

Ekonomická diplomacie v 21. století

Tomáš Sláma

vedoucí práce: Doc. PhDr. Běla Plechanovová, CSc. PhD
Fakulta sociálních věd UK
Institut politologických studií
Mezinárodní vztahy
2.ročník magisterského studia
Odevzdáno 27.11.2004

Ve své práci se budu zabývat aspekty proměny ekonomické diplomacie za poslední dekádu. V mezinárodní oblasti došlo od konce studené války ke zřetelné dynamice, již musí diplomacie jako taková reflektovat. Pod vlivem dosud nových jevů, ovlivňujících povahu mezinárodních vztahů a mezinárodního ekonomického systému (globalizace, informační technologie, nová media, nestátní aktéři) dochází k nové potřebě definovat nástroje a priority diplomatické činnosti.

Oblast ekonomické diplomacie, kterou se budu ve své práci podrobněji zabývat, byla těmito jevy ovlivněna do značné míry; dochází k rostoucí fragmentaci a vyšší komplexitě, kdy na poli mezinárodních ekonomických vztahů začínají hrát důležitou roli nestátní aktéři, stejně jako nové státní subjekty. Účastí nestátních aktérů (diplomaté nadnárodních nevládních organizací, „business“ diplomaté), sdružujících se mj. do nesčetných účelových aliancí, a působením nadnárodních zájmových skupin, je stát nucen hledání nových nástrojů institucionalizace a zajištění odpovídajícího postavení na poli ekonomických vztahů. Tato potřeby nabývá na důležitosti mj. i rostoucím množstvím participujících států v mezinárodním obchodním systému.

Mimo toto horizontální rozšíření ekonomické diplomacie multiplikací aktérů, dochází také k jejímu prohlubování v důsledku růstu její agendy, internacionalizací oblastí národních politik (investice, služby ochrana životního prostředí, spotřebitelská ochrana, atd.) a nastavení stále přesnějších pravidel mezinárodního obchodu.

Čelíce globalizačním důsledkům v kombinaci se sílící rolí standardizačních organizací mezinárodní ekonomiky (WTO, ITU, ILO, atd.), tyto faktory představují novou výzvu a potřebu samotné definice obchodní diplomacie.

Ve své práci bych se rád těmito faktory zabýval a snažil se popsat jejich míru vlivu na ekonomickou diplomacii, na její proměnu právě pod jejich rostoucím vlivem.

Mimo toto jádro mé práce, rád věnoval určitý prostor vysvětlení role ekonomické diplomacie a její rostoucí

důležitosti, kdy tato se stává stále důležitějším nástrojem mocenské politiky. Jedinou českou studií, která se tematice věnuje v českém jazyce je práce Petra robejška (viz. Použitá literatura), budu tedy vycházet z literatury zahraniční, zejména anglofonní. Za stěžejní pak k této problematice považuji dílo *The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations* od Stephena Woolcocka a Nicolase Baynea z roku 2002.

Předpokládaná osnova:

Úvod – Vymezení problematiky, heuristika, terminologie

První kapitola: Ekonomická diplomacie a její rostoucí význam

Druhá kapitola: Dynamika mezinárodního a mezinárodně-ekonomického prostředí

Třetí kapitola: Noví aktéři na poli ekonomické diplomacie

Čtvrtá kapitola: Standardizace mezinárodních ekonomických vztahů: mezinárodní organizace a jejich vliv na ekonomickou diplomacii

Pátá kapitola: Rozšiřující se agenda ekonomické diplomacie

Závěr: Změny v nástrojích a prioritách ekonomické diplomacie

Použitá literatura:

Berridge, G.R., M Keens-Soper & T. Otte, *Diplomatic Theory from Machiavelli to Kissinger*, 2001

Coolsaet, Rick; *The transformation of Diplomacy at the treshold of the new millenium*, University of Ghent, 1998

Clark, I.; *Globalisation and International Relations Theory*, Oxford, 1999

Das, B.; *The World Trade Organisation: A guide to the framework for international trade*, 1999

Feketekuty, Geza, *The New Trade Agenda*, Occasional Paper 40, Washington D.C.: The Group of Thirty, Washington D.C., 1992

Feketekuty, Geza, *International Trade in Services: An Overview and Blueprint for Negotiations*, Cambridge, Ma: Ballinger for the American Enterprise Institute, Washington D.C.

Feketekuty, Geza, *The Link Between Trade and Environmental Policy*. Minnesota Journal of Global Trade, Volume 2, Issue 2, Summer 1993

Friedmann, Thomas; *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalisation*, HarperCollins 2000

Gilpin, Robert; *Global Political Economy* (Princeton: Princeton University Press, 2001

Hirst, P. and G. Thompson; *Globalization in Question: the International Economy and the Possibilities of Governance*, 1997

Lee, D.; *Middle Powers and Commercial Diplomacy*, 1999

Melissen, Jan; *Innovation in Diplomatic Practise*, Macmillan, London, 1999

Prakash, Asheem and Jeffrey A. Hart, "Introduction," *Globalization and Governance*, London and New York: Routledge, 2002

Spero, Joan Edelman, *The Politics of International Economic Relations*, St. Martin's Press, Fourth Edition, New York, 1990

Strange, Susan; *Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University press, 1996

Woods, Ngaire, ' *The Political Economy of Globalization*, MacMillan Press, 2000

Woolcock, Stephen; Sampson, G. *Regionalism, Multilateralism and Economic Integration: The Recent Experience*. United Nations University Press, 2003

Woolcock, Stephen; Bayne, N (eds.). *The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations*. Ashgate, 2002

Woolcock, Stephen. 'Trade Policy in the New Millennium.' In *Trade Politics: International Domestic and Regional Perspectives*. Edited by Hocking, B.; McGuire, S. Routledge, 1999

Články, studie:

Finn Edward, International Relations in a Changing World: A New Diplomacy, in *Perceptions*, June-August 2002

Foucher, Michel; La fin de la géopolitique ? Réflexions géographiques sur la grammaire des puissances, in *Politique étrangère*, 1997/1

Kennan, G.; (1997), 'Diplomacy without Diplomats' *Foreign Affairs* Vol.76

Keohane, R. and Nye, J.; 'Globalization: what's new and what's not (and so what)', in *Foreign Policy* 118, 2000

Krasner, Stephen; "Globalization and Sovereignty." In David Smith, *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, 1999

Lee, D.; Endgame at the Kennedy Round: A Case Study of a Multilateral Economic Diplomacy, in *Diplomacy and Statecraft*, vol. 12, nr.3

Lee, D., Rana, K., Coolsaet, R, Potter, E; 'Policy Forum on Economic and Commercial Diplomacy' *International Studies Perspectives*, Vol 5, Number 1, February 2004

Nye, Joseph; Power and Interdependence in the Information Age, in *Foreign Affairs*, v. 77 no. 5 (September/October 1998).

Robejšek, Petr; Výzvy a úkoly české ekonomické diplomacie, in *Britské listy*, 2003

Talbott, S.; (1997), 'Globalisation and Diplomacy: a practitioners perspective', *Foreign Policy* Vol. 108

Internetové zdroje:

www.dsn.bham.ac.uk

www.bizdiplomacy.org/

www.wto.org/index.htm

www.csis.org

Ekonomická diplomacie v 21. století

Tomáš Sláma

Fakulta sociálních věd UK

Institut politologických studií

Mezinárodní vztahy

2.ročník magisterského studia

Odevzdáno 16.1.2006

Vedoucí práce: Doc. PhDr. Běla Plechanovová, CSc. PhD

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že tuto diplomovou práci jsem vypracoval samostatně bez cizí pomoci.

Vycházel jsem při tom ze svých znalostí, odborných konzultací a doporučené literatury, uvedené v seznamu.

V Praze dne 16.01.2006

.....

Mé díky patří doc. PhDr. Běla Plechanovová, CSc. PhD, která mi během realizace poskytla cenné konzultace, bez kterých by tato práce nebyla realizována.

Obsah:

Úvod:	Vymezení problematiky	1
Hlavní část:	1.0 Teoretický rámec studia ekonomické diplomacie	10
	2.0 Dynamika mezinárodního prostředí	28
	3.0 Nárůst počtu aktérů ekonomické diplomacie	39
	4.0 Nová aréna ekonomické diplomacie; WTO a jeho role	63
Závěr:	Nové výzvy ekonomické diplomacie	80
Seznam použité literatury:		86
English summary		93

Úvod: vymezení problematiky

Ekonomická diplomacie je v současné době hojně užívaným termínem. Důvodem je její narůstající důležitost, kdy tato je zmiňována jako jedna z priorit zahraniční politiky mnoha zemí.ⁱ Ve své práci bych se pak rád věnoval vysvětlení tohoto termínu a zejména pak proměně jeho významu (a diplomacie samotné) v posledních dvou dekadách.

Během studené války se mezinárodní vztahy řídily především bezpečnostními hledisky, což značně determinovalo ekonomickou dimenzi mezinárodních vztahů. Po pádu bipolárního rozdělení světa pak mezinárodně-ekonomické vztahy nabývají na důležitosti, a to nejen díky otevření nových trhů zemí s bývalým centrálně plánovaným hospodářstvím, ale i vyšší míry zapojení jiných zemí, jako jsou Indie či Brazílie. Stoupající objem světového obchodu, vyšší míra propojení mezinárodních ekonomik, nárůst objemu zahraničních investic, to vše dělá z mezinárodně ekonomických vztahů velmi důležitou součást mezinárodních vztahů. V této souvislosti hovoří někteří autoři o přesunu od geopolitiky ke geoekonomice. (Fialka 1997; Luttwak 1998, s.126-130., 1998, Lorot 1997, s.486-489)

Ekonomické diplomacie nejen že nabývá na důležitosti, ale prochází velmi zásadní proměnou, jež souvisí z dynamikou mezinárodního prostředí jako takového. Hlavním hybatelem je globalizace, v tomto případě pak zejména globalizace ekonomická. Globalizace je nesmírně komplexní fenomén, jenž se dá popisovat z různých hledisek, stejně jako jeho důsledky;

ⁱ Zmínku o ekonomické diplomacii jako jedné z priorit zahraniční politiky můžeme najít v současných koncepcích zahraničních politik takových zemí, jako např. Česká Republika, Slovensko, Albánie, USA, Nepál, Pákistán, , Brazílie, Chile, Ghana, JAR a mnoha dalších (viz stránky MZV těchto zemí)

pro účely této práce se pak budeme zabývat změnami, které globalizace přináší na poli mezinárodních vztahů. Tyto změny pak přináší velmi významnou proměnu samotné jejich podstaty.

Mezi nejzávažnější patří zpochybnění centrální role státu jako aktéra mezinárodních vztahů, stejně tak jako výhradního tvůrce zahraniční politiky. Dochází k jisté „fragmentaci“ státu, kdy moc je rozptýlena mezi aktéry, kteří dříve v těchto doménách hráli pouze druhotnou roli. Tradiční role ministerstev zahraničních věcí se sítí zastupitelských úřadů, kdy tato byla výhradními tvůrci zahraniční politiky, je zpochybňována novými aktéry, kteří díky internacionalizaci a v mnohých případech globalizaci své agendy jsou nuceni spolupracovat na mezinárodní úrovni. Týká se to jiných ministerstev, ale taktéž nezávislých agentur, jež v tomto smyslu vykonávají diplomatické funkce mimo tradiční kanály diplomatické činnosti. Noví státní aktéři však nejsou jedinými novými účastníky ekonomické diplomacie. Centrální role státu je pak mnohem více zpochybněna dramatickým nárůstem počtu aktérů nestátních. Mezi nejdůležitější patří transnacionální společnosti a mezinárodní nevládní organizace. . Jejich vliv se pak již nelimituje pouze na snahu ovlivnit celý proces, ale stávají se jeho přímými účastníky. Dramatickému nárůstu počtu aktérů jejich vlivu na ekonomickou diplomacii budu věnovat samostatnou kapitolu.

Na poli ekonomické diplomacie pak dochází nejen k nárůstu počtu hráčů, ale mění se taktéž – zůstaneme li u obdobné terminologie – hřiště, na kterých se hraje. V dřívější době převažující bilaterální vztahy ekonomické spolupráce jsou pomalu přesouvána na multilaterální, regionální a zejména globální úroveň (Ross 2000, s.6-9). Již v době po druhé světové válce začala být některé body mezinárodních ekonomických vztahů

řešeny na multilaterální, ale i globální úrovni (MMF, GATT), ale bilaterální vztahy v této oblasti stále převažovaly. Jak si ukážeme, tento trend se relativně rychle obrací a multilaterální či globální rozměr mezinárodních ekonomických vztahů nabývá na důležitosti. Proto se také svoji pozornost pokusím zaměřit na proměnu tohoto aspektu mezinárodních ekonomických vztahů, kdy opět nastíním důsledky, které tento posun pro ekonomickou diplomacii přináší. Hlavní změnou (a taktéž důsledkem změny mezinárodních ekonomických vztahů v širším smyslu) je pak založení Světové obchodní organizace (WTO). Na srovnání této organizace s bývalou Všeobecnou dohodou o clech a obchodu (GATT) jsou pak jasně patrné změny v mezinárodně ekonomických vztazích, které globalizace přináší. Ty se týkají nejen globalizace ekonomické agendy, kdy stát již některé její body není schopen řešit na domácí úrovni, ale pouze na mezinárodní či ještě častěji globální:

„tradiční diplomacie, bilaterální i multilaterální, stále plní titulní strany, ale rovnováha se posunula směrem k diplomatickým akcím na setkáních G7, WTO, MMF, Mercosuru a Davosu“ (Ross, 2000, s.6)

Nejen globalizace ekonomické agendy, ale taktéž její značné rozšíření je důsledkem změn, jimiž se budeme podrobněji zabývat. Dřívějším mezinárodním ekonomickým vztahům dominoval zejména mezinárodní obchod, ten dnes tvoří jen jejich část. Mezinárodní ekonomická agenda je dnes rozšířena o mezinárodní investice, intelektuální vlastnictví, rostoucí podíl obchodu službami, finančních služeb, o problematiku životního prostředí, ochrany spotřebitele a jiné body, jak si podrobněji

ukážeme ve čtvrté kapitole. Pod vlivem liberalizace světové ekonomiky a nárůstu participujících států dochází nejen k prohloubení, ale taktéž horizontálnímu rozšíření mezinárodní ekonomické agendy. Tyto aspekty dohromady, tedy liberalizace světové ekonomiky, její globalizace¹, rozšíření a prohloubení mezinárodní ekonomické agendy a vyšší míra naléhavosti jejich řešení pak vedou k potřebě stanovení nových pravidel na mezinárodní úrovni.

Patrný je taktéž nárůst počtu států zapojených do světové ekonomiky, jenž důležitost mezinárodních ekonomických vztahů - a tím taktéž ekonomické diplomacie (jako jejího nástroje) ještě posiluje. Přispívá stejně tak k její komplexitě, a to nejen rozšířením agendy, ale také svou vůlí participovat na rozhodovacích procesech. Jak si ukážeme, k rozhodnutí v rámci Světové obchodní organizace (WTO) již nedostačuje souhlas Spojených států, jak tomu bylo v počátcích platnosti GATT. Nestačí již ani shoda Spojených států s ES/EU, jak tomu bylo v jeho pozdějších fázích. V současné WTO všechny smluvní strany disponují plnohodnotným členstvím, jenž obnáší i možnost podílet se na rozhodovacích procesech této organizace.

Ekonomická diplomacie, s tím jak roste její důležitost, se dostává do centra zájmu veřejnosti. Ten se projevuje nejen pozorností, které se v médiích pravidelně dostává summitům G8 či zasedání Mezinárodního měnového fondu, ale i masivními protesty, které tyto události doprovázejí. Taktéž zvýšený zájem nevládních těles o globální ekonomické problémy a důsledky z nich plynoucí (zadluženost rozvojových zemí, světová chudoba, dopad na životní prostředí) přispívá k větším tlakům a očekáváním ohledně

¹ O vztahu liberalizace a globalizace viz kapitola Dynamika mezinárodního prostředí

výsledků procesu ekonomické diplomacie. Součtem všech těchto faktorů pak dochází k proměně ekonomické diplomacie jako takové. Cílem této práce bude pak pokusit se odhalit faktory, jež stojí za takto důraznou transformací diplomacie (se zaměřením na ekonomickou diplomacii), jejich detailnější analýza a taktéž důsledky, jež z této změny pro ekonomickou diplomacii vyplývají. Pozornost bude soustředěna na globalizaci mezinárodních ekonomických vztahů, z ní plynoucí nárůst hráčů na tomto poli, oslabení role státu a přesunu „těžiště“ ekonomické diplomacie z bilaterální roviny na multilaterální, globální a taktéž regionální. Hlavní myšlenkou pak je snaha dokázat, že celý proces řízení zahraniční politiky státu prochází dramatickou a proměnou své podstaty, v důsledku které pak stát čelí výzvám definovat její priority, stejně jako způsoby jejího řízení. Daná situace je pak nová zejména v tom smyslu, že role státu – v oblasti ekonomické diplomacie – nebyla ještě tak nikdy oslabena (Jayasuryia 2004, s.9), jako pod vlivem změn, jež mezinárodní ekonomické vztahy postihly, a jimž se ve své práci budu podrobněji zabývat. Tuto proměnu pak lépe zachycují liberálně pluralistické přístupy k mezinárodním vztahům, ze kterých budu taktéž vycházet. Důvodem je zejména lepší možnost „uchopení“ vlivu nových aktérů na poli ekonomické diplomacie a mezinárodních vztahů potažmo.

Ke studiu ekonomické diplomacie pro mne budou nejdůležitější díla, jež se touto problematikou explicitně zabývají, jako *The New Economic Diplomacy, Decisions Making and Negotiations in Interantional Economic Relations*, od Stephena Woolcocka a Nicholase Baynea. Tato práce je asi nejdetailnější analýzou ekonomické diplomacie, klade taktéž důraz na její proměnu

v posledních dekádách. Další takovou prací je dílo Ricka Coolsaeta : *The Transformation of Diplomacy at the Threshold of the New Millennium* či *Historical Patterns in Economic Diplomacy* nebo *From Protectionism to Globalisation*. Taktéž dílo Petera A. G. Van Bergeijka: *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy: Positive and Negative Sanctions in a New World Order* přináší velmi zajímavé postřehy, související s proměnou ekonomické diplomacie. Velmi důležité pak pro zkoumaný předmět jsou práce autorů z oboru mezinárodních vztahů či mezinárodní politické ekonomie, mající relevanci k ekonomickému aspektu mezinárodních vztahů, jako je Robert Gilpin, Susan Strange či John Stopford, Stephen Krasner, John Odell či John Ikkenberry či relevanci k popisované dynamice mezinárodního prostředí, popisující fenomén interdependence, jako Robert Keohane a Joseph Nye. Užitečné pak jsou taktéž práce věnující se vlivu globalizace na mezinárodní vztahy, např. Jamese Rosenaua.

Kromě již zmíněných děl, věnujících se explicitně ekonomické diplomacii, nelze opomenout práce z nizozemského Clingendaelu, jež se zabývá ekonomickou diplomacií jakou samostatnou oblastí výzkumu a jehož práce jsou pro toto studium velmi cenné. Mezi autory těchto prací se řadí Paul Meerts, Kanishka Jayasuryia, Jan Melissen, Raymond Saner či již výše zmíněný Rick Coolsaet.ⁱ

Úvod této práce je taktéž vhodným místem k samotnému objasnění pojmu ekonomická diplomacie, jenž se vyskytuje v názvu samém a s nímž bude taktéž často operováno. Jelikož

ⁱ názvy těchto prací: viz. Seznam použité literatury

vysvětlení významu tohoto termínu je pro vyznění práce klíčové, budu se mu věnovat podrobněji.

