důležitou součástí hospodářství a z většiny se jedná o

¹⁰⁹ Ruská federace rozšířila původní skupinu G7 (Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, USA, Velká Británie) a vznikla skupina G8 (zdroj: BBC. Profile: G8. *BBC* [online]. 2012 [vid. 2. leden 2014].

¹¹⁰ G20. *About G20* [online]. [vid. 26. listopad 2013].

¹¹¹ BROADMAN, H. G., 1998, s. v

¹¹² WORLD TRADE ORGANIZATION. *Accessions, Russian Federation* [online]. [vid. 11. listopad 2013].

¹¹³ V originále *The Strategy of Conflict*

export surovin. Co způsobilo, že vstupní vyjednávání Saudské Arábie trvalo o 7 let méně? Úvod této části je věnován obecným charakteristikám jednotlivých parametrů, ty jsou poté na obou případech analyzovány.

3.2. Podání přihlášky, proces vyjednávání

Zatímco Ruská federace přebírala po rozpadu Sovětského svazu jeho mezinárodní závazky, ostatní státy bývalého Sovětského svazu se členem organizací, případně signatáři smluv, musely teprve stát.

V červnu roku 1993 podala Ruská federace přihlášku k Všeobecné dohodě o clech a obchodu jako jedenáctý ekonomicky nejsilnější stát dle HDP.¹¹⁴ Stalo se tak v období vlády prvního prezidenta Borise Jelcina, čtyři roky po pádu železné opony a pouhé dva roky po rozpadu Sovětského svazu. Ještě v červnu byla vytvořena pracovní skupina, která byla zodpovědná za pravidelná jednání o přístupu Ruské federace. Na tuto přihlášku pak přímo navázala pod hlavičkou nástupnické Světové obchodní organizace.

V průběhu vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace se v čele Ruské federace vystřídali tři prezidenti s rozdílnými postoji a vztahem k této organizaci: Boris Jelcin, Vladimír Putin, Dmitrij Medveděv, během jehož úřadu byla podepsána závěrečná dohoda, a znovu Vladimír Putin, během jehož úřadu v roce 2012 Ruská federace do organizace oficiálně vstoupila.

Dle Davida Tarra nebyl první prezident Ruské Federace Boris Jelcin podporovatelem vstupu do WTO, zatímco jeho následník Vladimir Putin byl naopak alespoň z počátku znám pozitivními výroky o vstupu do organizace, a to především před volbami v prosinci 2003. Výroky však během svého funkčního období upravil, takže už v roce 2006 z jeho úst zaznívaly spíše protekcionističtější mířené informace spojené i s dalšími níže uvedenými geopolitickými problémy. Pozitivnější přístup se opět objevil s nástupem nového prezidenta

¹¹⁴ THE WORLD BANK. *GDP (current US\$)* [online]. [vid. 16. březen 2013].

Dmitrije Medveděva. V Ruské federaci se zformovalo několik hlavních skupin, které vstup do WTO podporovaly, a několik skupin, které mu naopak oponovaly.

Za hlavní proponenty vstupu Ruské federace se považuje skupina okolo vládnoucího Vladimíra Putina, podnikatelé zaměřující se především na export, liberálové v Dumě a liberálně smýšlející ekonomové. Mezi oponenty se řadí Oleg Děripaska a jím ovládané společnosti, Ruská obchodní a průmyslová komora a aktéři pohybující se v zemědělství a ve službách.¹¹⁵

3.2.1. Obchod a ekonomika Ruska po rozpadu Sovětského svazu

Tato kapitola se věnuje ruské zahraniční a obchodní politice od rozpadu Sovětského svazu až do roku 2012, kdy byla Ruská federace přijata do Světové obchodní organizace. Cílem není detailní analýza veškerých aspektů ruského mezinárodního obchodu, ale těch aspektů, které by měly být ovlivněny vstupem do Světové obchodní organizace a jsou relevantní pro tuto práci. Jedná se především o vývoj ekonomiky a obchodních partnerů.

Reformy v 90. letech byly i přes stabilizaci hospodářství doprovázeny poklesem HDP o 40 %, protože byl ruský export v druhé polovině 90. let zasažen asijskou ekonomickou krizí. Obecně zůstávala ruská ekonomika založena příliš na přírodních zdrojích a způsobovala velké znečištění životního prostředí.¹¹⁶ Zároveň zůstávaly pro ruskou ekonomiku výrazným zatížením dotace, které tvořily 20 % výdajů státního rozpočtu. Z toho důvodu byla země významně závislá na zdanění exportu ropy a tyto faktory nenahrávaly liberalizaci zahraničního obchodu.¹¹⁷

Pro Ruskou federaci, stejně tak jako pro ostatní bývalé komunistické země, byla významným tématem privatizace státního majetku, demonopolizace a s ní spojená tvorba privátního sektoru. Vstup do Světové obchodní organizace pro Ruskou federaci s ohledem na stávající situaci znamenal příležitost vstoupit do systému, který je řízen pravidly.

¹¹⁵ ASLUND, A., 2010, s. 49 - 63

¹¹⁶ OECD. *Country Reviews: Russian Federation* [online]. [vid. 22. listopad 2013].

¹¹⁷ FISCHER, S., 1994, s. 238

Přijmutí tohoto řádu přistoupením do organizace přinášelo možnost, jak nastolit stabilní prostředí s omezenou možností odvolání reforem.

V porovnání s obdobím Sovětského svazu se výrazně zvýšil význam zahraničního obchodu pro Ruskou federaci. Zatímco v roce 1991 činil zahraniční obchod pouhých 95,4 miliard dolarů, v roce 2011 to bylo již 845,2 miliard dolarů.^{118 119 120 121} Téměř desetinásobný růst nominální hodnoty zahraničního obchodu je důkazem, že se pro Rusko stal velmi významnou součástí ekonomiky.

Ruská federace je zemí s jednou z největších zásob ropy a zemního plynu na světě, v roce 2012 byla na 8. místě ze všech zemí.¹²² Suroviny se podílely významným podílem na HDP a exportu země jak v dobách Sovětského svazu, tak v době po jeho rozpadu.

3.2.2. Hrubý domácí produkt

Ruská federace, jak už bylo dříve zmíněno, byla ekonomicky nejvýznamnějším uchazečem mimo strukturu WTO. Na níže uvedeném grafu je uveden vývoj hrubého domácího produktu od doby podání přihlášky v roce 1993 až po rok vstupu do Světové obchodní organizace v roce 2012. HDP Ruské federace za tuto dobu stoupl téměř čtyřnásobně. Hodnota je uvedena v aktuálním kurzu dolaru, tedy v roce 1993 to bylo 506,5 miliard dolarů a v roce 2012 již 2014,5 miliard. Pro porovnání je uvedena i Saudská Arábie, třetí ekonomicky nejsilnější stát vstupující přímo do Světové Obchodní Organizace.¹²³ HDP Saudské Arábie v roce ruského vstupu do Světové obchodní organizace mírně převyšovalo třetinu ruského HDP.

¹¹⁸ RUSSIAN FEDERATION: FEDERAL STATE STATISTICS SERVICE. *Foreign trade of Russia federation* [online]. [vid. 30. prosinec 2013].

¹¹⁹ Ruský export je výrazně závislý na ceně ropy a plynu na světových trzích. Cena ropy se v roce 1991 pohybovala okolo 20,20 \$ a v roce 2011 87,04 \$ s extrémní cenou v roce 2008, kdy v červenci dosáhla na hodnotu 147 \$ za barel.

¹²⁰ KEBEDE, R. Oil hits record above \$147. *Reuters* [online]. 2008 [vid. 1. březen 2014].

¹²¹ MCMAHON, T. *Historical Crude Oil Prices (Table)* [online]. 16. březen 2013 [vid. 30. prosinec 2013].

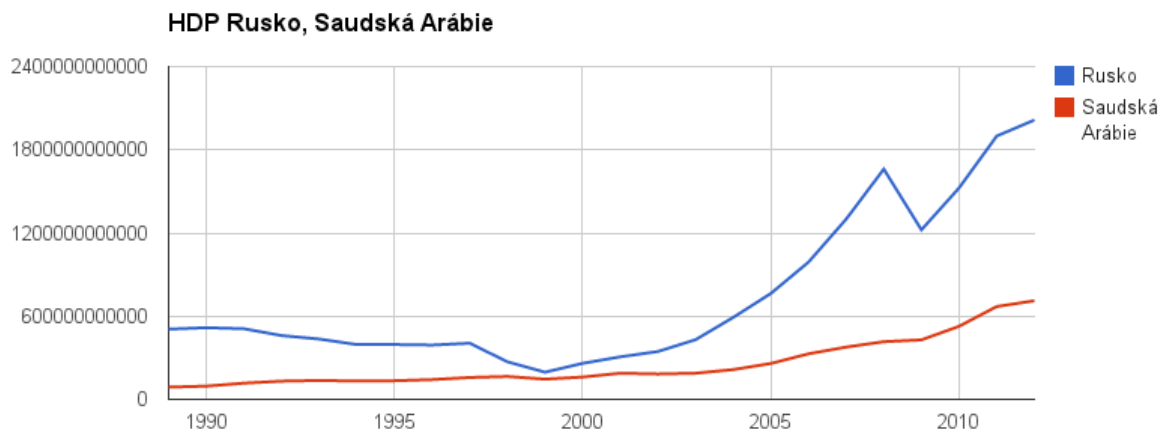
¹²² U.S. ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION. *International Energy Statistics* [online].

¹²³ Nebyla tedy zakládajícím členem Světové obchodní organizace.

Mezi největší státy, které vstoupily přímo do Světové obchodní organizace, patřila dále Čína, která byla dle HDP na prvním místě mezi uchazeči vůbec, Írán na čtvrtém místě a Kazachstán na pátém místě.

Graf č. 1

Zdroj: THE WORLD BANK. *GDP (current US\$)* [online]. [vid. 16. březen 2013].



3.2.3. Podíl exportu na HDP

Pro motivaci země vstoupit do Světové obchodní organizace je taktéž významné její exportní zaměření, protože Světová obchodní organizace přináší svým členům výhody a stabilní prostředí pro export. Z toho důvodu by tedy exportně zaměřené země měly být významněji zainteresované ve vstupu svého státu do WTO.

Po úvodních výrazných změnách na počátku devadesátých let se podíl ruského exportu na celkovém HDP usadil mezi 20 až 40 % a poslední roky klesal, stále se však držel vysoký podíl surovin a paliv na celkovém objemu. V roce 2012 tvořily 71,3 % exportu minerální suroviny a paliva a 45,1 % celkového exportu bylo prodáno do Evropské unie.¹²⁴

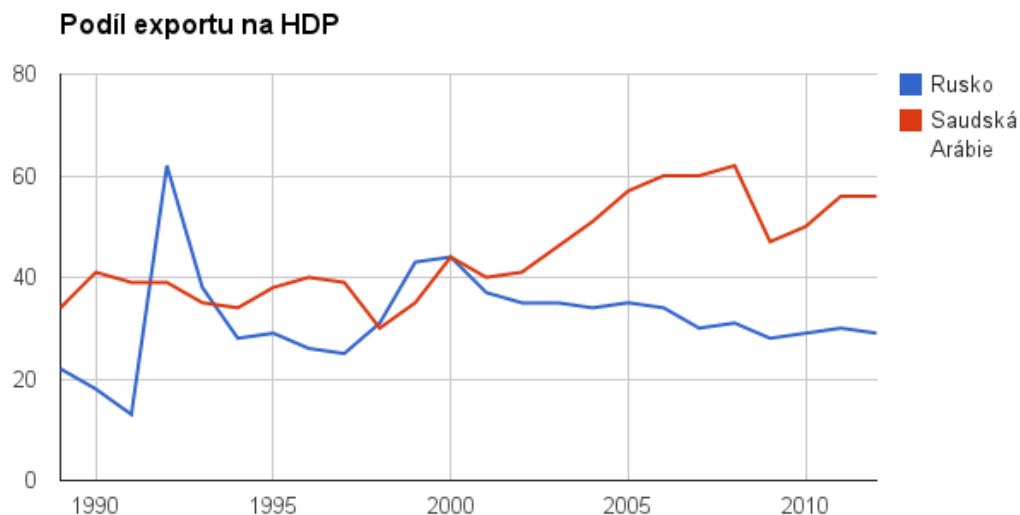
Export byl v roce 2012 pro Saudskou Arábii ještě důležitější než pro Ruskou federaci. Paliva a minerální produkty tvořily 83,8 % celkového exportu a největší partneři byli

¹²⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: Russian Federation* [online]. [vid. 30. prosinec 2013].

rovnoměrněji rozdělení mezi Japonsko s 26,8 %, USA se 17,5 % a Evropskou Unii se 7,1 %.¹²⁵

Graf č. 2

Zdroj: THE WORLD BANK. *Exports of goods and services (% of GDP)* [online]. [vid. 23. listopad 2013].



Obě země jsou výrazně závislé na exportu, ačkoliv podíl exportu v Saudské Arábii od roku 2000 převýšil podíl v Ruské federaci. V Rusku naopak od roku 2000 výrazně více rostl hrubý domácí produkt a to až téměř do trojnásobku HDP arabského, kvantitou tedy převyšoval export Saudské Arábie.

Z výše uvedených dat vyplývá, že ekonomické faktory a především pak export mohou být důležité, nejsou však stěžejním faktorem, který ovlivňuje náročnost vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace. Pro obě země je zahraniční obchod významný, v případě podílu na HDP země je významnější pro Saudskou Arábii, v případě nominálním pro Ruskou federaci. V dalších kapitolách tedy budou analyzovány další nezávislé proměnné, respektive faktory vyjednávání, které mohou určovat délku vstupu.

¹²⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: Saudi Arabia* [online]. [vid. 30. prosinec 2013].

Pokud jde o členy Světové obchodní organizace, pro Ruskou federaci je nejdůležitějším exportním partnerem Evropská unie, pro Saudskou Arábii Japonsko. Oba uchazeči měli společného největšího importéra, kterým byla Evropská unie. Detailně se tomu věnuje následující podkapitola.¹²⁶

3.2.4. Struktura ruského zahraničního obchodu – partneři

Pro definici hlavních obchodních partnerů Ruské federace bylo využito dat o exportech a importech jednotlivých partnerů.

V roce 2011, tedy rok před podpisem dohody o vstupu, byla nejdůležitějším partnerem ruského zahraničního obchodu Evropská unie, která se podílela 41,9 % na celkovém zahraničním obchodě Ruska, tedy 237 048 miliony eur. Další obchodní partneři následují až s výrazným odstupem, podíl Číny byl 9,9 % s 56 162 miliony eur, Ukrajina s 4,7 % a objemem 26 397 milionů eur, USA s 3,4 % a 19 234 miliony eur a Jižní Korea s 2,7 % a 15 260 miliony eur. Pořadí v celkovém objemu vzájemného obchodu zůstává i po rozdělení na import a export stejné, pouze Jižní Koreu na pátém místě nahrazuje Turecko jako pátá destinace pro odbyt ruského exportu.¹²⁷

Z Evropské unie bylo v roce 2008 pro Rusko nejdůležitější Německo, následované Nizozemskem a Itálií. Prihodko upozorňuje, že růst exportu a importu byl například mezi lety 2007 a 2008 procentuálně vyšší do zemí asijsko-pacifického regionu, je však třeba počítat s výrazně menším základem, než je tomu u Evropské unie, která tvoří největší část ruského zahraničního obchodu. Naopak pokles byl u zemí Společenství nezávislých států.¹²⁸

Všechny tyto ekonomiky jsou členskými státy Světové obchodní organizace a po vstupu Ruské federace mohly plně využívat příležitostí, které jim společné členství nabízí.

¹²⁶ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Statistics database* [online]. [vid. 26. listopad 2013].

¹²⁷ EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR TRADE. *European Union, Trade in goods with Russia* [online]. [vid. 9. říjen 2013].

¹²⁸ PRIHODKO, S., 2009, s. 20

3.2.5. Struktura ruského zahraničního obchodu dle komodit

Pro ruský export jsou nejvýznamnější suroviny, které se v roce 2008 podílely 69,8 % na celkovém objemu zahraničního obchodu se zbožím, v roce 2010 pak podíl surovin klesl na 68,4 %, stále však významně převyšoval veškeré jiné produkty. Druhou nejvýznamnější skupinou produktů bylo železo a kámen podílející se v roce 2010 na exportu 12,8 % a chemické produkty a guma podílející se 6,2 %. První tři skupiny produktů tedy dávaly v roce 2010 dohromady 87,4 % ruského exportu.¹²⁹ Závislost Ruské federace na exportu surovin, které mohou být díky světovým trhům výrazně volatilní, se samozřejmě odráží na ruské ekonomice. Export služeb tvořil v roce 2012 tvořil 10% celkového exportu.¹³⁰

Import, který v roce 2010 tvořila z 44,4 % technika, strojní zařízení a dopravní prostředky, je rovnoměrněji rozvrstven. 16,1 % importu do Ruska představují chemické produkty a guma a 15,9 % potraviny a zemědělské nezpracované produkty.¹³¹ Dohromady dávají první tři odvětví importu do Ruska 76,4 % celkového objemu importu. Čtvrtina importu byla tvořena službami.

