

**UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI**

**Filozofická fakulta**

**Katedra politologie a evropských studií**

**Bc. Veronika Homolová**

**Spory v oblasti ocelářského průmyslu mezi USA a EU**

**Diplomová práce**

**Vedoucí diplomové práce: Doc. Daniel Marek Ph.D., M.A.**

**Olomouc 2015**

Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou práci vypracovala samostatně na základě uvedených pramenů a literatury.

Ve Žďáře nad Sázavou dne 26. 4. 2015

---

Bc. Veronika Homolová

Na tomto místě bych ráda poděkovala Doc. Danielu Markovi, Ph.D., M.A. za vedení práce, veškeré cenné připomínky, rady a pomoc při tvorbě koncepce práce. Velké díky patří i rodičům za jejich podporu a trpělivost.

## Obsah

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	6
ABSTRAKT .....	8
ÚVOD.....	9
Představení tématu práce.....	9
Výzkumné otázky, hypotéza a cíle práce.....	11
Časové, obsahové, geografické a základní teoretické vymezení práce.....	12
Metodologické postupy a struktura práce .....	13
1. Teoretický koncept práce.....	19
1.1 Teoretické základy multilateralismu .....	20
1.1.1 Vývoj multilateralismu .....	21
1.1.2 Teoretické perspektivy a formy multilateralismu.....	23
1.2 Vznik mnohostranného obchodního systému .....	25
1.3 Institucionální zajištění multilaterální liberalizace .....	27
2. Ekonomická spolupráce EU a USA.....	30
2.1 Vývoj ekonomické spolupráce EU a USA.....	30
2.2 Transatlantické obchodní vztahy.....	33
2.3 Problémy ve vzájemných vztazích.....	37
3 Řešení sporů GATT/WTO .....	40
3.1 Řešení sporů v rámci GATT .....	40
3.2 Řešení sporů v rámci WTO.....	42
3.2.1 Instituční orgány .....	43
4 Spor o ocel.....	45
4.1 Pozadí sporu .....	45
4.1.1 Charakteristika amerického ocelářského průmyslu .....	46
4.1.2 Politické pozadí sporu o ocel .....	47
4.1.3 Dumping .....	49
4.2 Průběh sporu.....	50
4.3 Odvetná opatření .....	52
4.4 Činnost WTO v rámci sporu .....	53
4.5 Dopady sporu .....	54
ZÁVĚR .....	56
SEZNAM POUŽITÝCH PRAMENŮ A LITERATURY .....	59
Prameny.....	59

Literatura .....	61
------------------	----

## SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

DSB	Dispute Settlement Body Orgán pro řešení sporů
DSM	Dispute Settlement Mechanism Mechanismus řešení sporů
EHS	Evropské hospodářské společenství
ES	Evropská společenství
ESUO	Evropského společenství uhlí a ocele
EU	Evropská unie
EURATOM	Evropské společenství pro atomovou energii
GATS	General Agreement on Trade in Services Všeobecná dohoda o obchodu se službami
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade Všeobecná dohoda o clech a obchodu
ICC	International Criminal Court Mezinárodní soudní tribunál
ITC	International Trade Commission Komise pro mezinárodní obchod
NATO	North Atlantic Treaty Organization Severoatlantická aliance
NTA	The New Transatlantic Agenda Nová transatlantická agenda
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OEEC	Organisation for European Economic Co-operation Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci

TEP	Transatlantic Economic Partnership Transatlantické hospodářské partnerství
TPA	Trade Promotion Authority
TPRB	Trade Policy Review Body Orgán pro přezkoumání obchodní politiky
TPRM	Trade Policy Review Mechanism Mechanismus pro přezkoumání obchodní politiky
TRIPS	Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights Dohoda o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví
UN	United Nations Organizace spojených národů
USA	United States of America Spojené státy americké
WTO	World Trade Organization Světová obchodní organizace

## **ABSTRAKT**

Diplomová práce zkoumá obchodní spory v oblasti ocelářského průmyslu mezi Evropskou Unií a Spojenými státy. Práce je zaměřena na obchodní spor, který začal v roce 2002 během Bushovi administrativy. Cílem práce je objektivní analýza obchodního sporu o ocel. Diplomová práce využívá jednopřípadovou interpretativní studii, v rámci které je aplikována teorie multilateralismu, která reflektuje, jaké kroky byly podniknuty ze strany obou aktérů a WTO, aby došlo k vyřešení obchodního sporu o ocel. Diplomová práce zkoumá příčiny vzniku sporu, které měly následný vliv na jeho průběh. Dále práce analyzuje ochranná opatření, která byl v rámci sporu o ocel použita oběma aktéry a celkovou roli WTO na spor a jeho řešení.

*Klíčová slova:* EU, USA, WTO, obchodní spory, ocel, multilateralismus, ochranná opatření, ekonomické vztahy

## **ABSTRACT**

This thesis examines trade dispute in the steel industry between the European Union and the United States. The paper is focused on the trade dispute, which began in 2002 during the Bush administration. The aim of the work is an objective analysis of this steel trade dispute. This thesis uses single interpretive case study, within which the multilateralism is applied. It reflects what steps were taken by both actors and the WTO in order to solve the steel trade dispute. The thesis examines the causes of the dispute, which had its effects on the proces. This paper also analyzes the safeguards that were used by both players in the steel dispute and the overall role of the WTO in the dispute and its solution.

*Key words:* EU, USA, WTO, trade disputes, steel, multilateralism, safeguards, economic relations



## ÚVOD

Evropská unie (EU) a Spojené státy americké (USA) jsou dva subjekty světové ekonomiky, přičemž každý z nich stojí na opačné straně Atlantického oceánu. Obě entity jsou považovány za největší ekonomiky na světovém trhu. Vzájemné partnerství trvá již dlouhou dobu a k jeho upevnění došlo především po druhé světové válce. Vzhledem ke kulturní blízkosti jsou EU a USA partnery nejen v ekonomické sféře, ale i v mnoha jiných oblastech, jako jsou například energetika, bezpečnost, boj proti terorismu, věda a výzkum.

### Představení tématu práce

Vzhledem k nadstandardní ekonomické provázanosti je interakce mezi EU a USA nejkompexnějším ekonomickým a obchodním vztahem v celosvětové ekonomice, jenž svým charakterem nemá v globální ekonomice obdoby. Těžiště společného vztahu tvoří tři základní paradoxy. Zaprvé vztah je imunní vůči politickým změnám, na druhou stranu jeho zpolitizovanost roste. Zadruhé přestože mezi oběma partnery existuje globálně nejvýraznější a nejobjemnější investiční a obchodní vztah, dostaly se EU a USA již několikrát do sporu, který je některými akademiky a politiky označován za obchodní válku. Zatřetí zatímco je většinová pozornost upnuta na vzájemné bilaterální vztahy, zásadní je jejich vliv na multilaterální řízení stále více globalizované světové ekonomiky (Baldwin et al. 2003: 29).

Pro transatlantický vztah je ekonomická a obchodní spolupráce klíčová. USA a EU dohromady generují více než polovinu celosvětové výroby a na světovém obchodě se podílejí více než dvěma pětinami. USA mají každoroční podíl na obchodě EU okolo 25 % a naopak EU se na obchodě USA podílí asi 20 % (DG Trade 2014: 2-8). Vzájemné investice jsou motorem společných transatlantických vztahů. Díky tomu dochází k nárůstu zaměstnanosti na obou stranách oceánu. Transatlantické vztahy díky svému rozsahu do velké míry určují směřování globální ekonomiky. Jak EU, tak USA jsou největšími obchodními a investičními partnery, nejenom pro sebe navzájem, ale i pro ostatní hráče světové ekonomiky. Ekonomiky EU a USA vytvářejí dohromady skoro polovinu celosvětového HDP a zhruba třetinu světových obchodních toků. Jejich vzájemná spolupráce je pro celosvětový trh zásadní. Je tedy zřejmé, že tandem Evropské unie a Spojených států zaujímá dominantní postavení v rámci globálního ekonomického systému. I když je USA dynamičtějším aktérem, EU má svoji výhodu

v jednotném vnitřním trhu, který je zároveň největším na světě, a je tedy Spojeným státům rovnocenným obchodním partnerem. Společnou výhodou je i fakt, že americký dolar i euro dominují mezinárodním finančním a kapitálovým trhům.

Podle odhadů mezi oběma partnery proudí každý den obchodní toky ve výši zhruba 2,7 miliardy dolarů. Oboustrannou předností obou aktérů je velikost spotřebitelských trhů. Trh členských států EU představuje téměř 500 milionů spotřebitelů (USTR 2014a). Spotřebitelský trh na druhé straně Atlantiku čítá na 300 milionů konzumentů (MZV 2014). Díky rozsáhlým transatlantickým investicím bylo vytvořeno zhruba 6,8 milionu pracovních míst – transatlantický trh zaměstnává téměř 14 milionů lidí. Ve výsledku dochází k upevňování zaměstnaneckých vazeb a vytváření různých skupin (lobby, zájmové skupiny), které mají velký zájem na úzkých a fungujících vztazích mezi oběma partnery.

Transatlantický vztah není výhodný pouze pro EU a USA. Společné působení v oblasti investic a obchodu přináší nejenom podporu hospodářství na obou stranách, ale i dalším státům, které s EU a USA obchodují (USTR 2014b). Díky vysokému stupni vzájemné propojenosti a závislosti společně vykazují oba partneři obrovskou sílu, a jsou tak největšími investičními a obchodními partnery nejen sobě navzájem, ale i pro jakoukoliv další zemi. USA i EU jednají v rámci globální ekonomiky nejenom samostatně, ale i společně. Dominují nejenom celosvětové ekonomice, ale i Světové obchodní organizaci (*World Trade Organization*, WTO).

Vzhledem k nadstandardní ekonomické provázanosti existují i pole vzájemných tradičních rozepří, ve kterých je možné paradoxně pozorovat stejné postoje. Například v dlouhodobě problematické oblasti zemědělství lze sledovat, že subvenční systémy obou partnerů se odlišují pouze nepatrně. Z důvodu bezprecedentní intenzity obchodní výměny mezi partnery dochází k obchodním sporům. Obchodní konflikty se objevují tam, kde existuje pouze omezená transatlantická integrace, jako je například letecká doprava nebo obchod s ocelí (Baldwin 2003: 31).

Vzájemné obchodní spory můžeme zařadit do tří kategorií – tradiční, ideologické a průmyslové. Tradiční obchodní konflikty se týkají obchodních bariér a omezení dovozu konkrétního zboží (banány, ocel), hospodářské soutěže, energetiky, životního prostředí či investic. Tento typ sporů je poměrně snáze řešitelný a důležitou roli zde hraje WTO, v jejímž rámci byla většina těchto neshod vyřešena. Naproti tomu ideologické spory sice mají obchodní jádro, ale jsou silně ovlivněny širokou veřejností a politickou dimenzí, což jejich řešení neusnadňuje. Nicméně ekonomický vliv těchto konfliktů je omezený. Mezi nejobtížnější se řadí

rozpory, které spadají pod průmyslovou politiku. V této oblasti dochází k preferenci domácího průmyslu, objevuje se zde státní pomoc nebo se jedná o sporné fúze. Konflikty tohoto rázu se většinou odvíjí od nastavených domácích politických priorit a ve většině případů nezahrnují jasné porušení světových obchodních pravidel. To vše činí tyto spory hůře řešitelnými a WTO v jejich objasnění hraje pouze omezenou roli.

I přes existenci vzájemných třecích ploch v obchodních vztazích mezi Evropskou unií a Spojenými státy velký potenciál hospodářských vztahů nutí obě strany Atlantiku k úzké a efektivní spolupráci. Přes přítomnost obchodních konfliktů, které vytvářejí napětí u obou partnerů, je jejich výskyt v objemu celkové ekonomické spolupráce téměř zanedbatelný. Transatlantické obchodní spory jsou často v médiích zobrazovány pejorativně. Je pravdou, že prohlášení obou stran je často temperamentního rázu a jednání jsou vedena ostrou rétorikou, a to bez ohledu na to, jaká americká administrativa sídlí v Bílém domě nebo kdo v jednáních zastupuje EU, zda jsou vzájemné konflikty řešeny v rámci WTO, nebo ovlivňují multilaterální obchodní dohody.

Přestože enormní množství hospodářské výměny mezi oběma stranami není ovlivněno politickými změnami, konkrétní spory jsou velice zpolitizované. Je tedy patrné, že úzká ekonomická provázanost Unie a Spojených států generuje obrovské bohatství, ze kterého profitují obě strany, zároveň díky svému nadstandardnímu charakteru produkuje závažné obchodní konflikty. Avšak z obrovského objemu společného obchodu představují obchodní konflikty pouze 2 % z celkové výměny (Škoba 2013: 1).

## **Výzkumné otázky, hypotéza a cíle práce**

Tato diplomová práce se zaměřuje na jednu konkrétní oblast obchodních sporů mezi Evropskou unií a Spojenými státy - konflikty v ocelářském průmyslu. V rámci obchodu s ocelí bylo možné mezi oběma partnery v minulosti periodicky pozorovat vzrůstající tenze, a dokonce výhrůžky obchodní válkou. Spory v oblasti ocelářského průmyslu je možné pozorovat od 80. let 20. století. Problematika obchodu s ocelí tedy trvá již přes dvě desetiletí. Řešení společných obchodních sporů mezi EU a USA se v poslední dekádě stalo složitějším. Jednou z příčin je skutečnost, že Unie i Státy představují zhruba stejnou ekonomickou sílu a ani jedna ze stran nechce ustoupit té druhé. Další část problému spočívá v bilaterálních vztazích, v nichž je možné pozorovat nárůst neshod v oblasti domácích hodnot a vlastních priorit jednotlivých partnerů.

Avšak obě strany jsou si vědomy unikátnosti společné ekonomické provázanosti a jejich cílem je vytvořit hladce fungující ekonomický vztah, a to v rámci multilaterálního i bilaterálního jednání.

Cílem práce je vysvětlit pozadí a příčiny sporů v oblasti ocelářského průmyslu a zodpovědět následující dílčí výzkumné otázky:

- *Jaké příčiny způsobily obchodní spory v oblasti ocelářského průmyslu mezi oběma partnery?*
- *Jaké typy ochranných opatření byly zavedeny ze strany ES/EU a USA?*
- *Jakou roli v obchodních sporech v rámci ocelářského průmyslu měl GATT/WTO?*
- *Jaké dohody a dokumenty byly využity při řešení vzájemných obchodních sporů v oblasti obchodu s ocelí?*

Na základě sady výzkumných otázek si autorka stanovila následující hypotézu práce: *Vzhledem k vzájemné hospodářské interdependenci mezi dvěma aktéry mezinárodní ekonomiky existuje oboustranný zájem na urovnání obchodních konfliktů.*

## **Časové, obsahové, geografické a základní teoretické vymezení práce**

Ve snaze odpovědět na uvedené výzkumné otázky a dosáhnout objektivní analýzy obchodních sporů v oblasti ocelářského průmyslu mezi USA a EU využívá metodologie diplomové práce deskriptivně-analytické metody, opírající se o stanovený teoretický koncept.

Časově je práce vymezena počátkem obchodních sporů ve zkoumané oblasti – 80. léta 20. století až do roku 2002/2003, kdy došlo za Bushovy administrativy k výraznému průlomu v dané problematice. Z tohoto důvodu se autorka diplomové práce zaměřuje především na rok 2002, nicméně považuje za důležité nastínění předchozího vývoje obchodních sporů v této oblasti. Geografické vymezení diplomové práce vychází již z jejího názvu. Zkoumá dva zvolené subjekty - státní území Spojených států amerických a členské státy Evropské unie.

Téma diplomové práce bylo zvoleno vzhledem k již výše zmíněným faktům. Vývoj vztahů a interakce mezi EU a USA je zásadní pro celou mezinárodní ekonomiku a její fungování, proto je zkoumání obchodních sporů, které jsou důsledkem jejich nadstandardní ekonomické provázanosti, zásadním tématem. Obě strany Atlantiku rozhodně patří mezi dominantní a nejsilnější světové ekonomiky, zároveň jsou i největšími vývozci a dovozci zboží

a jsou vlivnými účastníky kapitálových toků. Současně jsou největšími obchodními partnery. Autorka si dva zkoumané subjekty vybrala vzhledem k jejich podobnosti. Na základě toho je možné analyzovat obchodní spory mezi rovnocennými partnery, kteří mají téměř totožnou ekonomickou úroveň, sdílí bohatou minulost a vyznávají stejné hodnoty.

