5. Závěr

Transatlantické obchodní vztahy zaznamenaly po skončení studené války změnu spočívající v přehodnocení jejich úlohy v transatlantických vztazích jako takových. Jestliže byla obchodní politika na obou březích Atlantiku během studené války do značné míry podřazena bezpečnostně-politickým zájmům ve snaze nezpůsobit odcizení spojenců, po roce 1989 získala mnohem nezávislejší postavení, což kromě jiného vedlo k nárůstu počtu vzájemných sporů zatěžujících euro-americké obchodní styky. Pád sovětského bloku a s ním spojenou erozi hlavní globální bezpečností hrozby však nelze považovat za jedinou příčinu přehodnocení role obchodní politiky, rozmach nyní již skutečně

[308] USA mají životní zájem na uchování rovnováhy sil v regionu, kde mají trvale rozmístěnu svou 7. námořní flotilu, obzvláště po březnu 2005, kdy Čína přijala antiseparatistický zákon, který povoluje použití síly proti Tchaj-wanu v případě, že formálně vyhlásí nezávislost. Vývoz moderních zbrojních technologií (letadla, radarové systémy, vrtulníky, střely s plochou dráhou letu) z EU do Číny navíc USA kritizovaly s ohledem na spolupráci Číny se zeměmi jako je Írán či Pákistán ve vojenské oblasti.

celosvětové obchodní výměny, zkracování vzdáleností, ať už pomocí vyspělých informačních technologií či dopravních prostředků, a pokračující snižování obchodních bariér vytvořily živnou půdu pro jev zvaný globalizace, jehož dopad na světovou ekonomiku je nezpochybnitelný a nutně ovlivnil a ovlivňuje také význam a postavení obchodní politiky. Obchodní politika se stává pevnou součástí zahraniční politiky a jejím účinným mocenským nástrojem, navíc v situaci, kdy je krajně nepravděpodobné propuknutí regionálního či dokonce celosvětového vojenského konfliktu nahrazuje konkurenční soutěž o přístup na globální trhy po staletí praktikovanou územní expanzi. „Těžiště mezinárodních vztahů se přesunulo od boje o území k nenásilnému soupeření o blahobyt," kde „hospodářská konkurence je moderní (civilizovanou) formou územní agrese."[309] Proto je třeba vnímat transatlantické obchodní vztahy, také s přihlédnutím k jejich míře a úrovni, jež nemá v soudobém světě obdoby, nikoli jako sféru prostou jakýchkoli střetů, nýbrž jako oblast, v níž musí nutně docházet ke konfliktním a sporným situacím. Ekonomická spolupráce na druhou stranu snižuje atraktivitu dobyvačné politiky, neboť umožňuje dosáhnout výhod, které by plynuly z dobytí území, mírumilovnou cestou za s největší pravděpodobností nižších nákladů. Obchod tudíž může skrze komunikaci a vytvářením vazeb prostřednictvím obchodního styku zvýšit důvěru a snížit případné napětí, ostatně už slavný spisovatel Victor Hugo prohlásil, že „přijde den, kdy nebudou již bojiště jiná než trhy otevírající se obchodu a mysli otevírající se myšlenkám."[310] Konečně vždyť právě v ekonomické kooperaci hledali političtí přestavitelé západní Evropy po druhé světové válce řešení a prevenci vzniku konfliktů na evropském kontinentu.

Hodnotíme-li transatlantické obchodní vztahy po druhé světové válce, a především pak jejich spornou část, je nutno konstatovat, že vždy existovala úzká souvislost mezi oblastí ekonomickou a politickou, přičemž výrazné posuny v této vazbě nenastaly ani s koncem studené války. Novým prvkem, mnohdy až

---

[309] Robejšek, P.: Rakety se v diplomacii nepočítají, in: Hospodářské noviny, 11. – 13. 4. 2003.
[310] Garrona, P.: The Policy Debate on Trade Facilitation, in: Apostolov, M. (ed.): Trade Facilitation: The Challenges for Growth and Development, New York 2003, str. 9.

hnacím motorem řady obchodních konfliktů, se nicméně staly motivy prameníci ve vnitřní, domácí politice jejich aktérů, jejichž projekci do obchodní sféry bránila právě samotná studená válka, jež tlumila potenciální spory do zvládnutelných mezí. S nástupem nových podmínek, ve kterých již nefiguroval jasně definovaný protivník a rostla nečitelnost mezinárodního systému, se státy přiklonily k agresivnějšímu prosazování vlastních hospodářských zájmů, vedených často, na rozdíl od studené války, výlučně vnitropolitickými ohledy. Ochrana vlastních trhů, domácí produkce a pracovních míst se stala mottem řady volebních kampaní jak v zemích EU, tak USA, v nichž politici rádi „hráli na protekcionistickou strunu",[311] obchodní spory potom využívali, namnoze ryze účelově, jako arénu, v níž demonstrovali svou schopnost bránit domácí hospodářství, zájmy a prosperitu svých voličů, i když nezřídka setrvávali na z ekonomického pohledu neodůvodnitelných pozicích. Rozhodně ovšem nelze hledat přímou úměru mezi stavem a úrovní transatlantických politických a obchodních vztahů, neboť obchodní vztahy realizují zejména podnikatelské subjekty, které jsou nezávislé na politických reprezentantech a jejichž hlavním cílem je dosažení zisku bez výraznějšího zohledňování politických kritérií. Hluboká krize, jež nastala v transatlantických vztazích po zvolení G. W. Bushe do funkce amerického prezidenta v listopadu 2000, je toho zřejmým příkladem, když vzájemná obchodní výměna nedoznala výrazných propadů a naopak rostla navzdory ostrým politickým třenicím. Transatlantické obchodní vztahy jsou tedy do velké míry imunní vůči politickým událostem a problémům v politické rovině, a to díky provázanosti ekonomik na obou stranách Atlantiku, z nichž žádná nechce ztratit lukrativní odbytiště. Ostatně za stávajících okolností, kdy globálnímu hospodářství dominují transnacionální korporace, je rétorika volající po ochraně domácích výrobců spíše pouhou frází. Vraťme se však k otázce sporů v euro-amerických obchodních vztazích, jimž byla věnována větší část této práce. Tyto spory jsou zpravidla charakterizovány dlouhodobostí a vzájemnou provázaností, kdy jeden spor přesahuje do jiného, čehož typickým vzorem je