3.2.6. Struktura obchodu Saudské Arábie – partneři

Stejně jako data v případě Ruské federace byly pro Saudskou Arábii využity informace o zahraničním obchodu s jednotlivými partnery z databáze Světové obchodní organizace.¹³²

Pro Saudskou Arábii bylo z exportních trhů nejpodstatnější Japonsko s 26,8 % následované Spojenými státy americkými se 17,5 % a Evropskou unií se 7,1 %. Všechny tyto země byly členy Světové obchodní organizace již před vstupem Saudské Arábie. Export v roce 2012 činil 388 370 milionů amerických dolarů.

¹²⁹ RUSSIAN FEDERATION: FEDERAL STATE STATISTICS SERVICE. *Commodity structure of export of the Russian federation* [online]. [vid. 9. květen 2013].

¹³⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: Russian Federation* [online]. [vid. 30. prosinec 2013].

¹³¹ RUSSIAN FEDERATION: FEDERAL STATE STATISTICS SERVICE. *Commodity structure of import to the Russian Federation* [online]. [vid. 9. květen 2013].

¹³² Aktualizováno 2013

Import do Saudské Arábie naopak tvořilo z největší části zboží a služby z Evropské Unie z 31,9 %, 13,6 % ze Spojených států Amerických a 9,7 % z Číny.

3.2.7. Struktura zahraničního obchodu Saudské Arábie dle komodit

Zcela zásadním je pro Saudskou Arábii obchod s palivy a surovinami, které tvořily v roce 2012 83,8 % celkového exportu. Zbývajících necelých 17 % tvořily zemědělské produkty a zpracující průmysl. Export služeb tvořil méně než 1/30 celkového zahraničního obchodu. Export surovin je převážně zastoupen palivy, plasty, kovy a konstrukčními materiály.¹³³

Import byl tvořen službami z jedné čtvrtiny, z importu zboží tvořily průmyslové výrobky 75,6 % hodnoty, 18,8 % zemědělské produkty a 5,6 % paliva a suroviny.

3.2.8. Shrnutí

U obou uchazečů je zřejmá velmi silná obchodní propojenost s Evropskou unií, která je ale z hlediska objemu na hrubém domácím produktu významnější pro Ruskou federaci než pro Saudskou Arábii. Pro oba uchazeče jsou ti nejvýznamnější obchodní partneři členy Světové obchodní organizace.

Co se týká struktury zahraničního obchodu, pro oba uchazeče je naprosto zásadní obchod se surovinami, konkrétně s palivy. Naopak minimální význam pro oba uchazeče představuje export služeb. Pro oba uchazeče je významný import strojní techniky, díky které mohou těžít primární suroviny.

¹³³ ROYAL EMBASSY OF SAUDI ARABIA. *About Saudi Arabia - Trade* [online]. [vid. 12. březen 2013].

4. Vliv ekonomického významu státu na délku vstupu do Světové obchodní organizace

Tato kapitola je věnována první otázce této práce, kterou je vliv významu uchazeče na dobu vstupu do Světové obchodní organizace.

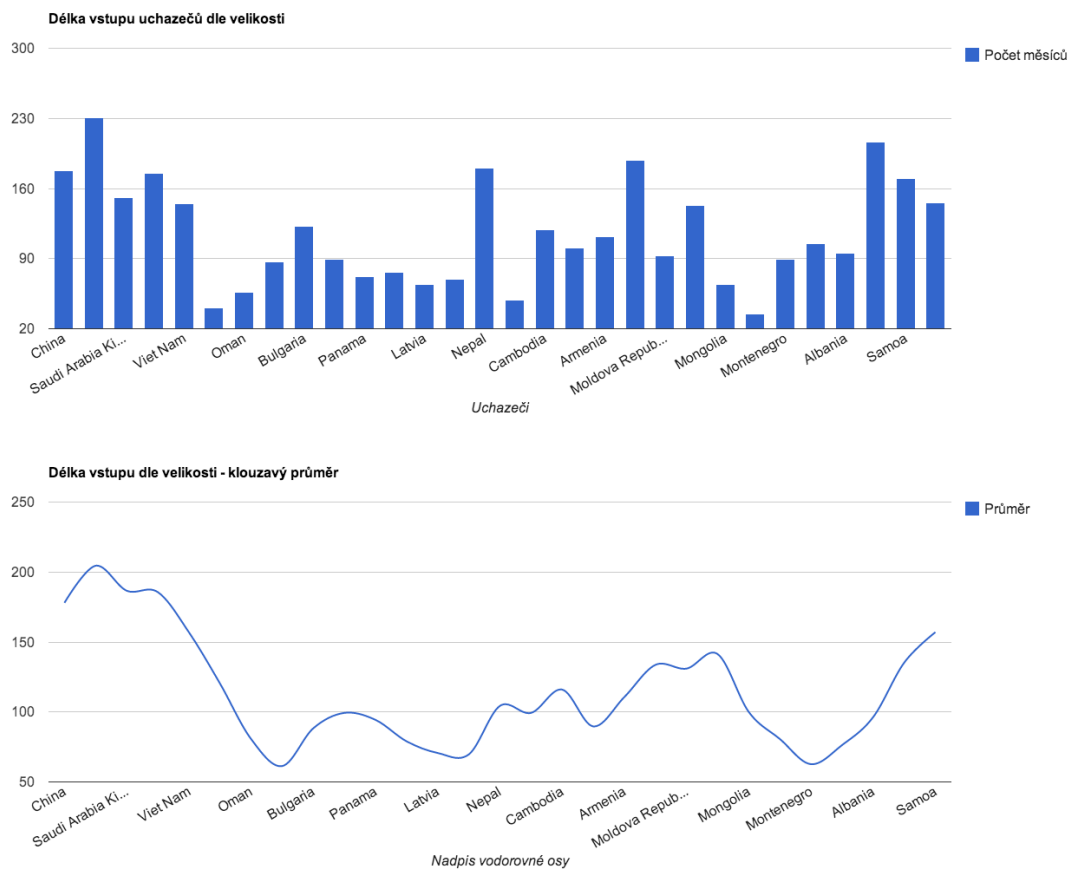
Zdrojem dat pro tuto analýzu byla data z webové prezentace Světové obchodní organizace týkající se 31 uchazečů, kteří vstoupili přímo do Světové obchodní organizace. Jako zdroj dat byla využita databáze Světové banky a byla využita data z roku 2011, která jsou v databázi zastoupena nejkompletněji.

Pro případ, že by u některých uchazečů došlo k výraznému růstu nebo poklesu HDP, byla pro kontrolu přesnosti využita i data z let 2005 a 2000. Ačkoliv došlo k několika drobným změnám, nejednalo se o změny zásadního charakteru a neovlivnily pořadí mezi největšími uchazeči.

Z přehledu dat je zřejmé, že uchazeči s největším HDP do světové organizace vstupovali průměrně nejdéle, ještě lépe to odhaluje výpočet s klouzavým průměrem dat za 3 poslední kandidáty, čímž bylo dosaženo vyrovnání extrémních hodnot několika uchazečů.

Graf č. 3

Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: The Organization, Members and Observers* [online]. [vid. 4. červen 2013]., TANG, M. K, SHANG-JIN W., 2009, s. 39



Extrémními hodnotami jsou vnímáni především uchazeči s nejdelší a nejkratší dobou vyjednávání. Třemi nejdelšími procesy prošla kromě Ruské federace Vanuatská republika a Laos. Naopak nejkratším procesem vstupu do Světové obchodní organizace prošli uchazeči Kyrgyzstán, Gruzie a Omán.

Průměrná doba vstupu do organizace činila pro uchazeče 121 měsíců, přičemž rozpětí se pohybuje mezi 35 měsíci v případě Kyrgyzstánu a 231 měsíci v případě Ruska. Saudská Arábie byla uchazečem, kterému bylo věnováno více prostoru, a do organizace přistupovala 151 měsíců, což je nadprůměrná doba a osmý nejdelší proces.

Z výše uvedených dat vyplývá, že ačkoliv průměrně byli největší uchazeči opravdu podrobeni nejdelšímu vstupnímu procesu, jednotlivých extrémů dosahovali uchazeči napříč spektrem velikosti a významu. Následující kapitola práce je tedy zaměřena na tyto největší uchazeče, především pak Ruskou federaci a Saudskou Arábii, a snaží se zjistit, jaké další faktory měly vliv na rozdíly v délce vyjednávání.

5. Parametry vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace

Vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace je analyzováno z hlediska parametrů, které mohou ovlivnit jeho náročnost. Náročnost vyjednávání se díky časové neomezenosti promítá do délky vyjednávání, kterým je v této práci vyjádřena. Pro členění jednotlivých parametrů je využito charakteristiky uvedené v práci Thomase C. Schellinga Strategie konfliktu, konkrétně pak v druhé kapitole nazvané Esej o vyjednávání, jež se základnímu rozdělení věnuje.¹³⁴

Vstup do Světové obchodní organizace má svá specifika, která budou definována – toto členění je přínosné pro účely analýzy faktorů ovlivňujících náročnost vyjednávání. Schelling definuje parametry institucionální a strukturální. Pro tuto práci je zásadní rozdělení mezi parametry, které jsou fixní a pro vyjednávací strany vždy stejné, a mezi faktory, které se mění jednak v závislosti na čase a podmínkách a jednak jsou unikátní pro každého aktéra.

Parametry, které jsou fixní, byly do značné míry analyzovány v první části práce a v této části na ně bude odkazováno, případně budou doplněny o nezbytnou charakteristiku plně spjatou s vyjednáváním vstupu. Pro fixní parametry je v tomto případě taktéž příznačné, že jsou pro všechny uchazeče beze změn, alespoň tedy pro Rusko a Saudskou Arábii tomu tak bylo. Jedná se tedy především o nastavení pravidel pro schvalování vstupu, tvorbu pracovní skupiny a její pravomoci, roli uchazeče ve vyjednávání a další. Dle Schellingovy terminologie mezi tyto parametry patří to, jakým způsobem Světová organizace využívá vyjednávače¹³⁵, zda je vyjednávání tajné nebo veřejné, zda existují protínající vyjednávání,

¹³⁴ SCHELLING, T., 1980, s. 21 - 52

¹³⁵ V tomto případě pracovní skupina, v případě uchazeče se tento prvek liší.

zda je agenda omezena pouze úzce na projednávaná témata nebo může zahrnovat široké množství nesouvisajících témat a jaký je nastaven systém vyjednávání.

Proměnné parametry jsou pro tuto část práce významnější, jedná se o východiska a parametry, které ovlivňují vyjednávání uchazeče. Tyto parametry se u jednotlivých uchazečů výrazně liší a mohou tedy hrát roli v náročnosti vyjednávání. Mezi tyto parametry patří tzv. pokračující vyjednávání, možnosti kompenzací, principy a precedenty a kazuistika.

5.1. Využití vyjednavače

První vlastností vyjednávání je využití vyjednavače, tedy osoby nebo skupiny osob, které realizují vyjednávání konkrétních podmínek. Prvním parametrem je určení cílů vyjednávání a druhým pozice vyjednavače vůči aktérům, kteří dohodu schvalují.

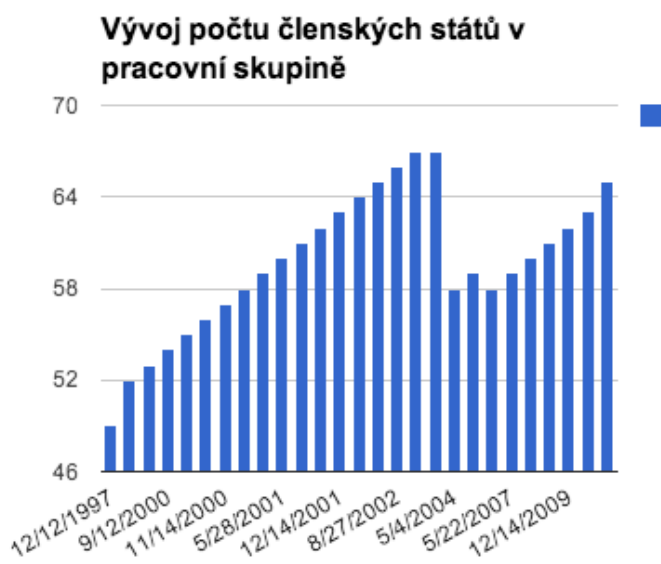
5.1.1. WTO – vyjednaváč

Za Světovou obchodní organizaci vyjednává podmínky pro uchazeče pracovní skupina. Témata se odvíjejí od států, které se do této organizace dobrovolně přihlásí. Pracovní skupina je sestavena ze zástupců jednotlivých států, kteří přinášejí témata, jež mají být součástí vyjednávání, přičemž každý zástupce má hlas stejné váhy. Obecně by z toho mělo vyplývat, že čím více států je v pracovní skupině, tím náročnější je vyjednávání.

Pracovní skupina se od roku 1995, kdy začala její setkání, výrazně rozrůstala a ke kulminaci počtu členů došlo v letech 2003 a 2004. V následujícím roce došlo k mírné korekci počtu členů a na konci vyjednávání v listopadu roku 2011 došlo ke druhé kulminaci počtu zemí zastoupených v pracovní skupině. Počtem blížícím se 70 zemím se v případě Ruska pracovní skupina dostala téměř na třetinu všech členských států. Pro srovnání – v případě Ománu, který vstoupil do WTO v roce 2000 po 4,5 letech vyjednávání, se pracovní skupiny účastnilo pouze 31 států.

Graf č. 4

Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION. *Documents Online Homepage* [online]. [vid. 27. listopad 2013].

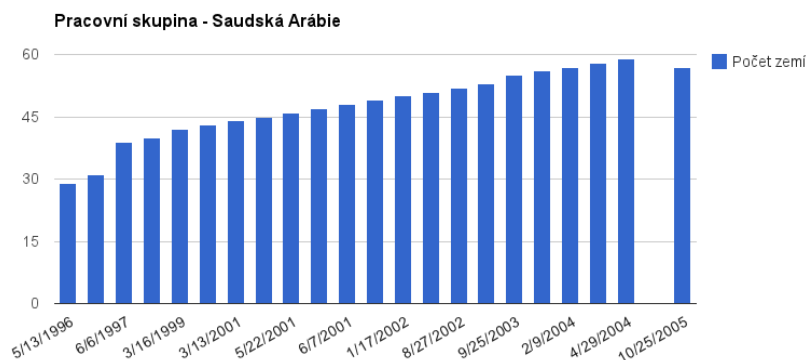


V případě Saudské Arábie se pracovní skupina scházela od roku 1996. Její vývoj kulminoval na 59 členech, což je o pouhých 8 členů méně než v případě Ruska. Co do počtu aktérů v pracovní skupině byli tedy oba uchazeči v podobné pozici. Příkladem z opačného spektra, tedy ekonomicky méně významných států, je Gruzie, jež vstupovala do WTO v roce 2000 a maximálně bylo v pracovní skupině tohoto uchazeče zastoupeno 21 států.¹³⁶

¹³⁶ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Documents Online Homepage* [online]. [vid. 27. listopad 2013]., data z předposledního dokumentu jsou nedostupná, nemělo by se však jednat o dramaticky rozdílný počet.

Graf č. 5

Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION. *Documents Online Homepage* [online]. [vid. 27. listopad 2013].



V pracovní skupině Světové obchodní organizace, jak již bylo zmíněno, má každý člen právo vetovat uchazeče. Jednotlivá témata a důvody, proč by tak měli učinit, budou analyzovány v části pokračujících vyjednávání a kompenzací. Každý člen pracovní skupiny musí dojednat podmínky a na úrovni svého státu tyto podmínky obhájit a ratifikovat. Určitou anomálií je Evropská unie, zastoupení jejíchž členů je do značné míry duplikováno. Každý člen Evropské unie je totiž ve Světové obchodní organizaci zastoupen jako Evropská unie i jako vlastní stát. Součástí tohoto zastoupení je i možnost stát se členem pracovní skupiny. Evropská unie byla ve sledovaných případech vedena jako jeden člen pracovní skupiny za všechny své členy.

Cíle pracovní skupiny ve vyjednávání nejsou určeny univerzálně, ale každý člen do vyjednávání vstupuje se svými prioritami a pro úspěšné ukončení jednání je předpokladem podepsání bilaterální dohody. Z tohoto faktu vyplývá, že počet členů v pracovní komisi je úměrný počtu témat a složitosti vyjednávání, ačkoliv i zde mohou být nalezeny výjimky, kdy jednotlivé státy blokují vyjednávání, zatímco většina se již dohodla.