Autorka při psaní práce používá teorii *multilateralismu*. Ta prezentuje proces celosvětové liberalizace ekonomických vztahů. Uvolňování obchodních překážek a bariér v obchodu se zbožím začalo podepsáním Všeobecné dohody o clech a obchodu (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) v roce 1947. Postupem času docházelo k liberalizaci i v jiných oblastech, jako bylo zemědělství, investice, obchod se službami či práva duševního vlastnictví. To vše pod hlavičkou sofistikovanější WTO v roce 1995.

Již GATT se velkou měrou zasloužil o zavedení právem podloženou a transparentní politiku volného obchodu, která stála proti domácím protekcionistickým snahám. Tento jev je možno pozorovat daleko silněji v pozdější nástupkyni WTO. Kvůli fungování těchto organizací postupně docházelo k uvolňování či odstraňování obchodních překážek. Z pohledu mezinárodního obchodu v rámci závěrů jednání Uruguayského kola GATT došlo k vyvrcholení institucionální reformy multilaterální liberalizace a současně k zavedení efektivnějšího mechanismu urovnávání obchodních sporů. Výklad je blíže popsán v kapitole věnující se teoretickému vymezení práce.

## **Metodologické postupy a struktura práce**

Metodologie diplomové práce ve snaze odpovědět na uvedené výzkumné otázky a dosáhnout tak objektivní analýzy obchodního sporu v oblasti ocelářského průmyslu mezi USA a EU, využívá deskriptivně-analytické metody a interpretativní jednopřípadovou studii opírající se o stanovený teoretický koncept práce.

Hlavním cílem metodologie jednopřípadové studie je formulace principů, na základě kterých může daná metoda přispět k vysvětlení zkoumané problematiky. Velkou výhodou jednopřípadové studie je teoretická výtěžnost. Díky jednopřípadové studii, je možné odhalit, jakým způsobem počáteční podmínky existující v daném případě postupně vyústí ve specifické projevy případu. Tento typ studie také ukazuje, zda určitá teorie platí a zároveň z jakého důvodu (Drulák 2008: 87). Interpretující případová studie se snaží aplikovat již existující teorii na konkrétní případ. Nejde o ověřování teorie. Tento typ metodologie může

zkoumat hranice a možnosti aplikovatelnosti vybrané teorie. Autor využívající interpretativní jednopřípadovou studii již na počátku předpokládá, že stanovená hypotéza platí. Cílem toho to typu případových studií není ověřovat dostatečnost či platnost teorie (Kouba 2011: 97).

Struktura diplomové práce je rozdělena do čtyř základních částí. Ta první se skládá ze tří kapitol a tvoří teoretické zázemí zkoumané problematiky. První kapitola se věnuje vysvětlení teoretických základů multilaterální liberalizace. Jsou zde popsány základní myšlenky multilateralismu a jeho implementace v mezinárodním obchodu. Tyto základní premisy představují nástroje k odstraňování obchodních překážek a propojování trhů. Druhá kapitola první části diplomové práce je zaměřena na základní vymezení teoretického přístupu multilateralismu. Kapitola se zabývá představením multilateralismu jako procesu celosvětové liberalizace ekonomických vztahů a jeho přínosu pro mezinárodní obchod v podobě vzniku institucí jako je GATT/WTO a společně s nimi i právního zajištění mezinárodního obchodu. Navazující třetí část přibližuje vznik a vývoj mnohostranného obchodního systému. V poslední, třetí kapitole teoretické části se autorka věnuje institucionálnímu zajištění multilaterální liberalizace, čímž přibližuje fungování GATT/WTO.

Druhá část diplomové práce si klade za cíl vytvořit politicko-historické východisko pro následující bližší analýzu obchodního sporu v oblasti ocelářského průmyslu mezi EU a USA. Tato část je zaměřena na vývoj transatlantických vztahů. Je rozdělena do tří dílčích kapitol. První z nich se zabývá vývojem vztahů mezi Unií a Spojenými státy a tvoří historický exkurz, který má sloužit k pochopení vzájemných transatlantických vazeb. Tato část stručně zmiňuje vybrané dohody a dokumenty upravující vzájemný vztah partnerů. Třetí podkapitola se věnuje popisu vzájemných obchodních a investičních vztahů v aktuální podobě Druhou část diplomové práce uzavírá kapitola zaměřující se na problémy v transatlantických vztazích, a to jak v rámci mnohostranných jednání, tak i v jednáních dvoustranných.

Třetí oddíl diplomové práce se zabývá řešením obchodních sporů v rámci GATT/WTO. Tato část je rozdělena na dvě kapitoly. První kapitola pojednává o řešení sporů v GATT, analyzuje jeho procesy, nedostatky a jejich následné napravení. Další kapitola se již věnuje řešení sporů na půdě WTO. V této části diplomové práce dochází k analyzování odlišností od předchozího systému řešení sporů v GATT. Kvůli celkovému pochopení dané problematiky obchodních sporů se zde autorka zabývá institucionálními orgány, které slouží k řešení vzniklých obchodních konfliktů.

Závěrečná, čtvrtá část diplomové práce si klade za cíl aplikovat uvedená fakta a teoretické koncepce. Věnuje se obchodním sporům o ocel a tvoří ji pět kapitol, které jsou koncipovány s ohledem na stanovené dílčí výzkumné otázky diplomové práce. Cílem první kapitoly je analyzovat pozadí vzniklých sporů v oblasti ocelářského průmyslu, reflektuje tedy zejména protekcionalistické tendence v rámci transatlantických obchodních vztahů. Následující, druhá kapitola diplomové práce se zabývá průběhem sporu a analyzuje postoj jednotlivých aktérů. Třetí kapitola zkoumá odvetná opatření EU a USA s jejich nastavenými strategiemi. Obchodní spory v ocelářském průmyslu mezi EU a USA mají mezinárodní přesah, z toho důvodu se následující kapitola přirozeně zabývá činností WTO v rámci vzniklých sporů. Závěrečná, pátá kapitola poté analyzuje dopad sporů především na USA.

Diplomová práce využívá primární i sekundární zdroje českých, ale především zahraničních odborníků. Zkoumaná problematika obchodních sporů mezi Evropskou unií a Spojenými státy se stala předmětem zájmu velkého počtu odborných zahraničních prací, ze kterých tato diplomová práce hojně čerpá. Autorka vychází především z anglicky psané literatury, což je dáno také mezinárodní povahou zpracovávaného tématu. Dosavadní podání daného tématu v odborné literatuře je dostatečné. Především co se týká historie a institucionalizace vztahů mezi EU a USA, existuje rozsáhlé množství odborné literatury věnující se tomuto námětu. Celkově lze zhodnotit pokrytí problematiky obchodních sporů mezi oběma partnery jako dostačující, a to i v případě zúžení tématu na obchodní konflikty v rámci ocelářského průmyslu. Autorka vychází z celé řady amerických vládních i unijních dokumentů, stejně tak i z amerických a unijních databází. Velice přínosným zdrojem jsou oficiální internetové stránky WTO. Neocenitelné informace autorka čerpala z mnoha odborných článků a časopisů.

Diplomová práce se ve své teoretické části opírá o odbornou literaturu českých i zahraničních odborníků, kteří v obecné rovině zpracovávají problematiku multilateralismu v kontextu mezinárodního obchodu. Jedny z nejkompexnějších prací jsou odborné články od Roberta O. Keohane *Multilateralism: an agenda for research* a *Conceptualising Multilateralism: Can We Will Just Get Along?* od Caroline Bouchard a Johna Petersona. Mezi další odborné články, se kterými autorka v diplomové práci pracovala, byl od Jamese A. Caporasa s názvem *International Relations Theory and Multilateralism: The Search for Foundation*. K teoretickému vymezení práce byly využity také odborné články od Lisy L. Martin *Interests, Power, and Multilateralism*, Jamese A. Caporasa *International Relations Theory and Multilateralism: the Search for Foundations* a Lindsey Powell *In Defense of Multilateralism*.

Takto rozsáhlé a ucelené akademické práce jsou bez českého překladu. Autorka v teoretické části pracovala s dvěma českými zdroji, a to monografií od Evy Cihelkové *Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu*, který autorka považovala za přínosný pro ucelení dané teorie a knihou od Ludmily Štěrbové *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Všechny tyto zdroje se vyznačují společnou snahou o pouze obecné uvedení do problematiky teorie multilateralismu, přesto jsou zvolené publikace velice přínosné pro teoretický koncept diplomové práce.

Odborná literatura vztahující se k druhé části diplomové práce, pojednávající o transatlantických vztazích, je naopak velmi rozsáhlá. Jedná se opět především o zdroje v anglickém jazyce. Autorka zde čerpá pouze z jedné monografie psané v českém jazyce, jedná se o *Vnější ekonomické vztahy Evropské Unie* od již zmiňované Evy Cihelkové. Kniha seznamuje s vývojem a charakterem transatlantických vztahů a udává obecný rámec, který je následovně prohlubován dalšími odbornými zdroji. Úvod do společných ekonomických vztahů daných aktérů přehledně a dostatečně shrnuje článek *Trade and economic relations* od Matthewa Baldwina, Johna Petersona a Bruce Stokese, který se také okrajově věnuje vzájemným třecím plochám v rámci transatlantického ekonomického vztahu a novým výzvám, které jsou aktuální pro obě strany Atlantiku. Článek reflektuje také změny v politice Washingtonu směrem k Evropě a analyzuje rozdíly mezi Clintonovou a Bushovou administrativou. Tento zdroj také velice dobře a stručně mapuje vývoj ekonomického liberalismu uvnitř Evropské unie. Páteří části, která se zaměřuje na uvedení do problematiky transatlantických ekonomických vztahů, je bezprecedentně kniha od Marka A. Pollacka a Gregoryho C. Shaffera s vypovídajícím názvem *Transatlantic Governance in the Global Economy*. Tato publikace precizně a detailně analyzuje vývoj společných vztahů mezi EU a USA. Problémy EU a USA v mnohostranných jednáních dobře zpracovává článek Richarda H. Steinberga *Transatlantic Cooperation in Managing The World Trading System: New EU-US Arrangements to Strengthen Liberal Multilateralism*, který obsahuje velice hodnotný pohled na problémy a jejich řešení v rámci multilaterálních jednání na půdě WTO.

Třetí část diplomové práce je zaměřená na řešení sporů v rámci GATT/WTO. Tomuto tématu se velice podrobně věnuje odborný článek od Williama J. Daveyho *Dispute Settlement in GATT*, tento zdroj poskytuje nejenom historický přehled vývoje systému, ale analyzuje také jeho funkčnost a nedostatky. V závěru článku autor navrhuje i možná vylepšení systému řešení sporů. Obecnou rovinu pro tuto část diplomové práce zajišťuje kniha Ernsta-Ulricha Petersmanna *The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International*



*Organizations and Dispute Settlement*. Tato publikace obsahuje přehled systému řešení sporů jak v rámci GATT, tak i v jeho nástupkyni WTO. Autor zde přehledně zpracovává práci vybraných panelů v konkrétních sporech. Jako nedostatek této knihy spatřuje autorka diplomové práce absenci zpracování obchodního sporu v ocelářském průmyslu, avšak tento zdroj je dostačující pro obecné zpracování problematiky řešení sporů. V neposlední řadě byly velice přínosné oficiální internetové stránky WTO, kde je přehledně a stručně zpracován historický vývoj systému řešení obchodních sporů. Vzhledem k přílišné stručnosti bylo zapotřebí tento zdroj doplnit výše zmiňovanou odbornou literaturou.

Stěžejním zdrojem poslední části diplomové práce, která se věnuje sporu o ocel, je dílo Roberta Reada *The EU-US WTO Steel: Dispute: the Political Economy of Protection and the Efficacy of the WTO Dispute Settlement Understanding*. Tento článek poskytuje přehled o původu opatření ze strany USA v mezinárodním obchodu s ocelí a následný vývoj sporu, který vyústil v obchodní konflikty s několika pro USA klíčovými partnery. Tento zdroj reflektuje vzniklá opatření v kontextu americké domácí politiky. Mimo jiné autor článku uvádí shrnutí obchodních sporů mezi EU a USA na poli WTO a popisuje pravidla mezinárodního obchodu týkající se zkoumané problematiky. Autorka v této části pracuje s velice obsáhlou monografií od Nitsana Choreva *Remaking US Trade Policy: From Protectionism to Globalization*, ve kterém je nastíněn historický vývoj amerického protekcionismu ve vztahu k ocelářskému průmyslu. Velice obsáhlým zdrojem, který autorka využívá i v předešlých částech diplomové práce, je článek od Fritze Breusse *Economic Integration, EU-US Trade Conflicts and WTO Dispute settlement*, jenž se zaměřuje nejenom na analýzu řešení sporů na půdě WTO, ale i na konkrétní obchodní války mezi Unií a Státy, mezi nimiž jsou uvedeny i zkoumané obchodní konflikty v oblasti oceli. Breusse se zde pozastavuje nad využíváním obchodních bariér jako nástroje k vylepšení domácí bilance obchodu a vyvrací tento mýtus pomocí ekonomické analýzy. Diplomová práce dále čerpá z odborného článku s názvem *The Steel Trade Dispute between the US and the EU: The Role of the WTO – its Problems, its Changes* od Kirsten Verclas, jehož cílem je, jak již vyplývá z názvu, mapovat a analyzovat obchodní konflikty v ocelářském průmyslu mezi oběma stranami Atlantiku a reflektovat činnost a roli WTO v této problematice. Článek se zaměřuje na časové období od roku 2002, pojednává tedy o opatřeních ze strany USA za prezidentského působení George W. Bushe. V návaznosti na tento článek autorka diplomové práce pracovala s knihou od Bryana Hilliarda, Toma Lansforda a Roberta P. Watsona *George W. Bush: Evaluating the President at Midterm*. Tato kniha, mimo jiných témat týkajících se G. W. Bushe, nabízí pohled do pozadí americké politiky a náhled na Bushovu motivaci, která vedla k protekcionistickým krokům v mezinárodním obchodu s ocelí. Autoři v kontextu domácí

americké politiky zodpovídají otázky týkající se motivů vedoucích k nastavení tarifů. Stručným, ale důležitým zdrojem byl pro diplomovou práci článek *US Steel Safeguard Dispute: Forged Protection Brought to Light* od Ritu Lodha, který se zaměřuje na právní problematiku sporu vzniklého v roce 2002. V článku jsou zpracované argumenty a protiargumenty k vyhlášeným obchodním překážkám. Článek díky své přehlednosti napomáhá snadnému pochopení právních náležitostí týkajících se dané problematiky. Dopady sporu v obchodu s ocelí zpracovávají ve své knize *The World Trade Organization and Trade in Services* autoři Kern Alexander a Mads Andenas. Všechny zmíněné odborné publikace a články dále bohatě doplňují informace získané z oficiálních internetových stránek WTO.

## 1. Teoretický koncept práce

Cílem této kapitoly je uvedení teoretického konceptu, který je pro danou diplomovou práci využíván. V následujících podkapitolách se autorka věnuje základnímu vymezení teorie multilateralismu. Tato část slouží také k uvedení do problematiky vzniku mnohostranného obchodního systému, který je na této teorii založený. V návaznosti na to se autorka věnuje institucionálnímu zajištění multilaterální liberalizace. Zde uváděné teoretické předpoklady multilateralismu mají za cíl dosáhnout objektivní analýzy sporů v oblasti ocelářského průmyslu mezi USA a EU.