Diplomacie v průběhu historie procházela různými změnamiⁱ, velmi konkrétní podobu pak dostala po uzavření Vestfálského míru (Berridge, James 1993, s.250). Vestfálský systém pak znal diplomacii, jakožto „nástroj řízení oficiálních vztahů mezi vládami nezávislých států, skrze inteligenci a takt“ (Gore-Booth 1979, s.3), jak ji předkládá klasická definice George Satowa. Jak je na první pohled patrné, tato definice již je pro současný stav věcí naprosto nepoužitelná. Jak tvrdí Paul Meerts, „eurocentrický model vestfálského systému neodpovídá potřebám globalizovaného světa dneška a zítřka“ (Meerts 2001, s.12). Eroze vestfálského systému a jeho diplomatické praxe byla zapříčiněna zejména nárůstem počtu hráčů, arén a témat mezinárodní politiky (Jayasuryia 2004, s.3) a někteří autoři v tomto směru hovoří o erozi Vestfálského systému (Jayasuryia 2004, s.5). Klasická definice diplomacie pak již nemůže platit a je nutno ji nahradit definicí novou, jako např. Jan Melissen, který ji definuje následovně:

„(Diplomacie) je definována jako mechanismus reprezentace, komunikace a negociace, skrze který státy a jiní mezinárodní aktéři řídí své záležitosti (business)“ (Melissen 1999, s.6)

Tato definice pak mnohem lépe vyhovuje současné podobě mezinárodních vztahů, kdy musí být brán v potaz i rostoucí role

ⁱ podrobněji např. Lucien Bély (1998) *L'Invention de la Diplomatie, Moyen-Age – Temps Modernes*, Presse Unniversitaires de France

nestátních aktérů, což platí pro ekonomickou diplomacii obzvláště.

Diplomacie v klasickém pojetí znamenala diplomacii politickou, které dominovaly bezpečnostní otázky (Meerts 2001, s.6). Pod vlivem dynamiky mezinárodního prostředí se do popředí dostávají témata, kterým dříve byla přiřazována druhotná důležitost (podrobněji pak kapitola Dynamika mezinárodního prostředí). Výsadní pozici mezi těmito novými tématy pak nabývá ekonomický aspekt diplomacie (mezi další formy diplomacie můžeme pak řadit veřejnou diplomacii, kulturní diplomacii, ekologickou diplomacii, atd.) mezinárodních vztahů, který již není jen sekundární součástí, ale vitálním instrumentem zahraniční politiky státu (Keohane, Nye 1989, s.23). Náplní mezinárodní ekonomické agendy pak přestane být výhradně mezinárodní obchod, jak tomu bylo dříve, ale agenda nabývá komplexního charakteru, kdy mezinárodní obchod zbožím zůstane pouze jednou z její součástí (jak již bylo naznačeno výše a podrobněji bude popsáno v kapitole čtvrté). Zmíněný nárůst komplexity pak je charakterizován i potřebou mezinárodních aktérů na ovlivnění těchto důležitých aspektů mezinárodních vztahů. Tento posun je zmiňován na tomto místě proto, že zčásti stojí v pozadí vzniku termínu ekonomická diplomacie: obchodní diplomacie, která byla chápána jako nástroj prosazení obchodních zájmů a byla v rukou výhradně ministerstev zahraničních věcí je rozšířena o nová témata, aktéry i pole, na kterých se vzájemné interakce odehrávají (Woolcock 2003, s.7). Přechází se tak k užívání termínu ekonomická diplomacie, jehož je dřívější obchodní diplomacie součástí a jež postihuje tuto rostoucí komplexitu celého procesu (Woolcock 2003, s.8).

V literatuře je pak termín ekonomická diplomacie užíván ve dvou smyslech. První je definován nástroji a postupy k ovlivnění mezinárodních ekonomických vztahů (Saner, Yiu 1999, s.11). Druhý způsob (jenž předchozí označuje spíše „economic statecraft“) je pak definován tématy či agendou (Woolcock 2003, s.8) Do té patří mezinárodní obchod zbožím, službami, mezinárodní investice, ekonomická rozvoj, finance, informace, životní prostředí. (Odell, 2000, s.62) V tomto smyslu je pak ekonomická diplomacie chápána jako proces, jež je ovlivňován množstvím faktorů, a kde je možná analýza jeho výstupů. Termín ekonomická diplomacie se potýká tedy s obdobnými obtížemi jako výraz *politika*, kdy znamená zároveň oblast i nástroj. (Aron 1993, s.13). Ve své práci - jelikož se budeme ekonomickou diplomacií zabývat jako oblastí i jako nástrojem - pak bude užíván výraz v obou smyslech, daný kontext pak lehce naznačí, který z obou měl autor právě namysli.

Pro ještě preciznější vymezení termínu ekonomická diplomacie v obou dvou výše zmíněných smyslech pak předkládám vymezení ekonomické diplomacie (nástroje) od ostatních druhů diplomacie (na poli ekonomické diplomacie (proces)). Dané vymezení velmi dobře znázorňuje následující tabulka, tak jak ji navrhli autoři Raymond Saner a Lichia Yiu (Saner, Yiu 1999, s.12):

	funkce
státní aktéři	ekonomická diplomacie
	obchodní diplomacie
nestátní aktéři	korporátní diplomacie
	business diplomacie
	národní NGO
	nadnárodní NGO

V tomto smyslu lze pak tyto funkce odlišně vymezit. Ekonomická diplomacie je zaměřena na „ovlivnění mezinárodních ekonomických otázek (issues), mj. i na půdě mezinárodních standardizačních organizací jako je WTO, monitorování a ovlivnění ekonomických politik jiných zemí,...zahrnuje nástroje jako ekonomické odměny či sankce“ (Saner, Yiu 1999, s.13) Tato činnost je vykonávána nejen ministerstvem zahraničních věcí, ale taktéž zástupci jiných resortů státní správy. Pro ilustraci dodejme srovnání celkového počtu diplomatů ve švýcarské Ženevě při zastupitelských úřadech a stálých misí při Světové obchodní organizaci a počtu diplomatů výhradně ministerstva zahraničních věcí na zastupitelských úřadech v Bernu – kdy první více než desetkrát převyšuje druhý. (Saner, Yiu 1999, s.13)

Oproti tomu obchodní diplomacie, jež se dá chápat jako součást ekonomické diplomacie, je pak „podpora ve formě diplomatických misí domácím subjektům při sledování jejich ekonomických zájmů, a tím zvyšování ekonomické výkonnosti dané země. Zahrnuje podporu obchodu a investičních příležitostí“ (Saner, Yiu 1999, s.13) Další zmíněné diplomatické funkce transnacionálních společností a nevládních organizací ovlivňují taktéž proces ekonomické diplomacie. Jejich detailnějším prozkoumání se pak budu věnovat v kapitole čtvrté, Nárůst počtu aktérů ekonomické diplomacie.

Úvodem ještě podotýkám, že jak vyplývá z daného vymezení tématu a cíle práce, tato není ekonomickou studií, ale prací z oblasti mezinárodních vztahů. Na ekonomických otázkách jsou pak zkoumány aspekty politické, jedná se tedy o syntézu práce z oblasti mezinárodních vztahů a mezinárodní politické ekonomie. Zde je pak přehled možných přístupů.

1.0 Teoretický rámec studia ekonomické diplomacie

Předem nutno podotknout, že zatím neexistuje ucelená teorie ekonomické diplomacie. Pro studium této problematiky, jak již bylo zčásti řečeno, jsou nejvíce relevantními práce a výzkumy z oblasti mezinárodních vztahů, mezinárodní politické ekonomie a negociační teorie. Mezinárodní politická ekonomie je užitečná především z toho důvodu, že zaměřuje svoji pozornost právě jak na strukturální faktory (zejména standardizační organizace mezinárodní ekonomiky), stejně tak na rozhodovací procesy. Jádrem tohoto oboru, který se formuje od 70.let 20. století, je interakce mezi politickými a ekonomickými faktory a mezi národní a mezinárodní úrovní politiky. (Krasner 1994, s.13-14; Gilpin 1987, s.16)

Předložené teorie nepředstavují nikterak ucelený výčet, jedná se spíše o nastínění možných přístupů k teoretické diplomacii a jejich platnosti. V řadě případů se pak nejedná o teorie, ale pouze o konkrétní analytický rámec. Daný rámec pak vychází z díla *The State and American Foreign Economic Diplomacy*, autorů Ikenberry ho, Lakea, Mastanduna, velmi obdobný je pak i autorů Woolcocka a Baynea. Daná terminologie se opírá především o mezinárodní politickou ekonomii. Proto teorie kladoucí důraz na domácí rovinu a ekonomickou rovinu analýzy ekonomické diplomacie je shrnuta pod „societální přístupy“ (v originále societal či society-centred approach) (Ikenberry, Lake, Mastanduno 1998) kdy např. výraz liberalismus by mohl být zavádějící - z důvodu odlišného užití v různých disciplínách. Jelikož následující výčet je pak kombinací přístupů z více oborů, členění se může na první pohled zdát nesourodé. Nejedná o

absolutní přehled, „pouze o výčet přístupů, jež mohou být pro analýzu ekonomické diplomacie užitečné.“ (Woolcock, Bayne 2003, s. 41)

Základní rozdělení pak zachycuje následující tabulka s dvěma proměnnými, tak jak jej předkládá Woolcock a Bayne (Woolcock, Bayne 2003, s. 41):

	Ekonomické aspekty	Politické aspekty
Mezinárodní rovina	Liberalistické teorie , Mezinárodní organizace Mezinárodní režimy	Realistické teorie , Teorie hegemonie
Domácí rovina	Societální přístupy	Sátostředné přístupy Byrokratické, organizační přístupy

Jak však autoři Woolcock a Bayne tvrdí, tyto přístupy nejsou dostačující pro objasnění či vysvětlení všech jevů v oblasti ekonomické diplomacie (Woolcock, Bayne 2003, s. 40). Zmíněna je tedy i role idejí či ideologie, stejně tak i role jedinců, ačkoliv tyto aspekty reflektují některé ze zmíněných teorií. Nejdůležitější rozdělení pak koresponduje s vymezením teoretických východisek ke studiu mezinárodních vztahů na realistické/ neorealisticke a liberalistické/ neoliberalistické přístupy. Dle Woolcocka a Bayneho navrženého přehledu je pak třeba odlišit přístupy

kladoucí důraz na zkoumání domácí roviny ekonomické diplomacie.

Daná distinkce je pak zachycena termíny sociální (societal, society centred) a státostředné (state centred) přístupy. Toto rozdělení, pro mezinárodní vztahy ne tak obvyklé, je důležité pro stanovení teoretických východisek v oboru mezinárodní politické ekonomie (Grossman, Helpman 1995, s.667–90). Známým je pak spor Krasnera a Strange kde první obhájí státostředné přístupy, oproti Susan Strange, která se naopak klání k sociálním.ⁱ

Jako velmi užitečné pak jsou dva modely, jež kombinují vícero druhů hladin analýz. (Woolcock, Bayne 2003, s.44) Realistické přístupy se zabývají převážně mezinárodními faktory, přístupy organizační a byrokratické na straně jedné a sociální na straně druhé pak faktory vnitřními, domácími. Literatura však nabízí i snahy o integraci jednotlivých hladin analýz, a to ve snaze lépe porozumět mezinárodním vztahům či mezinárodní politické ekonomii (Moravcsik, 1993). Tyto modely, kombinující vícero hladin analýz, budou pak pro studium ekonomické diplomacie velmi přínosnými; vzájemný vztah a interakce mezi národní a mezinárodní úrovní do značné míry ovlivňuje výsledky rozhodovacích procesů v této oblasti (Woolcock, Bayne 2003, s. 47).

ⁱ Výmluvný je pak článek Susan Strange (1994) 'Wake up, Krasner! The world has changed' Review of International Political Economy 1, 2 (Summer): 209 – 219)

Realistická východiska

Základními body realistických východisek přesvědčení, že státy jsou jedinými důležitými aktéry mezinárodních vztahů a jejich primárním cílem je soustředění relativní moci. Moc je základní determinantou politiky. Diplomacie je tedy v tomto pojetí prostředek k maximalizaci relativní moci, které stát dosahuje skrze racionální jednání. Mezi jednotlivými státy pak vládne nepřátelství či rivalita. Realisté neberou výrazněji v potaz ekonomickou rovinu či faktory domácí politiky. Primární roli v tomto pohledu hrají bezpečnostní zájmy, moc je v realistické m pojetí chápána jako moc vojenská (hard power). Předpokládají, že relativní moc, kterou stát disponuje, je nejdůležitějším faktorem, rozhodujícím o výsledku interakce států. Tento úhel pohledu je velmi důležitý, neboť relativní moc státu je dozajista klíčovým faktorem. Zajímavější pro studium ekonomické diplomacie je pak neorealistický přístup.

Neorealismus

Neorealismem jsou rozuměna realistická východiska zasazená do strukturální povahy mezinárodních vztahů. (Drulák 2003, s.60) Neorealismus přebírá z klasického realismu násilnou povahu mezinárodních vztahů, přisuzuje taktéž primární roli bezpečnostním otázkám. V oboru mezinárodní politické ekonomie pak realistická tradice odděluje stát od trhu, politiku od ekonomiky – kdy státu, resp. politice přisuzuje hierarchicky vyšší pozici.

Aplikováno na ekonomickou diplomacii, výsledky jednání mezi Spojenými státy, EU či Japonskem a rozvojovými zeměmi se

budou z velké části odvíjet právě od relativní moci těchto států. Realistický přístup ovšem zanedbává dimenzi domácí politiky. Stejně tak nedokáže vysvětlit, proč výsledky jednání mezi dvěma zeměmi jsou v jistém časovém úseku odlišné, ačkoliv jejich relativní moc zůstala nezměněna. Odell udává případ vyjednání obchodních podmínek mezi Japonskem a Spojenými státy během 70. a 80. let 20. století, které se výrazně lišily. Realistické východisko tyto odlišné výsledky nedokáže odůvodnit. Odell jako vysvětlení udává odlišné negociační strategie, které byly uplatňovány během těchto dvou fází vyjednávání, a které realistický přístup přehlíží (Odell, 2000)

Klasický realismus i neorealismus se shodují taktéž ve svém chápání aktérů mezinárodních vztahů. Z primátu politiky nad ekonomikou se dá odvodit, že stát zůstává jediným důležitým aktérem mezinárodních vztahů. Neorealistická východiska připouštějí existenci jiných subjektů, v rámci struktury je však jejich moc ovlivnit mezinárodní dění nedůležitá. (Gilpin 1987, s.22)

Jiné systémové teorie

Systémové teorie – kam řadíme i výše zmíněný neorealismus - nahlíží na výstupy rozhodovacích procesů zejména jako na výslednici pozice subjektu v daném systému a v daném čase. Bývá jim vyčítáno, že upouštějí pozornost od vnitřních faktorů.

Teorie hegemonické stability

Tato teorie aplikuje realistický úhel pohledu vlivu moci na tvorbu mezinárodního a mezinárodně ekonomického systému. Stabilita

daného systému je pak zaručena přítomností hegemonu, schopným stanovit pravidla a ovlivňovat výsledky procesů v daném systému. V mezinárodně ekonomických vztazích byla tato teorie využita zejména k vysvětlení vzniku mezinárodního ekonomického řádu po druhé světové válce a jeho poměrně vysoké stability (v kontrastu s meziválečným stavem, kdy Velká Británie již nebyla schopna plnit roli garanta) (Bayne, 2002, s.60). Role hegemonu a jeho vliv na fungování a pravidla mezinárodního a mezinárodně-ekonomického řádu je dozajista relevantním faktorem pro studium ekonomické diplomacie.

Tomuto přístupu je pak vyčítána přespřílišná akcentace role hegemonu a jeho vliv na formování a chod daného systému. Terčem kritiky této teorie je dále fakt, že stanovený řád vykazuje často stabilitu i po ztrátě pozic hegemonu a daná pravidla nemusí být nutně měněna s nástupem nového hegemonu. (Keohane 1984, s.127)

Další systémové teorie

Mezi další systémové teorie patří například teorie závislosti či teorie světového systému (Wallerstein, 1979). Obě tyto teorie kladou důraz na relativní moc a postavení daného státu v rámci mezinárodního systému. Státy disponující největší mocí ve světovém kapitalistickém systému jsou těmi, jež určují pravidla, která jsou výhodná pro ně samotné. Tyto teorie vznikly především jako reakce či pokus o vysvětlení obtíží ekonomického vývoje zemí třetího světa a v současné době ztratily mírně na popularitě, ačkoliv jsou často stále základem pro nové přístupy k mezinárodním ekonomickým vztahům, zejména pak z důvodu

narůstajících rozdílů mezi jednotlivými regiony světové ekonomiky. (Wallerstein, 1998)

Při zkoumání ekonomické diplomacie nelze opominout tyto značné disproporce mezi ekonomicky rozvinutými a rozvojovými zeměmi. Ty první – zejména státy náležející ke skupině G7 – zjevně z daného mezinárodního ekonomického systému profitují více nežli země rozvojové.

Liberalistická tradice

Liberalistická tradice v mezinárodních vztazích a v mezinárodní politické ekonomii má poněkud odlišné konotace. Vzhledem k tomu, že práce kombinuje jak aspekty politické, tak ekonomické, zaměřím se na styčné body. Liberalistické přístupy nechápou státy jako výlučné aktéry. Berou taktéž v potaz – či dokonce zdůrazňují - roli vnitrostátních subjektů, firem, jednotlivců, mezinárodních organizací či veřejného mínění. Tímto je taktéž zpochybněno jednoznačné oddělení roviny domácí a zahraniční – na stát pak již není nahlíženo jako na uskutečňovatele jednou daného zájmu, ale výslednici zájmů odlišných. (Drulák, 2003) Mimo realismem/neorealismem uznávané akumulace moci, jakožto jediné motivace jednání mezinárodních aktérů, liberalistické přístupy zdůrazňují taktéž kooperaci. Cílem pak není ani tak relativní zisk (realismus), jako spíše zisk absolutní. Mezinárodní politická ekonomie pak klade důraz na nehierarchizované postavení politiky a ekonomiky. Narozdíl od teoretických přístupů oboru mezinárodních vztahů pak důsledně nerozlišuje mezi liberalismem a neoliberalismem.

Mezinárodní instituce a režimy

Systémové faktory nemusí být spojeny pouze s realistickým přístupem, ale také s přístupy reflektujícími kooperaci států. Mezinárodní režimy jsou definovány jako „formální či neformální uskupení států sdílejících principy, normy a pravidla regulující jejich chování v určité oblasti mezinárodních vztahů“. (Drulák 2003, s.78) Mezinárodní organizace hrají stále důležitější roli při tvorbě podoby současných mezinárodních i mezinárodních ekonomických vztahů. Teorie mezinárodních režimů tvrdí, že státy kooperují na základě aktivit, přesahujících společnou hranici států (Keohane, 1984). Tyto aktivity vyžadují společná pravidla či normy. Jako první režimy byly identifikovány společné postupy států v oblasti mezinárodní přepravy či telekomunikací (Keohane, 1984). Teorie režimů zahrnuje jak formální kooperaci, tak víceméně neformální spolupráci, založenou na společně sdílených zájmech či zkušenostech. I z tohoto vyplývá, že politiky v jednotlivých oblastech formuje celé spektrum zájmů či jiných faktorů – nejen tedy jednotlivé státy.

V otázce ekonomické diplomacie hrají v mezinárodní instituce stále důležitější roli a nic nenapovídá tomu, že by tento vývoj měl být dramaticky zvrácen. Naopak, jak si později ukážeme, role mezinárodních institucí narůstá, zejména pak těch globálních. Od bretonwoodských institucí, které přes mnoho tlaků přetrvaly po 50 let, k současné Světové obchodní organizaci, která představuje velice komplexní regulaci, jež se jednotlivé členské státy zavázaly dodržovat. V současném mezinárodním systému vztahy mezi státy nejsou určovány pouze jejich relativní mocí,

nýbrž také řadou vzájemných závislostí, jež vyžadují formy kooperace, a to obzvláště na ekonomické úrovni.