5.1.2. Rusko – vyjednávač

Ruskou federaci ve vyjednávání zastupovalo Ministerstvo ekonomického rozvoje zastoupené v poslední fázi hlavním vyjednávačem Maximem Medvedkovem.¹³⁷

Primárním aktérem v ruské zahraniční politice je Ministerstvo zahraničních věcí, doplněn o vliv jednotlivých ostatních ministerstev v tématech, která jim byla podřízená. Oproti období Sovětského svazu byl samozřejmě zrušen význam komunistické strany.¹³⁸ Významnou roli při tvorbě zahraniční politiky má taktéž prezident. Pro koordinaci zahraniční politiky napříč jednotlivými orgány byla vytvořena řada institucí a komisí, které měly zajistit informovanost, tyto snahy však byly do značné míry neúspěšné.¹³⁹

Mezi základní instituce ruské zahraniční politiky patří prezident, který určuje směřování zahraniční a domácí politiky, zároveň taktéž jmenuje bezpečnostní radu. Dalším aktérem je premiér, jehož pravomoci jsou omezeny v bezpečnostní politice, silnější však v ekonomické politice. Do zahraniční politiky v rámci svých pravomocí zasahují především ministr zahraničí, jenž podléhá kontrole prezidenta a premiéra, a ministr obrany. Federální shromáždění ratifikuje a případně zamítá mezinárodní smlouvy. Dále existuje několik parlamentních komisí zaměřujících se na zahraniční politiku. Rozpory mezi shromážděním a prezidentem byly citelné především v 90. letech, kdy se teprve definovaly pravomoci jednotlivých institucí. Tyto rozpory měly za následek rozdíly v rétorice a reálnými politickými kroky a jejich důvodem bylo i dědictví složitých struktur z období Sovětského svazu.¹⁴⁰

5.1.3. Saudská Arábie – vyjednávač

Za Saudskou Arábií mělo přístupová jednání na starost Ministerstvo obchodu, které bylo omezováno jednak svými malými pravomocemi, jednak malým zájmem o reformy umožňující vstup do Světové obchodní organizace a v neposlední řadě nízkou intenzitou

¹³⁷ BELTON, CATHERINE a BEATTIE, ALAN. Russia clears final hurdle to joining WTO. *Financial Times* [online]. 2011 [vid. 13. listopad 2013].

¹³⁸ LO, B., 2002, s. 31 - 34

¹³⁹ LO, B., 2002, s. 38

¹⁴⁰ ROBERTS, K. Institutions and Individuals in the Making of Russian Foreign Policy Toward the United States Since 1991 [online]. nedatováno [vid. 14. listopad 2013].

komunikace mezi jednotlivými orgány. Finální rozhodnutí ale záleželo na vysoce postavených členech monarchie.

Spíše než s politickými obtížemi se Saudská Arábie potýkala s problémy při technické implementaci jednotlivých pravidel WTO, a to napříč administrativou. Hertog k tomu na základě rozhovoru se zástupcem saudské vlády doplňuje: *Technické mise asistující k problematice WTO (cf. UNDP, 2004) obvykle změnilo málo na nižších stupních byrokracie, kde byl rozšířen pasivní odpor ke změně.*¹⁴¹ Oproti Ruské federaci Saudská Arábie nebyla zatížena socialistickými strukturami, jako spíše tlaky ze strany podnikatelů, kteří nebyli sjednoceni v názoru na vstup do WTO, tyto tlaky se ale vyskytovaly i v Ruské federaci.¹⁴²

5.1.4. Vyjednávači – shrnutí

Zatímco na straně WTO stálo v obou případech několik desítek členů, kteří očekávali splnění svých podmínek, oba uchazeči byli zastupováni Ministerstvem obchodu s limitovanými pravomocemi. Oba uchazeči jsou charakterističtí silnou centrální autoritou, která se však neúčastní vyjednávání a zároveň se u obou vyskytují problémy s nízkou úrovní komunikace napříč jednotlivými státními aktéry.

5.2. Tajné versus veřejné vyjednávání

Vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace, jak již bylo zmíněno, probíhá především na půdě pracovní skupiny. Jedná se o daný prvek vyjednávání, který v tomto případě nabývá pro oba uchazeče stejných parametrů. Oba uchazeči přistoupili do WTO na základě článku XII Marakéšské dohody, kterou byla organizace vytvořena.

Ačkoliv v průběhu vyjednávání zůstává řada dokumentů nedostupná, výsledky pracovní skupiny jsou uveřejněny jako příloha k závěrečnému protokolu o vstupu. Veškerá tato témata tedy vstupují před ratifikací ve známost. Není ale možné vyloučit, že v rámci ústupků při bilaterálních i multilaterálních vyjednáváních v rámci pracovní skupiny dochází

¹⁴¹ HERTOOG, S., 2008, s. 10

¹⁴² HERTOOG, S., 2008, s. 1- 11

ke krokům, které zůstávají neveřejné i z důvodu, že některá jednání mohou být vedena neoficiální cestou.

5.3. Protínající vyjednávání

Protínající vyjednávání v Schellingově podání znamenají především možnost alternativního vyjednávání s konkurenčním aktérem, s nímž je možné v případě neúspěchu dosáhnout podobné dohody. Nabízí se otázka, zda mají uchazeči alternativu ke Světové obchodní organizaci a zda Světová obchodní organizace měla alternativu k těmto dvěma uchazečům, s níž by mohla tato protínající vyjednávání vést.

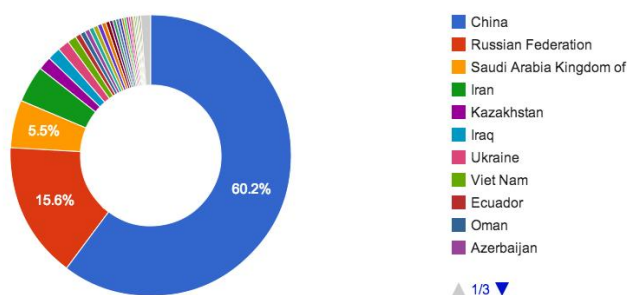
5.3.1. Alternativy WTO

Jako primárně ekonomickou organizaci je možné i na uchazeče pohlížet ekonomickým pohledem z hlediska hrubého domácího produktu a exportu. Těmito daty se dá vyjádřit potenciální přínos pro organizaci a tím i motivace pro rozšíření. Organizace svou legitimitu a přitažlivost částečně zakládá jednak na členech, bez nichž by byla pouze prázdnou schránkou, a jednak na možném růstu, díky němuž se stává atraktivnější jak pro stávající členy, tak pro uchazeče. Data byla čerpána z databáze Světové banky.

Graf č. 6

Zdroj: THE WORLD BANK. *GDP (current US\$)* [online]. [vid. 16. březen 2013]. Data byla s ohledem na dostupnost vybrána za rok 2011, údaje byly nedostupné pro Andoru a Tchaj-wan. Data pro Alžír, Jemen, Panamu a Sýrii byla použita z roku 2010, Libyi z roku 2009.

Velikost uchazečů a nových členů WTO dle HDP (2011)



Dle velikosti HDP členů, kteří přistoupili přímo do WTO, a uchazečů, kteří jsou aktuálně v přístupovém procesu, je patrné, že Ruská federace tvořila svým HDP podíl 15,6 % všech států, které se do tohoto procesu dostali. Saudská Arábie tvořila 5,5 %, čímž se umístila na třetím místě za Čínou a Ruskem.¹⁴³

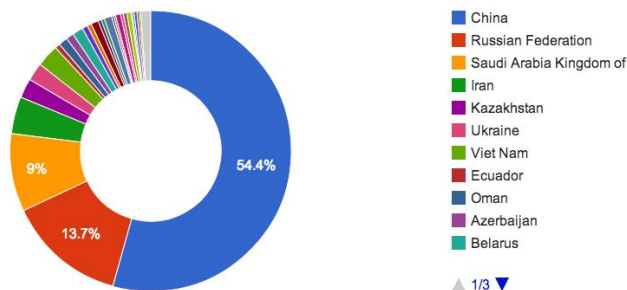
Významným měřítkem pro Světovou obchodní banku je i mezinárodní obchod těchto států vyjádřen exportem boží a služeb.

Z celkového objemu exportů všech uchazečů o členství do Světové obchodní organizace je v grafu patrné, že export Ruské federace tvořil významný podíl mezi těmito zeměmi. Ruská federace konkrétně tvořila 13,7 %. Umístila se tak hned na druhém místě za Čínou s 54,4 % a na třetím místě za Ruskou federací s 9 % Saudská Arábie.

Graf č. 7

Zdroj: THE WORLD BANK. *Exports of goods and services (% of GDP)* [online]. [vid. 23. listopad 2013]. Data Světové banky, data byla s ohledem na dostupnost vybrána za rok 2011, údaje byly nedostupné pro Andoru, Čínskou republiku, Libyi a Syrskou Arabskou republiku, Jemen, Alžír a Irák. Zdroj pro data o Íránu: WIKIPEDIA. *Economy of Iran* [online]. 2014 [vid. 5. leden 2014].

Velikost uchazečů a nových členů WTO dle exportu (2011)



¹⁴³ Procenta byla vypočtena na základě databáze Světové banky, ve které chyběly údaje o čtyřech zemích (viz informace o grafu). Tyto země by na předních příčkách nezpůsobily výrazný posun.

Z podílů obou uchazečů, Ruska i Saudské Arábie, vyplývá, že pro Světovou obchodní organizaci byly významným krokem pro potvrzení svého globálního působení. K Ruské federaci neexistovala v době vstupu ekonomicky srovnatelná alternativa jednoho uchazeče. Saudská Arábie tvořila menší část trhu mimo WTO, ale i přesto byla podstatným uchazečem podílejícím se na téměř jedné desetině zahraničního obchodu všech uchazečů mimo WTO.

5.3.2. Alternativy k WTO pro uchazeče

Na globální úrovni se ekonomické liberalizaci věnuje Mezinárodní měnový fond (IMF) a v menším rozsahu i Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD). Mezinárodní měnový fond jako přidružená organizace OSN zahrnuje 188 států, globálním působením je tedy se Světovou obchodní organizací porovnatelná. Obě přístupující země byly v době vyjednávání již členem této organizace, která navíc své působení soustředí na měnovou politiku.

OECD omezuje své členství na vyspělé státy a v současné chvíli má 34 členů, s univerzalitou WTO se tedy nemůže porovnávat.¹⁴⁴

Jako alternativa pro uchazeče mohou být vnímána i regionální obchodní uskupení, která nemohou být alternativou v globálním měřítku, ale konkurovat mohou na regionální úrovni. S ohledem na problémy s akceschopností WTO při uzavírání jednotlivých kol vyjednávání mohou být efektivnější. Světová obchodní organizace tato uskupení nazývá Regionálními obchodními dohodami (RTA) a patřilo mezi ně například Evropské společenství, Evropský hospodářský prostor, ale i bilaterální dohoda Evropské unie s Albánií.

Ruská federace je v roce 2013 členem 16 uskupení tohoto typu. Saudská Arábie je oproti tomu členem pouhých 2 uskupení. Není však bez zajímavosti, že většina ruských regionálních obchodních dohod je bilaterální, zatímco uskupení Saudské Arábie jsou multilaterální. V tomto případě je zřejmé dědictví Sovětského svazu. Zatímco v počtu

¹⁴⁴ OECD. *List of OECD Member countries - Ratification of the Convention on the OECD* [online]. [vid. 15. listopad 2013].

organizací Sovětský svaz výrazně převyšuje Saudskou Arábii, v počtu států, které do těchto organizací spadají, je naopak napřed Saudská Arábie s 16 státy a až za ní Ruská federace s 12 státy. Z toho vyplývá, že podle počtu partnerů v regionálních obchodních dohodách jsou na tom oba uchazeči velmi podobně.^{145 146} I s ohledem na počet států v těchto organizacích a fakt, že většina z nich jsou opravdu jen regionálními uskupeními, kvantitativně nemohou být konkurencí pro globální organizaci.

Světová obchodní organizace uvádí ve své databázi 260 regionálních obchodních dohod, značná část těchto dohod je však čistě bilaterálních a nepřináší tedy potenciál pro rozšiřování. Variantou pro uchazeče tedy bylo vytvoření nové dohody.

Do této kategorie můžeme zařadit ruský vyjednávací manévr z roku 2009, kdy Vladimír Putin, v té době předseda vlády, prohlásil, že Rusko do Světové obchodní organizace vstoupí jako celní unie s Kazachstánem a Běloruskem. Spíše než jako alternativa k tomuto vyjednávání byl tento záměr využit jako nátlaková metoda na členy organizace, kteří pak dle vyjádření začali pochybovat o záměrech Ruské federace vstoupit do organizace. Světová obchodní organizace na jednu stranu umožňuje vytvářet celní unie mezi svými členy, na druhou stranu ale nezná precedent společného přijetí členů unie.¹⁴⁷ Výsledkem této činnosti byla nová témata ve vyjednávacím procesu a neúspěch v závěru. Kazachstán ani Bělorusko společně s Ruskou federací do WTO nevstoupili a jsou v roce 2013 stále uchazeči o členství.

Jak pro uchazeče, tak pro Světovou obchodní organizaci a její členy nebylo relevantních alternativ. Světová obchodní organizace se na globální úrovni věnuje unikátním tématům, pro která neexistuje konkurence v podobě jiné globální organizace. Lokální organizace nenabízejí naopak kvantitativní rozsah srovnatelný s globálním aspektem WTO.

¹⁴⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Participation in Regional Trade Agreements, Russia* [online]. [vid. 16. listopad 2013].

¹⁴⁶ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Participation in Regional Trade Agreements, Saudi Arabia Kingdom* [online]. [vid. 16. listopad 2013].

¹⁴⁷ LYNN, JONATHAN. WTO in confusion after Russia customs union plan. *Reuters* [online]. 2009 [vid. 16. listopad 2013].

5.4. Pokračující vyjednávání

Pokračující vyjednávání je proměnným parametrem, který je v případě Světové obchodní organizace výrazně obsáhlý. Týká se vyjednávání, která se mezi oběma stranami odehrávají paralelně nebo která budou případně po aktuálním vyjednávání následovat. Obě strany tyto další předměty mohou využít jako argument, kterým vyvinou tlak na druhou stranu.

V případě paralelně vedených vyjednávání může jít o jakoukoliv problematiku, která se týká aktuálně některého člena a uchazeče.

5.4.1. Paralelní vyjednávání

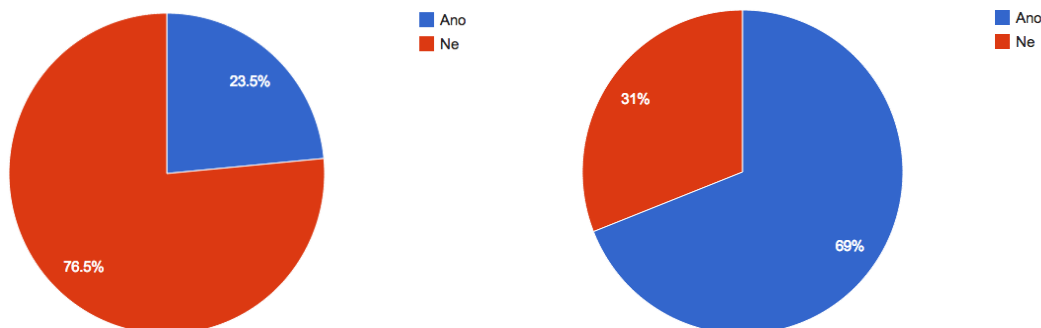
Paralelní vyjednávání probíhají současně s hlavním vyjednáváním pro tuto práci. Protože probíhají současně, mohou mít vliv na rozhodování aktérů i v ostatních oblastech. Jako příklad paralelního vyjednávání byl vybrán extrémní případ, kdy přeroste běžné vyjednávání v konflikt.

Konflikty mohou mít výrazný přesah do ostatních problematik. Z toho důvodu byly vybrány u uchazečů konflikty, které zasahují členský stát a poté byl analyzován vztah mezi výskytem konfliktu a délkou vyjednávání. Byly vybrány pouze konflikty, které jsou mezi uchazečem a členským státem WTO v době vyjednávání vstupu do organizace.

Graf č. 8, 9

Zdroj: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, THE WORLD FACTBOOK. *Field Listing:: Disputes - International* [online]. [vid. 4. prosinec 2013].

Výskyt konfliktů u uchazečů s podprůměrnou délkou vstupních vyjednávání Výskyt konfliktů u uchazečů s nadprůměrnou délkou vstupních vyjednávání



Jako zdroj dat byla v tomto případě využita databáze CIA World Factbook, konkrétně přehled mezinárodních sporů, který byl revidován Státním úřadem Spojených států amerických. Jedinou zemí, která z 31 přijatých uchazečů v přehledu chybí, je Tchaj-wan, a to z důvodu nedostupnosti dat (podobně jako v ostatních přehledech). Do přehledu dat byly zahrnuty pouze ty spory, které zahrnují stát, který byl v době vstupního procesu již členem organizace a mohl tedy mít vliv na schválení.