Teorie multilateralismu není ve studiu mezinárodních vztahů vymezená tak jako jiné teorie. Tato teorie nebyla dříve vnímaná jako jedna ze základních. Po ukončení studené války však došlo mezi světovými politiky k nárůstu zájmu o instituce, jako jsou například Spojené národy (*United Nations*, UN), což vedlo ke zvýšení zájmu o multilateralismus i mezi akademiky. Samotný koncept teorie však není jasně vymezen. Přestože je multilateralismus ve studiu mezinárodních vztahů hojně využíván, jeho koncept není tak jasně vymezen, jako je tomu u jiných teorií mezinárodních vztahů. James A. Caporaso vidí nedostatek konceptualizace multilateralismu v přílišném rozsahu teorie, která podle něj zasahuje do sociologie, experimentální psychologie a teorie her (Caporaso 1992: 613-615). Nejasná koncepce multilateralismu může být způsobená i tím, že teorie je orientovaná spíše na USA, což dokládá i fakt, že to byl právě americký prezident Franklin Roosevelt, který byl schopný americkou veřejnost přimět k akceptování multilaterálního přístupu ke světové politice. Nicméně jsou to právě USA, jež multilateralismus příliš nepraktikují, alespoň ne v určitých otázkách - například v oblasti národní bezpečnosti (Bouchard, Peterson 2010: 2). Americká skepse vůči multilateralismu byla velice zřetelně viditelná i široké laické veřejnosti v dubnu 2003, kdy se Bushova administrativa rozhodla ignorovat mezinárodní konsenzus a hlas Rady bezpečnosti a USA zahájily svoji vojenskou operaci na území Iráku. USA tak obešly multilaterální normy a instituce, které mají za úkol legitimizovat takovéto typy rozhodnutí v mezinárodním prostředí (Powell 2003: 3). Co se však týče multilateralismu, který je aplikován na evropském kontinentu, tak tomu se, i podle akademiků, daří. A to díky rámci ES/EU, které svoji existenci založily na koexistenci v míru v rámci multilateralismu (Bouchard, Peterson 2010:2).

Využití multilateralismu je možné pozorovat především v oblastech, kde je nutno dojít k efektivnímu řešení transnacionálních problémů, jako je například globální oteplování,

mezinárodní terorismus, kontrola zbraní a jiné. Je tedy patrné, že i přes nejasnou konceptualizaci multilateralismu se dnešní svět stále více sblíží. Mnoho faktorů ukazuje na fakt, že vzájemná interdependence je zjevná ve všech částech světa. Z tohoto důvodu je nutné, aby se politici i akademici věnovali teorii multilateralismu jak na praktické, tak na akademické úrovni.

## 1.1 Teoretické základy multilateralismu

První použití slova multilaterální ve smyslu mezinárodní smlouvy je datováno roku 1858. Později, v roce 1928, dochází k použití termínu jakožto podstatného jména, tedy multilateralismus, a to v důsledku první světové války (Powell 2003: 5). V anglické terminologii toto podstatné jméno má příponu *-ism*, tedy *multilateralism*, což podle Caporasa ukazuje víru, či dokonce ideologii vloženou do této formy mezinárodního fungování, nejde o pouhé komentování vzniklého stavu (Caporaso 1992: 601).

Robert Keohane definuje multilateralismus jako „koordinaci národních politik ve skupinách o třech a více státech“ (Keohane 1990: 731). V této definici jsou brány v potaz především státní útvary a posléze instituce. Stejně jako i John G. Ruggie zmiňuje Keohane nutnost pravidel jak formálně ustanovených, tak neformálně daných. To, co Ruggie Keohanovi vyčítá, je neúplnost jeho definice multilateralismu. Ruggie souhlasí s tím, že multilateralismus koordinuje politiku o třech a více státech, nicméně doplňuje tuto definici následovně: „multilateralismus je koordinace vztahů mezi třemi nebo více státy v souladu s určitými zásadami“ (Ruggie 1992: 567-568).

Podle Ruggieho se multilaterální organizační struktury vyznačují třemi zásadními principy: nedělitelností, určenými normami chování a difúzní reciprocitou. Nedělitelností není nutně myšlena geografická nedělitelnost, ale spíše se jedná o nedělitelnost funkční. Tedy situace odehrávající se v jednom státě má dopad i na ostatní účastníky mezinárodních vztahů. Normami chování je myšlen soubor pravidel, který je ve formě téměř univerzálních zásad (Ruggie 1992: 566-567). Difúzní vzdálenost poté znamená, že se státy nemají spoléhat na konkrétní *quid pro quo* výměny, ale mají se zaměřit na zajištění rovnováhy ve vzájemných vztazích v dlouhodobém horizontu.

Multilateralismus je přístup, který se nevztahuje pouze na státy. Svoji důležitou roli zde mohou zastávat i nestátní entity. Není tak ojedinělé, že státní a nestátní subjekty jsou často

propojené. Ze strany nestátních útvarů může docházet k vytváření tlaku na státy, aby došlo k přijetí určitých multilaterálních závazků, nebo dokonce mohou určité závazky přijímat přímo mezi sebou (Bouchard, Peterson 2010: 5). Nestátní aktéři mohou být překážkou v mnohostranných jednáních, nebo naopak svým tlakem napomáhat k přijetí dohod. Teorii multilateralismu je tedy nutné chápat v širším kontextu s přihlédnutím na všechny aktéry. Nejedná se tedy o teorii čistě státocentrickou.

Efektivnost multilateralismu nestojí pouze na aktérech samotných, ale také na způsobu, jakým je multilateralismus uvnitř organizací implementován. Mohou existovat jak silné organizace, tak organizace slabé (Caposaro 1992: 602). Multilaterální organizace mohou také představovat pouze jakási fóra, která mají za cíl socializovat účastníky mezi sebou. „Multilateralismus se může stát prostředkem, nástrojem nebo strategií k dosažení jiných cílů, jako je dobrá veřejná správa, kontrola migrace nebo ekonomická liberalizace“ (Bouchard, Peterson 2010: 6).

Multilateralismus však nefunguje univerzálně. Existují případy, kdy multilateralismus zahrnující většinu států světa je daleko méně efektivní v řešení konkrétního problému, než kdyby k tomu byly pozvány pouze ty státy, jichž se daný problém týká (Martin 1992: 770-772). Jako příklad takového problému uvádí Bouchard a Peterson řešení otázky týkající se rybařství v rámci EU. Není možné tvrdit, že vnitrozemské státy, jako jsou Lucemburk a Česká republika, mají v oblasti rybařského průmyslu stejný zájem jako přímořské státy typu Francie, Švédska nebo Velké Británie (Bouchard, Peterson 2010: 6). Nicméně to neznamena, že multilateralismus nemůže být efektivní. I když je nutné, aby se účastníci dočasně vzdali svých výhod a pokusili se proklamovat své zájmy a vzdát se *ad hoc* vytvořených koalic, aby se tak zabránilo jednání, které je často situačně ovlivněné a zatížené domácími zájmy figurujících států (Caporaso 1992: 604).

### 1.1.1 Vývoj multilateralismu

Mnohostranné dohody je možné nalézt již v 17. století. Nicméně kooperace založená na multilateralismu se začala objevovat až ve století 19., kdy bylo možné sledovat vznik nového typu smluv především v oblasti obchodu, říční dopravy nebo veřejného zdraví. Docházelo také ke vzniku prvních multilaterálních organizací (Mezinárodní telekomunikační unie, Mezinárodní poštovní unie aj.). Tento posun v mezinárodních vztazích byl reakcí na politickou, sociální a ekonomickou přeměnu, která byla způsobena Průmyslovou revolucí. Ta vedla také

ke zvyšujícímu se toku mezinárodních obchodních transakcí, což vedlo i ke generování mezinárodních obchodních sporů.

V této době docházelo ke vzniku neformálních multilaterálních organizací, jakou byl například i Koncert velmocí, který si jako svůj cíl stanovil stabilizaci poválečné Evropy. Koncert velmocí však není možné považovat za opravdovou multilaterální organizaci. Nicméně tento typ uspořádání vedl později ve 20. století v nutnost zajištění formality nově vzniklých organizací multilaterálního typu (Bouchard, Peterson 2010: 7-8).

Historickým vývojem došlo ke změně v pojetí multilateralismu. Ve 20. století již bylo jasné, že je nutné formálně vymezit normy, na jejichž základě multilaterální organizace funguje, a formálně je tak zakotvit, čímž organizace získá mezinárodní legitimitu (Ruggie 1992: 584).

Multilateralismus ve 20. století získal pozornost především díky americkému prezidentovi Woodrowu Wilsonovi. Jeho Čtrnáct bodů, kterými formuloval nové zásady vztahů mezi státy po první světové válce, měly vnést do poválečných mezinárodních vztahů jasné principy a transparentnost. Wilsonovo nové pojetí mezinárodní politiky mělo vést k prosperujícím vztahům založeným na míru a společné spolupráci. I když došlo k zániku Společnosti národů, o jejíž vznik se Wilson zasloužil, její existence napomohla rozvoji multilateralismu používanému v praxi mezinárodních vztahů.

Vznik a zánik Společnosti národů byl úspěšný, alespoň v nastolení nového pohledu na fungování mezinárodní politiky. Díky tomu po druhé světové válce byly multilateralismus a spolupráce v rámci organizací založených na jeho teoretických základech brány jako jediná možná cesta k vypořádání s následky druhé světové války. V té době došlo k enormnímu nárůstu multilaterálních organizací, jako byl GATT, OSN nebo Severoatlantická aliance (*North Atlantic Treaty Organization*, NATO) (Bouchard, Peterson 2010: 9).

Vzhledem k následujícímu světovému vývoji a novým výzvám, které se objevují v 21. století, je v mezinárodní politice možné pozorovat rostoucí závislost mezi jednotlivými státy. Problémy, jako je životní prostředí, boj s terorismem, migrace, zdraví a finanční krize, se dotýkají mnoha států. Tím, jak dochází k větší interdependenci napříč státy, dochází i k potřebě efektivnějšího a častějšího využívání multilateralismu.

### 1.1.2 Teoretické perspektivy a formy multilateralismu

Závažnou otázkou teorie multilateralismu je, zdali je výklad dostatečně univerzální na to, aby odolal změnám v mezinárodní politice. Z toho důvodu je žádoucí podívat se na multilateralismus z pohledu několika základních teorií mezinárodních vztahů – realismu, liberálního institucionalismu, konstruktivismu, neofunkcionalismu a teorie dependence.

Pro realismus a jeho neo variantu je klíčovým hráčem mezinárodních vztahů stát, nicméně i přes to realisté berou v potaz i mezinárodní organizace, považují je však za slabé. Jejich kritika multilateralismu spočívá v logice založené na premise, že státy se nikdy nevzdají své suverenity a v rámci mezinárodních vztahů se vždy jedná o hru s nulovým součtem, kdy státy sice mohou navzájem spolupracovat, ale jeden z aktérů vždy ze spolupráce bude těžit více než druhý. I v době, kdy se zvyšuje interdependence v mezinárodním prostředí, podle realistů se nadále jedná o slabou motivaci ke změně chování státních jednotek. A vzhledem k rozličným státním zájmům je téměř nemožné dojít ke kolektivnímu konsenzu v rámci multilaterálních organizací. Realismus vnímá funkční multilateralismus jako mýtus (Bouchard, Peterson 2010: 12).

Na druhou stranu liberální institucionalismus věří, že je možná funkční mezinárodní spolupráce napříč státy. Tato teorie staví do popředí jako hlavního aktéra mezinárodní instituce, a zpochybňuje tak roli státu jako výhradního hráče mezinárodních vztahů. Mezinárodní politiku také nevnímají jako hru s nulovým součtem, ale existujícími absolutními zisky, tedy všichni aktéři v konečném výsledku získávají. Podle této teorie je multilateralismus funkční systém, ve kterém jsou státy ochotné vzdát se části své suverenity a společně kooperovat.

Konstruktivismus, stejně jako liberální institucionalismus, vylučuje hru s nulovým součtem. Podle konstruktivistů jsou mezinárodní vztahy sociálně konstruovány a vytvářeny vzájemnou interakcí jejich aktérů. Hráči mezinárodní politiku společně vytvářejí a zároveň jsou jí ovlivňováni. Konstruktivismus klade důraz na učení, aktér tedy přijímá stanovené normy, které nezůstávají pouze externími podmínkami a omezují jeho chování, ale promítají se do jeho identity. Konstruktivismus tedy vnímá multilateralismus normativně.

Neofunkcionalismus věří, že státy se mohou na základě společné spolupráce propojovat. Vzájemná spolupráce v jedné oblasti může vést ke spolupráci v jiném případě. Může tak dojít k přelévání (*spill-over*) integrace z jedné oblasti do druhé. Neofunkcionalisté ze svého pohledu vnímají teorii multilateralismu jako teorii integrační.

Teoretikové dependence odmítají předpoklad, že v multilateralismu nejsou přítomny partikulární zájmy. Zároveň nesouhlasí s tím, že v rámci multilaterálního uspořádání platí pro všechny aktéry stejná pravidla. Svoji argumentaci staví na tom, že pravidla multilaterálních organizací vytváří skupiny aktérů (často homogenní skupiny), které jsou potencionálním členem takovéto organizace (Bouchard, Peterson 2010: 12). Což vede k vytváření vazeb uvnitř multilaterálních organizací. Teorie závislosti nahlíží na multilateralismus jako na teorii, která generuje závislost.

Tabulka 1. Teoretické modely multilateralismu

<i>Teoretická perspektiva</i>	neorealismus	liberální institucionalismus	konstruktivismus	neo-funkcionalismus	teorie závislosti
<i>Model multilateralismu</i>	slabý	kooperativní/funkční	normativní	integrační	závislý

Zdroj: Bouchard, Peterson 2010

Je tedy jasně patrné, že akademici využívají různých teoretických přístupů k náhledu na koncepci multilateralismu a na základě svých teorií multilateralismus vnímají odlišně.

Nejenom perspektivy jsou odlišné, ale existují i různé formy multilateralismu. Bouchard a Peterson rozlišují tři možné variace, jež všechny splňují multilaterální charakter – institucionalizovaná, vyvíjející se a aspirantská. Instituce, které mají již zakotvená pravidla, jako je například WTO, spadají do kategorie institucionalizovaných multilaterálních organizací. Naopak organizace, kde je nutná určitá změna pravidel, jako je například Mezinárodní soudní tribunál (*International Criminal Court, ICC*), nebo mezinárodní snahy v oblasti klimatických změn, kde jsou pravidla pouze načrtnutá, patří do skupiny organizací, které jsou ve vývoji. Jsou na cestě stát se multilaterálními, avšak zatím nejsou plně zakotvené. Existují ovšem oblasti, ve kterých je nutné nastavit mezinárodní normy v podstatě od začátku, jedná se například o dětskou práci. V těchto případech pravidla buď zcela absentují, nebo jsou velice vágní a neformální. Tyto typy příkladů spadají do skupiny aspirantských organizací (Bouchard, Peterson 2010: 13-14).



## 1.2 Vznik mnohostranného obchodního systému

Multilateralismus v rámci ekonomie je založen na myšlence liberálního obchodu a liberalizace ekonomických vztahů. Tento proces začal uvolňováním překážek pro obchod se zbožím podepsáním GATT v roce 1947. K rozšíření této dohody o oblasti služeb, investic, zemědělství nebo práv duševního vlastnictví došlo v roce 1995 vznikem WTO.

Vznik a rozvoj těchto organizací měl bezprecedentní vliv na vývoj multilateralismu v systému řízení mezinárodního obchodu. Existují tři důvody, které mají výraznou váhu ve formování liberalizace globálního obchodu skrze GATT/WTO. „Zprvce se vyzdvihuje význam reciprocity obchodních vyjednávání, která přesvědčuje podnikatelskou sféru o potřebě podpory liberalizačních snah a národním vládám dává silnou makroekonomickou lobby k podpoře multilateralismu. Ta je ještě zesílena rozvojem transnacionálních korporací, jež globální volný obchod prosazují ještě výrazněji. Zadruhé, ačkoliv právní zajištění GATT bylo poměrně slabé, zavedlo do světové ekonomiky právem podloženou a transparentní politiku volného obchodu, která se stala silným argumentem proti domácím protekcionistickým lobby. Tento argument platí o to více pro transparentnější WTO. A zatřetí, nabídnutím možnosti uniknout stále silnější konkurenci dala GATT podnikatelům prostor pro experimentování s liberalizací, což umožnilo její postupné přelévání z časově omezených závazků ke komplexnějším dohodám o široké liberalizaci ekonomických vztahů“ (Winters 1991: 172).

Ekonomická politika multilateralismu a její vývoj podléhal a stále je podřízen tlaku globalizace. Globalizace v mezinárodním obchodě vedla v internacionalizaci výroby, distribuci marketingových postupů, které obchod podporují. Díky ní došlo také k enormnímu růstu kapitálových toků a obchodu se službami, jež souvisejí s reintegrací nových zemí do světového ekonomického systému a jsou podporovány technologickými transfery a harmonizací politik. Vzhledem ke globalizaci dochází ke vzniku nových vzorů růstu a konkurence v důsledku rozličných a nových investičních možností (Cihelková 2010: 44). Kvůli změnám v mezinárodním systému se multilateralismus mění i kvantitativně. Počet signatářů GATT/WTO se navyšuje a liberalizace z geografického hlediska dosahuje širšího záběru. V průběhu dochází i ke kvalitativním změnám. Společně s vývojem systému se začal rozšiřovat věcný záběr vyjednávacích kol. Původním záměrem bylo jednat pouze o odstraňování celních překážek pro pohyb zboží, což se posléze rozrostlo i k problematice netarifních překážek, antidumpingu, zemědělských produktů, mezinárodních standardů, práv duševního vlastnictví, služeb a jiných (Cihelková 2010: 44).