Societální přístupy

Pro studium ekonomické diplomacie je zapotřebí vzít v potaz roli domácích faktorů na rozhodovací procesy. Velmi rozsáhlou literaturu na toto téma lze rozdělit do dvou skupin: societální přístupy a státostředné přístupy. (Ikenberry, Lake, Mastanduno 1998)

Societální přístupy tvrdí, že domácí zájmové skupiny formují politiku států. Národní vlády jsou v této optice chápány jako instrumenty či agenti těchto zájmových skupin. Kupříkladu debata ohledně přistoupení Velké Británieⁱ ke společné evropské měně je vedena ze dvou pozic. První je pro přistoupení ke společné měně a zastávají ji velmi často větší mezinárodní společnosti, protože lépe vyhovuje jejich zájmům. Opačnou pozici zastávají povětšinou malé a střední společnosti s minimálními exportními ambicemi, jejichž aktivity se omezují na domácí trh. Věřící, že centrální banka je schopna lépe reagovat na okamžité potřeby národní ekonomiky – zatímco velké podniky operující na mezinárodních trzích jsou pro zavedení Eura z důvodu vytvoření předvídatelnějšího prostředí; zavedení pevných směnných kurzů a stabilní prostředí usnadňuje realizaci dlouhodobých investic a operace na mezinárodních trzích a taktéž přispívá ke snížení transakčních nákladů (Woolcock, Bayne, 2003, s.28).

ⁱ tento příklad by se dal obdobně aplikovat i na Českou Republiku, debata zde ovšem nenabývá takové intenzity a podíl velkých společností operujících na mezinárodních trzích není tak znatelný jako na příkladě Velké Británie

Societální modely berou v potaz veškeré zájmové skupiny - mají tu výhodu, že poukazují na soupeření zájmů a jejich vliv na politické rozhodnutí. Naopak nevýhodou je, že vládní rozhodnutí chápou pouze jako výslednici střetu zájmových skupin a přisuzují vládě pouze minimální míru autonomie. Vlády jednají pouze pro své znovuzvolení, snažíce se proto vyhovět zájmovým skupinám. Navíc vládu vnímají jako unitární těleso (Ikenberry, Lake, Mastanduno 1998, s.154). Jak ale bývá poukazováno mnoha autory, vlády jsou často nejednotné ve svých preferencích. Je nutno brát v potaz rozdíly mezi legislativou a exekutivou, mezi jednotlivými ministerstvy i v rámci oddělení určitého ministerstva. Jak si ukážeme v dalších kapitolách, jedním z nejdůležitějších aspektů proměny ekonomické diplomacie, je dramatický nárůst aktérů na tomto poli, kdy tento nárůst se týká i „proliferace“ diplomatických funkcí v rámci celé státní správy. Rozdíly mezi jejich zájmy pak mohou být markantní, často protichůdné. Kupříkladu se dají předpokládat rozdíly v pohledech ministerstev životního prostředí a ministerstev obchodu či průmyslu v rámci jedné vlády.

Byrokratické, organizační přístupy

Tyto přístupy nám mohou pomoci objasnit, jak fungování státního aparátu ovlivňuje ekonomickou diplomacii. Důraz kladou na institucionální struktury a rozhodovací procesy v oblasti mezinárodních vztahů, potažmo mezinárodních ekonomických vztahů či ekonomické diplomacie. K důležitým faktorům budou patřit míra autonomie negociátorů, míra centralizace exekutivy. Právě stupeň centralizace podle Katzensteina může být určujícím faktorem při posuzování síly obchodní politiky (Katzenstein,

1978, s.56). Rozděluje takto státy na silné a slabé, a to právě v závislosti na tomto faktoru. Uvádí příklad Spojených států, které zařazuje takto mezi slabé státy z hlediska silné decentralizace pravomocí – a to i přes statut ekonomické supervelmoci (Katzenstein, 1978, s.79). Pravomoci jsou rozděleny mezi vládní departmenty, Kongres (řada komisí v obou komorách), ostatní regulatorní orgány (např. International Trade Commission (ITC) nebo Food or Drug Administration (FDA)) či jednotlivé vlády států.

Podobná debata je vedena na evropské úrovni, kdy rozhodovací procesy jsou fragmentované – a to i v rámci „Bruselu“. Naproti tomu Japonsko si zachovalo v oblasti obchodní politiky relativně centralizované rozhodovací procesy; znamená toto, že Evropská Unie je slabším hráčem v oblasti ekonomické diplomacie? (Katzenstein 1978, s.56)

Další otázkou je zda dynamika mezinárodního prostředí posledních let, zejména postupující míra globalizace a tím vzájemné závislosti mezi státy, nárůst počtu nestátních aktérů tím větší komplexita zahraniční politiky nezpůsobuje oslabení pozice států v tomto systému. Tímto aspektem se budu v následujících kapitolách podrobněji zabývat.

Ideologie

Do studia mezinárodních vztahů bývá zahrnuta role idejí a ideologií, jelikož zkoumání zájmových struktur či institucí nebyl schopno postihnout a vysvětlit všechny jevy. Role ideologie je zde zmíněna samostatně, ačkoliv některé z výše zmíněných teoretických východisek ideologii zahrnují jako relevantní faktor.

Pro větší přehlednost jsou pak po výčtu teoretických přístupů zmíněny spíše jednotlivé aspekty, které mají určitou relevanci při zkoumání ekonomické diplomacie, a jež by nebylo správné opomenout.

Goldstein například tvrdí, že dlouhodobá podpora volného obchodu ze strany Spojených států amerických je založena na ideologické bázi (Goldstein, 1988). Americká obchodní politika by podle něj byla spíše protekcionistického rázu, pokud by nebyla ovlivněna ideologií.

Další možností, kdy ideologické faktory mohou ovlivnit podobu mezinárodního ekonomického systému a tedy i proces ekonomické diplomacie, je převažující ekonomické paradigma. Tak jako poválečné keynesiánské paradigma do jisté míry formovalo podobu mezinárodního ekonomického systému, tak od 70. a 80. let ustupuje paradigmatu liberálnímu. Konec studené války prakticky znamená konec soupeření kapitalistického a centrálně plánovaného modelu. Konečně jasný příklon k liberálnímu paradigmatu v 90. letech je zčásti vysvětlen prozatímním vítězstvím této ideologické pozice (Woolcock, Bayne 2003, s.31).

Jedinci

Role jedinců a jejich osobních preferencí, předsudku a vnímání byla zahrnuta do studia mezinárodních vztahů. Toto platí o ekonomických vztazích v poněkud omezenější míře. (Woolcock, Bayne 2003, s.37) V minulosti byl vliv jednotlivce na mezinárodní ekonomické vztahy vyšší, díky menší míře zaangažovaných

jedinců a značně jednodušší agendě (Woolcock, Bayne 2003, s.37). Dá se předpokládat určitý vliv jedinců na vznik brettonwoodských institucí, které byly vyjednány poměrně malou skupinou jedinců – důležitost osobní role Keynesa je velmi pravděpodobná.

V současné době individua hrají velmi nepatrnou roli právě díky již zmíněnému dramatickému nárůstu počtu aktérů a vyšší míře komplexity mezinárodní ekonomické agendy. Určitá role se dá předpokládat v situaci, kdy jedinec disponuje významnou mocí (Alan Greenspan, Wim Duisenberg, Gordon Brown, Pascal Lamy a jiní). Kupříkladu rozpory mezi hierarchicky stejně postavenými subjekty se řeší na vyšší úrovni. V případě rozporu mezi ministerstvy se jedná o hlavu vlády. V takovýchto situacích lze zaznamenat vliv osobních preferencí jedince.

Vliv individua na ekonomickou diplomacii se neomezuje pouze na ty, jež disponují nezanedbatelnou mocí, ale lze jej zaznamenat i na nižších úrovních. Ekonomická diplomacie, jakožto vysoce technokratická činnost je závislá na znalosti či technické vybavenosti, která je vyžadována napříč celého spektra jedinců (Woolcock, Bayne 2003, s.38). Tito mohou ovlivnit výsledky – ačkoliv v omezené míře, pro úplnost je třeba tento aspekt také zmínit.

Víceúrovňové analýzy

Víceúrovňové modely jsou takové, jež se pokoušejí vysvětlit interakce mezi vícero úrovněmi analýz. Jedním z takových, a pro

studium ekonomické diplomacie velmi relevantním modelem, je Putnamova metafora dvouúrovňové hry (Putnam Two-Level Game Metaphor), jež se zaměřuje na „interakci mezi domácími a mezinárodními faktory v procesu vyjednávání“ (Putnam 1988, s.427). Putnam vyvinul tuto metaforu (Putnam ji sám nazývá metaforou, nejedná se o ucelenou teorii) na základě pozorování vyjednávání uvnitř skupiny G7 (Putnam, 1988, s.403). Hry na domácí úrovni II je přednostně o hledání podpory mezi národními zájmovými skupinami či institucemi. Mezinárodní úroveň I pak o maximalizaci uspokojení domácích zájmů za současné minimalizace zhoršení mezinárodních konsekvencí.

Putnam identifikuje hry na úrovni I jako negociace, hry na úrovni II jako ratifikace (Putnam 1988, s.423) Ratifikací chápe všeobecné přijetí výsledku negociací na domácí úrovni. Tyto dva procesy jsou v praxi úzce propojeny. Negociátor pak má na výběr posouvat bod rovnováhy mezi těmito dvěma rovinami, strukturální faktory pak nejsou hodnotou samy o sobě (Putnam 1988, s.424).

Důležitou proměnnou Putnamovy metafory je win-set (Putnam, 1988) Win-setem nazývá sadu všech možných výsledků na úrovni I (negociací), které povedou k ratifikaci na úrovni II. Čím širším win-setem strana disponuje, tím je větší pravděpodobnost uzavření dohody. Win-set a jeho velikost jsou tedy velmi užitečnou proměnnou při zkoumání ekonomické diplomacie. Nedostatek, který je tomuto modelu vyčítán, je často nelehká definice velikosti daného win-setu, kterým strana disponuje. Putnam si je sám tohoto problému vědom a podrobně se snaží navrhnout soubor faktorů, jež velikost win-setu mohou ovlivňovat. (Putnam 1988, s.430). Klíčovým faktorem ovlivňujícím velikost

daného win-setu jsou dozajista domácí zájmy a preference. Struktura domácích zájmů je určující pro velikost win-setu, stejně tak bude ovlivňovat volbu negociační strategie. Heterogenní struktura domácích zájmů bude pro negociátora znamenat širší prostor při vyhledávání spojenců, bude však v tomto případě obtížnější definovat velikost win-setu. Naproti tomu jednotná struktura domácích zájmů usnadňuje identifikaci win-setu dané strany, znamená však obtížnější pozici pro negociace (úroveň I) (Putnam 1988, s.431).

Putnamův model se inspiroje u jiných autorů a do své teorie zahrnuje například koncept propojení (linkage) od Rosenaua. (Rosenau 1969). Koncept propojení odkrývá fakt, že jedna strana za ústupky v určité oblasti vyjednávání může nabídnout kompenzace v oblasti jiné. Od byrokratických či organizačních modelů přebírá důležitost role struktury a distribuce moci v domácích institucích. Kupříkladu ratifikace mezinárodní smlouvy zakládající mezinárodní organizaci americkou horní komorou vyžaduje dvoutřetinovou většinu, zatímco většina ostatních smluv pouze prostou většinu. Tento fakt odhaluje rozdílnost v ratifikačních procedurách: Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT) vyžadovala schválení prostou většinou, zatímco Mezinárodní obchodní organizace (ITO) vyžadovala většinu dvoutřetinovou. Pro úplnost dodejme, že první byla Senátem ratifikována, druhá nikoliv.

Putnamova metafora je užitečným přístupem pro zachycení propojení domácích a mezinárodní faktorů na proces ekonomické diplomacie. Mnoho z proměnných, se kterými Putnam operuje, jsou užívány i v jiných přístupech. Ačkoliv Putnamova metafora

byla podrobena mnohým kritikám (Milner 1997, s.23), pro zkoumání ekonomické diplomacie je velmi užitečnou; jelikož ta je velmi často výslednicí interakce domácích a mezinárodních faktorů (Woolcock, Bayne 2003, s.14).

Negociační teorie

Negociační teorie jsou pro studium ekonomické diplomacie přínosné z důvodu, že osvětlují, jak odlišné negociační strategie mohou ovlivnit výsledky vyjednávání. (Odell 2000, s.121) Odell rozlišuje dvě základní negociační strategie: distributivní a integrativní. První je založena na ziscích pouze jedné strany bez ohledu na zisky druhé strany. Druhá strategie klade důraz na společné zisky. Odell uvádí nespočet empirických příkladů, kdy tyto strategie byly použity pro vyjednávání a jak tyto ovlivnily jejich výsledky. V praxi je nejčastěji využíváno smíšených strategií, jež kombinují přesvědčování s kooperací. Smíšené strategie charakterizuje, dle Odella, následující:

- Snaha o odhalení pravé podstaty problému skrze výměnu názorů a idejí
- Společné hledání potenciálních řešení
- Slevení z pozic
- Nezamítání ústupků *ab initio*
- Prodleva v nabídnutí ústupku do té doby, než konečná dohoda není vyjasněna

Odell navrhuje využití distributivních strategií v případě, že je předpokládáno, že druhá strana nebude ochotna slevit ze svých

pozic či na případný ústupek nebude reagovat ústupkem recipročním. Příkladem je pak uvalení desetiprocentního celního tarifu na japonské a některé evropské země, kdy tento tarif měl být zachován do doby než tyto země budou souhlasit s revalvaci svých měn. (Odell 2000, s.124)

Dalším faktorem je míra důvěryhodnosti. Ta je důležitá zejména při uplatňování distributivních strategií a vyžaduje silnou domácí podporu. Jako příklad nedostatečné domácí podpory uvádí Odell obchodní sankce USA uvalené na SSSR začátkem 80.let 20.století kvůli jeho invazi do Afganistanu (Odell 2000, s.127). Evropské vlády a Japonsko odmítly tyto sankce podpořit, a proto Reaganova administrativa hrozila sankcemi proti těm evropským a japonským společnostem, jež do SSSR vyvážely materiály pro stavbu ropovodů a plynovodů. Americké firmy vstoupily do opozice proti těmto sankcím z důvodu narušení vztahů mezinárodního obchodu, které nepovažovaly za prospěšné. Americká pozice touto opozicí byla velmi oslabena (Odell, 2000, s.127).

Pro shrnutí uvedme hypotézy, jež navrhuje Odell pro zkoumání ekonomické diplomacie:

- Pokud trh nabízí alternativu k dohodě, pak bod rezistence (bod, pod který strana neakceptuje dohodu) bude vysoko a pravděpodobnost uzavření dohody nižší
- Kredibilita je důležitým faktorem při uplatňování distributivních strategií

- Negociátor bude zřídka volit integrativní strategie, pokud je předpokládáno, že druhá strana bude oponovat navrhované dohodě
- Čím je autonomie negociátora vyšší, tím je vyšší pravděpodobnost nedosažení dohody
- Smíšené strategie jsou nejproduktivnější

Jak je vidět, existuje mnoho faktorů, majících vliv na ekonomickou diplomacii. Relevance daných přístupů se pak dá ověřit na případových studiích, kterou tato práce vzhledem ke svému rozsahu a cíli neobsahuje. K vyjasnění pojmu ekonomická diplomacie, k jeho pozitivní definici a způsobů zkoumání, je věřím však přehled možných přístupů velmi užitečný. Sám ve své práci pak budu vycházet, jak již bylo v úvodu práce řečeno, z liberálně pluralistických východisek, která zřejmě nejlépe reflektují proměnu mezinárodních vztahů v širším smyslu. Patrné to pak bude nejvíce v kapitole věnující se nárůstu počtu aktérů diplomatické akademie a jejich vlivu na celý proces.

2.0 Dynamika mezinárodního prostředí

V této kapitole se budu podrobněji zabývat změnami mezinárodního prostředí v posledních letech. Z ní plynoucí důsledky pro mezinárodní ekonomické vztahy (a mezinárodní vztahy v širším pojetí) pak stojí taktéž za proměnou ekonomické diplomacie. Nejdůležitějšími faktory těchto změn byl konec studené války a postupující globalizace. Tento fenomén si pak zaslouží hlubší prozkoumání.

Konec studené války znamenal významnou historickou změnu mezinárodního systému. Bipolární systém se zhroutil a evropským zemím bývalého Východního bloku byla nabídnuta účast na postupující evropské integraci. Pádem železné opony došlo k další výrazné změně: k transformaci ekonomik bývalých socialistických zemí od centrálně plánovaného k tržnímu hospodářství, a tím pádem i k otevření jejich trhů, k jejich vstupu do MMF a Světové banky. Jak se postupně ukázalo, podobný osud, tedy postupné otevírání se a začleňování se do světové ekonomiky v následujících letech čekalo a stále čeká více zemí. Z nejdůležitějších jsou samozřejmě Čína a Rusko. Tato dynamika mezinárodních vztahů měla a má konsekvence nejen na poli mezinárodně ekonomickém, ale i zasahuje i mocenský aspekt mezinárodních vztahů (Mastanduno 1998, s.477). Na tomto místě je vhodné podotknout, že ekonomická diplomacie vůči se stává stále důležitějším nástrojem mocenské politiky, jejím cílem není pouze kumulace bohatství, ale stává se jedním z nástrojů „high politics“, jak tvrdí např. Michael Mastanduno (Mastanduno 1998, s.478).

Dalším důsledkem hodným zmínky je nárůst třecích ploch mezi státy. V bipolárním rozdělení světa byly prioritou bezpečnostní otázky a ekonomickým nesrovnalostem mezi státy téhož bloku nebyla věnována taková pozornost - ve snaze zachování jednoty (Mastanduno 1998, s.476). Vyšší měrou interakce, propojení a „vzájemné závislosti“ (podrobněji o globalizaci i konceptu vzájemné závislosti v následujících subkapitolách) mezi jednotlivými státy dnes dochází i k nárůstu třecích ploch a vzniku potenciálních epicenter konfliktu (Mastanduno 1998, s.484).

Nejvýznamnější změnou však byla postupující míra globalizace. Jelikož tento fenomén a jeho správné vysvětlení je jedním ze stěžejních bodů, budu se podrobněji věnovat jeho vysvětlení. Nejprve se pokusím zařadit historický vývoj tohoto fenoménu, tak jak jej předkládá existující literatura a na jeho základě nabídnu jeho definici.

Někteří autoři, jako např. Wallerstein řadí počátek globalizace již do 16. století, tedy do doby počátků evropského kapitalismu. (Wallerstein 1974, s.78). Druhá skupina pak zárodek globalizace vidí v době před vypuknutím první světové války. Toto období se vyznačovalo vzrůstající intenzitou mezinárodního obchodu a mezinárodních investic (Williamson 1996, s.281). Taktéž Murphy klade počátky globalizace mezi roky 1875 až 1915, kdy byla „zavedena časová pásma, globálně přijat gregoriánský kalendář a taktéž telegrafní a signalizační kody“ (Murphy 1994, s.179). Tato zařazení pak jsou častá zejména u prací z oboru historie či ekonomie. Třetí skupina pak řadí počátky globalizace do období studené války, současně s nástupem nukleárního věku, emancipací kolonií, obnovením mezinárodních investic a vzestupem severovýchodní Asie, jakožto ekonomické mocnosti

(Gilpin 1987, s.341-344) Všechny skupiny pak souhlasí, že globalizaci, ať již začala kdykoliv, nejdramatičtějším způsobem se projevuje od 90.let 20.století.