Výstupní data byla rozdělena podle průměrné doby vstupu do WTO, která je pro 30 měřených uchazečů 115 měsíců. Podprůměrnou délku vyjednávání vstupu absolvovalo 17 uchazečů a z toho pouze čtyři státy, které činily 23,5 %, byly v konfliktu s některým ze členů WTO. Naopak u 13 uchazečů o členství ve WTO s nadprůměrnou délkou vstupního procesu, nejméně 119 měsíci a nejvíce 231 měsíci, se konflikt s některým ze členů odehrál u 9 uchazečů, které činí 69 % všech uchazečů s nadprůměrnou délkou jednání. Mezi třemi uchazeči (Ruská federace, Vanuatu, Laos) s nejdelším vstupním procesem se u každého objevuje účast na konfliktu, zatímco ze tří uchazečů s nejkratším vstupním procesem (Gruzie, Ekvádor, Kyrgyzstán) se konfliktu neúčastnil ani jeden z nich. Pravděpodobnost konfliktu u uchazečů s nadprůměrnou dobou vstupu do WTO se tedy ukázala téměř třikrát vyšší než u uchazečů s podprůměrnou dobou vstupu do organizace.

5.4.2. Rusko

Otázka tedy zní, jaké konkrétní konflikty ovlivnily v případě Ruska délku vstupu do Světové obchodní organizace. Z veškerých v databázi uvedených konfliktů byly vybrány právě ty, které byly vedeny s jedním z členů WTO.

- **Vymezení hranice s Čínou na řece Amur a Ussuri** – v roce 2005 byla uzavřena dohoda v 40 let trvající neshodě o průběhu zbytku nedořešené čínsko-ruské hranice.¹⁴⁸
- **Spor s Japonskem o Kurilské ostrovy** – jde o 60 let starý spor o nárok na území čtyř Kurilských ostrovů, na kterých se vyskytují zdroje ropy a plynu a vhodné podmínky pro rybolov. Spor nebyl do nynějška vyřešen.¹⁴⁹
- **Spor s Gruzii o oblasti Jižní Osetie a Abcházie** – dlouho trvající spor o status území spadajícího pod gruzínskou vládu s výrazným podílem ruského obyvatelstva, který v roce 2008 eskaloval válečným sporem mezi Gruzii na jedné straně a separatisty v Abcházii, Jižní Osetii a Ruskou federací na straně druhé.¹⁵⁰ Spor nebyl do nynějška vyřešen a vstup byl možný pouze díky mediaci Švýcarska.¹⁵¹
- **Dohoda s Norskem o průběh hranic v roce 2010** – až v roce 2010 po 40 letech byla podepsána dohoda o hranici mezi Ruskem a Norskem v Barentsově moři, místě s potenciálem pro těžbu surovin.¹⁵²
- **Spor s Lotyšskem o vytyčení hranic** – problém s ratifikací smlouvy o vytyčení hranic byl vyřešen v roce 2007.¹⁵³
- **Spor s Estonskem o průběh hranic** – smlouva o uspořádání hranic byla podepsána v roce 2005, nebyla však kvůli přijetí sporného zákona v Estonsku ratifikována a spor tedy zůstává oficiálně otevřen.¹⁵⁴

¹⁴⁸ XINHUANET. China, Russia solve all border disputes. *Xinhuanet* [online]. 2005 [vid. 6. prosinec 2013].

¹⁴⁹ BBC. Japan's island row with Russia. *BBC* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014].

¹⁵⁰ BBC. South Ossetia profile. *BBC* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014].

¹⁵¹ EURACTIV.COM. Georgia deal opens WTO doors for Russia. *EurActiv.com* [online]. [vid. 3. leden 2014].

¹⁵² BBC. Norway and Russia „open up for business" in the Barents sea. *BBC* [online]. 2010 [vid. 3. leden 2014].

¹⁵³ RT.COM. Latvia agrees to end border dispute with Russia [online]. [vid. 3. leden 2014].

- **Spor s Estonskem, Litvou a Lotyšskem** – v těchto pobaltských státech je silná ruská menšina a Ruská federace vyžaduje lepší zacházení pro obyvatele s ruským původem.
- **Spor s Litvou o průběh hranic** – smlouva byla podepsána v roce 1999.¹⁵⁵
- **Rozpor vstupu ruských obyvatel do Kaliningradu s schengenským prostorem** – po vstupu Litvy do Evropské unie a schengenského prostoru se stal nejkratší přístup do ruské exklávy výrazně náročnějším než předtím, což vyvolalo nevoli Ruské federace.¹⁵⁶
- **Spor s Ukrajinou o hranice v Kerčském průlivu a Azovském moři** – otázka přesných hranic zůstávala dlouho nevyjasněna a až 13. 7. 2012, tedy měsíc před oficiálním vstupem do organizace, byla podepsána vzájemná dohoda.¹⁵⁷
- **Hranice v Beringově moři** – ačkoliv byla dohoda podepsána již v roce 1990, duma dodnes neratifikovala hranice v Beringově moři s USA.
- **Hranice kontinentálního šelfu** – Dánsko (s ohledem na nároky Grónska) a Norsko podalo připomínky ke Komisy pro limity kontinentálního šelfu v Severním ledovém oceánu a Ruská federace nyní sbírá podklady pro vyjasnění hranic.

Z deseti zemí, které byly zahrnuty do těchto sporů, byly všechny zastoupeny v pracovní skupině pro vyjednávání ruského členství v organizaci.¹⁵⁸ V průběhu vyjednávacího procesu bylo z dvanácti otevřených témat či sporů uzavřeno šest. Nedořešeným zůstává spor s Japonskem o Kurilské ostrovy, s Gruzii v oblastech Jižní Osetie a Abcházie, s Estonskem je smlouva o průběhu hranic sice uzavřená, ale nepodepsaná, s Litvou je problematická dohoda o průchod do Kaliningradu, s pobaltskými státy není vyřešena pozice ruských občanů a není podepsána smlouva o hranici v Beringově moři.

¹⁵⁴ EURACTIV.COM. Russia withdraws from border treaty with Estonia. *EurActiv.com* [online]. [vid. 3. leden 2014].

¹⁵⁵ BBC. Lithuania ratifies border treaty with Russia. *BBC* [online]. 1999 [vid. 2. leden 2014].

¹⁵⁶ BBC. Kaliningrad profile. *BBC* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014].

¹⁵⁷ RIA NOVOSTI. Russia, Ukraine Agree on Maritime Border Delimitation. *RIA Novosti* [online]. [vid. 3. leden 2014].

¹⁵⁸ Členské země Evropské Unie byly zastoupeny skrz člena skupiny Evropskou Unii.

Z veřejně dostupných zdrojů¹⁵⁹ je známo, že Gruzie byla posledním členem, který podepsal díky švýcarské mediaci obchodní dohodu s Ruskem, umožňující vstup do Světové obchodní organizace. Gruzie, která vedla s Ruskou federací paralelně vyjednávání o jiných než obchodních tématech, měla výrazný vliv na délku vstupu.

5.4.3. Saudská Arábie

V databázi zveřejněné na webové prezentaci CIA jsou se Saudskou Arábií spojeny tři spory, ze kterých pouze v jednom případě je na druhé straně člen Světové obchodní organizace a i v tomto případě byl členem pracovní skupiny pro vyjednávání členství.

- **Ostrovy Tiran a Sanafir** – Saudská Arábie vznáší nároky na Egyptem spravované ostrovy Tiran a Sanafir, spor nebyl dosud vyřešen.

Na rozdíl od dvanácti sporů Ruské federace byl v případě Saudské Arábie identifikován pouze jeden spor, který ale nebyl vyhrocen do podobné míry jako ruský spor z Gruzií, kdy došlo k válečnému konfliktu. Paralelně vedená vyjednávání v konfliktní rovině tedy mohou ovlivnit délku vyjednávání.

5.4.4. Časově následující

Vyjednávání, která časově následují, mohou být taktéž rozdílných povah, především však v tomto případě můžeme očekávat vyjednávání na půdě WTO. Ruská federace se od svého vstupu do WTO účastnila za 16 měsíců 2 sporů jako žalovaná a 8 sporů jako třetí strana.¹⁶⁰

¹⁶¹ Saudská Arábie se oproti tomu za 7 let a 11 měsíců účastnila 19 sporů, ale pouze jako třetí strana.¹⁶² Ruská federace se tedy z krátkého období, kdy se stala členem, zdá být problematictější členem organizace než Saudská Arábie. S ohledem na rozdílnou dobu

¹⁵⁹ BBC. Georgia opens WTO door to Russia. *BBC* [online]. 2011 [vid. 3. leden 2014].

¹⁶⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Member Information, Russian Federation and the WTO* [online]. [vid. 16. listopad 2013].

¹⁶¹ Účastníci sporu definováni jako třetí strana doplňují žalobce a obžalovaného tím, že proces monitorují, případně v rámci možností ovlivňují.

¹⁶² WORLD TRADE ORGANIZATION. *Member Information, Kingdom of Saudi Arabia and the WTO* [online]. [vid. 16. listopad 2013].

členství v organizaci, především pak krátké členství nejdéle přístupujících uchazečů, není možné tato čísla zobecňovat.

5.5. Restriktivnost agendy

Rozsah agendy, která je součástí vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace, je systémovou charakteristikou vyjednávání. V pracovní skupině jsou nejdříve bilaterálně a poté multilaterálně vyjednávána jednotlivá témata. V této fázi jsou dohody zaměřeny vždy tematicky a jsou strukturovány uchazečem a patřičným členem. Jak již ale bylo dříve uvedeno, Světová obchodní organizace pracuje na bázi konsenzu a celý balík dohod musí být schválen všemi členy organizace. Agenda vyjednávání je tedy rozšířena mezi veškerá témata a uchazeč i členové organizace musí najít takové znění dohody, které bude přijatelné pro všechny. Vzhledem k počtu aktérů na straně WTO je nepravděpodobné řešení nabídnutím ústupku v určitém sektoru výměnou za silnější pozici v jiném sektoru, který by zasáhla jiné uchazeče, a tím se jednání dostalo do bludného kruhu ústupků.

5.6. Kompenzace

Kompenzace dle Schelingovy práce představují možnost vyvážit náklady a výhody na obou stranách. Ačkoliv již byla zmiňována komplexnost vstupního procesu do WTO, i přesto se v případě Ruska hovořilo o kompenzacích v neekonomických oblastech.

Tak tomu bylo v případě Evropské unie, která již od roku 1997 spolupracuje s Ruskou federací v rámci Dohody o partnerství a spolupráci¹⁶³, a i přesto, že došlo k vyjednávání obchodních témat mezi tímto členem a Ruskem, byl vzájemný trh do značné míry již liberalizován. Ruská federace za podporu členství ve WTO podepsala Kjótský protokol týkající se boje proti klimatickým změnám.¹⁶⁴ Na tomto případě se ukázalo, že i při tomto vyjednávání jsou kompenzace podstatné pro úspěšné završení procesu, ale neměly vliv na jeho samotnou délku.

¹⁶³ EUROPEAN COMMISSION, TRADE. *Countries and regions, Russia* [online]. [vid. 12. červen 2013].

¹⁶⁴ CHAZAN, Guy. EU Backs Russia's WTO Entry As Moscow Supports Kyoto Pact. *Wall Street Journal* [online]. 2004 [vid. 3. leden 2014].

5.7. Systém vyjednávání

Systém vyjednávání patří mezi strukturální parametry vyjednávání vstupu do WTO. Dělí se na několik dílčích parametrů, kterým jsou věnovány následující subkapitoly. V případě vstupu do Světové obchodní organizace, kde jsou pravidla vstupu daná, jsou tyto parametry pro uchazeče stejné.

5.7.1. Trest za mylné informace, porušení pravidel

Vstup do Světové organizace je velmi komplexním procesem, do kterého jsou zapojeni nejen oficiální zástupci členů a uchazečů, ale i řada odborníků, kteří svými znalostmi a zkušenostmi minimalizují riziko podvodu. Závěrečný protokol o vstupu je zároveň velmi detailním návodem na vyhovění domluvených pravidel pro vstup organizace včetně kroků, které k tomuto vyhovění povedou. Pokud k podvodu i přesto dojde, existuje pro členy nástroj pro urovnávání sporů, kterým je Orgán pro urovnání sporů.

Mezinárodní vztahy nejsou hierarchicky uspořádány, ani Orgán pro urovnávání sporů nemá donucovací autoritu pro vymáhání výsledků sporů. Členové se ale mohou řídit rozsudky, které tento orgán vydá. To znamená, že v případě, kdy nedojde k urovnání sporu dle intencí orgánu v termínu stanoveném pravidly¹⁶⁵, má poškozená země právo uvalit sankce na obviněného.

5.7.2. Zaujaté strany

Záměr vstoupit nebo naopak zůstat mimo Světovou obchodní organizaci má množství aktérů působících na mezinárodní i národní úrovni. Zástupci členských států se spojují do pracovní skupiny, zatímco zástupci uchazečů jsou jejich partnery ve vyjednávání.

Existuje však ještě další úroveň zaujatých stran, kterými jsou vnitrostátní aktéři. Těmito aktéry jsou jednak politici, kteří ratifikují mezinárodní smlouvy, a jednak nátlakové skupiny, které se snaží názor politiků ovlivnit.

¹⁶⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO, Settling disputes, A unique contribution* [online]. [vid. 18. listopad 2013].

Tito aktéři mohou mimo jiné vyvíjet tlak na zástupce a v případě demokraticky řízených států i na názor voličů, kteří mohou rozhodovat o prodloužení mandátu politické reprezentaci. Dle teorie Putnama jde o druhou úroveň vyjednávání. V případě vstupu do Světové obchodní organizace jsou aktéři rozděleni na dvě strany. Exportéři, kteří by měli mít zájem na vstupu do WTO, a domácí ekonomičtí aktéři, pro které je lepší přístup na domácí trh a s tím spojené zvýšení konkurence nevýhodné.

V Rusku i Saudské Arábii mohla ze vstupu do Světové obchodní organizace těžit hlavní odvětví exportu, která měla podstatný podíl na státním hospodářství a zároveň tedy velký vliv. Pro některá odvětví domácí ekonomiky přinášela liberalizace a s ní očekávané zvýšení konkurence nevýhody, což bylo spojeno s vystupováním proti vstupu do organizace. V Ruské federaci se jako nevýhodný jevil vstup například pro Avtovaz, výrobce automobilů. Problematiku vyřešila nadstandardně dlouhá přechodná doba pro tohoto člena. V Saudské Arábii vystupoval proti Světové obchodní organizaci např. Adel Faqeh ze Savola Group produkující mimo jiné potraviny. Na rozdíl od ruské antikampaně byl v Saudské Arábii spíše vyzdvihován náboženský aspekt vstupu.¹⁶⁶

Pro ekonomiku obou těchto uchazečů, jak již bylo zmíněno, byl významně podstatnější export surovin. S ohledem na podíl exportu na HDP ještě o něco více pro Saudskou Arábii než pro Ruskou federaci s její významnou automobilovou výrobou.

5.7.3. Časový limit

Vyjednávání vstupu do Světové obchodní organizace není formálně omezeno limitem a v případě analyzovaných uchazečů nebyl známý ani jiný tlak, který by možnou dobu pro vyjednávání výrazně omezil. S ohledem na tuto možnost je jediným omezením politická vůle uchazeče, respektive organizace ke spolupráci.

5.7.4. Status quo

Zachování statu quo je u části vyjednávání možným výsledkem vyjednávání a stejně tak tomu je v případě vyjednávání vstupu do WTO. Zachováním statu quo lze taktéž rozumět

¹⁶⁶ HERTOGE, S., 2008, s. 11 - 13

protahování vstupu do organizace. V případě Ruska tomu bylo 19 let, v případě Saudské Arábie šlo o dobu 12 let. Pro oba uchazeče jakožto i pro Světovou obchodní organizaci se zachování tohoto stavu stalo jedním z řešení, které bylo sice možné, a to i s ohledem na výsledky vyjednávání, které bylo završeno vstupem do organizace, ale nikoliv žádoucí. Pro Rusko by měl vstup do Světové obchodní organizace znamenat dle předpovědi Světové banky růst HDP o 3,3 % ročně v krátkodobém horizontu a o 11 % dlouhodobě. I v případě Saudské Arábie byl očekávaný průměrný roční růst HDP mezi lety 2006 a 2015 o 0,5 % vyšší díky členství ve WTO.¹⁶⁷

Proti zachování statu quo hovořily pro obě strany argumenty, které byly uvedeny v kapitole zmíněné o motivaci pro vstup do Světové obchodní organizace. Z pohledu Světové organizace byly naopak podstatné argumenty pro rozšiřování organizace. Členové organizace měli vedle institucionální motivace stejně jako Rusko či Saudská Arábie ekonomickou motivaci. Například pro Evropskou unii, pro kterou Ruská Federace představovala v roce 2012 třetí největší trh, znamenalo dle vyjádření jejích představitelů snížení kvót a sjednocení obchodních podmínek výrazné povzbuzení obchodu.¹⁶⁸ Stejně tak byl vstupem Ruské federace podpořen export Spojených států snížením cel.¹⁶⁹ V případě Saudské Arábie bylo motivací i zvýšení přímých zahraničních investic.¹⁷⁰

Uchazeči i členské státy organizace byli v obou případech pozitivně motivováni pro členství ve Světové obchodní organizaci. Pozitivem na zachování statu quo byla v obou případech větší nezávislost při tvorbě zahraniční obchodní politiky a možnost nižší kontroly nad dodržováním obchodních pravidel. Pro obě dvě země znamenalo zachování statu quo pozitiva a negativa stejného typu.