Ačkoliv účinnost GATT platila od 30. června 1948, státy ji začaly naplňovat již od 1. ledna 1948. Ještě než byla ratifikována, došlo k výraznému posunu v liberalizaci. Do podepsání dohody bylo dosaženo 45 000 závazků ke snížení celních sazeb, které se týkaly 20 % celkového objemu tehdejšího mezinárodního obchodu (Štěrbová 2013: 310). Vznik GATT vedl k vytvoření a ukotvení pravidel mezinárodního obchodu. A jednání probíhala podle daných norem zprvu na bilaterální úrovni, kdy se diskutovaly jednotlivé celní sazby. Dojednané snížení celních sazeb bylo poté podle doložky nejvyšších výhod rozšířeno ve formě závazku na všechny zúčastněné státy (Štěrbová 2013: 310).

Nastavená pravidla fungovala po celou dobu existence GATT. Tato organizace se bezpochyby stala platformou pro jednání o prohlubování obchodní liberalizace v mezinárodním obchodu. Jednání probíhala v tzv. jednacích kolech, za fungování GATT jich proběhlo osm. Postup liberalizace probíhal buď podle sjednaných vzorců, nebo podle principu *line-by-line*, kdy byla dohoda domluvena bilaterálně a její výsledek byl následně implementován ve formě multilaterálního závazku (Štěrbová 2013: 310).

Průlomem v jednání ohledně netarifních opatření se GATT dočkala v 60. letech 20. století, kdy se úspěšně dohodla pravidla antidumpingu, a o dekádu později byly do jednání včleněny další zásady, jako byly například technické normy. Ne všechna jednání měla z počátku velký úspěch, nicméně byla nápomocna k tomu, aby bylo možné formulovat a pojmenovat problémy, se kterými se systém musí vypořádat. Některé státy, které se jednání účastnily, souhlasily. Z toho důvodu byla netarifní opatření přijata jako kodex, kterým se řídily na základě vzájemných dohod konkrétní státy. I přes to došlo v liberalizaci obchodu s průmyslovým zbožím k enormnímu pokroku. Průměr celních sazeb v devíti nejvyspělejších státech byl na úrovni 4,7 % (Štěrbová 2012: 310).

V průběhu let a jednacích kol GATT zažila jak úspěchy, tak neúspěchy. Bylo však patrné, že rozšiřování liberalizace přinese nutnost reformy multilaterálního ekonomického systému. K jejímu stvrzení došlo během Uruguayského kola v letech 1986-1994. V té době vznikla WTO, která se měla stát mezinárodní multilaterální organizací zajišťující liberalizaci globálního obchodu, jejíž působnost již neměla být omezena pouze na průmyslové zboží.

„Samotná smlouva GATT z r. 1947 byla doplněna textem GATT z r. 1994 a stala se jedním ze smluvních pilířů současného systému WTO. Kromě smlouvy GATT, která nadále upravuje otázku liberalizace obchodu se zbožím, je systém WTO založen ještě na Všeobecné dohodě o obchodu se službami (*General Agreement on Trade in Services, GATS*) z roku 1995

a na Dohodě o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*)“ (Cihelková 2010: 51).

V rámci WTO došlo také ke zvýšení počtu členů organizace, v polovině roku 2014 bylo součástí 160 států (WTO 2014). Společně s nárůstem členů dochází ke složitějšímu dosahování konsensu uvnitř WTO.

### 1.3 Institucionální zajištění multilaterální liberalizace

WTO byla založena na základě Smlouvy zakládající Světovou obchodní organizaci (*Agreement Establishing the World Trade Organization*). Organizace je institucionálním rámcem, který má zajistit provádění obchodních vztahů mezi svými členy. WTO je také platformou, která má umožnit svým členům multilaterální vyjednávání v problematice liberalizace mezinárodního obchodu a případnou implementaci výsledků. Právním základem organizace jsou Všeobecná dohoda o obchodu se službami a Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví. WTO je místem, kde dochází ke správě Mechanismu přezkoumávání obchodní politiky (*Trade Policy Review Mechanism, TPRM*) a Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů (*Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*) neboli mechanismu pro řešení sporů (*Dispute Settlement Mechanism, DSM*). Tento systém má za cíl zajišťovat ochranu pravidel, podle kterých WTO funguje (Cihelková 2010: 61).

Organizační struktura WTO je způsobem, jakým organizace funguje a jak je zakotvena v zakládající smlouvě. WTO stojí na základě vlád členských zemí. Nicméně všechna zásadní rozhodnutí jsou dělána skrze Ministerské konference (*Ministerial Conference*). Ta je nejvyšším rozhodovacím orgánem, skládajícím se z ministrů všech členských států, které odpovídají za rozvoj obchodních vztahů. Ti se setkávají minimálně jednou za dva roky. Na Ministerských konferencích jsou odsouhlasená opatření přijímána na základě konsenzu. WTO se tak liší od podobných organizací, jakými jsou Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond. V rámci WTO není moc delegována představenstvem nebo předsedou organizace. Ministerská konference může rozhodovat o všech otázkách v rámci mnohostranných obchodních dohod (WTO 2015a).

Každodenní práci organizace v období mezi Ministerskými konferencemi zajišťuje Generální rada (*General Council*). Rada se také skládá ze všech členů WTO a schází se podle

potřeby. Generální rada stanovuje pravidla pro postupy své a schvaluje předpisy pro výbory WTO. Rada zasedá v dalších dvou různých formacích jako Orgán pro řešení sporů (*Dispute Settlement Body*, DSB) a Orgán pro přezkoumání obchodní politiky (*Trade Policy Review Body*, TPRB) (WTO 2015a).

Mezi další organizační orgány WTO patří rady, které se zabývají danou oblastí obchodu. V rámci WTO funguje Rada pro obchod se zbožím (*Council for Trade in Goods*), Rada pro obchod se službami (*Council for Trade in Services*) a Rada pro obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví (*Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*), všechny spadají do všeobecné řídicí odpovědnosti Generální rady a mají za cíl dohlížet na naplňování dílčích multilaterálních dohod (WTO 2015a). Pokud je to žádoucí, Rady mají pravomoc podle potřeby ustanovovat další pomocné orgány. „Ministerská konference zřídila rovněž pět výborů: Výbor pro obchod a životní prostředí (*Committee on Trade and Environment*), Výbor pro obchod a rozvoj (*Committee on Trade and Development*), Výbor pro restrikce platebních bilancí (*Committee on Regional Trade Agreements*), Výbor pro rozpočet, finance a státní správu (*Committee on Budget, Finance and Administration*), jejichž poslání je dáno zakládající smlouvou a některé další funkce stanoveny Generální radou“ (Cihelková 2010: 62-63).

Rozhodnutí ve WTO musí být přijata všemi členy organizace a na základě konsenzu. Aby bylo možné dosáhnout takto složitěho výsledku, existují v rámci jednání neformální konzultace, které hrají v různých formách důležitou roli při zajišťování shody. Tento typ konzultací není uveden v oficiálním organizačním schématu, ale neodmyslitelně k fungování WTO patří. Tyto typy konzultací mohou být vedeny ve skupinách o malém počtu států a jsou jakousi platformou pro výměnu názorů a postojů.

Umění dosáhnout dohody mezi všemi členy WTO je nalézt rovnováhu mezi formálními a neformálními jednáními. K průlomu v jednáních a dosažení celkového konsenzu může být dosaženo mezi několika málo členy, což nakonec může vést k přijetí u zbytku členských států (WTO 2015a).

Významná spolupráce obou zkoumaných subjektů dané diplomové práce byla zřetelná již za fungování GATT. EU a USA jsou si vědomy potřeby sladit společné postoje v rámci ekonomické multilaterální spolupráce, aby byl nadále jejich vzájemný vztah užitečný pro obě strany a dával jim výhodu dominantního postavení v mezinárodním obchodě.

Pomocí teorie multilateralismu, na jejímž základě funguje GATT/WTO, autorka zkoumá spory, které mezi EU a USA nastaly v oblasti ocelářského průmyslu. Důležitou aktivitou WTO je přispívání k dodržování závazků plynoucích z multilaterálních obchodních dohod. Každý člen této mnohostranné organizace se v jejím rámci může domáhat svých práv vyplývajících z dohod WTO. Právě systém multilaterálních pravidel obchodu se podílel na minimalizaci konfliktů, které mezi transatlantickými partnery vznikly, a jejich řešení.

## 2. Ekonomická spolupráce EU a USA

EU a USA sdílejí společné hodnoty v oblasti demokracie, lidských práv, ekonomické a politické svobody. Stejně tak se překrývá i jejich zahraniční politika a shoda panuje i v oblasti bezpečnosti. Euroatlantické partnerství je velice komplexní spoluprací. Transatlantické vztahy jsou dominantním geopolitickým faktorem, který určuje momentální mezinárodněpolitické uspořádání světa.

Pro USA je nejbližším spojencem v zahraniční politice EU. Oba partneři úzce spolupracují a často konzultují své mezinárodní priority. Své zájmy se pokoušejí společně prosazovat na různých multilaterálních fórech. Jakožto spojenci v oblasti zahraniční politiky se zaměřují především na určité geografické oblasti. Aktuálně se jejich spolupráce upírá na situaci na Blízkém východě a severní Africe (zejména se jedná o Sýrii a Irák) a východní část Evropy (především Rusko a Ukrajina) (European Parliament 2015).

Přestože EU a USA nejsou jednotné ve všech otázkách, i tak zůstávají jeden druhému nejspolehlivějším a nejdůležitějším spojencem. A navzdory napětí, názorovým rozdílům a sporům jsou si EU a USA partnery, kteří mezi sebou mají nejkomplexnější vztahy, a tvoří tak základ mezinárodního systému.

### 2.1 Vývoj ekonomické spolupráce EU a USA

Po konci 2. světové války, bylo zřejmé, že dojde k novému geopolitickému uspořádání. Spojené státy chápaly, že vyvažovat sílu vlivu Sovětského svazu samy nezvládnou. Proto v USA došlo k prolomení tradičního izolacionalismu, jehož výsledkem byla Trumanova doktrína. Ta nebyla prvotně zaměřena na boj s komunismem, ale na obnovu hospodářství na evropském kontinentě, což mělo vést k zastavení postupu prosovětských sil. Nástrojem doktríny byl Program pro obnovu Evropy, tzv. Marshallův plán. Ten přišel s finanční injekcí do evropského hospodářství ve výši 13 miliard amerických dolarů. Pomoc byla jasným signálem, že USA mají strategický zájem o posílení soudržnosti západní Evropy, a to včetně Německa, proti nebezpečí plynoucímu z formování Východního bloku. USA již v té době byly schopné rozeznat velký ekonomický potenciál, který evropský kontinent poskytoval (Cihelková 2003: 142).

Pro koordinaci realizace Marshallova plánu byla v roce 1948 založena Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (*Organisation for European Economic Co-operation, OEEC*)<sup>1</sup>. Činnost organizace se postupně rozšířila i do jiných oblastí. Stala se fundamentálním prvkem pro organizaci hospodářské spolupráce mezi členskými zeměmi a napomáhala k prohlubování spolupráce mezi zeměmi OEEC, USA a Kanadou. Obě severoamerické země se staly přidruženými členy OEEC v roce 1950.

V této době se USA staly nejsilnějším ekonomickým státem světa, což se odrazilo v potřebě hledat nové odbytové trhy. Zároveň tato skutečnost vyvolala zájem USA o prosazování zásad volného obchodu, který by vedl k otevření světových trhů americkému zboží a kapitálu. Toto úsilí bylo reflektováno v založení multilaterální organizace GATT v roce 1948.

Ekonomické otázky a výzvy nebyly jedinými záležitostmi, které bylo nutné po 2. světové válce řešit. V reakci na sílící hrozbu sovětského bloku byla v roce 1949 na základě Washingtonské smlouvy založena NATO. Došlo tak ke vzniku obranné aliance, která politicky sjednotila země OEEC<sup>2</sup>, tentokrát se však nejednalo o ekonomickou snahu, ale o úsilí ubránit Evropu (NATO 2014).

V roce 1961, kvůli krizi v OEEC, došlo k transformaci organizace na Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (*Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD*). Instituce sjednotila 19 evropských zemí OEEC, tentokrát již s účastí Španělska a Finska, Kanady a USA (Cihelková 2003: 144).

USA podporovaly evropskou integraci od počátku. Po vzniku Evropského společenství uhlí a ocele (ESUO) v roce 1951 vyslaly Spojené státy jako první mezinárodní subjekt zahraničního pozorovatele do tohoto uskupení. V roce 1957 po podepsání Římských smluv, na jejichž základě vzniklo Evropské hospodářské společenství (EHS) a Evropské společenství pro atomovou energii (EURATOM), bylo s Evropskými společenstvími (ES) uzavřeno několik dalších dohod, především v oblasti společného energetického rozvoje a výzkumu.

V této době již bylo patrné, že ES může naplňovat roli stabilního a prosperujícího partnera pro USA. Nicméně nebylo to možné skrze OECD, ani později vzniklé EHS. V obou alternativách absentoval nadnárodní prvek, který ztěžoval jednání v rámci subjektů. USA tedy

---

<sup>1</sup> Dohoda byla podepsána 13 zeměmi. Finsko pod sovětským tlakem zůstalo neutrální a ve Španělsku vládl diktátor Franco, dále byla dohoda parafována Norskem, Tureckem a americko-britskou zónou Terstu, než byla sloučena s Itálií. I přes trvající okupaci Německa se zástupci západních zón plánu účastnili.

<sup>2</sup> Irsko, Rakousko, Švédsko a Švýcarsko se členy NATO nestaly. V roce 1952 se přidalo k NATO Řecko a Turecko a o tři roky později Spolková republika Německo. V roce 1982 se členem stalo i Španělsko (NATO 2014).

byly nuceny z počátku tolerovat určitou hospodářskou a obchodní uzavřenost ES (Cihelková 2003: 143).

Spojené státy se v 60. letech 20. století snažily zaměřit na dynamizaci své ekonomiky a dosáhnout rychlejší expanze. Toho mělo být dosaženo hlavně skrze nová odbytiště, především trhu v rámci ES. To však narazilo na celní překážky EHS a vysoké subvence zejména v rámci zemědělství. Ochranná politika ES tak vedla k prvním rozporům v transatlantických vztazích. V reakci na protekcionistické postupy ES v hospodářské politice USA reagovaly odvetnými opatřeními, mezi něž patřily dovozní daně či navyšování celních sazeb. USA se také dovolávaly odstranění evropského protekcionismu v rámci GATT. Částečně uspěly při jednáních v tzv. Kennedyho kole (1963-1967), kdy došlo alespoň ke zmírnění protekcionismu ze strany ES.

Dynamiku do transatlantických ekonomických vztahů přinesl rozpad Sovětského svazu. Již roku 1990 tak došlo k parafování Transatlantické deklarace, která se stala první oficiální dohodou v novém světovém uspořádání. Podepsáním Transatlantické deklarace došlo také k institucionalizaci partnerství. V deklaraci byly ustanovené *ad hoc* konzultace, které se mezi EU a USA konaly každé dva roky. Proces institucionalizace s sebou nesl větší důraz na ekonomické vztahy obou aktérů. Zaměření na ekonomickou povahu vztahu vytvářelo komplikace. Nový společný náhled na hospodářské vztahy se nesl v duchu liberalizace obchodu, ale sloužil také k tomu, aby se upozornilo na mnoho rozdílů v regulacích a politických preferencích. Vzhledem ke konci Studené války došlo k urychlení globalizace, což přivedlo firmy z EU a USA do prostředí se zvýšenou konkurencí. A v takové atmosféře je prostor pro konflikty značný (Meyer 2011: 107). To bylo patrné i na dvojnásobném zvýšení sporů mezi Evropou a USA v rámci GATT/WTO v devadesátých letech (Pollack, Shaffer 2001: 13).