Neshoda pak panuje mezi různými přístupy ke globalizaci co do kvalitativní změny globalizovaného prostředí oproti jeho dřívějším fázím. Někteří autoři vidí současný stav pouze jako nárůst internacionalizace národních ekonomik, kterou bylo možno vysledovat již před první světovou válkou. (Hirst, Thompson, 1995, s.48) Dochází podle nich tedy pouze ke kvantitativnímu propojení ekonomik státu, nikoliv však k změně jejich samotné podstaty (Hirst, Thompson, 1995, s.48). Druhým přístupem pro chápání globalizace – z něhož vycházím v této práci – je pak ten, jenž globalizaci vykládá jako novou éru, která transformuje podstatu mezinárodních vztahů (Rosenau, 1997, s.12).

V tomto chápání pak se jeví jako velmi vhodná definice ta, jež předkládá Keohane a Nye :

(Globalizace) je stav světa, jenž je charakterizován sítí vzájemných závislostí v multi-kontinentálních vzdálenostech. Tyto sítě jsou tvořeny skrze toky a vlivy kapitálu a zboží, skrze informace a ideje, osoby a síly (forces), stejně tak jako enviromentální či biologické substance (např. kyselý déšť) (Keohane, Nye, 2001, s.57)

Jelikož je globalizace nejednoznačný termín a shoda ohledně jeho uchopení nepanuje ani v odborné literatuře, je vhodné výše zmíněnou definici doplnit o další, např. tuto, jež zahrnuje zmínku o disperzi hranic států:

Globalizace je proces, ve kterém se geografická vzdálenost stává faktorem ztrácející se důležitosti v uskupení a udržení přeshraničních ekonomických, politických a socio-kulturních vztahů. Tento proces dosahuje takové intenzity, že vztahy se fundamentálně proměňují....(a to) přináší příležitosti, obavy, rezistenci, akci a reakci“ (Lubbers, Koorevaar, 2000, s.8)

Na další definici Roberta Gilpina je zase patrné, že epicentrum celého procesu globalizace leží v oblasti ekonomické:

„(Globalizace) ...je charakterizována rostoucí mírou vzájemné závislosti národních ekonomik v oblasti obchodu, financí a makroekonomických politik“ (Gilpin 1987, s.38)

K ještě preciznějšímu zacházení s pojmem globalizace je vhodné jej odlišit od internacionalizace či liberalizace. Tyto dva jevy jsou „předchůdci“ globalizace v tom smyslu, kdy liberalizace světové ekonomiky umožnila snažší a rychlejší přechod od internacionalizace ke globalizaci (Scholte, 1997, s.431). Globalizace je pak charakterizována „deteritorializací“ (Scholte, 1997, s.431; Hughes, 2000, s.4) lidské aktivity; „globalizace rekonfiguruje sociální prostor mimo narýsované hranice“ (Hughes, 2000, s.4). V ekonomické rovině je takto globalizace odlišena od internacionalizace: zatímco „mezinárodní světová ekonomika“ byla vzájemným propojením a přeshraniční integrací národních ekonomických prostorů (Castells, 2001, s.224)“, „globální světová ekonomika“ je pak dána kapacitou fungovat v reálném čase jako jednotka na „planetární úrovni“ (Castells, 2001, s.224). Mezinárodní světová ekonomika propojuje národní ekonomiky,

globální světová ekonomika je funguje jako koherentní celek (Hall, Biersteker, 2001, s.47).

Nejprve se podívejme, jaké konsekvence plynou z globalizace pro mezinárodní vztahy všeobecně a pak zaměříme svoji pozornost důkladně na mezinárodní ekonomické vztahy, neboť globalizace je především ekonomickým fenoménem (Hirst and Thompson 1995; Boyer, Drache 1996) Pro účely této práce by však bylo chybou výlučně se soustředit na globalizaci světové ekonomiky a nezmínit přitom změny, kterými prochází samotná podstata mezinárodních vztahů.

Globalizace, jak již bylo řečeno, je charakterizována nárůstem vzájemné závislosti mezi státními i nestátními aktéry, a to na jak na politické, ekonomické i sociální rovině. Koncept vzájemné závislosti je v současné literatuře zabývající se mezinárodními vztahy častým předmětem zájmu. Ve svém popisu budu vycházet ze dvou přístupů, reprezentovaných Josephem Nyem a Robertem Keohanem na straně jedné a Johnem M. Stopfordem a Susan Strange na straně druhé. Výběr těchto autorů nebyl náhodný. Oba dva přístupy určitým způsobem zpochybňují klasické realistické paradigma, ačkoliv tak činí z naprosto odlišných pozic, jak si však ukážeme, docházejí v řadě bodů ke shodným závěrům. Zatímco autory Keohane/Nye lze zařadit do oboru mezinárodních vztahů, Susan Strange je reprezentantkou mezinárodní politické ekonomie.

Koncept vzájemné závislosti vyvinutý Nyem a Keohanem byl alternativou tradičně chápaného konceptu moci vyvinutého realistickou školou. Koncept, který více reflektuje měnící se

podstatu mezinárodních vztahů, stejně tak jako jejich globální perspektivu. Výsledkem jimi navrženého přístupu je jev, který nazývají „komplexní vzájemná závislost“; ta je charakterizovaná třemi základními aspekty:

- státy nejsou výlučnými aktéry mezinárodních vztahů, stejně tak nejsou aktéry jednotnými
- druhotná role vojenské síly a vysoká míra neefektivity jejího užití
- neplatnost dřívější hierarchie sfér, kdy vojenské/ bezpečnostní otázky převažovaly nad ekonomickými či sociálními (Keohane, Nye 1989, s. 24-25).

Ačkoliv komplexní vzájemná závislost je autory popisována jako ideální typ, věří, že vztahy charakterizované těmito třemi principy blízce odpovídají úplným vztahům mezi některými dvěma zeměmi (Keohane, Nye 1989, s. 24-25).

Zpochybňujíc klasické realistické paradigma, činí tak J. Nye a R. Keohane z tradiční liberální perspektivy. Naproti tomu, druhý přístup, o kterém bych se rád v této části zmínil, tak činí z pozic radikálně odlišných. Ke své analýze stejného fenoménu, tedy vzájemné závislosti přistupuje z pozice strukturalistického přístupu k mezinárodní politické ekonomii. Gilpin tuto pozici v rámci mezinárodní politické ekonomie označuje jako marxistickou (Gilpin 1987), v současné mezinárodní politické ekonomii se však vžil výraz strukturalistické přístupy, do kterých je mj. marxismus zařazován. (Murphy, Nelson 2001, s.395) Stejně jako předešní dva autoři se Stopford/Strange shodují, že

podstata tradičních diplomatických vztahů byla velmi výrazně ovlivněna ekonomickou dynamikou:

„Tyto...síly transformují starou hru diplomacie. Národní hranice již nedefinují pravidla, hra se přesouvá tam, kde negociace a akce jsou vedeny na trojúhelníkové bázi. Tradiční hráči na zastupitelských úřadech a ministerstvech zahraničních věcí jsou stále ve hře, k nim ale přibyli členové jiných vládních ministerstev a ředitelé firem, jak lokálních, tak multinacionálních. Všichni tito jsou nyní zahrnuti do bilaterálních i multilaterálních negociací.“
(Stopford, Strange 1991, s.34)

Pro Stopforda a Strange tato nová forma diplomatických vztahů zahrnuje tedy vztahy mezi státy samotnými, ale nově i vztahy mezi firmami a vztahy mezi státy na straně jedné a firmami na straně druhé. Poslední dvě varianty mezinárodních vztahů zažívají velmi výrazný nárůst četnosti, na rozdíl od formy první, tedy vztahů čistě mezistátních. Těmito novými formami diplomacie dochází k aktivnímu podílení se nestátních aktérů na tvorbě ekonomického a politického řádů. Co je z našeho hlediska velmi důležité, je že autoři nehovoří o pouhém nárůstu aktérů této nové diplomacie, nýbrž hovoří o změně podstaty tradičních diplomatických vztahů. (Stopford, Strange 1991, s.39)

Ačkoliv obě skupiny autorů vycházejí odlišných perspektiv, Nye/Keohane a Stopford/Strange dospívají ke shodným závěru, týkajících se důsledků těchto změn mezinárodního prostředí:

- Nárůst rychlosti či tempa a šíře událostí s mezinárodním dopadem

S poklesem důležitosti času vzdálenosti a „novému“, rychlejšímu chápání času budou státy nuceny opustit dosavadní orientace na určité oblasti na úkor jiných. Přespřílišná investice do určitého oboru může znamenat pro stát nedostatek potenciálu v oboru jiném. Flexibilita, zejména intelektuálního a lidského kapitálu, bude v globalizovaném prostředí klíčovým faktorem

- Porušení tradičních rozhodovacích procesů vlivem „akcelerace“ dění na mezinárodní scéně

Flexibilita státu bude vyžadována nejen co do cílu svého zájmu, ale také v oblasti rozhodovacích procesů, na které budou kladeny stále náročnější časové požadavky. Tento trend potvrzuje i současná praxe: Sir John Coles, bývalý šéf diplomatického sboru Velké Británie a tajemník ministra zahraničí ve své knize *Making Foreign Policy* (Coles 2000, s.23) zmiňuje, jak vysoké množství rozhodnutí týkajících se zahraniční politiky jsou činěna mimo ministerstvo zahraničních věcí; většinou v rámci malých „ad hoc“ uskupení. Tento jev je popisován i na příkladu další řady demokratických států. (Dunn 1999, s. 54-56)

- Nárůst důležitosti „nízké politiky“ (low politics)

Tradiční přednost „vysoké politiky“ (high politics), tedy mocensko-bezpečnostních záležitostí musí ustoupit nárůstu důležitosti záležitostem dříve opomíjených: ekonomickým, kulturním, enviromentálním, atd. Tomuto odpovídá i nové vymezení „soft power“ oproti „hard power“, jak jej představil samostatně Joseph Nye. (Nye, 2004a,b)

Bezpečnost již nelze definovat v termínech vojenské moci, ale je nutno jí podřídít nové, méně hierarchizované struktury výkonu zahraniční politiky (Buzan, Waever, de Wilde, 1998)

- **Nárůst důležitosti počtu aktérů mezinárodní politiky**

Tradiční diplomatické vztahy zůstanou důležitou součástí mezinárodních vztahů, budou však postupně nahrazovány vztahy mezi nevládními subjekty – uveďme nevládní organizace a nadnárodní společnosti, jako nejdůležitější z těchto. Toto je pravděpodobně nejdůležitější bod a nejmarkantnější důsledek dynamiky mezinárodního prostředí a taktéž jedna z hlavních myšlenek této práce. Autoři Keohane/Nye, stejně jako Stopford, Strange tvrdí že nárůst těchto nových aktérů se bude dotýkat různých oblastí mezinárodní interakce, ale shodně tvrdí, že oblast ekonomických vztahů je právě onou oblastí, kde noví aktéři budou hrát nejvýznamnější roli (Keohane, Nye 1997 1989, s.26, Stopford/Strange 1991, s.46)

Globalizace světové ekonomiky

Pro účely této práce jsou zejména podstatné změny, jež fenomén globalizace přináší pro mezinárodní vztahy. Jelikož ale tématem práce je ekonomická diplomacie, nelze abstrahovat ryze ekonomickou rovinu tohoto jevu. Globalizace světové ekonomikyⁱ je jedním z jevů dynamiky mezinárodního prostředí. Od 40. let

ⁱ fenomén globalizace je velmi komplexní a je možné ho zkoumat a popisovat z nespočetných úhlů. Důsledky globalizace světové ekonomiky jsou dalekosáhlé a dotýkají se všech úrovní ekonomiky. V naší práci se však zaměříme na její dopady na mezinárodní či mezinárodně-ekonomické vztahy a vynecháme nižší úrovně, jako např. vztahy mezipodnikové, stejně tak se pouze okrajově zmíníme o jejích technologických aspektech

20. století, ale zejména v letech 90.tých státy ustavičně pracovali na odstranění bariér mezinárodního obchodu, ať po mezinárodních jednáních či jako unilaterální akt, uvědomující si výhody otevřenějšího systému. Po odstranění obchodních překážek přišly na řadu přímé zahraniční investice, měnové transakce a kapitálové toky. V devadesátých letech pak zahraniční obchod rostl dvakrát rychleji než světový produkt, toky přímých zahraničních investic pak dvakrát rychleji než světový obchod a zahraniční portfolio investice pak zhruba dvakrát rychleji než zahraniční investice přímé. (UNCTAD 1997)

Ekonomické aktivity stále častěji přesahovaly jeho hranice. Je nutné zmínit, že celý tento proces byl umožněn revolucí v komunikacích a informačních technologiích, ale i dopravě. Tímto byly „zkráceny“ vzdálenosti, urychleny veškeré transakce a frekvence obchodování. Globalizace přináší pro světovou ekonomiku mnoho pozitivních, ale i méně pozitivních důsledků:

- růst světového obchodu
- růst světového produktu

Mezi méně pozitivními pak:

- vysokou náchylnost světové ekonomiky ke změnám, šokům a krizím
 - vysoká míra otevřenosti a propojení jednotlivých ekonomik znamená také menší míru akceschopnosti
- **přesun určité části moci od vládní úrovně k privátním subjektům**

- současné privátní subjekty disponují obrovskými zdroji, které se vymykají jakékoliv formě kontroly. V roce 2000 se odhadoval denní objem transakcí na měnovém trhu na 1.3 bilionu amerických dolarů. Stát ztrácí mechanismy kontroly takovýchto finančních objemů a stejně tak mechanismy pro odvrácení hrozící finančních krizí (tento jev souvisí také z bodem předešlým)
- globalizace přináší nerovnováhu v distribuci bohatství
 - MMF poznamenal ve své ročence „ globalizace umocňuje přínosy dobré politiky a náklady špatné politiky“ (MMF ročenka 1997, s.72). Hrozí také, že s postupujícími globalizačními procesy se rozdíly budou ještě více prohlubovat a dokonce hrozí výrazné přibrzdění růstu nejchudších ekonomik
- sílící role mezinárodního zločinu
 - odstranění ekonomických bariér vytvořilo příhodnější podmínky pro mezinárodní zločin. Praní špinavých peněz, drogový obchod či financování terorismu, tato témata taktéž figurují v agendě ekonomické diplomacie

Toto je krátký výčet důsledků globalizace světové ekonomiky. I v této části jsem se soustředil zejména na politické aspekty jejich konsekvencí, vyhovující zaměření této práce.

3.0 Nárůst počtu aktérů ekonomické diplomacie

Zejména pod vlivem globalizace a procesů s ní spojených je tradiční model mezinárodních vztahů, jakožto vztahů mezi státy, zpochybňován, a to zejména nárůstem důležitosti nestátních aktérů. Tradiční státostředné přístupy, mezi nimiž realismus jako nejdůležitější z nich čelí od přelomu 60. a 70. let 20. století stále silnější kritice¹. Právě chápání mezinárodních vztahů, kde stát je jediným důležitým aktérem je od této doby vystaveno nejsilnějšímu zpochybnění. Takovéto pojetí podává zkreslený obraz, právě z důvodu nezahrnutí nestátních aktérů, které jsou – dle pluralistů, kritiků státostředných přístupů – součástí nesčetných mezinárodních interakcí. Ačkoliv státostředné přístupy nabízely velmi přehledné uchopení mezinárodního dění – operovaly s přibližně 200 víceméně stejnými jednotkami – právě toto zjednodušení se stalo velmi těžko udržitelné. Jejich chápání aktérů mezinárodních vztahů bylo vyčítáno zejména:

- nejednoznačnost významu slova stát

Význam slova *stát* (jeho legalistické pojetí) není odděleno *země* (jakožto společenství lidí s určitým politickým systémem a společným kulturním dědictvím) a od *vlády*. Ve své práci slovo stát užíváme v jeho abstraktní právním pojetí, stejně tak v jeho konvenčním pojetí, shlukujícím všechny tři zmíněné významy.

¹ Ve své práci se držím vymezení, jež odlišuje státostředné přístupy od jiných na základě uchopení aktérů. Mezi tyto přístupy spadá realismus, ačkoliv by bylo chybou tyto přístupy zaměňovat, neboť realismus není jediným přístupem, jež chápe stát jako jediného důležitého aktéra

Koncept občanské společnosti je pak pro státostředné přístupy velmi těžce uchopitelný, neboť i ta spadá pod stát v jeho pojetí. Jak si však ukážeme, zájmy i jednání občanské společnosti a její institucionalizované formy, tedy nevládních organizací, jsou oddělitelné od zájmů státu či vlády a velmi často se mohou dostat i do rozporu.

- nedostatečná podobnost mezi státy

Jak již bylo řečeno, přístupy jako realismus, chápou státy, tedy jednotky jako víceméně podobné, neboť se shodují v následování stejných cílů. V této optice pak nehraje téměř žádnou roli fakt, že největší z transnacionálních aktérů disponují větší členskou základnou nebo většími zdroji, než jakými disponují určité státy. Nevládní organizace čítají několikamilionové členské základny a 50 transnacionálních společností pak vykazuje vyšší obrát, než je hrubý národní produkt 132 států (UNCTAD 1997). Není pak reflektováno ani rozdílné zapojení států do mezinárodního prostředí, zejména po ekonomické stránce.

- problém holismu

chápaní státu, ať již v právním smyslu, země či vlády, je vymezeno jeho holistickým pojetím: tedy koherentní jednotka existující nejen jako suma různých částí, sledující jasně vymezené, společné zájmy. Od státu pak nejsou oddělitelné jiné entity, sledující zájmy vlastní, často protichůdné - či jejich vliv není chápán jako relevantní.

- rozdíl stát x národ

jedno z behavioristických přesvědčení je, že vnitřní politika „státu“ se řídí odlišnými pravidly a logikou než politika mezinárodní. Toto přesvědčení je založeno na domněnce, že loajalita ke státní příslušnosti nabývá silnější intenzity než loajalita k ostatním příslušnostem. Nelze opominout fakt, že národní příslušnost či identita zapříčiňují silné emoce v chování jedince, nicméně je nutno reflektovat i příslušnosti k jiným entitám než stát. Toto je navíc umocněno diskreditací nacionalismu pod vlivem historických událostí, proto se lze domnívat, že – zejména, avšak nejen v Evropě – loajalita jedinců a vymezení k určitému celku bude nabývat i jiných forem.