¹⁶⁷ CHEMINGUI, M. A. a SAFADI, R., 2005, s. 16

¹⁶⁸ BBC. EU hails Russia's entry into WTO. *BBC* [online]. 2012 [vid. 3. leden 2014].

¹⁶⁹ COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS. Impact of Russia's WTO Entry on U.S. *Council on Foreign Relations* [online]. [vid. 3. leden 2014].

¹⁷⁰ GHAFOUR, A. P. K. WTO Entry to Boost Foreign Investment. *Arab News* [online]. 2005 [vid. 25. listopad 2013].

5.7.5. Opětné projednání podmínek dohody

Světová obchodní organizace pracuje na bázi jednotlivých kol vyjednávání. Přistupující člen musí akceptovat dohodnuté podmínky a jako člen se účastní dalších kol vyjednávání o mezinárodní obchodní liberalizaci. Nejedná se ale o znovuprojednání dohody v pravém slova smyslu s možnostmi ústupků, ale naopak o prohloubení liberalizace a případné rozšíření do dalších oblastí. V tomto případě tedy nejde o plnou možnost opětovného otevření témat a pro oba uchazeče byl tento parametr identický

5.7.6. Co je důsledkem protažení vyjednávání?

Motivaci dokončit vyjednávání a podepsat dohodu může taktéž ovlivňovat důsledek, který nastane v případě, že se projednávání protáhne nebo nedokončí. Ačkoliv u obou uchazečů, ale především v případě Ruska, trval vstupní proces několik let, důsledek protažení vyjednávání do značné míry kopíruje dopady statu quo. Je tím tedy především nevyužití ekonomického potenciálu liberalizace.

Pro WTO přináší protahování vyjednávání taktéž negativní důsledky. Tím je jednak obraz organizace jako neflexibilní instituce, do které navíc nepatří významné ekonomiky, a jednak je tím snižování významu globálních ekonomických organizací a zintenzivňování tendencí k regionalizaci obchodních dohod.¹⁷¹ Politicky se tedy odráží především na Světové obchodní organizaci.

5.7.7. Monitorování dohody

Schopnost monitorovat dohodu je jeden z parametrů, které mohou ovlivnit vyjednávací stranu o tom, zda přijmout dohodu. Schopnost monitorovat plnění přijaté dohody je předpokladem pro prevenci, ale i pro případné zamezení porušování domluvených pravidel. Existence monitorování může potenciálního podvodníka odradit od přijetí dohody, absence může naopak značit slabou kontrolu nad výsledkem, a tedy zbytnost dohody.

Pro Světovou obchodní organizaci je monitoring členů jedním z ústředních bodů. Mezi monitorovací možnosti WTO patří především pravidelné vydávání zpráv a v případě porušení ujednání i aktivita Orgánu pro urovnání sporů. Pravidelné reportování se týká

¹⁷¹ BALDWIN, Richard a Theresa CARPENTER, 2009, s. 9 - 11

každého členského státu. Světová obchodní organizace vydává pravidelnou roční zprávu, která monitoruje zahraniční obchod člena. Orgán pro urovnání sporů se blíže věnuje monitoringu členských států až v případě, že dojde k porušení. Dohlíží pak na dodržování dohody.^{172 173}

5.7.8. Harmonogram vyjednávání

Výsledek vyjednávání a jeho průběh může být ovlivněn nutností dokončovat části jednání po sobě nebo možností realizovat je paralelně. Pokud existuje možnost paralelního vyjednávání, není třeba vyčkávat na vyřešení problematických bodů v určité části a v mezičase mohou být vyřešeny ostatní otázky. V případě problematického vztahu Gruzie jako členského státu WTO a Ruské federace jako uchazeče tak nebyl tento problém z hlediska systému vyjednávání překážkou pro vyjednávání dalších oblastí. V tomto případě se Gruzie opravdu stala posledním členem a po dohodě těchto dvou států bylo Rusko připraveno stát se členem organizace. Vzhledem k tomu, že se jedná o samotnou proceduru vyjednávání, která je pro všechny uchazeče stejná, není ovlivňujícím parametrem délky vyjednávání.

5.8. Principy a precedenty

Schelling tento parametr ilustruje na příkladu vztahu dvou vyjednávacích stran a zdůrazňuje kvalitativní pohled na vztah mezi partnery. Vstup do Světové organizace je komplexním mezi řadou států a nabízí se především dva pohledy na problematiku. Prvním pohledem je vývoj délky vyjednávání vstupu do organizace u ostatních uchazečů, respektive nových členů organizace¹⁷⁴. Druhým pohledem je vývoj celních tarifů uchazečů, kteří se stali členem organizace. Dohodnuté celní tarify vyznačují náročnost vstupního procesu s postupující liberalizací.

¹⁷² Databáze výsledků monitorování WTO je umístěna na webové adrese: <http://tmdb.wto.org/>

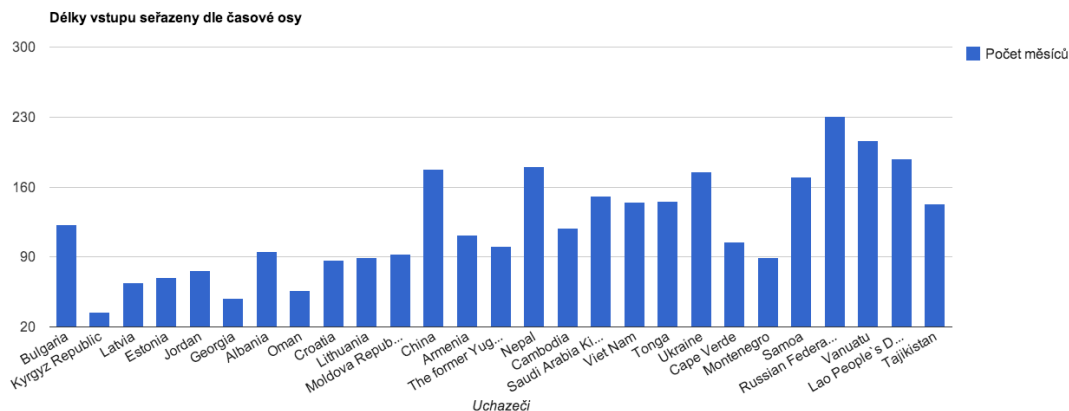
¹⁷³ WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO, Settling disputes, A unique contribution* [online]. [vid. 18. listopad 2013].

¹⁷⁴ Novými členy organizace jsou myšleni ti uchazeči, kteří vstoupili přímo do Světové obchodní organizace a nebyli předtím signatářem GATT.

5.8.1. Časový precedent

Graf č. 10

Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Organisation* [online]. [vid. 1. prosinec 2013]., TANG, Man-Keung a Shang-Jin WEI., 2009, s. 39



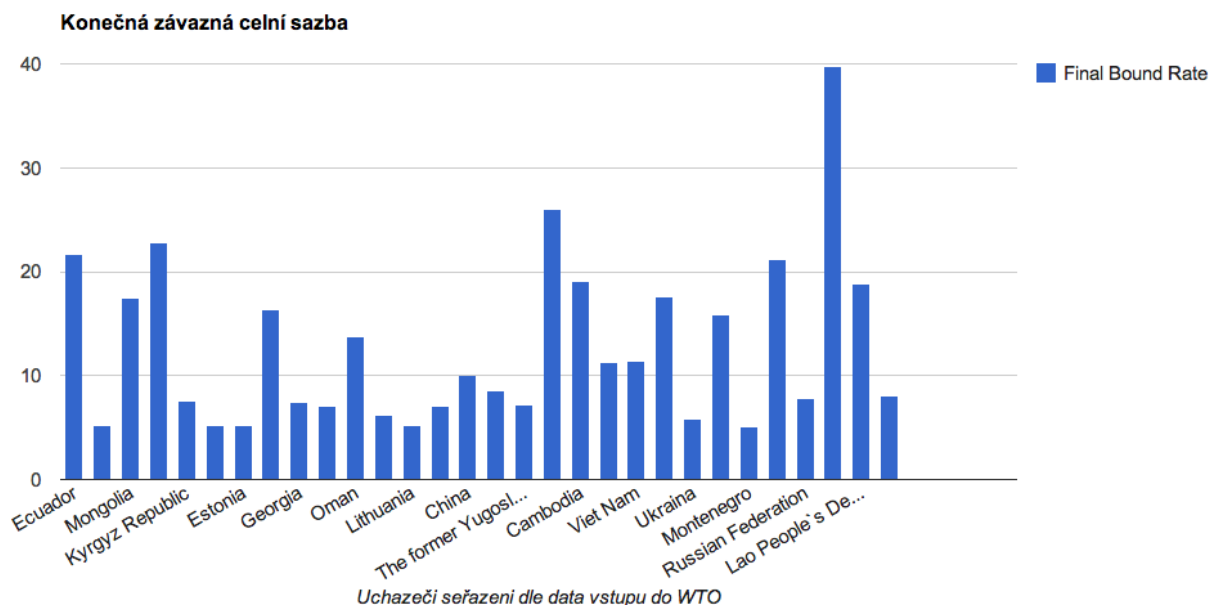
Na výše uvedeném grafu byli uchazeči seřazeni dle data vstupu do Světové obchodní organizace od nejstaršího po nejaktuálnější. Ačkoliv i zde existují výjimky, trend prodlužování je z těchto dat patrný.

Pro upřesnění je třeba dodat několik událostí, které v tomto prodlužování mohou hrát svou roli. V roce 1995, kdy vznikla Světová obchodní organizace, byla stále řada nově vzniklých států v postsovětském prostoru, které přistoupily do organizace poměrně rychle. Roli v rychlosti přijímání mohla hrát taktéž sama Světová obchodní organizace, která se chtěla etablovat jako pružně reagující.

5.8.2. Precedent závazných tarifů

Graf č. 11

Zdroj: WORLD TRADE ORGANIZATION. *Statistics database* [online]. [vid. 26. listopad 2013].



Po seřazení států opět dle časové osy není v rámci Světové obchodní organizace zřejmý žádný viditelný trend snižování cílové závazné celní sazby. S ohledem na tento fakt by tento precedent na rozdíl od precedentu časového neměl hrát roli v délce přístupových jednání pro vstup do Světové obchodní organizace.

5.9. Přesvědčování a ústupky

Posledním faktorem, který může ovlivnit pozici stran ve vyjednávání je forma a obsah ústupků, které si partneři navzájem poskytují. S ohledem na charakter vyjednávání vstupu do WTO a tuto práci nejde o zásadní parametr, je tedy uváděn pouze pro doplnění celého rámce, který Schelling ve své práci uvedl. Přesvědčování druhé vyjednávací strany může být realizováno skrz nabídnutí ústupků, ty mohou být vnímány jako kapitulace, ale mohou být prezentovány taktéž jako poslední bod, kam může vyjednávač zajít. Přesvědčování může být prováděno taktéž falešnými argumenty, které mohou mít za cíl změnit postoj druhé strany k samotné dohodě.

Samotné vyjednávací postupy řady stran, které se účastnily vyjednávání, jsou jednak příliš komplexní tematikou nad možný rámec této práce a navíc není možné získat pro tyto postupy relevantní zdroje.

Závěr

Cílem práce bylo analyzovat Ruský vstup do Světové obchodní organizace, co jsou podstatné předpoklady pro jeho složité vyjednávání. Pro účel této práce byla složitost procesu operacionalizována jako délka od doby podání přihlášky po oficiální vstup do organizace. Pro vyhodnocení některých parametrů byla vybrána Saudská Arábie, jako příklad dalšího ekonomicky významného státu, který vstupoval přímo do Světové obchodní organizace a je výrazným způsobem závislá na exportu surovin.

Vstup do Světové obchodní organizace je unikátní případ mezinárodního vyjednávání, kdy proti jednomu uchazeči stojí všichni členové organizace, kteří mají zájem o účast ve vyjednávání, a to na několika úrovních. Vyjednávání jsou vedena jak multilaterálně, tak bilaterálně mezi členy a uchazečem. Bez omezení se členem pracovní skupiny se stejnou vahou hlasu může stát globální hráč typu Spojených států amerických, ale i ekonomicky a politicky méně významný stát jako například Maledivská republika. V případě blokování vyjednávání silnějším uchazeči může člen organizace očekávat odvetu při jiném vyjednávání, to ho však nezabavuje práva vetovat členství v organizaci s odkazem na praxi konsenzuálního rozhodování. Veto členství se ukazuje jako poměrně silná zbraň v rukou členů organizace, i když musí být brán v potaz tzv. stín budoucnosti, kdy se se případné vzepření může členovi vymstít v dalších vyjednáváních v budoucnosti.

Ruský vstup do organizace

Ruská federace byla při vstupu do organizace výrazně ovlivněna dědictvím Sovětského svazu. Prvním dědictvím bylo dlouhodobé snižování významu zahraničního obchodu a jeho částečné odmítání z ideologických i praktických důvodů. Druhým dědictvím byly komplikované vztahy se zahraničím, které s sebou nesly i řadu nedořešených hraničních sporů. Ty se pak samotné projeví v proměnné v rámci analýzy vyjednávání. V neposlední řadě ovlivnila proces také dlouhodobá neúčast v globálních ekonomických uskupeních a výrazná zahraničněobchodní orientace na bývalý východní blok. Vnímání zahraniční politiky se začalo měnit ještě v období Sovětského svazu za vlády Gorbačova, což

umožnilo i podání přihlášky k Všeobecné dohodě o clech a obchodu v roce 1986. Tento neúspěšný pokus o podpis dohody byl dle analytiků v práci zmiňovaných zapříčiněn především politickými důvody, kdy země západního bloku, které v organizaci převládaly, nechtěly mezi sebe vpustit protivníka z bloku východního.

Významné politické důvody, mezi které patří mimo jiné bipolární uspořádání světa v době studené války, opadly s jejím koncem. S rozpadem Sovětského svazu se změnila i východiska ruské ekonomiky, pro kterou se stal zahraniční obchod výrazně důležitějším než v předchozích letech. Dle výsledku práce to však neznamená, že politika přestala být podstatná a vstupní proces do Světové obchodní organizace se stal čistě ekonomickou záležitostí.

Současně se vznikem Ruské federace vznikla řada nových států, které již nebyly součástí jednoho Sovětského svazu, ale byly zahrnuty do kategorie zahraničního obchodu. Během 19 let trvajících vstupního procesu se taktéž měnila priorita členství v organizaci dle aktuálních politických zástupců. Významným faktorem byl taktéž významný růst podílu exportu na tvorbě HDP a po roce 2000 spolu s výrazným růstem HDP i nominální růst exportu.

Toto téma souvisí s první zkoumanou otázkou, zda je vstup ekonomicky významnějších aktérů náročnější a trvá tedy déle než vstup ekonomicky méně významných uchazečů. Zvolenou metrikou byla velikost hrubého domácího produktu vyjádřená v dolarech. Pro tuto proměnnou nebyla nalezena souvislost s délkou procesu.

Neumayer ve své práci zkoumal závislost účasti v pracovní skupině na podílu vzájemného obchodu mezi uchazečem a členskými zeměmi a našel vztah mezi účastí zemí v pracovní skupině pro uchazeče, kteří mají podobnou strukturu exportu jako daný člen.¹⁷⁵ Pelc se na rozdíl od Neumayera zaměřil na téma, proč někteří uchazeči získávají lepší podmínky a někteří horší. Přichází se závěrem, že čím je větší exportní potenciál členů k uchazeči, tím větší nároky mají členové na uchazeče. Zároveň uchazeči u cenných odvětví uplatňují

¹⁷⁵ NEUMAYER, E., 2011, s. 17 - 18

maximální sazbu a tím je dle Pelce větší význam spíše v institucionálním zajištění než v samotné liberalizaci.¹⁷⁶ Z ekonomického pohledu pak může být samozřejmě zajímavá celková struktura exportů a importů uchazeče, do jaké míry je pro členy strategicky významná.

V druhé části výzkumu byly analyzovány jednotlivé proměnné dle Schellingova rozčlenění a jejich možný vliv na délku vyjednávání. Tyto proměnné na rozdíl od předchozího ekonomického parametru zastupují politické důvody. Jejich analýza měla určit, zda jsou politické důvody po konci studené války zanedbatelné nebo mají stále význam. Níže je jejich ucelený přehled.

¹⁷⁶ PELC, K. J., 2011, s. 34 - 35

Přehled parametrů a jejich možného vlivu na vyjednávání

Tabulka č. 1

Zdroj: Kapitola č. 5

Parametr	Vlastnost	Možný vliv na délku vyjednávání
Využití vyjednávače	Proměnná	ano
Tajnost vs. veřejnost vyjednávání	Fixní	ne
Protínající vyjednávání	Proměnná	ano
Pokračující vyjednávání	Proměnná	ano
Restriktivnost agendy	Fixní	ne
Kompenzace	Proměnná	ano
Systém vyjednávání	Fixní / proměnná	ano
Principy a precedenty	Proměnná	ano
Přesvědčování a ústupky	Proměnná (není zahrnuto do analýzy)	ano (není zahrnuto do analýzy)

Ze všech faktorů, které Schelling uvádí, se jako fixní projevila publicita vyjednávání a restriktivnost agendy. Do analýzy nebyl zahrnut parametr přesvědčování a ústupky, protože v tomto typu vyjednávání není možné získat relevantní podklady a data.