Prohlubování a vyšší míru institucionalizace partnerství měla stvrdit Nová transatlantická agenda (*The New Transatlantic Agenda*, NTA), která byla v roce 1995 ratifikována v Madridu. NTA obsahuje čtyři obecné cíle pro spolupráci USA a EU:

- 1) prosazování míru a stability, demokracie a rozvoje po celém světě;
- 2) reakce na globální problémy;
- 3) přispívání k rozšiřování světového obchodu a užších hospodářských vztahů;
- 4) stavění mostů přes Atlantik (USEU 2015).

V roce 1998 došlo na summitu v Londýně k rozšíření NTA, které mělo vést k většímu posílení transatlantické spolupráce v oblasti obchodu. Prohloubení společného úsilí bylo stvrzeno Transatlantickým hospodářským partnerstvím (*Transatlantic Economic Partnership*, TEP).



V rámci „budování mostů přes Atlantik“ bylo zřízeno i několik sektorových dohod a nespočet dialogů.

## 2.2 Transatlantické obchodní vztahy

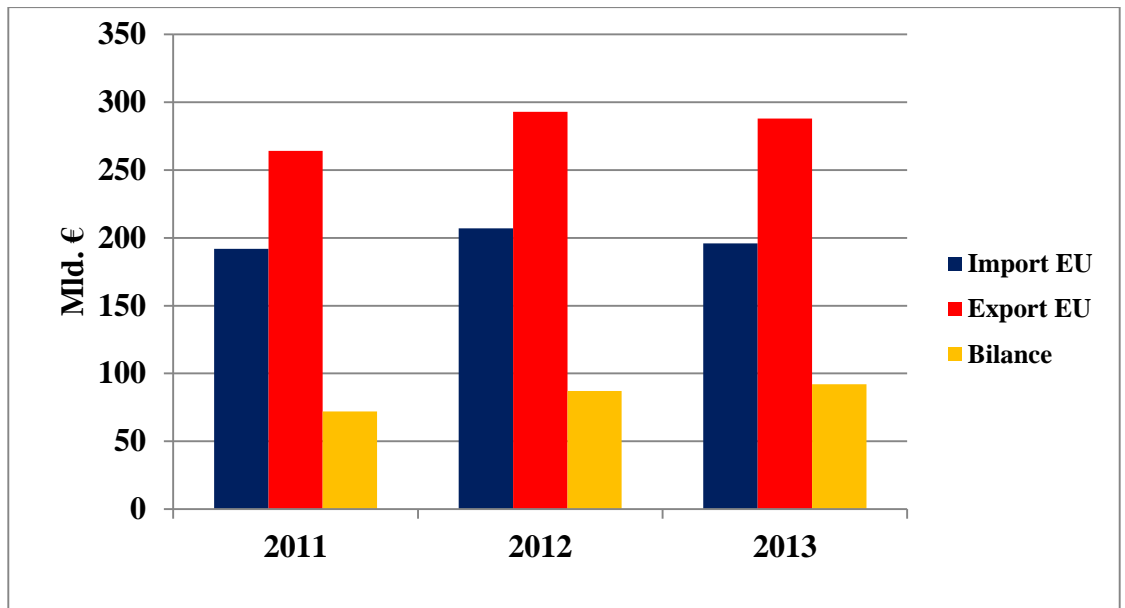
Je viditelné, že ekonomické vztahy mezi USA a EU jsou ovlivněny hospodářskými, politickými a bezpečnostními otázkami. Ekonomické partnerství EU-USA dominuje mezinárodnímu obchodu. Populace na obou stranách oceánu čítá dohromady téměř 800 miliónů lidí a společně vytvářejí zhruba 50 % světového HDP. Oba partneři patří také mezi vcelku vyrovnané ekonomické subjekty. Vzhledem k pokročilosti a integraci finančního odvětví u obou partnerů dochází k usnadňování proudění objemných finančních toků napříč Atlantikem (Cooper 2014: 2).

EU má s USA dlouhodobě kladnou obchodní bilanci. Z členských zemí EU mají s USA dlouhodobě aktivní obchodní bilanci Německo, Irsko, Spojené království a Švédsko (Eurostat 2011). A mezi největší exportéry a importéry patří Německo, Spojené království a Francie.

Oba partneři jsou členy WTO, který jim poskytuje normy a pravidla, podle nichž EU i USA provádějí většinu svého obchodu, a současně poskytuje důležitý rámec pro vzájemné bilaterální dohody. Principy WTO jsou základem evropské i americké obchodní a investiční politiky. Svým členům také poskytuje mechanismus, skrze který USA a EU v minulosti vyřešily mnoho obchodních sporů.

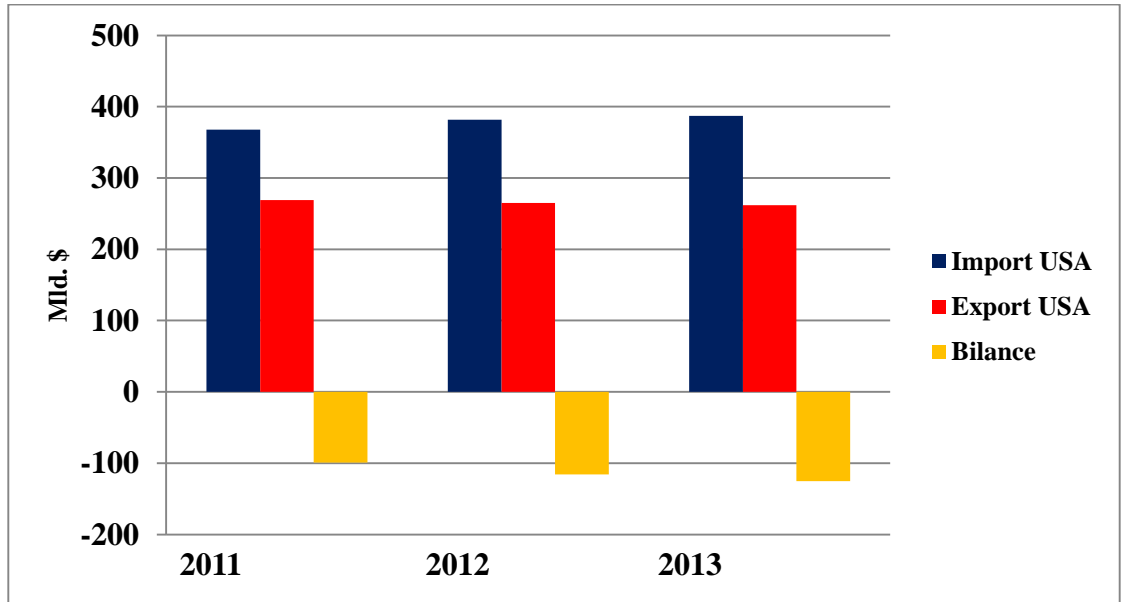
EU je pro USA největším partnerem v obchodu se zbožím. Stejně tak jsou USA největším obchodním partnerem se zbožím pro EU. Komoditní struktura obchodu se zbožím, které vyváží EU do USA, dominují především dopravní prostředky, stroje a chemikálie. Potraviny, suroviny a paliva tvoří poměrně malou část ve vývozu (8,5%) (Cooper 2014: 6). Dovoz EU z USA je strukturou téměř totožný. Převládají dopravní prostředky a stroje, zpracované zboží a chemikálie. Stejný je i poměr potravin, paliv a surovin. Je tedy znatelné, že komoditní struktura obchodu se zbožím je vyvážená a symetrická.

Graf 1. Obchod EU se zbožím do USA



Zdroj: European Commission. Directorate-General for Trade

Graf 2. Obchod USA se zbožím do EU

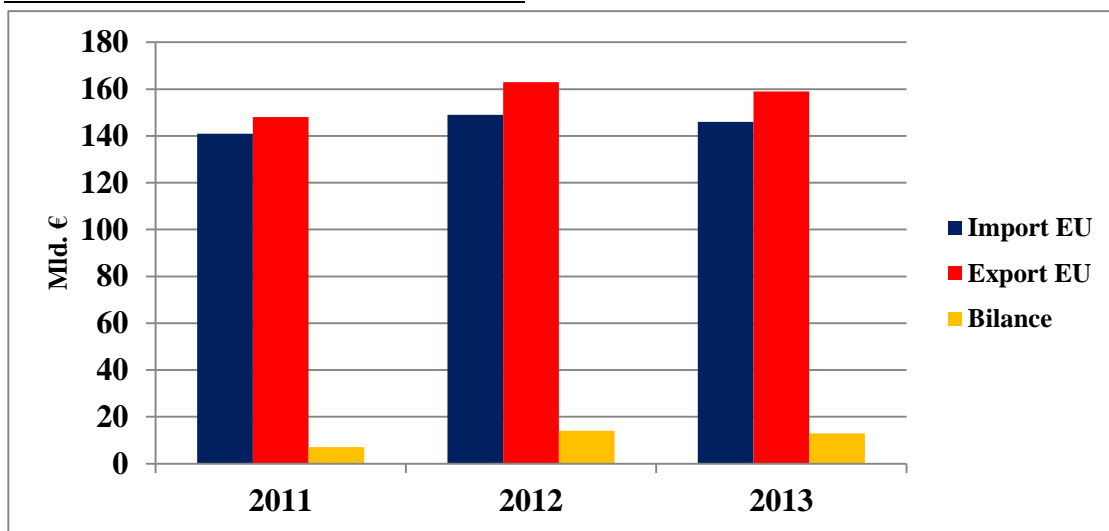


Zdroj: U. S. Department of Commerce. Bureau of the Census, Office of the United State Trade Representative

Stejné postavení má Unie i co se týká obchodu se službami, což platí i *vice versa*. Největšími importéry služeb do USA z členských zemí EU je Velká Británie, Německo a

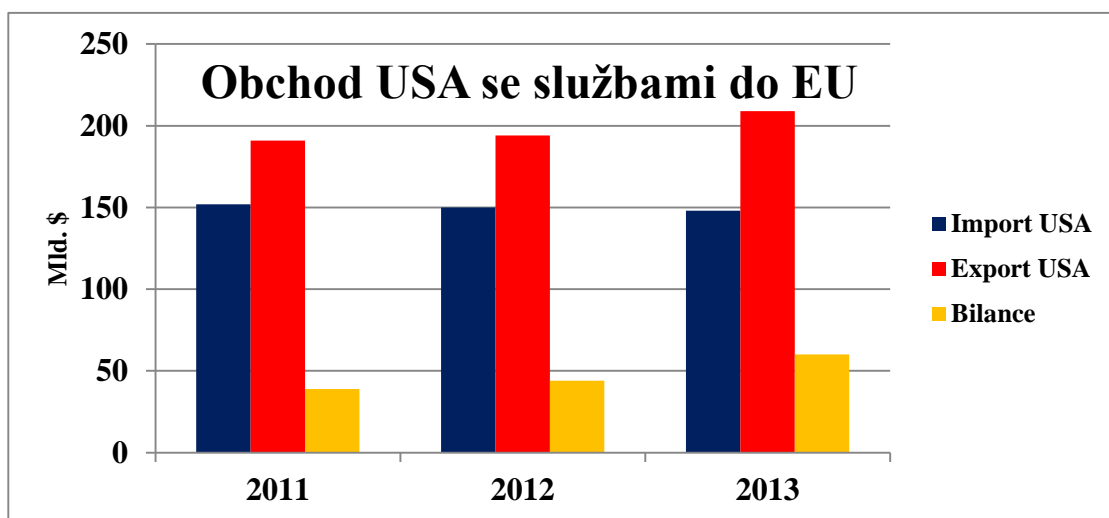
Francie. EU exportuje do USA ve službách především cestovní ruch, který z celkového objemu zaujímá asi třetinu. Významný podíl ve vývozu služeb do USA má také doprava, která se na exportu podílí 15%. Dovozu v oblasti služeb z USA do EU také dominuje cestovní ruch, který činí asi 27% celkového exportu do EU. Důležitými položkami v dovozu z USA do EU jsou také poplatky za licence.

Graf 3. Obchod EU se službami do USA



Zdroj: European Commission. Directorate-General for Trade

Graf 4. Obchod USA se službami do EU



Zdroj: U. S. Department of Commerce. Bureau of the Census, Office of the United State Trade Representative

Obchodní toky se zbožím a službami mezi EU a USA jsou velice aktivní a generují silný hospodářský vztah. Jen v roce 2014 činila celková obchodní výměna mezi transatlantickými partnery 5 trilionů dolarů a díky tomu poskytla až 15 milionů pracovních míst na obou stranách Atlantiku (EUINTHEUS 2015).

Důležitým prvkem vzájemných ekonomických vztahů jsou přímé zahraniční investice. Oba partneři jsou si navzájem zdrojem i cílem pro přímé zahraniční investice. Například investice USA v Nizozemsku byly od roku 2000 14 krát vyšší než investice USA v Číně za stejné období. Přímé americké investice do Velké Británie byly 10 krát vyšší a například do Irsku šest krát vyšší než investice v Číně za stejné sledované období (EUINTHEUS 2015). Americké investice směřovaly především do zpracovatelského průmyslu, nemovitostí, služeb a finančního sektoru. Dominující formou přímé zahraniční investice byla koupě již existující firmy na území členských států EU. Přímé investice EU ve většině případů plynuly do finančního sektoru, velkoobchodu, pojišťovnictví a zpracovatelského průmyslu, i EU nakupovala již fungující podniky v USA.

Dohromady se EU a USA v roce 2012 podílely na oficiální rozvojové pomoci 120 miliardami dolarů.

Strategická významnost transatlantických vztahů, a to především v oblasti ekonomické spolupráce, je nepopiratelná. V zájmu EU i USA je efektivita a funkčnost vzájemné kooperace, kterou se obě strany snaží v rámci multilaterálních i bilaterálních dohod prohlubovat a upevňovat. Společný zahraniční obchod je výrazným pilířem transatlantické spolupráce a vzhledem k rostoucí globalizaci je velice pravděpodobné, že bude docházet ke zvyšování interdependence mezi oběma partnery. Tato nadstandardní hospodářská závislost přináší mnoho výhod, ale i výzev. Obchody mezi EU a USA jsou ohrožovány obchodními spory v mnoha odvětvích, které však v celkovém objemu vzájemné výměny tvoří pouhých 2 %, ale i neshody v rámci společných jednání.

## 2.3 Problémy ve vzájemných vztazích

Transatlantické vztahy, které byly definovány po 2. světové válce, prošly během svého vývoje několika výzvami a problémy. I přesto, že obě strany Atlantiku sdílejí stejné hodnoty, ne vždy je nalezení společného konsenzu jednoduché a možné. Třecí plochy se nacházejí i v obchodně politických transatlantických vztazích. Ke sporům dochází jak v rámci bilaterálních, tak multilaterálních styků.

V multilaterálních jednáních, ve kterých USA a EU vystupují, se určité problémy objevují opakovaně. V důsledku domácích politických tlaků, které jsou spojeny s dvoustrannými obchodními spory mezi partnery, dochází k neshodám, které musejí být řešeny na multilaterální úrovni.

Existují také závažné hmotně právní překážky, které neumožňují lepší vztah EU a USA. Zásadní otázky, ve kterých si partneři nerozumí, se dají nalézt především v oblasti zemědělství, leteckého průmyslu, dotace oceli, ochrany duševního vlastnictví, přístupu k obchodu se třetími zeměmi a v dalších (Steinberg 1995: 11).

Problémy ES a USA vedly k zablokování úspěšného ukončení Uruguayského kola GATT, a ponechaly tak více než 100 účastníků jednání v roli pozorovatelů. Diskutovaným tématem byl jednak americký požadavek na zásadní omezení subvencí v zemědělství, ale i evropský požadavek na liberalizaci důležitých odvětví služeb mezinárodního obchodu. Tyto neshody vedly dokonce až k přerušení jednání a nastavení 200% cla na dovozy západoevropských olejnin do USA (Cihelková 2003: 172).

Celkově se 90. léta 20. století nesla v duchu vzájemného osočování a kritiky. ES přijaly směrnici, která zaručovala 50% účast domácích firem na státních zakázkách v důležitých oblastech (doprava, energetika a jiné). Problematický byl také čl. 29 Dohody o vnitřním trhu EU, který zakotvoval 3% cenovou preferenci pro nabídky firem ze členských zemí v porovnání s nabídkami společností sídlících ve třetích státech. Na druhou stranu Komise kritizovala USA, že jejich deklarovaný liberalismus je v praxi spíše protekcionismem. Tyto výtky se týkaly především ochranné politiky v telekomunikačních zařízeních a dovozu oceli, kde došlo k výraznému zvýšení celních tarifů (Cihelková 2003: 172).