Jak vyplývá z výše uvedených kritik, přístupy, stát jako unitární a jediný důležitý aktér není dostatečný pro uchopení podstaty transformace procesů ekonomické diplomacie. To ovšem neznamená, že by stát pozbýval důležitosti. V této práci pak budeme vycházet z pluralistického přístupu, či přesněji „perspektivy smíšených aktérů“ (Rosenau 1990, s.224), jež náleží do tohoto teoretického východiska a jež se jeví jako nejvhodnější, a to nejen vzhledem k zaměření práce:

„Vzhledem k rozdílnosti dílčích jednotek, kvalitativně rozdílným typům politických vztahů a vyhlídce na rozšířené interakce mezi rozličnými aktéry...dá se očekávat vysoká dynamika takového systému...V tomto smyslu, „perspektiva smíšených aktérů“ spíše zahrnuje vyšší míru

komplexity než státostředné přístupy“ (Young 1972, s.136-137)

Tento přístup pak definuje aktéra jeho kapacitou iniciovat či vyvíjet akci, nikoliv legálním statusem či suverenitou (Rosenau 1990, s. 253). Ačkoliv tito nesuverénní aktéři spadají pod jurisdikci států, dovedou sledovat své vlastní, na státu nezávislé cíle a jejich náležitost k nim je čistě formální (Rosenau 1990, s. 249). Rosenauův přístup k aktérům pak spočívá v paralelním oddělení dvou „světů“: suverénních a nesuverénních aktérů, jež vzájemně koexistují a dochází mezi nimi k velmi silné interakci. (Rosenau, 1990, s.249). Tento přístup je velmi užitečný v tom smyslu, že přiznává propojenost těchto dvou „světů“ aktérů, avšak pro lepší uchopitelnost a jejich snažší analýzu je dokáže oddělit. Tento přístup pak v podstatě přibližuje realistická (či státostředná) východiska s pluralistickými, ačkoliv vzhledem k proklamované „faktické“ neoddělitelnosti má blíže k pluralistickým (Rosenau, 1990, s.252)ⁱ

Jak již bylo v úvodu naznačeno, mezinárodní scéna je rozšířena o nové aktéry. Cílem této kapitoly bude nastítnit souhrn nejdůležitějších diplomatických aktérů se zaměřením na ekonomickou diplomacii

ⁱ (Další pokusy o syntézu těchto přístupů lze nalézt u tzv. strukturálních realistů (Buzan, Jones, Little), jež přicházejí s velmi elaborovanou syntézou. Tato snaha realistů svědčí o nedostatečnosti realistické teorie reflektovat dynamiku mezinárodních vztahů a jejich uchopení ve stávající komplexitě)

Státní aktéři

Státy jsou nejdůležitějšími aktéry mezinárodních vztahů. Jak již však bylo naznačeno, nelze je chápat jako aktéry unitární. Vláda a její organizační struktura tvoří natolik složitou síť názorů a zájmů, že by bylo velikou chybou tento fakt přehlížet. Jak bylo taktéž naznačeno, ekonomická diplomacie obnáší nejen negociace na mezinárodní úrovni, ale také na úrovni domácí. (Woolcock, Bayne, 2003, s.14)

Proliferace „odborů mezinárodních vztahů“ na jiná vládní ministerstva či vládní agentury

Důležitá ministerstva dnes disponují odbory pro realizaci mezinárodních vztahů a zvrátily tak dřívější monopol ministerstev zahraničních věcí (Saner, Yiu, 1999, s. 21). Dá se očekávat, že role specializovaných ministerstev při uskutečňování mezinárodních vztahů bude v budoucnu ještě sílit. Zejména díky postupující specifikaci oblastí spadajících pod mezinárodní spolupráci. Jasně patrný trend internacionalizace těch domén, které dříve spadaly výhradně pod vnitrostátní kompetence (doprava, výzkum) bude tomuto rozšiřování nadále napomáhat a posilovat jej.

Jako ilustraci uveďme spektrum aktérů účastnících se jednání Uruguayského kola (1986 – 1994); zaměříme se přitom na USA a ES, resp. EU :

- *USTR (United States Trade Representative)ⁱ) a DG (Directorate General) Trade of European Commission* v konzultaci se členskými státy – tyto orgány se podílely hlavní měrou na negociacích, nicméně nebyly zdaleka jedinými
- *Ministerstva zemědělství* hrály velmi významnou roli, neboť zemědělství a s ním spojené obchodní záležitosti se staly jedním z centrálních témat
- *Ministerstva průmyslu a obchoduⁱⁱ* – jelikož předmětem vyjednávání nebyly pouze záležitosti týkající se cel, ale také otázky typu dovozních kvót či národních subvencí či dotací, měly tyto subjekty eminentní zájem na podílení se na výsledcích těchto jednání
- *Ministerstva financí* – jednání o podobě celních politik jednotlivých států – a jejich výsledky – mají přímý vliv na příjmy států, proto ministerstva financí se podílela taktéž na jednáních
- *Ministerstva dopravy, telekomunikací, ale i zdravotnictví* se taktéž podílela, neboť liberalizace trhu s komoditami spadajícími pod pole jejich působnosti se jich výrazně dotýkala

ⁱ (ve své práci budu názvy i zkratky uvádět v českém jazyce, kde existuje vžitý překlad, resp. zkratka; nicméně u těch, kde tomu tak není, budu ponechávat názvy v jejich originále

ⁱⁱ je nutno brát v potaz specifikou organizační strukturu jednotlivých zemí. Zmiňuji nejčastěji ministerstva, ačkoliv se o ně nemusí nutně jednat. Taktéž jejich názvy jsou podřízeny určitému zjednodušení

- *Ministerstva informatiky, vědy* byla zahrnuta taktéž, a to z důvodu negociací ohledně dotací v určitých oblastech
- *Ministerstva životního prostředí* – ke konci Uruguayského kola se jednání začaly čím dál více se orientovat na otázky týkající se životního prostředí: jejich standardů, regulace, atd.
- Obdobná věc se dá říci o *ministerstvech práce či sociálních věcí* – stejně tak otázky standardů práce byly zahrnuty do jednání
- *Ministerstva vnitra*. Liberalizace mezinárodního obchodu, zejména v oblasti služeb, s sebou přináší i vyšší míru migrace a pohybu osob. Na pozadí tohoto jevu pak vyvstávají nové otázky ohledně imigračních a bezpečnostních politik

Vládní agentury

Velmi důležitou roli, zejména v moderních ekonomikách hrají nezávislé a kvazinezávislé agentury. Řadí se mezi centrální banka, regulační agentury finančního trhu, úřady pro hospodářskou soutěž a jiné. I tyto se podílejí na rozhodnutích se přístupem na domácí trhy a všechny z nich se zapojují do procesu ekonomické diplomacie. (Woolcock, Bayne, 2003, s.76)

Důležitost těchto agentur a míra jejich zapojení do procesu ekonomické diplomacie se dá opět doložit následujícím příkladem: V roce 2000 byla vedena velmi důležitá debata ohledně podmínek přístupu do veřejných sítí mobilními operátory a ohledně standardu pro novou generaci mobilních komunikačních technologií. Klíčovou otázkou byly podmínky přístupu na trh v těchto oblastech. Ve většině zemí to pak byly právě nezávislé agentury, které rozhodovali o podmínkách hospodářské soutěže mezi stávajícími poskytovateli sítě a novými mobilními operátory (Woolcock, Bayne, 2003, s.77). Ve Spojených státech se jednalo o Federál Communications Commission (FCC), Office of the Telecommunications Regulator (OFTEL) ve Velké Británii nebo Directorates General (DG) for Information Society and Competition při Evropské komisi.

Na tomto místě je třeba zmínit i velmi důležitý fakt, kdy negociace pravidel či určitých režimů není prováděna již pouze veřejnými agenturami, ale bývá ponechána ryze soukromým, nestátním subjektům. Tak například na počátku 80.let 20. století standardy o vzájemném uznávání farmaceutického testování byly ponechány na japonských, evropských a amerických soukromých společnostech a následně pak byla uzavřena mezinárodní dohoda. (Woolcock, Bayne, 2003, s.77) Stejně tak lze zmínit International Federation of Stock Exchanges, International Council of Securities Associations a International Accounting Standards Committee; tyto pak stanovují rámec pro obchodování s cennými papíry a na kapitálových trzích. Mezi dalšími pak negociace mezi privátními subjekty EU a Spojených států a o vzájemném uznávání profesních kvalifikací. Tyto výše uvedené příklady dokazují nejen nárůst aktérů ekonomické diplomacie , ale

jejich vzrůstající reálný vliv na celý tento proces. (Woolcock, Bayne, 2003, s.78)

Sub-nacionální aktéři

Narůstající míra decentralizace moci a přecházení kompetencí na nižší úrovně vede k vyšší míře zapojení regionálních/lokálních entit do záležitostí spadajících dříve pod centrální či federální vládu. Příkladem je otevření zastupitelských úřadů německých spolkových zemí v Bruselu z důvodu možnosti zapojení se či ovlivnění rozhodovacích procesů v institucích Evropské Unie. K podobnému kroku, tedy otevření zastupitelských úřadů v Bruselu, sáhly také některé ze švýcarských kantonů, přestože Švýcarsko není členem EU. Dalším příkladem je vyhlášení sankce americkým státem Massachusetts vůči Barmě z důvodu porušování lidských práv (Bayne, 2002, s.12).

Základním motivací ekonomické diplomacie sub-nacionálních entit je však soupeření o zahraniční investice. (Woolcock, Bayne, 2003, s.84) Přínos přímých zahraničních investic (FDI) pro region je velmi dobře znám, umocněn navíc řetězovým efektem, doprovázejícím tento druh investic. Kvalitní infrastruktura a kvalifikovaná pracovní síla (ale také politická stabilita, transparentnost právního prostředí, příznivé daňové prostředí) jsou nejdůležitějšími faktory stimulaujícími příliv zahraničních investic. S každou realizovanou investicí dochází ke zlepšování kvality infrastruktury, stejně tak k rostoucí kvalifikaci pracovní síly. Tímto principem roste potenciál daného regionu pro získání dalších zahraničních investic. Společně se dramatickým nárůstem

objemu přímých zahraničních investic je posilována snaha regionů o příjem těchto investic soupeřit.

Tato proliferační diplomatických funkcí i na jiná místa státní správy než představují ministerstva zahraničních věcí se sítí zastupitelských úřadů - zejména v důsledku globalizace či internacionalizace agendy dříve domácího charakteru - představují v současné době velkou výzvu ministerstvům zahraničních věcí jednotlivých zemí při konsolidaci zahraniční politiky, nejen v oblasti ekonomické diplomacie.

Nestátní aktéři

Soukromí aktéři ekonomické diplomacie mohou nabývat rozličných forem (jednotlivé firmy pak velmi často využívají všech tří forem, v závislosti na vhodnosti k prosazení svých cílů):

- Průmyslové spolky (konfederace)
- Průmyslová či sektorová obchodní sdružení
- Jednotlivé společnosti (firmy), lobující přímo

Průmyslové spolky jsou vlivným aktérem. Velmi dobrým příkladem takového spolku je japonský Keidanren. V Evropě hrají průmyslové spolky také významnou roli. UNICE (Union of European Industry and Employers' Confederations), sdružující všechny národní průmyslové spolky členských zemí EU. Mezi národními uveďme německý BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie), CBI (British Confederation of British Industry či italský Confindustria.

Ve Spojených státech pak, na rozdíl od Japonska, ale i Evropy, je pak tradice poněkud odlišnější. Z pluralistické zaměření amerického systému vyplývá, že firmy k prosazování svých zájmů tvoří nejčastěji ad hoc koalice. Role formálních uskupení je pak podstatně nižší, než v již zmíněném Japonsku či Evropě. (Woolcock 2002, s.16) Jejich zaměření je většinou cílenější než formálně institucionalizovaných spolků a jsou obvykle pružnější. Jejich cílený vliv pak v daných oblastech je vyšší, oproti poněkud rozptýlenému zaměření spolků institucionalizovaným. Mezi nejdůležitější institucionalizované spolky patří: National Association of Manufactures, reprezentující velké průmyslové společnosti, a Chamber of Commerce, reprezentující naopak společnosti menší či US Council for International Business.

Tyto spolky se liší samozřejmě, jak již bylo naznačeno, co do stupně centralizace a šíře svého působení. Konfederace, jež sdružují velký počet firem a jejich působení je širšího rázu nebudou tak efektivní jako malé organizace silných společností, působících cíleně na určitou oblast. Tyto spolky se liší stejně tak do míry aktivity, jež vyvíjejí, V tomto směru jsou americké společnosti daleko předčí společnosti evropské. (Woolcock 2002, s.17-18)

Odborové organizace

Každá země disponuje také relativně vysokým počtem odborových organizací. Mezi nejdůležitější pak patřily ty ze sektoru těžkého průmyslu či zemědělství. Podíváme-li se na výčet sektorových odborových organizací sídlících v Bruselu, dobereme

se čísla převyšující 600ⁱ. Odborové organizace jsou vlivným aktérem procesu ekonomické diplomacie, ačkoliv jejich role upadá, zejména díky menší míře angažovanosti v odvětví služeb a zcela nových ekonomických odvětvích (Woolcock, Bayne, 2003, s.52).

Mezinárodní „business“ sektor

Organizace mezinárodního businessu nabývá na mezinárodní úrovni velmi rozličných forem. Jednou z nich je forma globálních organizovaných spolků. Příkladem uveďme International Chamber of Commerce (ICC) Tato organizace, založená již v roce 1919 sdružuje jednotlivé firmy, sektorová obchodní sdružení, stejně jako národní konfederace, popsané v předchozí části. ICC reprezentuje 800 obchodních komor z více než 130 zemí světa. (pro zajímavost uveďme, že tato instituce je starší než všechny významné globální organizace 20. století – její vznik předcházela vzniku jak Společnosti národů, tak OSN, i brettonwoodských institucí, tedy Světové banky a Mezinárodního měnového fondu, stejně tak trojlístku ITO/GATT/WTO). Hlavní funkcí této „jediné globální business organizace“ⁱⁱ je prosazování liberalizace světového trhu skrze, zvýšení míry zahraničních investic a kapitálových tokůⁱⁱⁱ a to působením na národní vlády či mezinárodní organizace. Její vliv na rozhodovací procesy na všech úrovních je značný, a proto některými autory bývá v nadsázce označována jako „světový parlament businessu“ či „privátní policista světového obchodu“ (Marks, 1996). Za tímto účelem ICC disponuje ICC vysokým množstvím pracovních

ⁱ (zdroj: UNCTAD)

ⁱⁱ www.iccwbo.org

ⁱⁱⁱ www.iccwbo.org

skupin, ve kterých působí přes 500 expertů. Dále pak má přístup k jednání OSN či jiných mezinárodních organizací.ⁱ

Velký vliv ICC se dá vystopovat již od počátku jeho založení, avšak jak míra jeho angažovanosti v globálních ekonomických otázkách stále roste, dá se předpokládat i růst jeho vlivu. Již po první světové válce se ICC podílelo na vyřešení patové situace, týkající se poválečných reparací a velmi aktivně se zasadilo ve prospěch přijetí Dawsova plánu, jež byl nakonec v roce 1924 Londýnskou smlouvou přijat:

Dawesův plán byl opravdu prací International Chamber of Commerce. Bez oficiálních stanovisek, bez jakýchkoliv donucovacích prostředků, pouhou silou své kompetence a váhy zájmů, jež představovala, byla schopna sehrát rozhodující roli v projednávání velké mezinárodní otázky... Krátce, to čeho dvaatřicet diplomatických konferencí s pomocí nesčetných schůzek velvyslanců a rozhovorů mezi hlavami států nebylo schopno dosáhnout, bylo provedeno soukromou business organizací (White 1997, s.27)

Tento úspěch pak byl následován v roce 1931 zvrácením rozhodnutí amerického prezidenta ohledně koncesí spojených s válečnými dluhy USA, a to skrze kampaň, jež byla vedena v médiích a skrze jednání „za zavřenými dveřmi“ (White 1997, s.27-28). Za zmínku z počátků činnosti stojí dozajista také fakt, že ICC skrze Společnost národů iniciovala Světovou ekonomickou konferenci (World Economic Conference) v roce 1927 ve snaze o snížení celních překážek mezinárodního obchodu. Pro tyto

ⁱ pro podrobnější výčet viz. www.iccwbo.org

potřeby také vypracovala 150 stránkový doporučující dokument, jež se stal základem první multilaterální smlouvy týkající se obchodní politiky a koncepčním zdrojem pozdější Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) (White 1997, s.21-2; Ridgeway 1959, s.350-354)

Jak z výše uvedených příkladů vyplývá, privátní organizace byly součástí mezinárodního dění již od počátku 20. století. Jak již však bylo řečeno, jedním z cílů této práce je nastínit jejich dramatický nárůst, stejně tak jako nárůst vlivu, který nás přivádí k zamyšlení se nad změnou podstaty diplomacie. Nutno dodat, že ICC v tomto období byla jedinou privátní organizací s takto globálním vlivem, zatímco v současné době je najdeme v daleko větším množství, a jak si také ukážeme, privátní subjekty dnes již nabývají jiných forem než globálních institucionalizovaných spolků a jejich působení na mezinárodní (nejen) ekonomické dění je mnohem komplexnější.

Další formální organizací, sdružující zástupce privátního sektoru je BIAC (Business and Industry Advisory Committee) při OECD. Ten je tedy organizován i na plurilaterální úrovni, neboť tato organizace, jak vyplývá, sdružuje zástupce z členských zemí OECD. Tato organizace pak podává velice vlivná doporučení pro OECD, spadající pod rozličné oblasti, týkající se mezinárodních ekonomických témat.

Mimo formálně uskupené organizace, zástupci soukromého sektoru se sdružují do účelových koalic k prosazení specifických zájmů. Ty se pak mohou členit na regionální bázi či na sektorové. Nejznámějším příkladem uskupení sdružujícího soukromé

společnosti je World Economic Forum (WEF), které se poprvé sešlo v Davosu v roce 1971, jako setkání důležitých evropských firem. Od té doby se WEF stalo globální organizací o více než 1000 firmách, a to za účelem „partnerství mezi členskými společnostmi (firmami) a politickými, intelektuálními a jinými vůdci (leaders) k diskusi a pokročení v klíčových tématech globální agendy“ (www.weforum.org)

V případě regionální, či v tomto případě spíše bilaterální formě seskupení, je třeba zmínit velmi důležitý Trans-Atlantic Business Dialogue (TABD)ⁱ, založený v roce 1995. Tento „dialog“ je formován mnoha velkými společnostmi ze Spojených států amerických i Evropské Unie, ve snaze koordinovat své pozice vzhledem k WTO či jiným obchodním tématům. Tato koalice je přímým účastníkem ekonomické diplomacie. Za tímto účelem sestavuje expertní skupiny, které se pravidelně účastní vyjednávání mezi USA a EU, zvláště ohledně problematiky regulace trhů.

Tato forma v současných mezinárodních vztazích nabývá na důležitosti a je velmi silným argumentem „privatizace“ ekonomické diplomacie (Saner, Yiu, 1999, s.4). V posledních letech lze zaznamenat enormní růst takovýchto „privátních dialogů“ na bilaterální úrovni.

Transnacionální aktéři

Zvláštní pozornost bude věnována aktérům transnacionálním, mezi nimiž nejdůležitější jsou nadnárodní společnosti a

ⁱ www.tabd.com

mezinárodní nevládní organizace. Hlavním cílem této kapitoly je pak poukázat na dramatický nárůst těchto aktérů ekonomické diplomacie. Jak tvrdí Susanne Lang, „transnacionální aktéři jsou jak důsledkem, tak motorem globalizace“ (Lang 1996, s.5-9). Zatímco proliferační diplomatických funkcí mimo ministerstva zahraničních věcí v rámci státu nemění dramaticky podstatu mezinárodních vztahů a ekonomické diplomacie potažmo, nárůst a sílící role transnacionálních aktérů tak činí. Transnacionální aktéry pak vymezujeme dle kritérií OSN, kdy transnacionální je chápán ve smyslu ztráty příslušnosti.

Někteří autoři v tomto duchu, jako např. O'Brien, hovoří o „komplexním multilateralismu“ (O'Brien 2000, s.156). Obdobně jako autoři Stopford/Strange za nové formy multilateralismu pak považují interakci mezi státy, mezinárodními organizacemi globální občanskou společností (INGO's) soukromým sektorem, reprezentovaným nadnárodními společnostmi (O'Brien 2000, s.156). Oproti Stopfordovi/Strange ještě více někteří autoři akcentují právě roli nevládních organizací (Cooper, Hocking 2000, s.361-378). Tyto nové formy multilateralismu¹ pak doplňují „starou formu“, tedy vztahy mezi státy. Za zmínku také stojí fakt, že aktivní podílení se globální občanské společnosti na mezinárodním dění je zapříčiněno nejen nárůstem počtu nevládních organizací s mezinárodním dosahem, ale také vyšší ochotou podílet se na něm. Nevládní agentury, v dřívější době líčené jako zarytí oponenti „starého“ multilateralismu, se nyní aktivně podílejí na rozhodovacích procesech. (Cooper, Hocking 2000, s.361-378)

¹ v literatuře se pak také setkáváme s výrazy polyateralismus, minilateralismus či asociativní diplomacie

...lze pozorovat, že se něco děje ve vztazích mezi vládami, nevládními organizacemi a firmami, jež se stále sbližují pro řešení určitých témat. (Mitchell 1998, s.55)

Transnacionální společnosti ⁱ

Jedním z nejcitelnějších jevů postupující globalizace je nárůst transnacionálního charakteru firem. Velkým impulsem v tomto směru byla možnost proniknutí na nové trhy (vých. Evropa, Čína) či výskyt nově industrializovaných ekonomik (jihovýchodní Asie, Jižní Amerika).