Z proměnných parametrů tedy zůstalo využití vyjednávače, protínající vyjednávání, pokračující vyjednávání, kompenzace, systém vyjednávání a precedenty. Každý z těchto parametrů může vyjednávání ovlivnit jiným způsobem.

Prvním faktorem je tedy využití vyjednávače. Z práce i zpracované literatury vyplynulo, že výrazný vliv na délku jednání má především formování vyjednávací kapacity na straně WTO. Při porovnání Ruska se Saudskou Arábií a dále několika kontrolními menšími státy byl nalezen vztah mezi počtem členů v pracovní skupině WTO a délkou vyjednávání. Ze strany uchazečů pracovali vyjednávači na podobném principu a ratifikace proběhla v obou případech po podpisu bez větších problémů a průtahů.

Druhým faktorem je protínající vyjednávání. Tím jsou rozuměny alternativy k Světové obchodní organizaci a alternativy k novým členům. U každého uchazeče mohou být tyto alternativy různé. Na obou stranách, jak v případě Ruska, tak v případě Saudské Arábie, vzhledem k rozsahu neexistovala adekvátní alternativa.

Třetím faktorem je pokračující vyjednávání. Tento faktor se ukázal jako jeden ze stěžejních v případě Ruské federace. Gruzie, se kterou vedla Ruská federace spory, jež přerůstaly i do konfliktů, byla posledním členem, který bránil vstupu Ruska do organizace. Konflikt se členem organizace se u poloviny členů s delší dobou přístupu ukázal jako více jak dvojnásobně pravděpodobný než u členů, kteří vstupovali do organizace kratší dobu. Délka vyjednávání s ohledem na konflikt s Gruzíí se tedy ukázala jako nikoliv náhodná.

Čtvrtým faktorem je možnost kompenzací. Kompenzace se ukazují jako podstatný faktor pro dokončení vyjednávání, neukázaly se jako určující pro délku vyjednávání. Ačkoliv je jistý přesah s pokračujícím vyjednáváním, kompenzace byly vnímány především jako přímá výměna za finální podpis.

Pátým faktorem je systém vyjednávání, který je ve svém výčtu poměrně komplexní. Většina z dílčích faktorů je pro všechny uchazeče stejná, zaujaté strany či zachování statu quo se liší dle uchazeče. Ač měly tyto dílčí faktory vliv na vyjednávání, nebyly zásadní pro uzavření vyjednávání.

Šestým faktorem jsou principy a precedenty. Tento faktor byl rozdělen do dvou podkategorií. První podkategorií je faktor časové náročnosti, zda existuje trend postupného

prodlužování vstupu do organizace. Z dat o nových členech organizace vyplynulo, že vstupní proces se opravdu stále prodlužuje. Při porovnání s průměrnou dobou vstupního procesu ke smlouvě GATT byl trend prodlužování taktéž potvrzen. Druhou podkategorií byla náročnost procesu vyjádřená v průměrné dojednané celní kvótě. Pokud by závazné tarify průběžně klesaly, lze očekávat, že se proces stává průběžně náročnějším, a to má vliv na délku vyjednávání. U nových členů však trend snižování závazných tarifů nebyl prokázán.

Trvá vstup ekonomicky významnějším uchazečům déle?

Podle zvolené metody určení ekonomického významu uchazeče podle velikosti HDP se souvislost s délkou procesu neprojevila. Ruská federace by mohla na první pohled toto tvrzení potvrzovat, stejně tak Saudská Arábie prošla jednáními, která trvala nadprůměrnou dobu. Při bližším zkoumání v práci se však přímý vztah mezi velikostí HDP a délkou jednání nepotvrdil. Jednak existuje celá řada výjimek v podobě ekonomicky malých států, které vstupovaly do organizace nadprůměrnou dobu, jednak středně významní a významní uchazeči vstupovali do organizace nezávisle na velikosti své ekonomiky. S ohledem na ekonomický význam v podobě HDP je délka vstupu spíše náhodnou.

Tento výsledek je částečně v opozici s výsledkem Neumayerovy práce, který operacionalizoval ekonomický význam jiným způsobem. Zatímco v této práci bylo využito velikosti ekonomiky dle HDP, respektive exportu vyjádřeného v dolarech, Neumayer pracoval se závislostí na vzájemném exportu a podobností struktury exportu mezi uchazečem a členy organizace.¹⁷⁷ Z výsledku práce tedy vyplývá, že délka přístupových vyjednávání může být závislá na ekonomickém významu uchazeče, ale záleží především na konkrétní definici významu.

Jsou politické faktory při vyjednávání podstatné?

Ačkoliv tato práce vliv ekonomických faktorů nepotvrdila, někteří autoři vliv ekonomických faktorů potvrzují, jak uvedeno výše. Pro ilustraci významu politických

¹⁷⁷ NEUMAYER, E. , 2011, s. 12 - 15

faktorů se tato práce dotýká i dalšího z významných nových členů Světové obchodní organizace, Saudské Arábie. Saudskou Arábii od Ruské federace kromě kratšího přístupového jednání oddělovala taktéž prakticky absence konfliktu se členy organizace. Proces byl kratší i přesto, že se ekonomické ukazatele v mnohém podobaly Ruské federaci. Jako významný formativní faktor vyjednávání se taktéž ukazuje proces vyjednávání a to, že parametry vstupu nejsou určeny obecně.

Jaké konkrétní politické faktory hrály roli při vyjednávání a mohou ovlivnit délku vstupu uchazeče do WTO?

Jako stěžejní faktory s ohledem na délku vyjednávání se ukázaly pokračující vyjednávání a precedenty. V pokračujícím vyjednávání se projevuje role systému, kdy každý člen má stejně velký hlas. Tím pádem může relativně málo významný člen zastavit vyjednávání vstupu i výrazně významnějšího uchazeče. Nejenže tento samotný systém je politické povahy, ale faktory, které ovlivňují chování členů, jsou mnohdy výrazně politicky motivované. Tak tomu je i například u konfliktů, kdy bylo prokázáno, že konflikt se členem se projevuje na délce vstupního procesu. Druhým významným faktorem je obecně prodlužování vstupního procesu. V dřívějších pracích¹⁷⁸ o Všeobecné dohodě o clech a obchodu a začátcích Světové obchodní organizace byl tento trend uveden a nejnovější členové organizace ho povrzuji.

Shrnutí

Oproti původnímu očekávání se v práci ukázalo, že ač jsou ekonomické faktory významné, není možné opomínat ostatní politické aspekty vstupu do této globální ekonomické organizace. Významnými pro strukturu vstupních jednání se ukázala nastavená pravidla a procesy v organizaci. Světová obchodní organizace nemá přesně stanovená kritéria vstupu podobná například Maastrichtským kritériím Evropské hospodářské a měnové unie, čímž je dána členům silná pravomoc určování pravidel dle jednotlivých případů. Konsenzuální rozhodování pak vyrovnává sílu hlasů jednotlivých členů. Především z těchto důvodů se z přístupových vyjednávání založených na ekonomických faktorech stává vyjednávání, které

¹⁷⁸ např. JONES, K. A., 2010, s. 64

je založeno na politické vůli, kterou mohou ovlivňovat například konflikty mezi členy a uchazeči.

Summary

The aim of this thesis was to analyse the Russia's accession to the World Trade Organization and the basic preconditions for the demanding negotiations. The data about Russia, Saudi Arabia and other 29 applicants were used.

The accession to the World Trade Organization is a unique negotiation of one applicant sometimes with more than 50 members. All the members of the organization have equal vote with veto power. This is a great leverage especially for small members to push through their demands, although there is still the shadow of the future for other negotiations.

Russia's accession was distinctively influenced by its past. There was a long Soviet history of complicated trade relations with few countries from the Soviet Union and COMECON but a low level of connection with other countries. From ideological and practical reasons, the foreign trade was not in the focus of former Soviet government and the Soviet Union was generally not a member of any economical organization. There were several disputes with abroad as well. Last but not least, Russia unsuccessfully tried to sign the GATT in 1986, but was rejected especially from the political reasons.

The second part of the research was divided into two subparts, the economical part and the political part, and it should answer three questions. Does it take longer to economically more important states to join the organization? Are the political factors important during the negotiations? Which factor may play a role during the negotiations and which of them can influence the duration?

The economically important applicants were defined as those with the biggest GDP. According to this definition there is no significance that this factor influence directly the duration. The data from 31 new members did not show any dependence.

The political factors, according to this analysis, play important role during the negotiations. Conflicts between the applicants and the members appeared to be a phenomenon with relevant influence. Moreover, the structure of the negotiations, which is not based on exact economical criteria, gives more voice to the political part.

According to Schelling, the most important factors from the analysis of negotiations are the continuous negotiations and precedents. The applicants that had a conflict with a member went mostly through above-average long negotiations. The analysis confirmed the continuing trend that the negotiations are longer than before as well.

The findings showed that although the World Trade Organization is primarily an economical organization, the political influence is considerable during negotiating the acceptance of a new member.

Použitá literatura

ASLUND, Anders. Why doesn't Russia join the WTO? *The Washington Quarterly*. 2010, roč. 33, č. 2, s. 49–63.

AXELROD, Robert a Robert O. KEOHANE. Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions. *World Politics* [online]. 1985, roč. 38, č. 1, s. 226–254 [vid. 2. leden 2014]. ISSN 0043-8871.

BALDING, Christopher. Joining the World Trade Organization: What is the Impact? *Review of International Economics*. 2010, roč. 18, č. 1, s. 193–206.

BALDWIN, Richard a Theresa CARPENTER. Why not in the WTO? The erosion of WTO centrality in trade liberalisation. *Centre for Trade and Economic Integration (CTEI) at the Graduate Institute of International and Development Studies, Geneva (September 2009)* [online]. 2009 [vid. 5. leden 2014]. Dostupné z: www.wto.org/english/res_e/statis.../baldwin_e.doc

BOWN, Chad Philips. *Self-enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement*. B.m.: Brookings Institution Press, 2010. ISBN 0815704186.

BROADMAN, Harry G. [Editor]*Tarr. *Russian trade policy reform for WTO accession* [online]. WDP401. B.m.: The World Bank. 1998 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/1998/12/438773/russian-trade-policy-reform-wto-accession>

CUTLER, ROBERT M. International Relations Theory and Soviet Conduct toward the Multilateral Global-Economic Organizations: GATT, IMF and the World Bank. In: *The USSR and the World Economy* [online]. Palmieri, Deborah A. New York: Praeger, 1992 [vid. 1. květen 2013], s. 103–105. Dostupné z: <http://www.robertcutler.org/download/html/ch92dap.html>

DAVIS, Christina a Meredith WILF. Joining the Club: Accession to the GATT/WTO. In: *APSA 2011 Annual Meeting Paper* [online]. 2011 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1900340

EKDAHL, Carolyn M. „Finlandization" in action: Helsinki's experience with Moscow (Reference Title: Esau LVI) [online]. 1972 [vid. 3. leden 2014]. *Intelligence Report*. Dostupné z: http://www.foia.cia.gov/sites/default/files/document_conversions/14/esau-55.pdf

EVSEEV, Viacheslav a Ross WILSON. WTO Accession: Implications for Russia. *Russian Analytical Digest*. 2012, č. 119, s. 11–16.

FEARON, James D. Bargaining, Enforcement, and International Cooperation. *International Organization*. 1998, roč. 52, č. 2, s. 269–305. ISSN 0020-8183.

FERGUSON, Ian F. World Trade Organization Negotiations: The Doha Development Agenda. In: [online]. 2008 [vid. 7. duben 2014]. Dostupné z: <http://oai.dtic.mil/oai/oai?verb=getRecord&metadataPrefix=html&identifier=ADA486294>

FISCHER, Stanley. Russia and the Soviet Union then and now. In: *The Transition in Eastern Europe, Volume I* [online]. B.m.: University of Chicago Press, 1994 [vid. 2. leden 2014], s. 221–258. Dostupné z: <http://www.nber.org/chapters/c6021.pdf>

GARDNER, Richard N. The Soviet Union and the United Nations. *Law and Contemporary Problems*. 1964, roč. 29, č. 4, s. 845–857.

GAY, Daniel. Vanuatu's Suspended Accession Bid: Second Thoughts? In: *Managing the Challenges of WTO Participation: 45 Case Studies* [online]. 2005 [vid. 22. březen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case43_e.htm

GRZYBOWSKI, Kazimierz. Socialist Countries in GATT. *American Journal of Comparative Law*. 1980, roč. 28, s. 539–554.

HERTOG, Steffen. Two-level negotiations in a fragmented system: Saudi Arabia's WTO accession. *Review of international political economy*. 2008, roč. 15, č. 4, s. 650–679.

HOLZMAN, Franklyn D. a Robert LEGVOLD. The economics and politics of East-West relations. *International Organization*. 1975, roč. 29, č. 1, s. 275–320.

CHEMINGUI, M.A., Safadi, R. Saudi Arabia long road to WTO membership: the potential payoffs. *Economic Research Forum*. 2005.

CHEMINGUI, M.A., Safadi, R. Saudi Arabia long road to WTO membership: the potential payoffs. *Economic Research Forum*. 2005.

CHRISTY, David S. The problems facing the Doha development agenda. *Global Economy Journal* [online]. 2008, roč. 8, č. 2 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.degruyter.com/view/j/gej.2008.8.2/gej.2008.8.2.1367/gej.2008.8.2.1367.xml>

JONES, Kent Albert. *The Doha blues: Institutional crisis and reform in the WTO* [online]. B.m.: Cambridge Univ Press, 2010 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: <http://journals.cambridge.org/production/action/cjoGetFulltext?fulltextid=7809789>

KENNEDY, Kevin C. The accession of the Soviet Union to GATT. *J. World Trade L*. 1987, roč. 21, s. 23.

KEOHANE, Robert O. a Joseph S. NYE JR. Realism and Complex Interdependence. In: *The Theoretical Evolution of International Political Economy: A Reader*. B.m.: Oxford University Press, 1997, s. 133–140. ISBN 9780195094435.

KOREMENOS, Barbara, Charles LIPSON, Duncan SNIDAL a Andrew KYDD. The rational design of international institutions [online]. 2001 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: <http://journals.cambridge.org/production/action/cjoGetFulltext?fulltextid=164646>

KRUGMAN, Paul. The GATT system: rounds. In: *Princeton University* [online]. Princeton. 29. březen 2013. Dostupné z: <http://www.princeton.edu/~pkrugman/GATT.pdf>

LO, Bobo. *Russian foreign policy in the post-Soviet era* [online]. B.m.: Palgrave Macmillan, 2002 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: ftp://195.22.105.107/Books/other/Bobo_Lo_Russian_Foreign_Policy_in_the_Post-Soviet_Era_-_Reality_Illusion_and_Mythmaking.pdf

MAZAT, Numa Mazat Numa a Franklin SERRANO. An analysis of the Soviet economic growth from the 1950's to the collapse of USSR. [online]. nedatováno [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.centrosraffa.org/public/bb6ba675-6bef-4182-bb89-339ae1f7e792.pdf>

NEUMAYER, Eric. Strategic Delaying and Concessions Extraction in Accession Negotiations to the World Trade Organization. *Available at SSRN 1608903* [online]. 2011 [vid. 10. listopad 2013]. Dostupné z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1608903

PELC, Krzysztof J. why Do Some countries Get better wto accession terms than others? *International Organization*. 2011, roč. 65, č. 4, s. 639–672.

PRIKHODKO, Sergey. Development of Russian foreign trade. *Electronic Publications of Pan-European Institute* [online]. 2009 [vid. 1. březen 2014]. ISSN 1795 - 5076. Dostupné z: [http://www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/PEI/raportit-ja-tietopakettit/Documents/Prikhodko%201009\[1\].pdf](http://www.utu.fi/fi/yksikot/tse/yksikot/PEI/raportit-ja-tietopakettit/Documents/Prikhodko%201009[1].pdf)

PUTNAM, Robert D. Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. *International organization*. 1988, roč. 42, č. 3, s. 427–460.

ROBERTS, K. Institutions and Individuals in the Making of Russian Foreign Policy Toward the United States Since 1991 [online]. nedatováno [vid. 14. listopad 2013]. Dostupné z: <http://isanet.ccit.arizona.edu/noarchive/roberts.html>

ROSE, Andrew K. *Do we really know that the WTO increases trade?* [online]. B.m.: National Bureau of Economic Research. 2002 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w9273>

ROSE, Andrew K. Do WTO members have more liberal trade policy? *Journal of international Economics*. 2004, roč. 63, č. 2, s. 209–235.

ROSE, Andrew K. Does the WTO make trade more stable? *Open economies review*. 2005, roč. 16, č. 1, s. 7–22.

SEK, LENORE. *Issue Brief for Congress-Trade Promotion Authority (Fast-Track Authority for Trade Agreements): Background and Developments in the 107th Congress* [online]. B.m.: Foreign Affairs, Defense, and Trade Division. [vid. 1. květen 2013]. Dostupné z: <http://fpc.state.gov/documents/organization/16806.pdf>

SCHELLING, Thomas C. An Essay on Bargaining. *The American Economic Review*. 1956, roč. 46, č. 3, s. 281–306. ISSN 0002-8282.