EU se v roce 1994 zaměřila na jednostranná opatření ze strany USA. Konkrétně se jednalo o Obchodní zákon z roku 1974, který byl obnoven prezidentem Clintonem pod novým jménem *Trade Promotion Authority* (TPA). Tento silně ochranný zákon umožňuje, aby

prezident USA v případě diskriminace amerických výrobků na trhu obchodního partnera uvalil jednostranné odvetné opatření na dovozy z inkriminované oblasti. Zákon nevyžaduje, aby americká vláda musela čekat, až obdrží povolení od WTO (USITC 2015). USA jsou jediným státem na světě, který má ve svém právním systému tento typ obchodního zákona.

Na druhou stranu američtí občané jsou podle průzkumů pro globalizaci a liberalizaci mezinárodního obchodu. Nicméně jsou přesvědčeni, že stát by měl chránit americká pracovní místa, což by mělo být jednou z priorit domácí politiky. V Evropě pohled na globalizaci není tak konzistentní. Ve Francii a Španělsku si pouhá třetina obyvatel myslí, že je globalizace prospěšná. Pro porovnání uvedu například obyvatele Holandska, kde v pozitivní dopad globalizace obchodu věří 87 % obyvatelstva (Baldwin, Peterson, Stokes 2003: 32).

Nicméně i tak bylo během 90. let možné sledovat velice napjaté ekonomicko politické vztahy mezi EU a USA. Velké tenze se projevovaly v případě sporů o banány a hovězí maso. Jednání v těchto konfliktech bylo ztíženo také půlročním politickým vakuem na jaře 1999 za působení Sarterovy komise. Poté, co obchodní portfolio přebíral Brit Pascal Lamy, došlo k určitému uklidnění, i když ne ke kompletnímu řešení. Uvedené konflikty nebyly jediným šrámem na obchodních vztazích té doby. Signifikantním momentem byla neúspěšná Ministerská konference WTO v Seattlu v roce 1999, která se nesla v duchu oboustranných neshod v oblasti zemědělství (Baldwin, Peterson, Stokes 2003: 34-37).

EU také v té době začínalo být jasné, že je nutné vytvořit daleko komplexnější přístup, aby si tak mohla vybojovat své neotřesitelné místo ve vedení mezinárodního obchodu a nemusela spoléhat pouze na USA. Bylo patrné, že Spojeným státům lehce dochází dech a již nebudou moci pokračovat ve své roli vůdce mezinárodního obchodu tak aktivně, jak tomu bylo v minulosti.

Obě strany před jednáním kolem v Dohá byly nuceny přehodnotit svoje pozice a vyjednávací strategie. Americká vláda byla nyní mnohem více otevřená změnám obchodní politiky, což bylo zapříčiněno i slabším navázáním Bushovy administrativy na americké zájmové skupiny, které se v minulosti představovaly v opozici k liberalizaci amerického trhu. Nový leader americké obchodní politiky Robert Zoellick vrátil do vyjednávací agendy otevřenost amerického trhu. Nová agenda však nutně neznamenal úplné odbourání protekcionismu, což posléze reflektovaly ochranné tarify v oblasti ocelářského průmyslu použité Bushovou administrativou (Falke 2005: 11-13).

Podstatný vliv na utišení neshod mezi transatlantickými partnery v rámci WTO měly bezesporu teroristické útoky 11. září 2001. Americká vláda se zaměřila na to, aby jednání v Dohá mělo příznivý výsledek, jenž by vyslal pozitivní signál o spolupráci mezinárodního společenství. Tato nálada ovlivnila i výsledek jednacího kola. To se stalo jakýmsi mezinárodním kompromisem. Konečná *Rozvojová agenda z Dohá* je řešena dostatečně široce. Agenda řeší klasické otázky přístupu na trh. I přes to, že došlo ke změně přístupu v jednání z obou stran, vznikly v tomto období nové vzájemné spory (banány, hormony v hovězím mase, ocel), které mohly vážně ohrozit multilaterální sbližování (Baldwin, Peterson, Stokes 2005: 38).

### 3 Řešení sporů GATT/WTO

Řešení sporů v rámci GATT/WTO je nejčastěji využívaným mechanismem pro východisko ze sporů v mezinárodním obchodě. Systém prošel poměrně výraznými změnami. Za fungování GATT bylo řešení sporů nepříliš efektivním nástrojem, nicméně i tak měl mechanismus své opodstatnění. Po založení WTO došlo mnohými změnami v systému řešení sporů k zefektivnění.

Řešení sporů je ústředním pilířem mnohostranného obchodního systému, který má jednoznačný přínos pro stabilitu světové ekonomiky. Ustanovená transparentní pravidla nestačí k tomu, aby byl mezinárodní obchodní systém bezpečnější a předvídatelný, je nutné, aby pravidla byla vymahatelná.

Všechna jednání v rámci GATT (platí i u WTO) musejí být vedena na základě fundamentálních principů multilaterálního uspořádání tohoto typu. Jde o principy vzájemné výhody, zákaz diskriminace a právní ochrana vyjednaných koncesních seznamů.

Zásadní pro vývoj systému řešení sporů je neopomenout fakt, že počet členů se v průběhu času zvyšoval. Od původních 23 členských států, které se účastnily jednání v počátečních kolech, se počet členů rozrostl až na 160.

#### 3.1 Řešení sporů v rámci GATT

Založení GATT bylo provedeno na základě Havanské úmluvy. Jejím prioritním cílem bylo nastavit základní normy a principy týkající se obchodní politiky. GATT měla podporovat volný mezinárodní obchod skrze taková pravidla, která měla omezovat národní překážky členských zemí, jež by mohly bránit volnému mezinárodnímu obchodu.

I když by se mohlo zdát, že volný obchod by měl být zájmem všech, může nastat situace, kdy konkrétní hospodářská odvětví mohou být ohrožena a nepříznivě ovlivněna zahraniční konkurencí. V takových případech mohou tyto obory získat od svých národních vlád speciální výhody, aby se tak ochránily před konkurencí z venku.

V důsledku toho dochází ke stížnosti členského státu nebo jejich skupiny, které jsou takovýmito jednáním zasaženy, na stát který se údajně dopustil zvláštní státní ochrany nebo poskytnutí výhod v rozporu s pravidly mezinárodního obchodu.



Základem pro systém řešení obchodních sporů v rámci GATT byly články XXII a XXIII (Zimmermann 2006: 43). Jejich úlohou bylo ustanovit a upravit vnitřní postup GATT s vlastními pravidly. Proces v rámci systému řešení sporů se nemusel nutně týkat pouze případů porušení povinností vyplývajících z norem GATT, ale i v případě, že některý člen GATT se choval tak, že způsobil omezení nebo zrušení obchodních výhod vycházejících z nastavených pravidel.

V první fázi sporu probíhaly dvoustranné oficiální konzultace mezi oběma dotčenými stranami. Pokud během nich nedošlo k dosažení dohody, strany měly možnost obrátit se na generálního ředitele GATT nebo na ostatní členské země, aby došlo ke kolektivnímu prošetření sporné záležitosti.

Zpočátku vyšetřování vedla pracovní skupina neboli skupina odborníků (později označována jako panel). Tito znalci měli být třetí a nezávislou stranou sporu a snažili se dovést strany ke smírnému řešení. V případě neúspěchu skupina vydala závěrečný report o přijatém opatření a touto závěrečnou zprávou referovala Radě GATT, která následně podle svého uvážení ze zprávy vyvodila důsledky. Rozhodnutí panelu bylo konečné a závazné, pokud bylo přijato členy GATT, ti poté mohli vydat doporučující opatření oběma stranám sporu. Tato doporučení mohla mít podobu úplného zrušení sporného opatření. V některých případech však mohlo dojít k tomu, že poškozená strana přistoupí k protiopatřením vůči druhé straně. Ovšem tato třetí fáze mohla být praktikována pouze v případě, že panel vydal závěrečnou zprávu, která nebyla zablokována některou z členských zemí (Petersmann 1997: 68-69).

Z výše uvedeného je patrná problematika systému. Problém nedostatečné účinnosti systému řešení sporů v rámci GATT byl ovlivněn obsahovými, ale i politickými faktory. Ze začátku fungování byl mechanismus považován za poměrně účinný. To bylo z velké míry ovlivněno tím, že byl v té době veden především diplomaty, kteří se sami podíleli na vyjednávání GATT, a s celou úmluvou tak byli perfektně seznámeni. Dalším důvodem počátečního fungování byla ekonomická homogenita členských států a jejich poměrně nízký počet. Členové tak společně sdíleli podobné ekonomické postavení a zájmy.

Postupem času důvěra ve funkčnost mechanismu upadala a některé členské státy daly přednost raději politickému vyjednávání před striktními pravidly ustanovenými v rámci GATT. Ani účast diplomatů v panelech již nebyla dostačující, jelikož to vedlo k menší právní znalosti a většímu uplatňování politického vlivu. Účast diplomatů na fungování pracovních skupin vyústila v to, že rozhodnutí byla spíše politická než soudní, což se v konečném důsledku odráželo na jejich kvalitě (Davey 1987: 62).

Vyšetřování pomocí panelu nebylo povinné, členský stát tedy mohl odmítnout sestavení skupiny odborníků a také mohl blokovat přijetí závěru Rady GATT, která své rozhodnutí přijímala na základě kolektivní shody.

Z toho vyplýval další problém. Přijetí společného konsenzu Radou GATT bylo téměř nemožné. Jelikož strana účastníci se sporu mohla rozhodnutí Rady vetovat, v případě že s ním nebyla spokojena.

Vzhledem k neexistujícím pravidlům v otázce lhůt pro ustanovení panelu a vydání zprávy či doporučení, mohlo být trvání procesu až několikaleté. Dohlížení nad prováděním doporučení a rozhodnutí bylo téměř nulové. (Petersmann 1997: 68-69).

Bylo patrné, že v systému řešení sporů musí dojít ke změně a napravit jeho nedostatečné fungování. Došlo tedy ke snaze o zvýšení profesionality panelů, do kterých členové začali být vybíráni na základě svých zkušeností a znalostí z mezinárodního obchodu, což vedlo k větší odbornosti rozhodnutí. Výsledkem profesionalizace panelů bylo využívání precedentů, což vedlo k jakési kvazi automatizaci v určitých typech sporů (Petersemann 1997: 85). Zároveň tak došlo ke zvýšení legalizace panelů a depolitizace procedury.

Změny v mechanismu řešení sporů však byly nadále nedostačující, i když k mírnému zlepšení došlo. Členské státy začaly více důvěřovat procesu řešení sporů v rámci GATT. Procesní pravidla byla zdokonalena. Bylo však čím dál více jasné, že je potřebné ustanovit systém řešení sporů vynutitelným a povinným pro všechny členské země. Stalo se tak přijetím Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů. Došlo tím ke sjednocení procesních pravidel a byl ustanoven dvoustupňový proces (Petersemann 1997: 86).

### **3.2 Řešení sporů v rámci WTO**

Nový mechanismus řešení sporů vzešel z jednání Uruguayského kola. Jeho základem je Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů, které je součástí Dohody o zřízení Světové obchodní organizace. Přijetí Ujednání je příkladem ochoty států řešit spory mírovou cestou skrze multilaterální jednání.

Na rozdíl od předchozího mechanismu je Ujednání souvislým systémem pravidel pro řešení sporů. Oproti systému v rámci GATT je nový systém nejenom sjednocený, ale především povinný a vynutitelný pro všechny členské země. V této podobě Ujednání se již

nejedná o řešení rozporu politickým konsenzem, nejde však ani o klasickou mezinárodní jurisdikci. Mechanismus se pohybuje na hraně mezi soudním orgánem a diplomatickým vyjednáváním. Na jedné straně vystupují všichni členové WTO, kteří dohromady tvoří Orgán pro řešení sporů (*Dispute Settlement Body*, DSB), jenž je politickým orgánem. A na druhé straně je odborný a stálý soudní orgán pro vynutitelná doporučení a rozhodnutí, která byla přijata DSB (WTO 2015b).

Nový mechanismus řešení sporů WTO se tak stal posílením multilaterálního prvku organizace. Vzhledem k tomu, že všichni členové WTO se zavázali řešit vzniklé spory pouze dle Ujednání.

### 3.2.1 Instituční orgány

Základním orgánem pro správu Mechanismu řešení sporů v rámci WTO je DSB, který ve WTO nahradil Radu přítomnou v GATT. DSB má jako jediný pravomoc zřizovat skupiny odborníků neboli panely, které poté konkrétní případ posuzují. Ustanovené panely případ prošetří a svoji zprávu s vyplývajícím doporučením poskytne DSB, který jej přijme, či zamítne.

DSB svoji funkci vykonává skrze Generální radu, která se skládá z reprezentantů jednotlivých členských zemí. V případě multilaterálních obchodních dohod jsou za členy považován pouze ty strany, kterých se smluvená dohoda týká.

DSB jako takový sám o sobě spory neřeší, proto je jeho pojmenování nepřesné, nicméně napomáhá a usnadňuje jejich řešení. Orgán žádné zprávy sám neseписuje, ale přijímá je od panelů nebo Odvolacího orgánu (MPO 2010).

DSB také spolupracuje s Radami a podvýbory, které musí o vývoji ve sporech informovat. Zároveň tyto Rady a výbory usnadňují konzultace mezi státy, které jsou ve sporu.

Důležitou institucionální roli v systému WTO hraje panel. Panel (skupina odborníků) je stanoven DSB a jeho úkolem je orgánu pomáhat vykonávat jeho funkce. Panel prozkoumává ustanovení týkající se daného sporného bodu a zabývá se faktickými skutečnostmi a jejich souladem s ustanoveními WTO.

Panel se svými členy musí být jmenován do 45 dní od podání stížnosti a do šesti měsíců by měl ustanovit závěrečnou zprávu. Panelisté pro každý případ jsou jmenováni ze stálého

seznamu kvalifikovaných kandidátů a jejich výběr je založen na požadavcích týkající se projednávaného případu. Členové panelu jsou nezáujatými a nestrannými odborníky, kteří se při rozhodování řídí pouze vlastním vědomím a neberou v úvahu případné tlaky ze strany vlád.

Závěrečná zpráva panelu je předložena DSB, ten může zprávu přijmout či na základě společného konsenzu zamítnout. Tato zpráva je předložena oběma stranám a posléze všem členským státům WTO. Pokud se panel usnese, že vyšetřované obchodní opatření porušuje pravidla WTO, doporučí jeho nápravu v souladu s danými normami WTO. Panel má také možnost navrhnout jakým způsobem má k nápravě dojít.

Po přijetí závěrečné zprávy je možné podstoupit spor Odvolacímu orgánu. Každá strana sporu má právo se odvolat proti nálezu panelu. V některých případech se stává, že se odvolají obě strany. Nicméně odvolání se musí opírat o námitky právního charakteru. Odvoláním může dojít k potvrzení, změně či anulaci původního závěru panelu.

Odvolací orgán je stálým orgánem, jehož úkolem je pomáhat DSB. Zůstává však ze zásady nestranný a nemůže být ovlivněný politickými intervencemi. Je složený z odborníků a jeho členové nesmí být spojeni s žádnou národní administrativou (MPO 2010).

## 4 Spor o ocel

Obchodní spor o ocel mezi EU a USA a dalšími zeměmi, který začal v roce 2002, byl jedním z velice závažných a komplikovaných sporů těchto dvou významných hráčů mezinárodního obchodu. Nejednalo o první spor Unie a Spojených států, který se vztahoval k ocelářskému průmyslu<sup>3</sup>, avšak svojí komplikovaností a závažností byl nejvýraznějším. Tento konkrétní spor o ocel z roku 2002 se vyznačuje atypickým množstvím sporů, které byly vedeny v jedné věci mnoha členskými státy WTO. V rámci tohoto obchodního konfliktu byla rozepře o daná opatření vedena v osmi sporech. Vzhledem k nařízení plynoucí z Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů nebylo nutné sestavovat osm panelů pro každou žalující zemi, ale pouze jeden pro všechny.

### 4.1 Pozadí sporu

Spor o ocel byl ovlivněn celou řadou faktorů. Především se jednalo o stav domácí politiky USA. Velice důležitou okolností byly blížící se prezidentské volby, kde George W. Bush potřeboval voličskou podporu v tradičních průmyslových státech. Závažný činitel byl také kritický stav amerického ocelářského průmyslu.