Diplomatickými funkcemi nadnárodních společností jsou míněny nejen schopnosti aktivně se podílet na mezinárodní interakci, ale také dopady jejího působení v cizí zemi, kdy tyto musí brát na zřetel nejen místní legislativu v sociální, enviromentální či oblasti lidských práv, ale také etická kritéria (např. problém dětské práce). Taktéž mohou působit na změnu právního prostředí či se podílet na větší transparentnosti prostředí a bojovat např. proti klientelismu (Woolcock, Bayne 2003, s.78) Mnohem důležitějším aspektem je však formování nadnárodních společností do zájmových uskupení pro větší pravděpodobnost ovlivnění rozhodnutí regulačních/ standardizačních institucí. K účelovému působení dochází nejen na mezinárodní úrovni (EU, WTO), ale samozřejmě i na národní vlády, kdy takovéto aliance

ⁱ nutno odlišit transnacionální společnosti (TNC) a multinacionální společnosti (MNC). Ačkoliv často tyto výrazy bývají zaměňovány, transnacionalizace společností je doprovodným jevem globalizace, zatímco multinacionální společnosti jsou již produktem internacionalizace ekonomik; hlavní rozdíl pak spočívá krátce ve faktu, že v multinacionální společnosti jednotlivé pobočky v různých zemích mohou fungovat jako víceméně nezávislé jednotky, kdežto u transnacionálních společností pak vytvářena mezinárodní produkce a současně vnitřní trh

či transnacionální společnosti samy o sobě dnes velmi snadno dokážou ovlivnit regulační či daňová rozhodnutí dané vlády. (Woolcock 2003, s. 78)

K nezákladnějších druhů působení nadnárodních společností na vládní rozhodnutí dochází těmito způsoby:

- nepřímo, kdy nadnárodní společnost působí na vlastní vládu, aby vyvinula tlak a ovlivnila rozhodnutí cizí vlády
- nepřímo, vyvoláním veřejné debaty v cizí zemi
- přímo skrze zastupitelský úřad
- přímo, působením na cizí vládu

Transnacionální společnosti tedy mohou působit na vlády vlastní či cizí země a účelově ovlivňovat jejich rozhodnutí, mohou se však na výkonu ekonomické diplomacie přímo podílet. Takto dochází k nové, komplexní formě ekonomické diplomacie a mezinárodních vztahů potažmo, tak jak bylo výše popsáno. K hlavním důsledkům pro stát na poli ekonomické diplomacie právě vznikem takovéto komplexní formy patří:

- ztráta kontroly nad finančními toky

konsekvence postupující transnacionalizace společností, jako jednoho z důsledků (a příčin zároveň) globalizace jsou dalekosáhlé. Hovořit o vlastní ekonomice státu se dá pouze v odlišných konotacích, než tomu bylo dříve, kdy ekonomiky nebyly takto silně propojeny. Dva ze základních atributů suverenity – plná kontrola vlastní měny a kontrola nad mezinárodním obchodem – se staly minulostí. (Kobrin 1998, s.80)

Osmdesátá léta 20. století a po sobě následující krize amerického dolaru, britské libry, francouzského franku a japonského jenu prokázaly, že ani ekonomiky disponujícími velmi rozsáhlými zdroji jsou bezmocné, oproti transnacionální bankám a spekulativním finančním tokům.

Nadnárodní společnosti taktéž využívají legislativy, kdy obchod v rámci jedné společnosti nepodléhá stejným pravidlům jako mezinárodní obchod v rámci vícero společností. (Kobrin 1998, s.59) Tento *intra-firemní* obchod tvoří více než třetinu světového obchodu (OSN, 1995:37) a v některých oblastech, např. high-tech zboží či službách přes polovinu (OSN, 1995:37). Není třeba připomínat, že nad intra-firemním obchodem stát ztrácí vysokou míru kontroly a zisků a v důsledku odlišných pravidel taktéž obtížněji volí svou finanční politiku. (Kobrin 1997, s.67)

- problém extraterritoriality

transnacionalita společností ústí také v promísení rovin autority (Kobrin 1997, s.62). Například americká společnost s centrálou ve Spojených státech a s odnoží v České Republice: existují zde tři základní roviny autority – první je kontrola americké vlády nad centrálou, kontrola české vlády nad pobočkou a kontrola centrály nad pobočkou. K jistému střetu ovšem dochází, pokud americká vláda vydá rozhodnutí, globálně se dotýkající aktivit firmy, tedy i poboček.

- od domácí deregulace ke globální re-regulaci

po jisté deregulaci a odstranění bariér mezinárodního obchodu jak na globální úrovni, tak na domácí úrovni se dá předpokládat návrat k opětovné regulaci na globální úrovni, jelikož stát se potýká se stále většími obtížemi tuto roli plnit (Kobrin 1997, s.69). Co se týče mezinárodního obchodu, tam jeho role a pravomoci slábnou, zejména od založení WTO. Na domácí úrovni je stát tlačěn právě zejména nadnárodními společnostmi, které si chtějí zachovat nízké sociální či enviromentální náklady, k nízkým standardům a nízkému daňovému zatížení či jiným úlevám. Taktéž snaha ovlivnit rozhodnutí týkající se obchodní, daňové či investiční politiky. Toto se často děje pod hrozbou odchodu ze země, jenž se stala velmi mocným instrumentem vlivu transnacionálních společností na domácí vlády. Státy pak tuto situaci řeší snahou delegovat své pravomoci na supranacionální celky (tato situace byla a stále je velmi aktuální v EU, např. debata o tzv. daňovém dumpingu). Ovšem jak současná světová ekonomická konstelace naznačuje, tyto problémy se budou přesouvat na úroveň globální. Důkazem pak může být zřízení International Baby Foods Action Network (IBFAN), World Rainforest Movement či Pesticides Action Network (PAN). Vznik těchto a dalších agentur na půdě OSN svědčí o posun regulace na globální úroveň, neboť státy dnes nemohou oddělit strategii domácí regulace od globálních aspektů, ale také k tomuto ztrácejí nástroje.

Dalším aktérem, jež se do značné míry ovlivňuje míru regulace a tvoří opozici zejména jednání nadnárodních společností v nebývale liberalizovaném prostředí, jsou mezinárodní nevládní organizace (INGO). Ty již „nebojují“ pouze zbraní veřejného

mínění, ale stávají se taktéž přímými aktéry ekonomické diplomacie. (Woolcock, Bayne 2003, s.52)

Rostoucí participace nadnárodních nevládních organizací (NGO)

Role nevládních organizací na politické dění má rostoucí význam. Jedním z doprovodných jevů je taktéž jejich kooperace na mezinárodní úrovni. Nejdůležitější motivací těchto těles zůstává jejich negativní vymezení – na mezinárodní úrovni většinou oproti rostoucí globalizaci trhů. Autoři Green a Griffith rozlišují dva typy vymezení těchto subjektů globální občanské společnosti: striktně antiglobalistické a ty, jenž akceptují relevanci trhů, nicméně se snaží o dosažení regulačního rámce, více vyhovujícímu jejich optice vidění politicko-ekonomických souvislostí. (Green, Griffith 2002, s.49-68) Autoři v této souvislosti hovoří spíše o antiglobalistickém *hnutí*, jelikož je složité hovořit o nějaké pevné struktuře této „opozice“. Slovo opozice je stále aktuální, ačkoliv jak již bylo zmíněno, dochází k většímu zapojení globální občanské společnosti nejen díky kvantitativnímu nárůstu její reprezentace, ale také díky větší ochotě ke spolupráci.

V roce 1997 působilo na mezinárodní úrovni přes 15 tis. nevládních organizacíⁱ S přihlédnutím k tempu, jakým se zvyšuje jejich počet, je možné že v současné době toto číslo může být o mnoho vyšší.

ⁱ Yearbook of International Organisations, 34.edice, K.G Saur Verlag, Mnichov, 1997, viz též www.uia.org

Hlavní motivací tohoto hnutí je odpor vůči liberálnímu ekonomickému směru, převažujícím v průběhu let 80. a 90. minulého století – a jež byl a stále je jednou z maxim ekonomické diplomacie (Woolcock, Bayne, 2003, s.57). V současné době lze nevládní organizace dle jejich působnosti rozdělit do čtyř hlavních skupin: zabývající se ochranou životního prostředí, spotřebitele, zaměstnanců či usilujících o rozvoj zemí třetího světa. Ačkoliv nevládní organizace nejsou ryze ekonomickými aktéry, jsou to tělesa, která se snaží prosazovat své vlastní zájmy, a jejich vliv na proces ekonomické diplomacie a její rozhodovací procesy je nezanedbatelný. (Scholte 2001, s.26) Dalším jevem je rostoucí přímá participace INGO na rozhodovacích procesech. Konzultativní funkce, kterou mají např. při OSN, Evropské komisi, ale také Světové obchodní organizaci (WTO) je stále více nahrazována přímou účastí těchto subjektů na jednání.

Hovoříme-li o tomto nárůstu přímé účasti na jednání a tím i rozhodovacích procesech, musíme se pokusit zodpovědět otázku, proč k této participaci globální občanské společnosti dochází? Pomineme-li důvod, kdy některé delegace zahrnují zástupce těchto organizací mezi sebe během důležitých jednání z důvodu posílení své negociační pozice (Odell 2000, s.113) hlavními důvody je velký tlak na otevřenost, transparentnost a „demokratizaci“ ekonomické diplomacie. Ekonomická diplomacie čelí již dlouhodobě kritice právě z těchto pozic – ačkoliv (a právě proto byl výraz demokratizace dán do uvozovek) v demokratických státech je prováděna řádně zvolenou politickou reprezentací. Případnou nespokojenost pak lze samozřejmě vyjádřit skrze volební akt. Tyto záruky se ovšem stávaly stále

méně udržitelné a proces ekonomické diplomacie příliš vzdálený a exkluzivní, než aby se jevíly jako dostačující. Bylo tedy voláno po přímé participaci nevládních mezinárodních organizací na rozhodovacích procesech, které je stále lépe vyslyšeno.

Jako příklady účasti nevládních mezinárodních organizací na rozhodovacích procesech ekonomické diplomacie uveďme aktivní účast na práci United Nations Environment Programme (UNEP) nebo Commission on Sustainable Development (CSD), obě při OSN. Nevládní organizace Consumers International měla a má přístup k práci těles při OSN, jakými jsou Codex Alimentarius Committee při Food and Agriculture Organisation, jež se zabývá potravinovými standardy.

Mezi další dopadů sílícího vlivu globální občanské společnosti je zařazení nových témat do mezinárodní ekonomické agendy či rostoucí význam těchto témat. Krom sílícího tlaku na regulaci mezinárodní ekonomiky to jsou také témata týkající se životního prostředí, udržitelného rozvoje, ochrany spotřebitele či zaměstnance. (Evans 2003, s. 146)

Mezinárodní organizace

Dalším z aktérů ekonomické diplomacie jsou mezinárodní organizace. V současné době lze napočítat přes tři sta mezinárodních organizací (zdroj: UNCTAD); od těch největších, jakými jsou Světová Banka či Mezinárodní měnový fond, přes středně velké, jako Světová obchodní organizace (WTO), až po menší, specializované organizace, jako např. International Standards Organisation (ISO). O roli takových mezinárodních

organizací, jakými jsou MMF, Světová banka, či WTO, a jejich dopadu na ekonomickou diplomacii není třeba pochybovat. Vzhledem k jejich významné roli, zejména standardizace mezinárodně-ekonomických vztahů se podíváme na tyto faktory podrobněji v následující kapitole.

Jak je vidno, na poli ekonomické diplomacie operuje stále rostoucí počet hráčů. Stát se tak, alespoň dle liberalistických či pluralistických východisek, stává ve stále větší míře pouhou „lokální autoritou“ (Ohmae, 1995, s.27) v systému „intenzifikace globálních propojení“ (MCGrew, 1998, s.300). V tomto světě je pak nutné počítat se zvyšující se mírou participace mezinárodních organizací, jak regionálních, tak globálních, soukromých subjektů i nevládních organizací či sociálních hnutí (Rosenau, 1997, s.168). Jak jsme si již ukázali v této kapitole, nárůst počtu aktérů je velkou výzvou a do jisté míry oslabením pozice státu na tomto poli. Je tvrdí Waters, stát je první obětí globalizace, a to právě v důsledku ztráty kontroly nad mezinárodní ekonomickou agendou (Waters, 2001, s.98). Pro stát, mimo tuto sníženou kontrolu či oslabení, se pak potýká s další výzvou. Mimo tato tělesa a je nutné pak počítat také s multiplikací rovin ekonomické diplomacie. Dochází k posílení subnacionální (EU, MERCOSUR) a zejména globální roviny, které – jak tvrdí Rosenau, konstitují „novou dimenzi víceúrovňové ekonomické správy“. (Rosenau, 1997, s.168).

4.0 Nová aréna ekonomické diplomacie; WTO a jeho role

Pokud si práce klade za cíl zkoumání ekonomické diplomacie, zejména pak změny, kterými prochází; v této kapitole budeme hovořit o vlivu mezinárodních standardizačních organizací a jejich vlivu na celý proces a jeho proměnu. Budu se tak snažit ukázat přesun „těžiště“ mezinárodní ekonomické agendy zejména na globální úroveň. Tento přesun souvisí taktéž se změnami, které byly popsány v druhé kapitole této práce. Globalizace světové ekonomiky zapříčiňuje zvýšenou potřebu řešit mezinárodní ekonomickou agendu na globální úrovni. Lze zajisté namítnout, že globální instituce zabývající se ekonomickou agendou existovaly již před změnami, jež byly výše popsány a jež připisujeme zejména posledním dvěma dekadám. Propojení národních ekonomik však bylo v letech následujících po druhé světové válce nesrovnatelně slabší, zároveň taktéž kvalitativně odlišné (Held & McGrew, 2000, s.20). Tato kvantitativní, ale i kvalitativní změna se pak projevuje na zvýšené potřebě řešení na globální úrovni, často zcela nových témat. Pro lepší nastínění proměn ekonomické diplomacie a její agendy v tomto smyslu je vhodné zvolit si určitý referenční bod. Proto se v této části zaměřím na porovnání mezinárodně ekonomického prostředí od vzniku GATT v roce 1948 až po uzavření Uruguayského kola jednání a vzniku WTO a doby po něm, která plně koresponduje s vymezením naší práce, neboť uzavření Uruguayského kola v roce 1994 je nedílnou součástí a důležitým milníkem globalizace světové ekonomiky.ⁱ

ⁱ (tématem této práce je pak pokusit se nastínit změny, které se odehrály v důsledku globalizace mezinárodního prostředí. Proto se v této kapitole omezíme na popis událostí a jevů, které s těmito změnami souvisí. Stranou

Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)

Ekonomická diplomacie byla po uzavření Všeobecné dohody o clech a obchodu v roce 1948 značně exklusivní, tedy na důležitých rozhodnutích se podílel velmi malý počet zemí. Nejdůležitějším faktorem byly Spojené státy americké a jejich vůdčí postavení v době po konci druhé světové války. Zejména od počátku 70.let pak přibývá další důležitý aktér, kterým jsou Evropská společenství. Pouze malý počet rozvojových zemí se aktivně podílel na rozhodovacích procesech. Určité země, jako Indie či Brazílie pak obdržely „zvláštní status“, jenž byl spíše nástrojem na udržení je mimo centrum dění. (Hoeckman, Kostecki 2002, s.178)

System GATT byl založen na tom, co se dnes shodně nazývá „embedded liberalism“ (ukotvený liberalismus) (George 2000, s.8). System, jež se zasazoval o liberalizaci, ale předně o princip nediskriminace (Evans 2003, s.152). Tento system ponechával národním vládám značnou míru autonomie v jejich vnitřních politikách. Princip nediskriminace byl pak *alfa-omega* tohoto systému, jež zavazoval smluvní strany k stejným podmínkám pro import určitého produktu pro všechny ostatní. Zjednodušeně řečeno, nejlepší importní podmínky, které obdržela určitá země, pak musely obdržet i země ostatní.

System GATT byl do značné míry chráněn před politickými tlaky (Woolcock, 2002, s.18) V době jeho vzniku ještě byla na paměti politizace obchodní politiky v 30. letech, jež vedla k vyšší míře

pak ponecháme změny, kterými mezinárodní obchod i finanční architektura prošli pod vlivem jiných událostí)

protekcionalismu a úpadku mezinárodního obchodu. Tato ochrana před politickými vlivy platila zejména pro ES/EU, než pro USA, neboť tam Kongres disponoval většími pravomocemi ohledně obchodní politiky. V rámci ES/EU pak tyto tlaky byly zmírněny další rovinou interakce mezi národními vládami a Evropskou komisí. Slabou rolí Evropského parlamentu, který pod dlouho platným článkem 113 Římské smlouvy nedisponoval žádnými pravomocemi pro vedení obchodní politiky a konfrontací jednotlivých národních pozic před jejich sjednocením a prezentací při mezinárodních vyjednáváních, se do značné míry podařilo ekonomickou diplomaci v ES/EU ubránit politickým vlivům. Ačkoliv tomu tak nebylo u všech oblastí, o zemědělství by se předešlé tvrdit dalo jen stěží.

Dá se říci, že v Evropě si ekonomická diplomacie udržovala svůj technokratický charakter, kdy pro veřejnost tato oblast ležela mimo oblast informovanosti i zájmu. To dovoľovalo bez větších problémů angažovanost zájmových skupin bez jakéhokoliv tlaku veřejnosti na větší transparentnost procesu (Evans 2003, s.149). Ekonomická diplomacie zůstávala do jisté míry i mimo zájem Evropského i národních parlamentů.

Dalším specifickým GATT bylo, že se plně zaměřoval na multilaterální obchodní systém. Jedinou výjimkou byla ES/EU, ale ostatní regionální přístupy byly odsouzeny k neúspěchu. (Evans 2003, s.149)

Ekonomická diplomacie po Uruguayském kole jednání

Všeobecná dohoda o clech a obchodu a první kola jednání se zaměřovala téměř výhradně na odstranění celních bariér mezinárodního obchodu, a to podle výše popsaného principu nediskriminace. (Woolcock, 2002), s.22) Jakmile došlo k relativnímu odstranění celních bariér, pozornost byla zaměřena na bariéry jiného druhu (dotace, subvence, technické bariéry). Tokijské kolo jednání (1973-1979) se zabývalo těmito tématy, avšak jejich řešení ponechalo na národních vládách, což bylo plně v linii se základními principy GATT. Národní vlády se však projeví jako neefektivní v oblasti technické regulace mezinárodního obchodu a pod rouškou principu nediskriminace za pomoci technické regulace docházelo k diskriminaci zahraničních dodavatelů (Hoeckman, Kostecki 2002, s.178).

V 80. letech pak pod vlivem neschopnosti národních vlád řešit globální problémy a pod vlivem rozšiřující se agendy mezinárodních ekonomických vztahů z důvodu většího propojení ekonomik, bylo voláno po určité harmonizaci/aproximaci této oblasti a po řešení témat, jež unikají poli působnosti národních vlád. Důsledky jsou pak následující:

Prohloubení agendy

Uruguayské koloⁱ (1987-1994) jednání zahrnovalo většinu nových bodů agendy mezinárodních ekonomických vztahů, stejně tak si předsevzal za úkol pokus o jejich částečnou harmonizaci, bez

ⁱ podrobná historie Uruguayského kola jednání viz. Croome J., *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round*, World Trade Organisations, Ženeva, 1995

kteře bylo nemyslitelné přejít k větší otevřenosti trhů. Toto se pak zvláště dotýkalo tak komplexních a citlivých oblastí, jakými jsou například telekomunikace. Z nových bodů agendy se pak zabýval zejména zahraničními investicemi, jež se stávaly v té době stále důležitější komponentou mezinárodních ekonomických vztahů. Tato snaha pak vyústila v uzavření Trade Related Investment Measures (TRIMs). Dalším relativně novým bodem byla snaha o harmonizaci a nastavení určitých pravidel obchodu službami. Uruguayské kolo se také začalo zabývat intelektuálním vlastnictvím (intellectual property), kdy tato snaha taktéž vyústila v uzavření tzv. Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPs). Tyto snahy pak byly předzvěstí směru, kterou se WTO vydá, tedy pokusu o harmonizaci, namísto ponechání vysoké míry autonomie národním vládám, tak jak to zaručoval systém GATT. (Evans 2003, s.153). Ošetření těchto dvou bodů také předjímalo nárůst počtu témat a oblastí, jimiž se bude muset nově založená WTO zabývat.