SCHELLING, Thomas C. *The Strategy of Conflict*. B.m.: Harvard University Press, 1980. ISBN 9780674840317.

SPULBER, Nicolas. The Soviet-Bloc Foreign Trade System. *Law and Contemporary Problems*. 1959, roč. 24, č. 3, s. 420–434.

STEINBERG, Richard H. In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO. *International Organization*. 2002, roč. 56, č. 2, s. 339–374. ISSN 0020-8183.

TANG, Man-Keung a Shang-Jin WEI. The value of making commitments externally: evidence from WTO accessions. *Journal of International Economics*. 2009, roč. 78, č. 2, s. 216–229.

TOMZ, Michael, Judith GOLDSTEIN a Douglas RIVERS. Membership Has Its Privileges: The Impact of GATT on International Trade [online]. 2005 [vid. 2. duben 2014]. Dostupné z: <http://www.stanford.edu/~tomz/working/TomzGoldsteinRivers2005a.pdf>

VOITURIEZ, Tancrede. WTO Entry and Beyond: Accession Benefits and the Cost of Membership. A Preliminary Analysis in the Case of Vietnam. In: *MALICA Seminar 2007* [online]. 2007 [vid. 15. duben 2013]. Dostupné z: http://agents.cirad.fr/pjjimg/tancrede.voituriez@cirad.fr/paper_TV1.pdf

WAISOVÁ, Šárka. Teorie mezinárodních režimů. *Mezinárodní vztahy*. 2002, roč. 37, č. 2, s. 49–66. ISSN 0323-1844.

ZICKEL, Raymond E, Library of Congress a FEDERAL RESEARCH DIVISION. *Soviet Union: a country study*. Washington, D.C.: The Division : For sale by the Supt. of Docs., U.S. G.P.O., 1991. ISBN 0160363802 9780160363801 0844407275 9780844407272.

Weby - zprávy a články

BBC. Lithuania ratifies border treaty with Russia. *BBC* [online]. 1999 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/479695.stm>

BBC. Norway and Russia „open up for business" in the Barents sea. *BBC* [online]. 2010 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/news/business-11299024>

BBC. Georgia opens WTO door to Russia. *BBC* [online]. 2011 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/news/business-15585652>

BBC. Profile: G8. *BBC* [online]. 2012 [vid. 2. leden 2014]. Dostupné z: http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/country_profiles/3777557.stm

BBC. EU hails Russia's entry into WTO. *BBC* [online]. 2012 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/news/business-19345844>

BBC. Japan's island row with Russia. *BBC* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/news/world-asia-pacific-11664434>

BBC. Kaliningrad profile. *BBC* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-18284828>

BBC. South Ossetia profile. *BBC* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-18269210>

BELTON, CATHERINE a BEATTIE, ALAN. Russia clears final hurdle to joining WTO. *Financial Times* [online]. 2011 [vid. 13. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/dee30a9e-05a7-11e1-8eaa-00144feabdc0.html#axzz2kXlbcYA3>

COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS. Impact of Russia's WTO Entry on U.S. *Council on Foreign Relations* [online]. [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.cfr.org/russian-federation/impact-russias-wto-entry-us/p26473>

DEARDORFF, ALAN, V. *Plurilateral agreement* [online]. nedatováno [vid. 27. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary/p.html>

EURACTIV.COM. Georgia deal opens WTO doors for Russia. *EurActiv.com* [online]. [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.euractiv.com/trade/georgia-deal-opens-wto-doors-rus-news-508752>

EURACTIV.COM. Russia withdraws from border treaty with Estonia. *EurActiv.com* [online]. [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.euractiv.com/global-europe/russia-withdraws-border-treaty-e-news-214669>

GHAFOUR, A. P. K. WTO Entry to Boost Foreign Investment. *Arab News* [online]. 2005 [vid. 25. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www.arabnews.com/node/272872>

CHAZAN, Guy. EU Backs Russia's WTO Entry As Moscow Supports Kyoto Pact. *Wall Street Journal* [online]. 2004 [vid. 3. leden 2014]. ISSN 0099-9660. Dostupné z: <http://online.wsj.com/news/articles/SB108514021459817981>

INSTITUTE FOR TRADE & COMMERCIAL DIPLOMACY. *The Road to Gatt Membership: Steps in the Accession Process, Appendix B* [online]. [vid. 4. červen 2013]. Dostupné z: http://www.commercialdiplomacy.org/cd_dictionary/dictionary_gatt.htm

KEBEDE, R. Oil hits record above \$147. *Reuters* [online]. 2008 [vid. 1. březen 2014]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2008/07/11/us-markets-oil-idUST14048520080711>

LYNN, JONATHAN. WTO in confusion after Russia customs union plan. *Reuters* [online]. 2009 [vid. 16. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2009/06/18/us-trade-wto-russia-analysis-idUSTRE55H18920090618>

MONGABAY.COM. *Soviet Union-DEVELOPMENT OF THE STATE MONOPOLY ON FOREIGN TRADE* [online]. [vid. 10. červenec 2013]. Dostupné z: http://www.mongabay.com/history/soviet_union/soviet_union-development_of_the_state_monopoly_on_foreign_trade.html#ik1w65OmQRzOQ3jm.99

RIA NOVOSTI. Russia, Ukraine Agree on Maritime Border Delimitation. *RIA Novosti* [online]. [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://en.ria.ru/russia/20120713/174576071.html>

RT.COM. Latvia agrees to end border dispute with Russia [online]. [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://rt.com/news/latvia-agrees-to-end-border-dispute-with-russia/>

THE ECONOMIST. *Trade: Goodbye Doha, hello Bali* [online]. 8. září 2012 [vid. 15. duben 2013]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/21562196>

THE LIBRARY OF CONGRESS. *Country Studies: Soviet Union (Former)* [online]. [vid. 20. duben 2013]. Dostupné z: [http://rs6.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field\(DOCID+su0406\)](http://rs6.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field(DOCID+su0406))

VLČEK, TOMÁŠ. *Rada vzájemné hospodářské pomoci (RVHP)* [online]. B.m.: Totalita.cz, nedatováno [vid. 1. květen 2013]. Dostupné z: <http://www.totalita.cz/vysvetlivky/rvhp.php>

XINHUANET. China, Russia solve all border disputes. *Xinhuanet* [online]. 2005 [vid. 6. prosinec 2013]. Dostupné z: http://news.xinhuanet.com/english/2005-06/02/content_3037975.htm

Weby - oficiální prezentace, dokumenty a databáze

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *Country Comparison: Exports* [online]. [vid. 4. duben 2013]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, THE WORLD FACTBOOK. *Field Listing:: Disputes - International* [online]. [vid. 4. prosinec 2013]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2070.html>

CORNELL UNIVERSITY LAW SCHOOL, LEGAL INFORMATION INSTITUTE. *19 USC § 2432 - Freedom of emigration in East-West trade* [online]. [vid. 29. prosinec 2013]. Dostupné z: <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/19/2432>

EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR TRADE. *European Union, Trade in goods with Russia* [online]. [vid. 9. říjen 2013]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf

EUROPEAN COMMISSION, TRADE. *Countries and regions, Russia* [online]. [vid. 12. červen 2013]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/russia/>

FREEDOM HOUSE. *Freedom in the World 2013, Russia* [online]. 2013 [vid. 3. leden 2014]. Dostupné z: <http://www.freedomhouse.org/report/freedom-world/2013/russia>

G20. *About G20* [online]. [vid. 26. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.g20.org/docs/about/about_G20.html

INTERNATIONAL BANK FOR ECONOMIC CO-OPERATION. *General Information* [online]. [vid. 1. březen 2014]. Dostupné z: <http://www.ibec.int/?l=en&m=lbGeneralInfo>

MCMAHON, T. *Historical Crude Oil Prices (Table)* [online]. 16. březen 2013 [vid. 30. prosinec 2013]. Dostupné z: http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/Historical_Oil_Prices_Table.asp

MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Světová obchodní organizace WTO* [online]. [vid. 26. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/multilateralni_spoluprace/wto_svetova_obchodni_organizace/

OECD. *Country Reviews: Russian Federation* [online]. [vid. 22. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/environment/country-reviews/2452793.pdf>

OECD. *List of OECD Member countries - Ratification of the Convention on the OECD* [online]. [vid. 15. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/general/listofocdmembercountries-ratificationoftheconventionontheoecd.htm>

ROYAL EMBASSY OF SAUDI ARABIA. *About Saudi Arabia - Trade* [online]. [vid. 12. březen 2013]. Dostupné z: http://www.saudiembassy.net/about/country-information/economy_global_trade/trade.aspx

RUSSIAN FEDERATION: FEDERAL STATE STATISTICS SERVICE. *Commodity structure of export of the Russian federation* [online]. [vid. 9. květen 2013]. Dostupné z: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_12/IssWWW.exe/stg/d02/26-08.htm

RUSSIAN FEDERATION: FEDERAL STATE STATISTICS SERVICE. *Commodity structure of import to the Russian Federation* [online]. [vid. 9. květen 2013]. Dostupné z: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_12/IssWWW.exe/stg/d02/26-11.htm

RUSSIAN FEDERATION: FEDERAL STATE STATISTICS SERVICE. *Foreign trade of Russia federation* [online]. [vid. 30. prosinec 2013]. Dostupné z: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_12/IssWWW.exe/stg/d02/26-02.htm

STATISTA, THE STATISTICS PORTAL. *Average prices for OPEC crude oil from 1960 to 2013 (in U.S. dollars per barrel)* [online]. [vid. 24. říjen 2013]. Dostupné z: <http://www.statista.com/statistics/262858/change-in-opeccrudeoilpricessince1960/>

THE WORLD BANK. *Country and Lending Groups* [online]. [vid. 26. listopad 2013]. Dostupné z: http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#Low_income

THE WORLD BANK. *Exports of goods and services (% of GDP)* [online]. [vid. 23. listopad 2013]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries>

THE WORLD BANK. *GDP (current US\$)* [online]. [vid. 16. březen 2013]. Dostupné z: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?order=wbapi_data_value_2002+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc&page=2

U.S. ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION. *International Energy Statistics* [online]. [vid. 26. listopad 2013]. Dostupné z: <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=57&aid=6>

UNITED NATIONS. *UN Member states, On the Record: Founding Member States* [online]. [vid. 21. říjen 2013]. Dostupné z: <http://www.un.org/depts/dhl/unms/founders.shtml>

WIKIPEDIA. *Economy of Iran* [online]. 2014 [vid. 5. leden 2014]. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Economy_of_Iran&oldid=589323052

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Accessions, Russian Federation* [online]. [vid. 11. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_russie_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Documents Online Homepage* [online]. [vid. 27. listopad 2013]. Dostupné z: <https://docs.wto.org>

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Handbook on Accession to the WTO, Introduction and summary* [online]. [vid. 4. červen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/cbt_course_e/intro_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Information Centre, How the WTO accession process works?* [online]. [vid. 16. duben 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/news_e/brief_accprocess_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Market Access: Negotiations, A simple guide - NAMA Negotiations* [online]. [vid. 28. říjen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/English/tratop_e/markacc_e/nama_negotiations_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Member Information, Kingdom of Saudi Arabia and the WTO* [online]. [vid. 16. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/saudi_arabia_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Member Information, Russian Federation and the WTO* [online]. [vid. 16. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/russia_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Participation in Regional Trade Agreements, Russia* [online]. [vid. 16. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm?country_selected=RUS&sense=b

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Participation in Regional Trade Agreements, Saudi Arabia Kingdom* [online]. [vid. 16. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm?country_selected=SAU&sense=b

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Statistics database* [online]. [vid. 26. listopad 2013]. Dostupné z: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Subjects treated under the Doha Development Agenda* [online]. [vid. 28. říjen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohasubjects_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *The 128 countries that had signed GATT by 1994* [online]. [vid. 27. říjen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/gattmem_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trade Monitoring Database* [online]. [vid. 25. listopad 2013]. Dostupné z: <http://tmdb.wto.org/>

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: China* [online]. [vid. 4. duben 2013]. Dostupné z: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CN>

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: Russian Federation* [online]. [vid. 30. prosinec 2013]. Dostupné z: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=RU>

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trades Profile: Saudi Arabia* [online]. [vid. 30. prosinec 2013]. Dostupné z: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=SA>

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO, Settling disputes, A unique contribution* [online]. [vid. 18. listopad 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/displ1_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO, What we stand for* [online]. [vid. 19. březen 2013]. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: Basics, The GATT years: from Havana to Marrakesh* [online]. [vid. 18. březen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the wto: Basics, The Uruguay Round* [online]. [vid. 29. březen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: The Organization - Members and Observers* [online]. [vid. 1. březen 2013]. Dostupné z: http://wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: The Organization, Members and Observers* [online]. [vid. 4. červen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Understanding the WTO: What we do* [online]. [vid. 16. březen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_we_do_e.htm

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Uruguay Round Agreement, Marakesh Agreement Establishing the World Trade Organization* [online]. [vid. 20. březen 2013]. Dostupné z: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm#articleXII

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Trade Organisation* [online]. [vid. 1. květen 2013]. Dostupné z: <http://wto.org/>

Seznam příloh

Příloha č. 1(a-d): Přehled výchozích dat (tabulky)

Příloha č. 2: Projekt diplomové práce (dokument)

Přílohy

Příloha č. 1a: Přehled výchozích dat (tabulky)

Stát	Počet měsíců	Příhláška*	Vstup	CIA konflikt**	Final Bound Rate
Ecuador	41	9/1/1992	1/21/1996	1	21.7
Bulgaria	122	11/5/1986	12/1/1996	0	5.2
Mongolia	64	10/1/1991	1/29/1997	0	17.5
Panama	72	10/1/1991	9/6/1997	1	22.8
Kyrgyz Republic	35	2/13/1996	12/20/1998	0	7.5
Latvia	64	11/1/1993	2/10/1999	0	5.2
Estonia	69	3/1/1994	11/13/1999	0	5.2
Jordan	76	1/1/1994	4/11/2000	0	16.3
Georgia	49	6/1/1996	6/14/2000	0	7.4
Albania	95	11/1/1992	9/8/2000	0	7
Oman	56	4/1/1996	11/9/2000	0	13.7
Croatia	87	9/1/1993	11/30/2000	0	6.2
Lithuania	89	1/1/1994	5/31/2001	0	5.2
Moldova Republic of	93	11/25/1993	7/26/2001	0	7
China	178	3/1/1987	12/11/2001	1	10
Armenia	112	11/29/1993	2/5/2003	1	8.5
The former Yugoslav Republic of Macedonia	101	12/8/1994	4/4/2003	1	7.2
Nepál	180	5/16/1989	4/23/2004	1	26
Cambodia	119	12/8/1994	10/13/2004	1	19.1
Saudi Arabia Kingdom of	151	6/13/1993	12/11/2005	1	11.3
Viet Nam	145	1/4/1995	1/11/2007	1	11.4
Tonga	146	6/30/1995	7/27/2007	0	17.6
Ukraina	175	11/30/1993	5/16/2008	1	5.8
Cape Verde	105	11/11/1999	7/23/2008	0	15.8
Montenegro	89	12/10/2004	4/29/2012	0	5.1
Samoa	170	4/15/1998	5/10/2012	0	21.2
Russian Federation	231	6/1/1993	8/22/2012	1	7.8
Vanuatu	206	7/7/1995	8/24/2012	1	39.7
Lao People`s Democratic Republic	188	7/16/1997	2/2/2013	1	18.8
Tajikistan	143	5/29/2001	3/2/2013	0	8.1

* Pokud není znám přesný datum tak k prvnímu dni měsíce

** Hodnota 1 znamená výskyt konfliktu. Hodnota 0 znamená bez konfliktu.

Příloha č. 1b: Přehled výchozích dat (tabulky)

Stát	(HDP) 2005 (v \$)	(HDP) 2000 (v \$)	HDP (2011) (v \$)
Ecuador	41507085000	18327386416	76769729000
Bulgaria	28895083540	12903546765	53544634479
Mongolia	2523359941	1136896162	6200357070
Panama	15464700000	11620500000	31315800000
Kyrgyz Republic	2459876152	1369691955	6197765942
Latvia	16041840426	7833068425	28417293458
Estonia	13905561150	5675174662	22154665058
Jordan	12588665468	8463892909	28840197019
Georgia	6411147323	3057453461	14434568633
Albania	8376483740	3686649387	1295956302
Oman	30905071771	19867880550	69971912138
Croatia	44821408831	21517784659	61789184184
Lithuania	25962254181	11434200000	42890914111
Moldova Republic of	2988172424	1288420223	7015201446
China	2256902590825	1198474934199	7314432078360
Armenia	4900436759	1911563665	10138077966
The former Yugoslav Republic of Macedonia	5985809060	3586883989	10395193850
Nepál	8130258976	5494252208	18977262011
Cambodia	6293046162	3654031716	12829541141
Saudi Arabia Kingdom of	328459608764	188441864875	669506666667
Viet Nam	52917296789	31172517272	123679274491
Tonga	264812954	188623258	428724301
Ukraina	86142018069	31261527363	163422495340
Cape Verde	971976952	539227053	1901136230
Montenegro	2257181943	984279596	4501811520
Samoa	412220560	239698992	634156047
Russian Federation	764000901161	259708496267	1899086233312
Vanuatu	394962552	272014693	786294694
Lao People`s Democratic Republic	2735550177	1731198022	8226921895
Tajikistan	2312319579	860550294	6522200291