Dne 20. března 2002 uvalily USA přísná omezení na import oceli na své území. Cla na dovoz ocelářských výrobků činila až 30%. Tato ochranná opatření se uplatňovala na dovoz ze všech zemí světa s výjimkou na produkty pocházející z Kanady, Izraele, Jordánska, Mexika a výrobky pocházející z rozvojových zemí, které jsou členy WTO (Breuss 2005: 14). Tato opatření měla platit po dobu tří let. Rozhodnutí bylo zaměřené na posílení domácího ocelářského průmyslu, který byl ohrožovaný importem levnější oceli, která výrazně ohrožovala domácí americké výrobce. Bushova administrativa toto rozhodnutí obhajovala problematikou enormního nárůstu importu. USA tvrdily, že v rámci WTO je tento typ ochranných opatření přijatelný, pokud prokazatelně dochází k poškozování domácího průmyslu levnějším dovozem a pokud jsou tato opatření omezena po dobu menší než čtyři roky. Rozhodnutí a argumentace USA však byla velice kritizována ze strany EU a dalšími zúčastněnými státy. EU protiargumentovala tím, že USA nemají důvodný předpoklad k realizovaným krokům, protože pravidla WTO nebyla v tomto případě porušena a celní sazby USA, tak byla uvalena v rozporu s normami WTO. EU se

---

<sup>3</sup> Například v prosinci 1999 byl ustanoven panel kvůli problematice cel uvalených na britskou ocel (WT/DS138) (Read 2005: 157).

rozhodla požadovat vyřešení nastalého sporu skrze mechanismus řešení sporů WTO a jeho příslušných orgánů. Zároveň však podnikla vlastní kroky a realizovala odvetná opatření (Verclas 2003: 2).

Výsledkem počínání USA bylo, že EU jakožto největší výrobce oceli na světě s 19% produkcí, zbyla jako jediný trh pro možný import oceli. Tím bylo vytvořeno vysoké riziko, že dojde zaplavení evropského trhu ocelí, která původně měla putovat na americký trh. Evropská komise odhala možné množství odklonu obchodu až na 15 milionů tun oceli, což se rovnalo 56% z celkového dovozu do zemí EU (Breuss 2005: 14). Navíc již v té době byl import oceli do členských zemí na historickém maximu.<sup>4</sup>

#### 4.1.1 Charakteristika amerického ocelářského průmyslu

Americký ocelářský průmysl je charakteristický svojí dualitou. Existují zde rozsáhlé integrované závody, které produkují základní ocel a vedle nich existují menší továrny vyrábějící malosériové ocelářské výrobky. Menší podniky jsou ve většině případů rentabilnější a využívají pokročilou technologii. Naopak mnoho z velkých závodů jsou ztrátové a pracují se starými technologiemi (Chorev 2007: 64).

V posledních třech dekadách kdysi dominantní americký ocelářský průmysl ztrácí s ocelí vyráběnou mimo Spojené státy, vzhledem ke zvyšování domácích nákladů na práci i na energii. Po konci druhé světové války se naplno projevil nárůst globalizace v rámci mezinárodního obchodu a snadnější kapitálové transfery, což vedlo k tomu, že rozvojové země jako Indie, Čína, Brazílie a Jižní Korea začaly těžit ze změny mezinárodního obchodního systému.

Ačkoliv se průmysl snažil reagovat rozsáhlou restrukturalizací a modernizací, jeho reakce nebyla dostatečná. Americký ocelářský průmysl začal pociťovat, že ztrácí svoji celosvětovou dominanci v tomto odvětví a z toho důvodu začal hledat pomoc u vlády. Nejenom, že se ocelářský sektor nebyl schopný s krizí sám vyrovnat, ale odpustil od samoregulačního přístupu v příslibu větší spolupráce s vládou (Ho 2003: 830).

---

<sup>4</sup> Dovoz oceli v roce 2001 se pohyboval okolo 26,6 milionů tun, zatímco v roce 1997 to bylo 15,4 tuny. Celkový nárůst importu oceli za 4 roky činil 73% (Breuss 2005: 14).

Úpadek amerického ocelářského průmyslu byl výrazný. Síla amerického dolaru v roce 1990 snížil cenu importované ocele a výrobků z oceli, což vedlo k navyšování importu oceli z jiných zemí na domácí trh (Read 2005: 136). Od roku 1997 vyhlásilo bankrot více než 30 ocelářských společností, což vedlo k relokaci až 45 tisíc dělníků. Pokles v ocelářském sektoru tvrdě dopadl i na dělníky již v důchodu, kteří kvůli špatnému ekonomickému stavu firem, ve kterých pracovali, přišli o zdravotní a životní pojištění. A nadále hrozilo masivní propouštění, které se mělo týkat 70 000-75 000 dělníků (Ho 2003: 830).

Situaci na americkém trhu s ocelí nepomohl ani fakt, že v důsledku nízkých cen ocele dovážené z Asie, finanční krizi z roku 1998 a celosvětovému nadbytku oceli, došlo ke snížení cen. Již v té době se objevovali protekcionistické pokusy amerických zákonodárců o prosazení ochranných opatření, kterými by dali americkému ocelářskému sektoru možnost k oživení.

Jedním z pokusů jak omezit import oceli do USA, bylo například podání žaloby v otázce vyrovnávacích cel u UK Steel v rámci WTO (WT/DS138). USA žalovalo EU v červenci 1998. Spor byl reakcí na vyplácení britských vládních dotací pro British Steel Corporation před její privatizací v roce 1988. Jádrem sporu byla otázka, do jaké míry může nový podnik těžit z dotací již zaniklého subjektu. „Tato výhoda je hodnocena s ohledem na výši dotací obsažených ve stávajících aktivách nově privatizovaných podniků. Prodej nebo privatizace takových aktiv v tržních cenách proto omezuje hodnotu všech předešlých dotací“ (Read 2005: 137). USA však podle ustanoveného panelu WTO tento případ prohrál.

Problémy z 90. let se přehouply i do nového milénia, kdy navíc došlo ke zhoršení americké ekonomiky, které odhalilo nejproblematictější oblasti ekonomiky, do nichž patřil i domácí ocelářský průmysl. To bylo doprovázeno poklesem hodnoty dolaru, což byly faktory vedoucí k opatřením v roce 2002.

#### **4.1.2 Politické pozadí sporu o ocel**

Již v únoru 2001 vydala americká Komise pro mezinárodní obchod (*International Trade Commission*, ITC) prohlášení, v němž uvádí, že se hodlá zabývat efekty dovozu oceli na domácí ocelářský průmysl a dojde k vyšetřování, zda ze strany importujících zemí nedochází k dumpingu. Ocelářské závody podaly petici k vyšetřování dopadů importu podle Sekce 201 Obchodního zákona z roku 1974, který uvádí, že v případě, kdy průmysl ohrožuje nebo existuje možnost jeho ohrožení zvyšujícím se importem, může požádat stát o zásah a WTO uzná tento

postup jako využití ochranných opatření v souladu s pravidly WTO (Hilliard, Lansford, Watson 2004: 89).

Americká vláda byla pod tlakem především od zákonodárců ze států s velkým podílem ocelářského průmyslu, jako je Ohio, Západní Virginie a Pensylvánie (Verclas 2003: 3). Na počátku června téhož roku, prezident Bush formálně požádal ITC o vyšetřování v předložené věci. Prezidentova formální žádost byla teprve čtvrtou žádostí tohoto typu, která byla Bílým domem přednesena od platnosti Obchodního zákona (Andenas, Kern 2008: 491).

Na počátku března 2002 obdržel prezident Bush zprávu od ITC, která shledala, že existuje možnost ohrožení domácího ocelářského průmyslu importem ze zahraničí a ocelářský sektor v USA. Dále ve své zprávě ITC uvedl, že dochází k poškozování amerického ocelářského průmyslu dumpingovými kroky od importérů. Z čehož vyplývá, že prezident Bush podle Sekce 201 Obchodního zákona z roku 1974 má právo zasáhnout a zavést ochranná opatření.

Prezident Bush si byl velice dobře vědom, že jeho rozhodnutí v této mezinárodně obchodní otázce, bude jedním z faktorů, které se promítnou nejenom do průběžných voleb v listopadu 2002, ale především do nastávajících prezidentských voleb v roce 2004, kdy na základě svého rozhodnutí ovlivní voličské hlasy v ocelářských státech, jako je Ohio, Západní Virginie a Pensylvánie.

Bush schválil návrh ITC a uložil ochranná opatření, v podobě cel až ve výši 30%, na import oceli do USA. Své rozhodnutí proklamoval, jako prosazování volného obchodu. Ochranná opatření byla přijata na základě proklamace 7529 z 5. března 2002, která měla být platná až do roku 2006 (Presidency 2002). Ochranná opatření byla vydaná ze značným politickým kalkulem. Mnoho klíčových zemí bylo od uložených tarifů osvobozeno. A také výše sazeb a jejich struktura se odlišovala podle různých druhů oceli. Například ocelové pláty byly zařazeny do skupiny výrobků s vyšším clem, protože stejný produkt se vyráběl jak v Západní Virginii, tak v Jižní Korei. Naopak nižší sazba cel se týkala dovozu ocelových desek, které byly využívány v automobilovém průmyslu v Michiganu (Ho 2003: 8).

Ne všichni v USA však byly s výší cel spokojeni. Někteří z představitelů ocelářské lobby, žádaly tarify až do výše 50% a někteří republikáni, jako například James Traficant, navrhovali cla sahající až k 80% (Hilliard, Landsford, Watson 2004: 89).



### 4.1.3 Dumping

USA, stejně jako ostatní členské státy WTO, jsou vázáni pravidly, které mají za cíl liberalizaci a transparentnost mezinárodního obchodu. Podle článku VI. GATT, je dumping zakázán. Pravidla WTO také ustanovují pravidla v problematice oprávněných bariér a ochranných opatření, která mohou být přijata v reakci na dumping, poté co stát či skupina států využije mechanismus pro řešení sporů a jeho orgány a Orgán pro řešení sporů rozhodne o možnostech odvetných opatření.

Obecně dumping je stav mezinárodní cenové diskriminace, kdy cena výrobku při prodeji v zemi dovozu nižší než cena stejného výrobku na trhu, kam je produkt importován. Tedy v tomto případě, který v praxi nastává zcela zřídka, stačí pouze porovnat odlišné ceny a obou trzích. Ve většině ostatních případech je nutné provést celou řadu analytických kroků, aby bylo možné zjistit příslušnou cenu na trhu země vývozu (běžnou cenu) a tomu odpovídající cenu na trhu, kam je produkt dovážen (vývozní cena), aby bylo možné provést odpovídající zkoumání (WTO 2015c). Jedná se tedy o nastavení predátorských cen za účelem likvidace domácích producentů.

Bush a jeho administrativa se v roce 2002 argumentovali právě využitím dumpingu v neprospěch jejich domácího trhu. Tvrdili, že právě kvůli výraznému dovozu oceli z Asie, Brazílie a EU, dochází k přehlcení amerického trhu. V rámci amerického trhu se pohybovalo 15 milionů tun domácí nadbytečné oceli. Ovšem výrobci, kteří ocel na americký trh dováželi, neměli žádnou koordinovanou politiku predátorských cen vůči USA. Rozdíly v cenách americké a dovážené oceli byla v tomto případě důsledkem přirozeného vývoje trhu.

Pravidla WTO neumožňují použití ochranných opatření na mezinárodní obchodní partnery a výrobce kvůli vyrovnání se s přebytkem na domácím trhu. Přebytek na trhu, tak jako tomu bylo v USA, nastává, když výrobci nejsou schopni reagovat na potřeby trhu. A nabídka není schopná flexibilně reagovat na aktuální poptávku na trhu. Přebytek na trhu poté snižuje ceny produktů. Nicméně v tomto případě se nejedná o nastavení predátorských cen, tedy nejde o dumping, tak jak proklamovala Bushova administrativa. A podle odborníků neexistuje žádný důvod, aby WTO schválila antidumpingová opatření (Ho 2003: 829).

## 4.2 Průběh sporu

Na základě ochranných opatření, které schválil 5. března 2002 americký prezident G. W. Bush si o dva dny později, tedy 7. března 2002, EU vyžádala konzultaci s USA. Ustanovená ochranná opatření, ve formě dovozních cel od šesti do 30%, nabyla na platnosti 20. března 2002 (Lodha 2005: 1).

V reakci na to EU usoudila, že USA tímto krokem porušily povinnosti vyplývající z Dohody o ochranných opatření a Všeobecné dohody o clech a obchodu. K oznámeným konzultacím vyvolané EU se 14. března 2002 přidaly Japonsko a Jižní Korea. Během stejného měsíce žádost podaly i další státy: Švýcarsko, Venezuela, Norsko, Mexiko, Kanada, Čína, Nový Zéland a Brazílie (WTO 2003). Tyto země se tak staly třetími stranami sporu. Později všechny výše zmiňované země mimo Mexika a Kanady zažádaly o samostatné konzultace ve stejné věci jako EU. Značení probíhajících sporů ve spojení se sporem EU-USA (WT/DS248) ukazuje tabulka.

Tabulka 2. Označení sporů vztahující se k ochranným opatřením z března 2002

Označení sporu	Žalující země	Datum podání žádosti o konzultaci	Žalovaná země
WT/DS248	EU	7. 3. 2002	USA
WT/DS249	Japonsko	20. 3. 2002	USA
WT/DS251	Jižní Korea	20. 3. 2002	USA
WT/DS252	Čína	26. 3. 2002	USA
WT/DS253	Švýcarsko	3. 4. 2002	USA
WT/DS254	Norsko	4. 4. 2002	USA
WT/DS258	Nový Zéland	14. 5. 2002	USA
WT/DS259	Brazílie	21. 5. 2002	USA

Zdroj: WTO

Poté byly postupně předloženy žádosti pro ustanovení panelu, a to všemi žalujícími stranami. EU podala žádost na ustanovení panelu 3. června 2002. Panel by následovně ustanovil na základě článku 9.1. Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů, po dohodě s oběma stranami sporu (WTO 2003).

Třetí země, které vyjádřili svůj podíl na sporu, byly dále považovány za třetí strany sporu v jednotném panelu. Jednalo se tedy o Kanadu, Čínskou provincii Tchaj-pej, Kubu, Malajsii, Mexiko, Thajsko, Turecko a Venezuelu (WTO 2003).

Orgán pro řešení sporů oznámil dosažení proceduální dohody mezi USA a EU, Japonskem, Jižní Koreou, Čínou, Švýcarskem, Norskem a Novým Zélandem 15. července 2002. Orgán dále o tři dny později oznámil proceduální dohodu mezi USA a Brazílií. Všechny žalující země mimo Brazílie zažádaly Generálního ředitele o určení obsazení panelu 15. července 2002 a definitivně byl panel sestaven 25. července 2002 (Read 2005: 157).

20. února 2003 předseda panelu informoval DSB, že vzhledem ke komplexnosti, rozsáhlosti a komplikovanosti případu, panel nebude schopný ukončit vyšetřování do stanovených šesti měsíců. Zároveň však panel avizoval datum uzavření svého šetření na duben 2003 (WTO 2003).

Závěrečná zpráva panelu byla předána členům 11. července 2003. Panel ve svém závěru rozhodl v neprospěch USA a ty byly požádány, aby změnila svá ochranná opatření v souladu s Dohodou o ochranných opatření. V reakci na závěrečnou zprávu se USA rozhodly odvolat k Odvolacímu orgánu 11. srpna 2003 z důvodu nesouhlasu s právními interpretacemi panelu.

Vzhledem k náročnosti sporu opětovně došlo k prodloužení běžných lhůt. Předseda Odvolacího orgánu informoval DSB, že zpráva týkající se odvolání nebude vyhotovena do 60 denní lhůty. Zpráva byla nakonec rozeslána mezi členy 10. listopadu 2003. Odvolací orgán svojí zprávou podpořil závěry panelu. Zpráva uváděla, že ochranná opatření ze strany USA byla v přímém rozporu s Článkem XIX Dohody o ochranných opatření. Odvolací orgán své závěry potvrzuje tím, že USA neposkytly adekvátní vysvětlení, které by poukazovalo na poškození domácího trhu na základě importů (WTO 2003). Panel zjistil, že neexistuje souvislost mezi zvýšením importů do USA a oslabením domácího ocelářského průmyslu. Nebyl prokázána shoda mezi rostoucími dovozy a klesajícím odbytem domácích produktů.

USA v reakci na zprávu Odvolacího orgánu informovali všechny členy WTO ukončení ochranných opatření. 4. prosince 2003 prezident Bush vydal Proklamaci 7741, na jejímž základě zanikla všechna ochranná opatření vydaná v roce 2002 (Presidency 2003).