Dalším bodem jednání byly procedury právních sporů. Ačkoliv GATT se věnoval této oblasti taktéž, Světová obchodní organizace do značné míry zjednodušila smluvním stranám k právním procedurám. Dokonce se v určitých fázích uvažovalo o přijetí jakési ústavy volného obchodu a investic. Tento fakt se ukázal být dvousečný, neboť řada smluvních stran pak upravila svoji domácí legislativu ve snaze zjednodušit iniciaci právní procedury soukromými subjekty. Toto byl případ spojených států a Sekce 301. Evropská unie pak představila velmi podobnou legislativu, zjednodušující vznesení stížnosti a zahájení právního procesu.

Proces prohlubování agendy se nezastavil ani po uzavření Uruguayského kola jednání v roce 1994. Ještě tento rok přibyla na seznam enviromentální témata, v roce 1996 v Singapuru pak další témata týkající se investic a soutěže, jež byla v ještě širší míře projednávána v roce 2001 v Doha. Tento patrný příklon k harmonizaci mezinárodního obchodu, investic a jiných mezinárodních režimů pak vyústil ve velmi zajímavý jev. Dochází zde k napětí mezi nutností dodržovat mezinárodní standardy a národními politickými zájmy a očekáváními (Bayne 2001, s.496). Ekonomické diplomacie pak podléhá daleko vyšší míře domácích politických tlaků a stává se velmi důležitou součástí pozornosti zájmových skupin. Tímto nárůstem důležitosti ekonomické diplomacie dochází k nárůstu zájmu nevládních organizací a veřejnosti o tento proces. Je voláno po vyšší míře důvěryhodnosti tohoto procesu a přímém zapojení nevládního sektoru. Jak tvrdí Evans, tento posun znamenal velmi důležitou změnu, kdy ekonomická diplomacie musí počítat s faktorem veřejného mínění a nepodléhá tolik tlakům zájmových skupin. (Evans 2000). Naopak však vyšší zájem znamená vyšší očekávání domácí veřejnosti, která v kombinaci s velmi detailními a přísnými strukturálními pravidly, vytvářejí větší tlak na negociátory a ústí ve větší pravděpodobnost sporu či konfliktu mezi jednotlivými stranami.

Rozšíření a posílení WTO

Dalším jevem po prohloubení agendy ekonomické diplomacie se po Uruguayském kole stává její rozšíření ve smyslu počtu participujících států. Multiplikaci aktérů ekonomické diplomacie jsme se věnovali důkladněji v předcházející kapitole, kde jsme se

změřili na nárůst nestátních aktérů. Ekonomickou diplomacii ovšem zasáhl i nárůst počtu států, zapojených do globálního ekonomického systému. Tento fakt pak přispívá ještě k větší míře komplexity ekonomické diplomacie.

Negociacím GATT v Ženevě v roce 1947 bylo přítomno 23 zástupců. V Diplomu v letech 1960-1961 to pak bylo 39 smluvních stran GATT, na počátku Kennedyho kola 74 a v Tokiu pak 99 smluvních stran. Tento nárůst počtu států připojivších se k dohodě neznamenal významné vychýlení v rovnováze sil. Dokonce i nejdůležitější rozvojové země byly drženy stranou za pomoci jejich druhořadého členství (Hoeckman, Kosteci 2002, s.186). Rozvojové země podepisovaly, jak tomu například bylo během Tokijského kola jednání, odlišné dohody než země OECD, vycházející z odlišného druhu členství dle článku IV. Během Uruguayského kola však již adoptovaly naprosto stejné podmínky, jež přijaly všechny země – nepočítáme-li individuální výjimky, často přechodné, které jednotlivé státy obdržely.

Uruguayské kolo jednání taktéž padá do období dramatických geopolitických změn, jež se odehrály v tomto období a tyto geopolitické a také geoekonomické (jak tento termín začíná být literatuře častěji užíván) musely být reflektovány. Státy s tranzitivní ekonomikou začaly usilovat o členství ve WTO, a také se jim to většinou doposud podařilo. Některé z nich představují oproti dřívějším dobám značně důležitý faktor mezinárodních ekonomických vztahů a diplomacie – za nejdůležitější z nich je samozřejmě třeba uvést Čínu a její vstup v roce 2001.

WTO se tak oproti GATT stává nikoliv exklusivním klubem zemí OECD, ale (téměř) globální organizací s daleko rozloženějším poměrem sil, ve kterém souhlas Spojených států amerických nezaručuje úspěch daného návrhu – tak jak tomu bylo v ranných fázích platnosti Všeobecné dohody o clech a obchodu - nebo shoda USA/ES, jak tomu bylo od let 70tých (Woolcock 2002, s.23) Se založením Světové obchodní organizace ostatní země očekávají větší váhu svého hlasu během mezinárodních jednání. Tuto tendenci nejlépe pak potvrzuje Ministerské setkání WTO v Seattlu v roce 1999 (Bayne 2002, s.26-27).

Další změnou je pak výrazné posílení role WTO oproti slabému GATT. Tato silnější role je mj. dána i jasným vymezením pravomocí v případě sporů mezi státy, ale i spory mezi právníkem versus stát. Rozsudky Světové obchodní organizace jsou pak pro smluvní strany závazné. Světová obchodní organizace si také předsevzala užší spolupráci se Světovou bankou a Mezinárodním měnovým fondem jako reakci na narůstající propojenost a komplexitu světové ekonomiky.

Změny, jež doprovází mezinárodní obchodní/investiční systém, představují taktéž nárůst tenzí mezi státy. Jak jsme si ukázaly, ekonomická diplomacie se stává důležitým centrem pozornosti jak domácích, tak transnacionálních zájmových skupin, nevládních organizací, tak veřejného mínění. Jsou vyvíjeny tlaky na vyšší míru transparentnosti celého procesu. Světová obchodní organizace si také předsevzala jako jeden ze čtyř základních úkolů přispět k vyšší míře transparentnosti a demokratizace svých jednání. Vysoká míra participace, dalekosáhlé konsekvence rozhodnutí, to jsou důvody zvýšeného zájmu veřejnosti o proces

ekonomické diplomacie. I tyto aspekty způsobují, že celý proces se stává daleko komplexnějším. I tomto smyslu stát a jeho reprezentace se budoucně bude potýkat se stále většími obtížemi při zajištění odpovídajícího postavení na poli ekonomických vztahů.

Nová agenda

Agenda ekonomické diplomacie se značně rozšířila nejen v důsledku internacionalizace mnohých dříve domácích politik – některé z nich nabyly globálního charakteru, jiné globální problémy se objevili nově. V této kapitole se podíváme na současné globální výzvy mezinárodních ekonomických vztahů, které musí ekonomická diplomacie reflektovat, a které také tento proces do značné míry ovlivňují. Jsou jimi zejména:

- životní prostředí
- chudoba rozvojových zemí
- finanční systém
- obchodní systém

Životní prostředí

Jak se ukázalo v roce 1992 během summitu v Rio de Janeiru, otázky týkajícího se životního prostředí vnesly neshody zejména mezi Evropu a Spojené státy a Kanadu na straně druhé. Zatímco Evropa ukázala ochotu slevit ze svých požadavků na vlastní ekonomický růst výměnou za lepší vyhlídky stavu životního prostředí, druhá strana již byla ochotna méně. Tento rozdíl byl

navíc umocněný silnější rolí soukromého sektoru v USA než je tomu v Evropě, navíc do této doby spadá nebývalý úspěch „zelených“ stran v Evropě a celkový příklon veřejného mínění k větší ochraně životního prostředí (Woolcock, Bayne 2003, s.96).

Spojené státy nakonec neratifikovaly Kjótský protokol, stejně jako protokol z Cartageny, týkající se biodiversity. Po těchto neúspěších se ochrana životního prostředí stává jedním z hlavních bodů mezinárodní agendy (Woolcock 2002, s.9).

Řešení taktéž nepřispívá rozdílná industrializace zemí, kdy ty více industrializované požadují přísná dodržování pravidel i pro země, jež touto fází neprošly (jedním z instrumentů jsou procentuální povolené limity nárůstu emisí). Chudší země pak často za dodržování pravidel vyžadují ústupky, většinou ve formě finanční pomoci. Takto se často konference o udržitelném rozvoji stávají konferencemi o rozvoji a jeho financování než o jeho udržitelnosti.

Světová chudoba

Jednou z odvrácených stran globalizace světové ekonomiky je postupující prohlubování se ekonomických rozdílů mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi. Spojené národy se během 90. let shodli se zbytkem světa na potřebě bojovat se světovou chudobou, zajistit základní vzdělání, snížit dětskou, ale také mateřskou úmrtnost, to vše do roku 2015. Úspěchy byly zaznamenány zejména ve východní Asii, kde se dařilo zlepšit všechny tyto ukazatele. Na druhou stranu se ukázalo, že v některých částech světa nedošlo k žádnému zlepšení, často se situace ještě

zhoršila. Pomoc nejchudším zemím a nejistota ohledně jejich dalšího vývoje zatím zůstává jednou z velkých neznámých, ačkoliv palčivost tohoto problému nabývá na intenzitě.

Pokroky však, zejména týkající se odpuštění dluhů, byly dosaženy. Na tomto místě si je vhodné zmínit, že často tyto iniciativy byly vedeny za masivní podpory nevládních organizací. Dluhy pak byly odpuštěny zejména nejchudším africkým zemím, které jsou navíc zmítány ozbrojenými konflikty, ale jak poslední události naznačují (zejména poslední summity G8), odpuštění dluhů se týká většího počtu zemí. Dodejme, že šance těchto zemí na jejich splacení by byla za současných podmínek téměř nulová.

Odpouštění dluhů je ovšem pouze výsekem celé problematiky světové chudoby, nicméně neřeší podstatu věci samotné. Hlavním problémem je perspektiva rozvoje ekonomik těchto zemí, jež se může odehrát pouze, pokud tyto budou mít přístupy na trhy vyspělých zemí.

Pomoc rozvojovým zemím se těžko může odehrát bez asistence nestátních aktérů. Zatímco nevládní organizace jsou na tomto poli velmi činné, dochází i k větší míře zapojení soukromého sektoru (Woolcock, Bayne 2003, s.94). Ten se například podílí výrobou dostupných informačních technologií či ochotou přistoupit na úlevy při prodeji svých produktů do nejchudších zemí. Často se pak jedná o výrobky životní důležitosti či, jako v případě informačních technologií, potřebných k rozvoji dané země. Avšak i na tomto poli jsou třeba učinit další kroky.

Finanční systém

Současné mezinárodní ekonomické vztahy musí taktéž reflektovat důsledky, jež vyplývají z výše popsaných změn, tedy globalizace světové ekonomiky, její otevření a liberalizace, pokud jde o finanční sféru. Dramatické změny, jež tuto oblast postihly byly patrné zejména během finančních krizí v 90. letech. Nejdůležitější z nich, asijská finanční krize v letech 1997-1998 pak vykazovala globální důsledky. Taktéž se prokázala neschopnost státu reagovat na blížící se krizi či ji dokonce řešit. Zejména pak tato krize rozpoutala intenzivní debatu ohledně nové světové „finanční architektury“. Za hlavní body, na kterých by pak tato finanční architektura měla stát, byly shledány následující (Woolcock, Bayne 2003, s.89):

- Bližší mezinárodní spolupráce mezi institucemi finanční regulace
- Zahrnutí soukromého sektoru do řešení finančních krizí, stejně tak do jejich prevence
- Přísnější standardy a jejich dodržování, týkající se poskytování dat jednotlivých státních ekonomických ukazatelů, zejména pak monetární politiky, jež jsou poskytovány Mezinárodnímu měnovému fondu
- Nové zdroje financování mezinárodního měnového fondu, jež by mohlo být využito k řešení postupujících finančních krizí
- Otevření debaty ohledně budoucí role Mezinárodního měnového fondu a Světové banky

Zejména pak poslední bod si zaslouží pozornosti. Mezinárodní měnový fond a Světová banka jsou institucemi stvořenými za odlišných ekonomických daností, než je tomu dnes. Jejich budoucí role v globální ekonomice s obrovským potenciálem soukromého kapitálu a zejména ve světě plovoucích směnných kursů je minimálně předmětem do diskuse.ⁱ Změny se nicméně odehrály na stávajících základech a ožehavá situace byla vyřešena rozšířením pravomocí těchto dvou stávajících institucí, tak aby byly lépe připraveny čelit mezinárodním finančním krizím. Debata o vhodnosti tohoto řešení však ukončena nebyla a není jasné, zda současný stav není jen přechodným obdobím před další rozsáhlou krizí. Tuto domněnku taktéž potvrzuje fakt, že Mezinárodní měnový fond dokázal za pomoci obrovských dotací odvrátit hrozící krizi v Turecku, nedokázal již však zabránit ekonomické krizi, jež postihla Argentinu.

Obchodní systém

Mezinárodní obchodní systém, na rozdíl od finančního, vykazoval značnou stabilitu a bezproblémovost a byl udáván jako jedna z příčin světové konjunktury. Taktéž jeho značná liberalizace přispěla k vyřešení asijské finanční krize, neboť Spojené státy americké značně ulevily východoasijským zemím, a to jako odbytiště jejich výrobků. I přesto změny, jež mezinárodní obchod postihly díky po Uruguayském kole jednání čelí mnohé kritice. Jednou z nich je opět nespravedlivé nastavení celého systému, jež privileguje vyspělé země. Týká se především faktu, že rozvojové země byly přinuceny zavázat se ke stejným pravidlům

ⁱ podrobněji pak např. Kenen, P., *The Interantional Dinancial Architecture: What's New? What's Missing?*, Institute for International Economics, Washington, 2001

a omezením, jako země vyspělé, které navíc obdrželi přechodné výjimky, jako tomu bylo v případě dovozu textilních výrobků. Tyto relativně přísné standardy, týkající se zejména ochrany životního prostředí, intelektuálního vlastnictví či standardů práce pak mohou tvořit dodatečné bariéry pro rozvoj nejchudších zemí. Ty tímto ztrácejí komparativní výhodu nízkých pracovních nákladů, neboť do dodržení těchto standardů musejí investovat. Tento bod je pak předmětem velmi silné kritiky, právě ze strany rozvojových zemí. Ačkoliv Světová obchodní organizace umožnila plnohodnotná členství většině rozvojových zemí, negociace ohledně jejího nastavení proběhla bez jejich účasti. Důsledky přístupu k WTO pak znamenají značné zásahy a omezení pro rozvojové země. Tato veškerá přijetí standardů, která proběhla za aktivní podpory nevládních organizací během jednání vyústila v nevoli rozvojových zemí, aby nevládní organizace (zejména sídlící v rozvojových zemích) se podílela na jednáních či měla jakýkoliv vliv na výsledná rozhodnutí.

Novým pokusem o přezkoumání nastavení pravidel mezinárodního obchodu byl pak summit v americkém Seattlu. Toto ministerské setkání mělo za úkol zaobírat se dopady rozhodnutí přijatých po ukončení jednání Uruguayského kola, dokončit práci, jež během těchto jednání nebyla dotažena do zdárného konce a taktéž řešit nová témata agendy, jakými byl například elektronický obchod. Setkání v Seattlu však dopadlo neúspěchem (nebylo dosaženo jediné dohody), právě kvůli neshodě ohledně jeho agendy. Zatímco EU společně s Japonskem požadovali širokou agendu, s důrazem na zemědělské otázky, Spojené státy pak upřednostňovaly agendu kratší s akcentem na neobchodní body agendy. Těmi měla být

právě pracovní standardy a ochrana zaměstnance či životní prostředí. Shody nakonec nebylo dosaženo v žádném z projednávaných (často i neprojednávaných) bodů. Toto ministerské setkání taktéž odstartovalo tradici masivních protestů, jež obdobné summity od této doby doprovázejí. Taktéž znamenal relativní vyostření vztahů mezi Spojenými státy a Evropskou unií v těchto oblastech.

K napravení vztahů došlo pak výměnou na pozici evropského komisaře. Vyjednaváči za americkou stranu našli společnou řeč s evropským komisařem Pascalem Lamy. Výsledkem pak byla společná iniciativa uspořádání nového summitu zemí G8. Toto setkání proběhlo v Ženevě v roce 2001 a téměř výhradně se orientovala na témata spojená se světovou chudobou a rozvojem zemí jí nejvíce postižených. Během summitu pak byla prokázána dosud nebývalá shoda ohledně vůle k ústupku, a to jak ze strany Evropské unie, tak ze strany Spojených států. Nicméně vyhlídky na dosažení hlubší shody byly opět zmařeny příklony k protekcionistickým nástrojům obchodní politiky. Americká strana, jež v ústupcích neměla silnou podporu Kongresu, sáhla k vyššímu celnímu zatížení v oblast dovozu oceli a stejně tak navýšila subvence pro svůj zemědělský sektor. Stejným neúspěchem pak dopadla snaha o radikální reformu Společné zemědělské politiky v rámci Evropské unie. Ta narazila na tradiční odpor zemí, jež z ní nejvíce profitují, s Francií v čele.

V souvislosti s posledními dvěma body agendy se pak nabízí otázka, zda-li je pro současnou dobu vhodnější ad-hoc spolupráce s širokým polem působnosti pro jednotlivé státy či naopak těsná, na striktních pravidlech založená spolupráce.

Poválečné instituce byly založeny na jasných pravidlech, ačkoliv v průběhu 70.let pak dochází k příklonu k nezávislosti, která je ovšem často kompenzována dobrovolnou spoluprací. Současná situace je poněkud odlišná nejen díky rozdílným geopolitickým danostem, ale lze zaznamenat opětovný příklon k jasné definici pravidel. Po asijské finanční krizi, která proběhla v letech 1997-1998, reagoval Mezinárodní měnový fond a Světová banka zavedením přísnějších standardů pro poskytování ekonomických ukazatelů jednotlivými státy. Lze se domnívat, že tento trend pak bude pokračovat, neboť oproti ad-hoc spolupraci skýtá spolupráce na pevněji vymezených pravidlech několikero výhod:

- jasně definovaná pravidla přispívají k transparentnosti
- systémy založené na jasných pravidlech jsou mají delší životnost, zatímco dobrovolná spolupráce je determinována podmínkami, jež k ní aktéry přinutily, či za jakých je spolupráce výhodná
- tyto systémy jsou také spravedlivější, neboť všichni podléhají stejným pravidlům a systém (do takové míry) není ovládán nejsilnějšími (Woolcok, Bayne 2003, s.93)

Tyto argumenty také převažovaly během 90tých let, ale ke konci dekády lze zaznamenat určitý nechuť ke stanovování pravidel, neboť celému procesu je opět vyčítán nedostatek transparentnosti a spravedlnosti. Jinými slovy, systém založený na pevných pravidlech by byl spravedlivý, ovšem musela by i tvorba těchto pravidel být spravedlivá. Toto byla argumentace zejména chudších zemí, ovšem nevole byla projevna i ze strany zemí vyspělých, ačkoliv z naprosto odlišných důvodů. Světová obchodní organizace rozšířila své pravomoci o regulaci domácí

hospodářské politiky. Tyto zásahy pak jsou nezbytné, pokud má být zajištěno hladké fungování takto volného obchodu (Woolcock, Bayne 2003, s.156). Kritika z vyspělých zemí ovšem směřovala tímto směrem. Problém byl zejména z nekompatibilitou nařízení s již existujícími domácími režimy. Otázkou pak zůstává, jakého stupně kompatibility se dá mezi touto globální regulací a relativně dlouhou dobu existujícími režimy dosáhnout? Další otázkou pak zůstává, kde se nachází výsostná hranice domácí politiky, do které supranacionální entity nemohou zasahovat? Je jasné, že globalizace se zapříčinila o to, že v ekonomické oblasti se tato hranice snižuje. Nic ovšem nezmění fakt, že stanovení pravidel zůstane i v budoucnosti jednou z klíčových problematik ekonomické diplomacie.