Příloha č. 1c: Přehled výchozích dat (tabulky)

Země	Export (v \$)	HDP (2011) (v \$)	Export (2011) (v %)	Zdrojový rok, pokud 2011 nedostupný
China	2267473944292	7314432078360	31	
Russian Federation	569725869994	1899086233312	30	
Saudi Arabia Kingdom of	374923733334	669506666667	56	
Iran	1778645899458	514059508514	346	předpoklad. 2008
Kazakhstan	93214053335	186428106670	50	
Iraq	Neznámé	180606795374	Neznámé	
Ukraine	86613922530	163422495340	53	
Viet Nam	107600968807	123679274491	87	
Ecuador	24566313280	76769729000	32	
Oman	43382585526	69971912138	62	
Azerbaijan	36933547811	65952763949	56	
Belarus	52059975948	64271575245	81	
Libya	Neznámé	62360446571	Neznámé	2009
Croatia	25951457357	61789184184	42	
Syrian Arab Republic	20701461708	59147033452	35	2010
Bulgaria	35339458756	53544634479	66	
Uzbekistan	14957025346	45324319231	33	
Serbia	16450901554	43291846196	38	
Lithuania	36028367853	42890914111	84	
Lebanese Republic	9622638806	40094328358	24	
Yemen	9565022916	31883409719	30	2010
Ethiopia	5390504166	31708848033	17	
Panama	24113166000	31315800000	77	2010
Jordan	13266490629	28840197019	46	
Latvia	16766203140	28417293458	59	
Estonia	20382291853	22154665058	92	
Algeria	6154702865	19853880210	31	2010
Sudan	3451071616	19172620087	18	
Nepal	1707953581	18977262011	9	
Bosnia and Herzegovina	7661837861	18242471097	42	
Afghanistan	1623017346	18033526069	9	

Příloha č. 1d: Přehled výchozích dat (tabulky)

Země	Export (v \$)	HDP (2011) (v \$)	Export (2011) (v %)	Zdrojový rok, pokud 2011 nedostupný
Equatorial Guinea	14117784264	16806886028	84	
Democratic Republic of the Congo	10644471149	15653634042	68	
Georgia	5196444708	14434568633	36	
Cambodia	6927952216	12829541141	54	
The former Yugoslav Republic of Macedonia	5717356618	10395193850	55	
Armenia	2433138712	10138077966	24	
Mongolia	5432084350	8761426371	62	
Lao People`s Democratic Republic	3126230320	8226921895	38	
Bahamas	3463936960	7872584000	44	
Moldova Republic of	3156840651	7015201446	45	
Tajikistan	1108774049	6522200291	17	
Kyrgyz Republic	3408771268	6197765942	55	
Montenegro	1800724608	4501811520	40	
Cape Verde	798477217	1901136230	42	
Bhutan	641808432	1833738376	35	
Liberia	417261378	1545412512	27	
Albania	440625143	1295956302	34	
Seychelles	487418177	1059604732	46	
Vanuatu	353832612	786294694	45	
Samoa	202929935	634156047	32	
Comoros	91555905	610372697	15	
Tonga	77170374	428724301	18	
Sao Tomé and Príncipe	27311546	248286778	11	
Chinese Taipei	Neznámé	Neznámé	Neznámé	
Andorra	Neznámé	Neznámé	Neznámé	

Příloha č. 2: Projekt diplomové práce (dokument)

Vstup Ruska do Světové obchodní organizace – vliv na Ruskou ekonomiku a vztahy s Evropskou unií a USA

Projekt diplomové práce

Úvod

Světová obchodní organizace (WTO) vznikla v roce 1995 jako organizace přejímající pravidla poválečné Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), která mezi lety 1947 a 1995 získala 153 signatářů. Z dohody bez oficiálního administrativního zázemí se stala plnohodnotná organizace, jejímž cílem je dle vlastní definice zlepšit blahobyt obyvatel členských států¹⁷⁹. V roce 2011 tato organizace sdružovala 155 členů. Členy byly největší ekonomiky světa včetně Číny, státy rozvinuté i státy nejméně rozvinuté. Ruská federace byla pouhým pozorovatelem, který na konci roku 2011 uzavřel přístupovou smlouvu, po ratifikaci a podpisu premiérem Putinem byla přijata 22. srpna 2012 jako oficiální člen¹⁸⁰.

Ruský vstup do Světové obchodní organizace byl spojen s 18 lety vyjednávání, délka převýšila i čínské vyjednávání, které trvalo 15 let. Ruská federace je tedy doposud nejen největší ekonomikou bez členského statutu, ale i nejdéle vyjednávající zemí.

Mezi důvody, které protahovaly přístupová jednání, patřila ryze ekonomická témata, jako například cla či tarify na jednotlivé skupiny produktů či nestabilita a nepředvídatelnost tvorby pravidel pro import a export produktů. Patřily k nim taktéž důvody inklinující spíše k vnitro-politickým problémům, ke kterým patří podpora monopolů, jako např. plyn

¹⁷⁹ The WTO... ..In brief [online]. 2012 [cit. 2012-05-31].
Dostupné z <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr00_e.htm>

¹⁸⁰ EU welcomes Moscow`s WTO accession [online]. 2012 [cit. 2012-09-03].
Dostupné z <<http://www.europolitics.info/europolitics/eu-welcomes-moscow-s-wto-accession-art342162-46.html>>

exportující Gazprom, či samotný vztah elit k integraci v mezinárodní organizaci. Mezi neméně závažné problémy patřily taktéž mezinárodně politická témata, aktivita Ruska v zóně volného obchodu se zeměmi ze Společenství nezávislých států¹⁸¹, aktivita v mezinárodních konfliktech (především v Gruzii v roce 2008) a další.

Členství v organizaci znamená pro přistupující státy možnost nejen otevřeně prosazovat své zájmy na mezinárodním ekonomickém fóru, ale především využívat výhod plynoucích z dohod uzavřených na půdě WTO. Světová Obchodní organizace sama prezentuje jako svůj cíl být fórem pro vyjednávání a organizací, která vytváří pravidla a řeší spory¹⁸².

Stěžejním orgánem vyjednávacího procesu je pracovní skupina, která připravuje jednotlivé dohody, jež jsou součástí smlouvy o vstupu. Každý nový člen musí být přijat jednomyslně, pracovní skupina je otevřena všem zájemcům mezi členy, aby byly dohodnuty veškeré body, jež by mohly být překážkou pro vstup. Formálně má tedy každý člen stejnou pozici při vyjednávání, z toho důvodu byla například Gruzie po invazi Ruských vojsk na své území v roce 2008 schopna zamezit Ruskému vstupu do WTO.

Do dohod nejvíce zasahují a s novými tématy v průběhu přístupových jednání nejvíce vstupují ti členové, kteří jimi budou přímo zasaženi. Kromě sousedních států a států konkrétně ekonomicky spjatých to bývají větší členové, kteří mají ekonomické vazby logicky mnohem více rozšířené. Mezi ně patří Spojené státy americké a Evropská unie. Tito dva zakladatelé organizace patřící mezi rozvinuté země, měli v rámci vyjednávání množství připomínek, definovali problematické oblasti a vyjednávali jejich řešení v Pracovní skupině.

Cílem této práce bude objasnit, zda lze předpokládat, že vstup do Světové obchodní organizace a s ním spojená liberalizace mezinárodního obchodu je předpokladem pro rychlejší ekonomický růst a zintenzivnění obchodu s dvěma významnými partnery, Evropskou Unií a Spojenými státy americkými. Cílem bude taktéž ukázat, zda přístupová jednání, respektive vstup do WTO, přispěla k řešení vzájemných sporů a zda jsou

¹⁸¹ Russia signs free-trade deal with former Soviet states [online]. 2012 [cit. 2012-05-31].

Dostupné z <<http://www.bbc.co.uk/news/business-15363770>>

¹⁸² What is the World Trade Organization [online]. 2012 [cit. 2012-05-31].

Dostupné z <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact1_e.htm>

předpokladem nejen pro růst objemu obchodu mezi těmito partnery, ale zároveň důvěru a zvýšení vzájemné komplexní výměny.

Předpokládaná osnova

1. Teoretický základ
 - 1.1. Východiska liberálního institucionalismu, aplikace na daný případ
2. Členství ve Světové obchodní organizaci
 - 2.1. Přístupový proces, charakteristika, význam
 - 2.2. Průběh přístupových jednání, forma vyjednávání
 - 2.3. Možnosti (výhody), které WTO nabízí
 - 2.4. Nevýhody členství
3. Ruská pozice
 - 3.1. Východiska a cíle vyjednávání
 - 3.2. Průběh vyjednávání
 - 3.3. Výhody vstupu
 - 3.4. Ztráty spojené se vstupem do WTO
4. Evropská unie
 - 4.1. Předpoklady, vyjednávání
 - 4.2. Definice proměnných a jejich rozbor
5. USA
 - 5.1. Předpoklady, vyjednávání
 - 5.2. Definice proměnných a jejich rozbor
6. Shrnutí
 - 6.1. Zodpovězení výzkumných otázek
 - 6.2. Ověření platnosti hypotéz

Výzkumné otázky a hypotéza

Výzkumné otázky

1. Měla liberalizace ruského zahraničního obchodu spojená se vstupem do WTO vliv na ekonomický růst?
2. Povede vstup do WTO k nárůstu objemu zahraničního obchodu mezi Ruskem a Evropskou unií a Ruskem a Spojenými státy?
3. Přináší liberalizace ruského zahraničního obchodu a institucionální zajištění Světovou obchodní organizací novou motivaci pro nárůst vzájemné komplexní závislosti?

Hypotéza

Hypotéza 1: Vstup Ruska do Světové obchodní organizace přinesl a dá se předpokládat, že bude přinášet, zrychlení ruského ekonomického růstu. Důvodem k tomu je liberalizace zahraničního obchodu.

Hypotéza 2: Liberalizace zahraničního obchodu mezi Ruskem a Evropskou Unií a Ruskem a Spojenými státy americkými povede k nárůstu objemu obchodu s těmito státy.

Hypotéza 3:

Vstup do Světové obchodní organizace je spojen s liberalizací a institucionálním zajištěním obchodních vztahů. To je motivací k zintenzivnění vzájemné komplexní závislosti mezi Ruskem na straně jedné a Evropskou unií a USA na straně druhé.

Proměnné a operacionalizace

Nezávislé proměnné

Liberalizace obchodu – jednou z překážek pro expanzi ekonomické výměny jsou tarify, cla a další bariéry, které na sebe jednotlivé státy uvalují. Zatímco před vstupem do WTO byly tyto prvky rozdílné pro jednotlivé státy, se vstupem do organizace by se měly pro všechny členské státy jednak sjednotit a jednak omezit. Tato proměnná bude operacionalizována na základě ekonomických dat o bariérách mezi Ruskem na jedné a USA a EU na druhé straně. Jako zdroj informací budou mimo ekonomické statistiky využity dohody, které byly součástí širší smlouvy o vstupu Ruska do Světové obchodní organizace.

Institucionální zajištění vztahů – v případě, že nastane ve vzájemných obchodních vztazích rozkol, státy se uchylují k řešení problémů pomocí různých prostředků. Zatímco před vstupem do Světové obchodní organizace se řešily spory především na bilaterální bázi, případně byly problémy zahrnuty jako součást předstupních jednání, se vstupem do Světové obchodní organizace se nabízejí nové nástroje pro řešení těchto sporů. Zkoumán bude rozsah nástrojů, které mohou být použity pro řešení sporů a také jejich efektivita ve smyslu závaznosti. Zdrojem dat bude sekundární literatura zabývající se řešením obchodních sporů před vstupem do WTO a smlouvy, respektive zásady a možnosti řešení sporů se vstupem do WTO. Podstatným zdrojem bude taktéž sekundární literatura věnující se efektivitě nástrojů WTO.

Závislé proměnné

Ekonomický růst – ekonomický růst bude definován ve smyslu růstu HDP. Pro komplexnost zachycení bude rozdělen jak extenzivní tak intenzivní růst. Proměnná bude definována na základě dat o hospodářských výsledcích Ruské federace.

Růst vzájemného obchodu – na tuto proměnnou je brán zřetel především z hlediska objemu. Cílem je objasnit zda došlo k nárůstu obchodu mezi Ruskem, Evropskou Unií a USA (jako výsledek změny nezávislých proměnných) v kvantitativním rozměru bez ohledu na vliv na vzájemnou komplexní závislost a strategické aspekty vzájemného obchodu. Proměnná bude operacionalizována na základě ekonomických dat o vzájemném obchodu mezi těmito státy.

Vzájemná komplexní závislost – pro definici závislé proměnné bylo využito pojmu R. Keohana a J. Nye *komplexní vzájemná závislost*, který je jedním ze základních prvků neoliberálního institucionalismu. Tato proměnná bude vnímána pomocí třech základních pilířů tak, jak je definoval R. Keohane: Propojení četnými sítěmi (multiple channels), vojenská bezpečnost, která není prioritou zahraniční politiky a konflikty, jenž nejsou řešeny ozbrojenou silou. S ohledem na charakter organizace bude zvýšená pozornost věnována především propojenosti četnými sítěmi a možností řešení obchodních konfliktů. Operacionalizace bude provedena na základě vzájemné ekonomické výměny (objem a podíl na celkovém obchodu daného člena a Ruska), vzájemné strategické důležitosti a dále dle teorie komplexní vzájemné závislosti.

Metoda výzkumu, volba případů

Případová studie

Jako metoda diplomové práce byla zvolena případová studie, ve které je potenciál vstupu do Světové obchodní organizace zkoumán na přístupujícím Rusku a dvou stávajících členech USA a EU. USA a EU byly mezi členy vybrány z důvodu, že se jedná o unikátní případ západních rozvinutých aktérů mezinárodních vztahů, dvou největších světových ekonomik¹⁸³ s odlišnou obchodní závislostí na Rusku (zatímco pro EU je Rusko jedním z nejdůležitějších obchodních a především strategických partnerů, pro USA je z obchodního hlediska Rusko spíše druhořadým státem, strategicky však velmi důležitým), které stály u zrodu organizace.

Předpokládané zdroje a literatura

Literatura

Baylis, J., Smith, S. The globalization of world politics: an introduction to international relations. Oxford: Oxford University Press, 2010.

Crane, G.T., Amawi, A. The Theoretical evolution of international political economy: a reader. New York: Oxford University Press, 1997.

Gallagher, P. The First Ten Years of the WTO: 1995-2005. Cambridge, Cambridge University Press, 2005.

Hoekman, B.M., Kostecki, M. The Political Economy of the World Trading System: The WTO and beyond. New York: Oxford University Press, 2001.

Hoekman, B.M., Mattoo, A., English, P. Development, Trade and the WTO: Handbook, Washington, World Bank Publications, 2002.

Karlas, J. Liberalismus a velké teorie mezinárodních vztahů in: Mezinárodní vztahy, 2/2004, s. 5-19

183

List of countries by GDP (nominal) [online]. 2012 [cit. 2012-05-31]. Dostupné z

<[http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal))>

- Keohane, R.O. Power and Interdependence. New York: Harper Collins, 1989.
- Mingst, K.A. Essentials of international relations. New York: Norton, 2011
- Rege, V. Negotiating at the World Trade Organization. London: Commonwealth Secretariat, 2011
- Stoll, P.T., Schorkopf, F. WTO: World Economic Order, World Trade Law. Leiden, Martinus Nijhoff Publishers, 2006.

Webové zdroje

- BBC [online]. 2012 Dostupné z <<http://bbc.com>>.
- CNN [online]. 2012 Dostupné z <<http://edition.cnn.com/>>.
- Coalition for US-Russia Trade [online]. 2012 Dostupné z <<http://www.usrussiatrade.org/>>.
- Council on Foreign Relations [online]. 2012 Dostupné z <<http://www.cfr.org/>>
- EU welcomes Moscow`s WTO accession [online]. 2012 [cit. 2012-09-03]. Dostupné z <<http://www.europolitics.info/europolitics/eu-welcomes-moscow-s-wto-accession-art342162-46.html>>
- European Commission [online]. 2012 Dostupné z <<http://www.wto.org>>.
- European Union [online]. 2012 Dostupné z <<http://europa.eu>>.
- Foreign Affairs [online]. 2012 Dostupné z <<http://www.foreignaffairs.com>>.
- Wikipedia [online]. 2012 Dostupné z <<http://www.wikipedia.org>>.
- World Bank [online]. 2012 Dostupné z <<http://www.worldbank.org>>.
- WTO [online]. 2012 Dostupné z <http://ec.europa.eu/index_en.htm>.

Vedoucí diplomové práce

PhDr. Irah Kučerová, Ph.D.