[311] „Na oko záleží všem státům na tom, aby pro všechny platila stejná pravidla hospodářské výměny. Ve skutečnosti se každá země snaží udržet si své výhody. Úspěšné státy se vyznačují tím, že státní aparát a hospodářské subjekty úzce spolupracují a vláda systematicky protěžuje vlastní producenty." – Robejšek, P., op. cit. 309.

přístup Komise ke schválení fúze Boeing/McDonnell Douglas vedený obavami z jejího případného dopadu na evropského leteckého výrobce Airbus či případ daňových úlev, z nichž těží kromě jiných společnost Boeing, která je EU zároveň napadána kvůli subvencování z veřejných prostředků. Délka trvání obchodních konfliktů svědčí, kromě hloubky jejich kořenů sahajících do minulosti, o malé vůli stran hledat soustavně přijatelná východiska, která musí být nakonec vynucována až prostřednictvím smírčího řízení u WTO a někdy též přímým ekonomickým nátlakem v podobě odvetných opatření. Role WTO při urovnávání těchto rozepří je přitom veskrze pozitivní, když zajišťuje, byť s určitým časovým odstupem, řádnou aplikaci svých norem a pravidel nehledě na ekonomickou či politickou sílu žalované strany. Jsou to právě stížnosti, jež na sebe EU a USA vzájemně podávají, na nichž WTO prokazuje svou důležitost a nezastupitelnost v pozici konečného arbitra obchodních sporů mezi státy. Určitým negativem je však liknavý přístup EU i USA k přizpůsobování se nálezům rozhodčích orgánů WTO, jež s ohledem na postavení obou subjektů v globálním hospodářství narušuje autoritu WTO. Přes mediální i politickou pozornost, jež je obchodním sporům mezi EU a USA věnována, by však bylo chybou přeceňovat jejich dopad a vliv na transatlantické obchodní a investiční vztahy jako celek jak v současnosti, tak i v budoucnu, jelikož drtivá většina vzájemné obchodní výměny probíhá nerušeně, bezkonfliktně. Skutečnost, že EU a USA si jsou navzájem nejčastějším terčem žalob u WTO není příznakem vážné krize, ale znamením vzájemné závislosti obou obchodních partnerů, když kterýkoliv z nich může proti druhému podat žalobu, aniž by se obával nepříznivých důsledků tohoto kroku pro ostatní prvky oboustranných vztahů. Euro-americké obchodní vazby jsou tedy v transatlantickém svazku spíše tmelícím prvkem než příčinou rozvratu. Transatlantické obchodní spory navíc rozhodně nejsou v globálním měřítku žádnou výjimkou. USA sváděly v průběhu 90. let 20. století urputný boj v hospodářské oblasti s Japonskem a v současné době je jejich prioritou vyřešení obchodních vztahů s Čínou, která největší měrou přispívá k negativnímu vývoji americké obchodní a platební bilance[312] a

[312] V obchodní výměně s Čínou vykázaly USA za rok 2005 schodek ve výši 202 mld $.

již se USA zatím marně snaží přimět k opuštění fixního směnného kursu jüanu, jež je podle názoru americké administrativy silně podhodnocen. EU i USA zároveň nadále zůstávají, přes nepřehlédnutelné vzedmutí protekcionistických nálad, hlavními zastánci liberalizace světového obchodu, ačkoliv se liší v metodách jejího provádění, zatímco USA spoléhá vedle mnohostranné liberalizace též na bilaterální formu, EU preferuje především mnohostrannou liberalizaci, popř. liberalizaci v rámci širších regionálních dohod.

Lze říci, že konflikty v euro-amerických obchodních vztazích jsou nutným zlem doprovázejícím neustále rostoucí a prohlubující se bilaterální obchod a tok kapitálu, ačkoliv spornou je nanejvýš $^{1}/_{50}$ z jejich celkového objemu. Mimoto můžeme do budoucna očekávat, že většina kontroversí bude postupně vyřešena a přestože se jistě objeví nové problémy, nebude to mít výrazně negativní vliv na spolupráci EU a USA, jejich vztahu totiž dominuje partnerství, i když nechybí samozřejmě ani „špetka" rivality. USA a EU jsou na sobě vzájemně bytostně závislé, jsou si nejbližšími partnery i spojenci a tuto provázanost si, třebaže někdy nerady, uvědomují. „Bylo by chybou, kdyby se Evropa snažila být ve světě Spojeným státům protipólem nebo protiváhou. Je to nesmyslné už jen z ekonomického hlediska. Objem investic, obchodu a firemní spolupráce je mezi USA a Evropou ohromný a potřebuje dobré vztahy."[313]

[313] Úryvek z rozhovoru s Karlem Kovandou: Evropa je někdy k hrozbám méně vnímavá, in: Hospodářské noviny, 25. – 27. 2. 2005, str. 5.