Závěr: Nové výzvy ekonomické diplomacii

Ekonomická diplomacie prochází od pádu bipolárního uspořádání světa hlubokou proměnou. Nejdůležitějším impulsem k proměně je samozřejmě nové geopolitické uspořádání světa, jež vyústilo v zapojení většího množství zemí do globálního ekonomického systému a jež urychlilo proces ekonomické globalizace. Mezinárodně-ekonomické vztahy díky vyšší míře propojení ekonomik nabývají na důležitosti a nabývají charakteru mocenské politiky, kdy jsou jejím nezpochybnitelným instrumentem.

Globalizace, jež stojí v pozadí těchto změn do značné míry transformovala mezinárodní vztahy. Tento fenomén, živen revolucí informačních technologií a komunikace, má za následek větší propojení ekonomik, ale i celých společností. Výsledkem tohoto propojení, umocněného liberalizací světové ekonomiky po uzavření jednání Uruguayského kola a vzniku WTO v roce 1994, je vyšší komplexita mezinárodních ekonomických vztahů a tedy i ekonomické diplomacie. Vyšší komplexitou je míněn dramatický nárůst agendy ekonomické diplomacie, jež se již nemůže omezovat pouze na mezinárodní obchod. Mnohem důležitější roli pak v současné globální ekonomice hrají přímé zahraniční investice a kapitálové toky. Agenda se pak nejen prohlubuje a rozrůstá, ale jednotlivé body se stávají globální problematikou: ochrana životního prostředí, regulace globální ekonomiky a její harmonizace, ochrana zaměstnance, zadlužení nejchudších zemí, mezinárodní finanční architektura, atd. Tento globální charakter agendy, pak státu pak státu zamezuje řešení na národní úrovni. Toto oslabení státu „globalizací agendy“ je navíc umocněno dalším jevem, jež fenomén globalizace doprovází. Dochází

k určité „fragmentizaci“ státu, kdy diplomatické funkce státu již nejsou omezeny na ministeria zahraničních věcí, ale dochází k jejich rozšíření v rámci vládních institucí. Do mezinárodních ekonomických vztahů jsou pak stále častěji zapojeni i aktéři nestátní a zejména aktéři transnacionální. Tento jev pak znamená nejdůležitější proměnu oproti dřívější podobě ekonomické diplomacie. Mezi nejdůležitější z těchto nových aktérů patří zástupci soukromého sektoru a nevládní organizace. Jejich role sílí nejen v důsledku nárůstu jejich obrátů či členských základů a sympatizantů, ale taktéž jejich vyšší mírou zapojení do procesu ekonomické diplomacie. Tito se pak stávají díky svým zdrojům, resp. široké podpoře nejen důležitým faktorem působení na jednotlivé vlády, ale taktéž přímými účastníky mezinárodních negociací a jejich role na rozhodovací procesy nabývá na důležitosti. Tito noví aktéři – a opět pod vlivem globalizace, neboť ta se dotýká téměř všech rovin – nabývají transnacionálního charakteru. Transnacionální společnosti představují nesmírně důležitý faktor pro ekonomické diplomacie, jehož důležitost státostředné přístupy nejsou schopny postihnout. Pro analýzu ekonomické diplomacie se tak jeví jako vhodnější liberálně pluralistické přístupy, jež jsou lépe schopny tento dramatický nárůst aktérů postihnout, ale taktéž ekonomickému aspektu mezinárodních vztahů přiznávají větší důležitost. Ekonomické diplomacie tak nabývá mnohem vyšší komplexity, kdy se již mezinárodní ekonomická interakce nedá nahlížet státostřednou optikou chápání aktéra mezinárodních vztahů. Je nutno taktéž vzít v potaz všechny formy vztahů, do kterých jsou zahrnuti tito noví aktéři.

Dochází taktéž ke změně „arén“, kde se vyjednávání v oblasti ekonomické diplomacie odehrávají. Dříve převažující bilaterální

vztahy jsou nahrazeny víceúrovňovou formou; velmi patrný je nárůst důležitosti multilaterální, globální, ale i regionální formy ekonomické diplomacie.

Globalizace a její vliv na ekonomickou diplomacii přináší další velmi důležitý aspekt. Dnešní rozhodnutí, často přijímaná na globální úrovni, mají mnohem větší dopad, než tomu bylo dříve, v době nižšího stupně propojení ekonomik, ale i celých společností. Proto lze zaznamenat taktéž daleko větší zájem o ekonomickou diplomacii nejen ze strany nevládních organizací, ale taktéž široké veřejnosti. Vlády jsou pak konfrontovány nejen s daleko většími obtížemi, ale taktéž s daleko větší mírou očekávání výsledků ekonomické diplomacie.

Pro přehlednost shrňme hlavní změny, jež ekonomickou diplomacii postihly:

- nárůst počtu aktérů
- proliferační diplomatických funkcí v rámci státu
- globalizace agendy
- vzrůstající role ekonomiky
- oslabení role státu při výkonu mezinárodní politiky

Rozšíření ekonomické diplomacie, prohloubení její agendy, dramatický nárůst počtu aktérů, nárůst soukromých aktérů, přesun pravomocí na mezinárodní úroveň – to jsou vše faktory, jež nutí hledání nových strategií a nástrojů ekonomické diplomacie. Budoucí vládní strategie by se tedy měla zaměřit na následující body:

- zahrnout ministerstva

Trend participace ministerstev na ekonomické diplomacii je již patrný. Zatímco pod GATT ministerské schůzky neexistovaly, WTO je pořádá každé dva roky a menší ministerské schůzky za specifickými účely i mimo tato vyhrazená období (např. příprava jednání v Doha). Stejný trend lze pozorovat i na půdě MMF a Světové banky či nárůstem frekvence ekonomických summitů.

Důvodem je zejména fakt, že ministerstva jsou spojena z národními volebními akty a lépe tak přispívají k důvěryhodnosti a zodpovědnosti za celý proces. Taktéž motivace potenciálního úspěchu a či hrozba neúspěchu nutí jednat rychleji a očekávat okamžité výsledky. Zahrnutí ministerstev je taktéž logickou reakcí na častější pronikání mezinárodních témat do vnitřních politik státu, kdy dříve domácí témata dnes často vyžadují mezinárodní spolupráci. Posledním důvodem je pak fakt, že ministerstva disponují nástroji na informovanost veřejnosti a ozřejmění výsledků ekonomické diplomacie, jež pak přispívá k jeho větší transparentci.

- zahrnutí nestátních aktérů

Společně jak stát ztrácí nástroje pro ovlivňování globálních témat na úkor transnacionálních aktérů, je vhodnější strategií zahrnout je do procesu. Tak např. v otázce rozvoje nejchudších zemí stát spolupracuje se soukromým sektorem, který může zajisti potřebné investice, stejně tak s nevládními organizacemi, jako Medicins sans Frontières. Taktéž v případě finančních krizích lze pozorovat spolupráci se soukromými bankami. V současné době pak většina delegací na mezinárodní jednání je doprovázena

právě zástupci nevládního sektoru či soukromé sféry. Zahrnutí nestátních aktérů může mít pozitivní roli i na bilaterální/regionální bázi. Příkladem je pak Transatlantický business dialog (TABD), jež si klade za cíl přispívat k těsnějším pozicím USA a EU.

- větší transparence

Další ze strategií ekonomické diplomacie by měla být její transparence. Tato strategie pak vychází z dvou předchozích, neboť zahrnutí ministerstev a nevládních organizací k tomuto cíli přispívá. Jak ministerstva, tak nevládní organizace disponují nástroji na informovanost veřejnosti a na přesvědčení o správnosti své věci.

- využití mezinárodních institucí

Jak bylo řečeno, fenomén globalizace obnáší taktéž globalizaci agendy, jež dříve byla řešena na domácí úrovni. Dnes témata jako transport, komunikace, ochrana autorských práv aj. již nelze řešit než za pomoci mezinárodní spolupráce, a to jak globální, tak regionální.

První tři strategie se týkaly zvýšení důvěryhodnosti ekonomické diplomacie, jež se jeví jako jedna z hlavních obtíží. V tomto smyslu se také hovoří o demokratické legitimitě celého procesu. Demokratičnost celého procesu by pak měla zajištěna taktéž vyšší mírou participace legislativní části státního aparátu. V případě Spojených států amerických je vliv Kongresu na ekonomickou zahraniční politiku nezpochybnitelný. Jinak je tomu už v Evropě, kdy národní parlamenty jsou většinou téměř mimo

celý proces ekonomické diplomacie. Naproti tomu zahrnutí nestátních aktérů, budí relevantní otázku, zda-li jejich přítomnost pak zvyšuje míru demokratičnosti celého procesu, kdy tito nejsou nikým voleni a ani se nikomu nezodpovídají. (Woolcock, Bayne 2003, s.95) Taktéž se dá u nevládních organizací pochybovat o jejich nestrannosti a vůli složit obecnému dobru, jež proklamují. Jejich nejednoznačnou roli, avšak jak se zdá dnes již nezpochybnitelnou, dokumentuje i zmíněný fakt, kdy rozvojové země během jednání vyjádřily nevoli ohledně jejich přítomnosti.

Toto tedy jsou výzvy a úkoly ekonomické diplomacie pro nadcházející roky. V takto komplexní oblasti se snad v širším časovém horizontu plánovat dá s velkými obtížemi. Ekonomická diplomacie prochází významnými proměnami téměř ze dne na den, zároveň však nabývá na své důležitosti a budá stále větší očekávání. Hlavní a pravděpodobně nejtěžší výzvou do budoucna bude zvládnutí důsledků globalizace a vytěžení pozitivních důsledků z rostoucího světové ekonomiky, za současného snížení hrozeb, kterých – jak se zatím zdá – hrozí daleko více.

Seznam použité literatury:

- Aron, R. (1993) *Demokracie a totalitarismus*, Atlantis, Brno
- Bayne, Nicholas "*Impressions of the Kananaskis Summit*, červen 2002, str. 26-27
- Bayne, N., (2001) *Interantional Economic Relations After Cold War*, in *Government and Opposition*, vol. 30, č. 4, str. 492-509
- Beck, U. (1999) *What is Globalisation?* Cambridge: Polity Press
- Berridge, G.R.; James, A. (1993) *Dictionary of Diplomacy*, Palgrave, New York
- Buzan, Barry, Ole Waever a Jawo de Wilde (1998) *Security: A New Framework for Analysis*, Rienner, London
- Castells, M. (2001) *Challenges of Globalisation*. Cape Town: Maskew Miller, Longman (Pty) Ltd.
- Coles, John (2000) *Making Foreign Policy*, John Murray, London
- Cooper A.F. & Hocking B. (2000), 'Governments, non-governmental organizations and the re-calibration of diplomacy' in *Global Society*, 14 (2000)
- Drulák, P. (2003) *Teorie mezinárodních vztahů*, Portál, Praha, 2003
- Dunn, David, H. (1999) *Diplomacy at the Highest Level: Evolution of International Summetry*, Macmillan, Basingstoke

Evans, H. (2000), *Plumbers and Architects*, FSA Occasional Paper, Financial Services Authority, London

Evans, P. (2003) Is Trade Policy Democratic? And Sould It Be?, in Stephen Woolcock, *The New Economic Diplomacy, Decisions Making and Negotiations in Interantional Economic Relations*, Ashgate, London

Fiaka, J., (1997) *War by Other Means*, New York

George, J. (2000) 'Creating Globalisation: 'Patriotic Internationalism' and Symbiotic Power Relations in the Post-WW2 Era', Coventry, UK: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick

Gilpin, Robert. (1987) *The Political Economy of International Relations*. Princeton:Princeton University Press

Goldstein, J. Ideas, Interests, and American Trade Policy in *International Organisations*, vol. 42

Gore-Booth, H (1979) *Satow's Guide to Diplomatic Practice*, Longman

Grossman, G; Helpman, E.(1995), 'The Politics of Free Trade Agreements,' *American Economic Review*, vol. 85, no. 4 (pp. 667–90)

Green D.(2002) Griffith M.,*Globalisation and its Discontents*, in *International Affairs*, 2002, vol. 78, no. 1

Hall, R.B. and T.J. Biersteker (2002) *The Emergence of Private Authority in Global Governance*. Cambridge: Cambridge University Press

Higgott, R.A. (2000) 'Back from the Brink: The Theory and Practice of Globalisation at Century's End, in Mely C. Anthony and Jawhar Hassan (eds) *Beyond the Crisis: Challenges and Opportunities*, Kuala Lumpur: Institute of Strategic and International Studies, pp. 67-91

Higgott, R.A. (1999) 'Economics, Politics and (International) Political Economy: The Need for a Balanced Diet in an Era of Globalisation', *New Political Economy*, 4 (1): 23-36.

Hirst, P. and Thompson, G. (1992) 'The Problem of Globalisation: International Economic Relations, National Economic Management and the Formation of Trading Blocs' *Economy and Society*, 21 (4): 354-96.

Hoekman, B. Kostecki M. (2002), *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, Oxford: Oxford University Press

Ikenberry, G.J.; Lake, D. A.; Mastanduno, (1998) *The State and American Foreign Economic Diplomacy*, Cornell University Press, Ithaca

Jayasuryia, K. (2004) *Breaking the Westphalian Frame, Regulatory State, Fragmentisation and Diplomacy*, Clingendael

Katzenstein, P (1978) .; *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies in Advanced Capitalist States*, University of Wisconsin Press, Madison

Keohane, R. (1984) *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press

Keohane, R. and Nye, J. (1989), *Power and Interdependence*, Harper Collins Publisher

Keohane, R. (1984) *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton

Kobrin, Stephen J. (1997). *The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy*. In Dunning, John H., editor, *Governments, Globalization and International Business*. Oxford: Oxford University Press.

Krasner, Stephen D. (1994) „International political economy: abiding discord.” *Review of International Political Economy* 1:13-14

Lang, S. (1996) *Die andere Seite der Globalisierung: Organisationen einer internationalen Zivilgesellschaft*, in: Lang, Susanne (ed.): *Globale Trends und internationale Zivilgesellschaft* oder: *Die NGOisierung der (Welt-)Politik?*, Bonn

Lorot, P. (1997) *De la géopolitique à la géoéconomie*, *Revue Française de Géoéconomie*, Mars-Avril, 1997

Lubbers R., Koorevaar J., (2000), *Primary Globalisation, Secondary Globalisation, and the sustainable Development Paradigm - Opposing Forces in the 21st Century*, Globus, Tilburg

Lubbers, R., (1999), *The Dynamic of Globalisation*, Globus, Tilburg

Luttwak, J (1998) E. From geopolitics to geo-economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce, in: G. Ó Tuathail, S. Dalby, P. Routledge (eds.) Geopolitics Reader, str. 126-130.

Marks, J (1996) 'Trade's global police force', *FT Exporter* 16, May 1996

Mastanduno, M. (1998) Economics and Security in Statecraft and Scholarship In *International Organization*, Volume 52, Issue 4 / Autumn 1998

Meerts, P. (2001) *Peace vs. Justice*, Clingendael

Melissen, J. (1999) *Innovation in Diplomatic Practice*, Macmillan, London

Milner, H. (1997) *Interests, Institutions and Information: Domestic Politics and International Relations*, Princeton University Press, Princeton

Mitchell, V.J. (1998), 'Editor's overview', in J. V. Mitchell, *Companies in a World of Conflict: NGOs, Sanctions and Corporate Responsibility*, London, RIIA/Earthscan

Moravcsik, A., Introduction in Evans, P., Jacobsen, H. K.; Putnam, R. D., *Double Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*, University of Kalifornia Press, Berkeley, 1993

Murphy C.N.; Nelson D.R.; (2001) International political economy: a tale of two heterodoxies in: *British Journal of Politics and International Relations*, Volume 3, Number 3, October 2001

Murphy C.N.; (1994). *International Organization and Industrial Change: Global Governance since 1850*. New York: Oxford University Press

Nye, Jr., Joseph S (2004)a. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. PublicAffairs

Nye, Jr., Joseph S. (2004)b "Soft Power and American Foreign Policy." *Political Science Quarterly*, Summer 2004

Ohmae, K. (1995) *The End of the Nation-state: The Rise of Regional Economics*. New York: The Free Press.

Odell, J., *Negotiating the World Economy*, Cornell University Press, Londýn, 2000

O'Brien, R. (2000) *Contesting global governance: multilateral economic institutions and global social movements*, Cambridge, Cambridge University Press

Putnam, R.D., (1988) Diplomacy And Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games in *International Organisation*, str. 427

Ridgeway, G.L. (1959) *Merchants of Peace: the History of the International Chamber of Commerce*, Boston

Rosenau, J. N., (1990) *Turbulence in World Politics*, Harvester Wheatsheaf, New York

Rosenau, J. (1969) *Linkage Politics: Essays on the Konvergence of National and International Systems*, Free Press, New York

Rosenau, J.N. (1997) *Along the Domestic-Foreign Frontier*. Cambridge: Cambridge University Press

Rosenau, J. (2002) 'Change, Complexity and Governance in Globalising Space', in Jon Pierre (ed), *'Debating Governance'* Oxford: Oxford University Press,,pp. 169-200.

Ross, (2000) Travelling salesman of Diplomacy, in *Le Monde Diplomatique*, Srpen

Scholte, J.A., (2001) *Global Civil Society*, in Woods, N, *The Political Economy of Globalisation*, St Martin's Press, New York

Scholte, J.A. (1997b) 'Global Capitalism and the State', *International Affairs*, 73 (3): 427-52.

Stopford, J. a Strange, S. (1991): *Rival States, Rival Firms. Competition for World Market Shares*. Cambridge: Cambridge University Press

Young, O.R. (1972), *The Actors in World Politics*, in J.N. Rosenau a M.A. East, *The Analysis of Interantional Politics*, The Free Press, New York

Wallerstein, I. (1979) *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press

Wallerstein, I. (1998) *Utopistics: Or, Historical Choices of the Twenty-first Century*. New York: New Press

Wallerstein, I. (1974). *The Modern World-System*. New York: Academic Press

Williamson JG. (1996) Globalization, Convergence, History. *Journal of Economic History* 56(2):277-306

English summary

This study examines the changing nature of the economic diplomacy in past and recent years. Since the end of the Cold War, there has been an important dynamics in the international relations. The consequences of this dynamics touch also the economic diplomacy, which is transformed by the effects of the economic globalisation and becomes more complex and important at the same time; it becomes one of the most influential instruments of state's foreign policy.

The growing complexity means that there has been new players, issues and arenas emerged. New players, state and non-state; the latter have deep impact on the nature of economic diplomacy. Business sector, represented mostly by transnational companies (TNCs) and „the global civil society“ represented by international non-governmental organisations (INGOs) shift the balance of power within the state. The central role of state is challenged and his power fragmented.

Except this horizontal widening of economic diplomacy by growing numbers of its actors, it is also deepening in terms of its agenda. The national policies become internationalised or even globalised (services, investment, environment, customer protection, labour standards) and the

regulation of international trade puts pressure on national governments to to reconsider the strategy and their tools of economic diplomacy.