### 4.3 Odvetná opatření

Podle bodu 7.3, článku 8 Dohody o ochranných opatření, je možné na nastavená ochranná opatření reagovat a zavést odvetná opatření, která by mohla nahradit vzniklou škodu poškozené straně. Pokud se stane, že do 30 dnů nedošlo mezi stranami sporu k dohodě. Poté můžou být nejpozději do 90 dnů uložena ochranná opatření, v případě EU do 3. června 2002. Poté má EU 30 dní na doručení písemného oznámení svých kroků Radě WTO. Tyto kroky však nemohou být podstoupeny dříve než do tří let od zahájení ochranných opatření, pokud jsou oprávněná na základě Dohody o ochranných opatření (Read 2005: 160).

Den poté, co USA uložily až 30% cla na dovoz ocelářských výrobků na americký trh, oznámil komisař EU pro obchod Pascal Lamy, že EU přijme odvetná opatření, aby tak ochránila svůj ocelářský průmysl. EU využila tři prvky odvetných opatření:

- 1) podala formální protest společně s dalšími zasaženými zeměmi u WTO;
- 2) zavedla dočasná ochranná opatření týkající se oceli;
- 3) a požadovala náhradu od USA podle článku 8 Dohody o ochranných opatření (Read 2005: 160, Breuss 2005: 14-15).

Evropská komise 27. března 2002 přijala dočasná ochranná opatření, která měla trvat po dobu šesti měsíců. Toto nařízení se vztahovalo na konkrétní výrobky z oceli. Z těchto ochranných opatření byly vyňaty rozvojové země, Rusko, Ukrajina a Kazachstán. Cla ustanovená EU byla vypočítána podle historické úrovně dovozů z let 1999-2001. Systém kvót na konkrétní produkty byl vypočítán podle průměrné úrovně dovozů mezi lety 1999-2001 s připočtením 10%. Dovozy pod stanovenou kvótu nepodléhaly zvýšenému clu a dovozy nad stanovenou kvótu podléhaly zvýšené celní sazbě pohybující se od 14,9%-26% (Eurlex 2002). Určené kvóty, které se vztahovaly k jednotlivým produktům, byly sestavovány s ohledem na ochranu evropského průmyslu a pracovních míst v členských zemích, EU se také chtěla vyvarovat zaplavení trhu ocelí, která nebyla vpuštěna na americký trh. EU tato opatření obhajovala a tvrdila, že na rozdíl od počínání USA, tyto kroky jsou legitimní reakcí.

Konečný seznam sestavený Evropskou komisí byl zveřejněn 27. září 2002 a byl omezen na sedm zásadních produktů. Tento zkrácený seznam obsahoval cla v hodnotě až 380 milionů euro, zatímco předchozí list představoval dovozní cla až ve výši 600 milionů. Pokud je o škodu vzniklou EU, odhaduje se na 2,4 miliardy eur ročně. (Read 2005: 160).

EU 13. června 2002 vydala nařízením Rady Evropské unie dokument, ve kterém uváděla další možná ochranná opatření, která měla nabýt platnost 20. března 2005 v případě, že WTO rozhodne, že ochranná opatření ze strany USA nejsou v souladu s pravidly WTO. Na seznam byla umístěna široká škála produktů vyvážených z USA, jako například ovocné džusy, textil, motocykly Harley-Davidson, rýže, ovoce a některé výrobky z oceli a jiné (EC Trade 2002). Jednalo se především o vyvážené produkty, které jsou klíčové pro vybrané státy v amerických prezidentských volbách v roce 2004.

EU neměla od WTO povolení na konkrétní vyrovnávací opatření. Tlaku, který Unie během přípravy svých odvetných opatření vyvinula na USA, vedl prezidenta Busha k rozhodnutí ukončit vyhlášená ochranná opatření v oblasti ocelářského průmyslu o 16 měsíců než bylo plánováno. To, že se EU chystala zavést opatření v takové míře a cílila na důležité produkty států, které byly pro znovuzvolení Bushe klíčové (Florida, Wisconsin), mělo zásadní vliv na odstoupení od uložených dovozních cel (Hilliard, Lansford, Watson 2004 93-94). Po zrušení amerických ochranných opatření, 12. prosince 2003 Rada EU zrušila protiopatření ve svém nařízení z 6. prosince 2003 (Trade EC 2002).

#### 4.4 Činnost WTO v rámci sporu

Obchodní spor o ocel mezi EU a USA, ukázal několik slabých míst v rámci WTO a mechanismu řešení obchodních sporů. WTO však není jedinou mezinárodní organizací, která se s tímto problémem potýká. V dnešním globalizovaném světě většina rozhodnutí jednoho státu má vliv na ostatní země, což je jeden z hlavních problémů mezinárodních vztahů. Z toho důvodu je zásadní mezinárodní spolupráce na řešení vzniklých problémů. Na mezinárodní scéně však chybí světová vláda, která by mohla vynutit nebo alespoň usnadnit vzájemné spolupráce.

WTO však má určité nástroje a postupy, podle kterých mohou její členské státy přistoupit k odvetným opatřením v případě, že jiná členská země nevystupuje v mezinárodním obchodu v souladu s pravidly vyplývajícími z členství v WTO. Problematické je však vymáhání dodržování daných norem a jasnost pravidel. Je tedy nutné vyvažovat spolupráci a prosazování pravidel a zároveň možnost ochrany domácích zájmů členských států.

Obchodní spor o ocel mezi EU a USA reflektovala nejasnost pravidel ve smlouvách WTO, především v otázce ochranných opatření, a vzhledem k tomu existuje velký prostor pro jejich různorodou interpretaci. Kontroverzní byla i odvetná opatření ze strany EU, která sestavila

seznam klíčových vývozních artiklů USA. V seznamu se EU zaměřila na vývoz produktů ze států, které byly pro znovuzvolení prezidenta Bushe kritické. Na seznam byly mimo jiného zapsány například citrusové plody z Floridy, textil ze Severní a Jižní Karolíny a ocel ze Středozápadu (Verclas 2003: 6).

WTO nebyla schopna zajistit, aby se odvetná opatření EU vztahovala pouze na ocelářský průmysl, tedy na sektor ve kterém byl spor veden. Což mohlo jednoduše vyústit v komplexní obchodní válku mezi transatlantickými partnery a původní spor by byl pohřben pod odvetnými opatřeními od obou stran konfliktu.

Fundamentální problém systému řešení sporů leží v rovnováze mezi suverenitou, národními zájmy, spoluprací a prosazování dohod WTO. Systém řešení sporů plně respektuje suverenitu členských zemí. Panel nemá žádné právo zasahovat do právních předpisů žádné země. Jediné co panel může udělat, je vydat doporučení, aby země začaly plnit své závazky vyplývající z dohod WTO. Je pak na obou stranách sporu, jak budou vzniklý konflikt řešit.

V tomto konkrétním sporu si WTO musela poradit s velkým rozsahem a komplexností vedeného konfliktu. Vzhledem k tomu některé kroky překročily ustanovené časové lhůty. Konzultace mezi EU a USA trvaly 88 dní, což je dvojnásobek doporučené doby. To však bylo ovlivněno poměrně velkým množstvím zemí, které byly v této věci zainteresovány a postupně podávaly žádosti o konzultace. Samotná žádost EU o vytvoření a následné sestavení trvala 52 dní. Právě složitost sporu zpozdila i vydání zprávy panelem. Lhůty se natahovaly i ve chvíli, kdy se USA odvolaly a předseda Odvolacího orgánu musel předem avizovat prodloužení lhůty pro vypracování zprávy. Přijetí zpráv panelu a odvolacího orgánu proběhlo podle nastavených lhůt. Nicméně prodlužování lhůt v tomto sporu je jednoznačně opodstatnitelné složitostí konfliktu (WTO 2003).

## **4.5 Dopady sporu**

Hlavním cílem ochranných opatření v rámci ocelářského průmyslu bylo poskytnout domácím firmám potřebný čas k pozvednutí. V podobě zvýšení cen na domácím trhu v důsledku snížení importu ze zahraničí.

Během 20 měsíců, kdy byla celní opatření platná, se americký ocelářský průmysl stihl s konsolidovat. Na tomto typu sporu je možné pozorovat, že otázka oceli je typickým příkladem

endogenní celní teorie<sup>5</sup>, například zákonodárci ze států s ocelářským průmyslem (například James Traficant) vyvíjeli tlak na prezidenta, voliči z ocelářského města Pittsburghu lobboli za zavedení ochranných opatření, aby tak byla zachována pracovní místa. Lobby různých skupin se nezměrnou mírou podílel na zavedení ochranných opatření.

Ochranná opatření měla i své kritiky a odpůrce. Nesouhlasně se vyjadřovali především představitelé odvětví, která byla na oceli závislá. Zvýšení celních tarifů mělo nasvědovat navýšení ceny ocelářských výrobků. Cena oceli vzrostla z necelých 200 amerických dolarů za tunu na 300 dolarů a to v době, kdy se na konkrétní pouze kroky čekalo (Ho 2003: 833). Což mělo vedlejší důsledky na zvyšování nákladů přidružených odvětví. Spotřebitelské lobbystické skupiny argumentovaly, že ochranná opatření na záchranu ocelářského průmyslu a pracovních míst v něm, bude mít na svědomí ztrátu daleko většího množství pracovních míst v jiných odvětvích, než by to mu bylo v případě, že by americká vláda nepomohla ocelářskému průmyslu (Read 2005: 151). Plánem americké vlády bylo okamžitě pomoci ocelářskému sektoru a zvýšit ceny domácí oceli a chránit tak oceářské firmy a pracovní místa. Nepřímým dopadem však bylo zvyšující se náklady firem, které se vyskytují v odvětvích navazující na ocelářský průmysl.

V důsledku růstu ceny oceli, což bylo přímým dopadem ochranných opatření zaniklo v USA 200 000 pracovních míst. 50 000 míst bylo ztraceno v sektorech navazující na ocelářský průmysl. Výsledkem tedy byl zánik vyššího počtu pracovních míst než kolik je dohromady v celém americkém ocelářském průmyslu – 187 500 (Francois, Baugman 2003: 2). Nepřímé účinky cel byly o to horší, že takto vysoké tarify byly uloženy na ocel, na kterou navazují další výrobní odvětví. Čím větší je podíl chráněného vstupu (ocel), tím více jsou navýšeny náklady v navazujícím výstupu, čím je účinek ochranného opatření (cla) přenesen na cenu konečného výrobku (například auta) (Read: 2005: 151).

Oživení ocelářského průmyslu bylo omezen slabou poptávkou v důsledků všeobecného hospodářského poklesu v USA. A dopady na pracovní trh byly nezměrné.

---

<sup>5</sup> Politická rozhodnutí o celních sazbách jsou odrazem sobeckých ekonomických zájmů voličů, lobbistických skupin, politiků, nebo jiných osob s rozhodovací pravomocí (Mayer 1984: 970).

## ZÁVĚR

Evropská unie a Spojené státy jsou si v mnoha ohledech velice blízké a v různých oblastech jsou partnery. Jedno z nejvýraznějších propojení je viditelné v ekonomické spolupráci. Provázanost v tomto oboru je vzhledem ke své nadstandardnosti nejkomplexnějším ekonomickým a obchodním vztahem v mezinárodním obchodě.

USA a EU dohromady generují skoro polovinu celosvětového HDP a zhruba třetinu obchodních toků, každodenní obchodní toky mezi nimi jsou odhadovány na 2,7 miliardy dolarů. Jejich partnerství je zásadní pro globální ekonomiku - díky tomu zauímají dominantní postavení v mezinárodním obchodu.

Transatlantický vztah je neměnný navzdory politickým změnám na obou stranách Atlantiku, nicméně je možné pozorovat nárůst politizace. I přes to, že EU a USA mají významné bilaterální vztahy, zásadní je jejich vliv na multilaterální jednání ve stále více globalizované mezinárodní ekonomice. Představují sice nejobjemnější a nejvýznamnější obchodní spolupráci, přesto mezi nimi dochází k obchodním sporům. Konflikty vzniklé ze vzájemné ekonomické výměny tvoří pouze asi 2 % celkového vzájemného obchodu.

I přes výskyt obchodních konfliktů mezi EU a USA velký potenciál plynoucí ze vzájemné spolupráce nutí obě strany k úzké a efektivní spolupráci. Jejich cílem je vytvořit fungující ekonomický vztah v rámci multilaterálního jednání.

USA i EU jsou členy WTO, která poskytuje normy a pravidla, podle nichž oba partneři uskutečňují většinu svých obchodů. Principy WTO jsou základem americké i evropské obchodní politiky. WTO zároveň vytváří významný rámec pro vzájemné bilaterální dohody a mechanismus, díky němuž v minulosti došlo k vyřešení několika vzniklých obchodních konfliktů, tak jako tomu bylo i v případě sporu o ocel.

Spor o ocel začal v roce 2002, kdy americký prezident Bush vyhlásil až 30 % cla na dováženou surovinu. Rozhodnutí americké administrativy bylo zaměřené na posílení amerického ocelářského průmyslu, který tak získal čas na konsolidaci. USA si v té době začaly uvědomovat, že je nutné reagovat na změnu v globálním obchodu, na který dříve dominantní americký ocelářský sektor již nestačil. V té době zažíval výrazný úpadek, kterému nepomohl ani nízký kurz dolaru v 90. letech, což vedlo ke snížení cen importované oceli. Problémy z minulosti



se s daným sektorem táhl i do nové dekády, kdy došlo dokonce ke zhoršení amerického hospodářství. Americký ocelářský průmysl se tak rozhodl dožadovat se pomoci od státu.

Ocelářské závody se odvolaly na Sekci 201 Obchodního zákona z roku 1974. Podle něj v případě ohrožení domácího průmyslu zvyšujícím se importem může stát využít ochranných opatření v souladu s pravidly vyplývajícími z Dohody o ochranných opatřeních a Všeobecné dohody o clech a obchodu WTO.

Americká vláda nebyla pod tlakem pouze ocelářské lobby, ale i pod tlakem zákonodárců ze států jako jsou Ohio, Západní Virginie a Pensylvánie, kde je ocelářský průmysl silně zastoupen. A voliči tak mají silný zájem na státní pomoci ocelářskému průmyslu. Bush si byl vědom toho, že jeho rozhodnutí v této mezinárodně obchodní otázce bude mít výraznou roli v nadcházejících průběžných volbách v roce 2002 a v prezidentských volbách 2004, v nichž měl ambice obhajovat svůj prezidentský mandát. To nakonec vedlo k rozhodnutí amerického prezidenta o uložení ochranných opatření a uvalil až 30% cla na importovanou ocel.

Ochranná opatření ze strany USA byla zcela jasným politickým kalkulem. Toto mezinárodně obchodní rozhodnutí bylo učiněno tak, aby bylo prospěšné pro aktéry domácí americké politiky. To je partneré i z faktu, že z těchto ochranných opatření byly vyňaty mnohé klíčové země a tarifní kvóty se lišily podle důležitosti v domácí výrobě. I Panel WTO ve své zprávě uvádí, že výsledná ochranná opatření byla nad rámec toho, co americká vláda proklamovala, tedy že se jedná o vyrovnání se s nadměrným importem. Nicméně postup americké vlády sklidil svůj úspěch. Republikánská strana zaznamenala významný nárůst v klíčových státech s ocelářským průmyslem ve volbách v roce 2002.

V reakci na uložení ochranných opatření EU oznámila, že realizuje odvetné kroky, aby tak ochránila svůj ocelářský průmysl. Okamžitě podala formální protest u WTO společně s dalšími zasaženými zeměmi a odvolala se na Dohodu o ochranných opatřeních. A zároveň zavedla dočasná obranná ustanovení týkající se oceli na základě bodu 7.3 článku 8 Dohody o ochranných opatřeních. Kroky ze strany EU měly být platné po dobu šesti měsíců a byly z nich vyloučeny rozvojové země - Kazachstán, Rusko a Ukrajina. EU musela ustanovit ochranná opatření, aby tak nedošlo k ohrožení jejího ocelářského průmyslu jak z důvodu snížení importů, tak z hlediska hrozby, že ocel určená pro americký trh zaplaví ten evropský.

Tarifní se vztahovaly na konkrétní ocelářské produkty, kterých v konečné verzi bylo sedm. Tento zkrácený list obsahoval dovozní cla v hodnotě až 380 milionů. EU později vydala další seznam, ve kterém uvedla následná odvetná opatření, kterých plánovala využít v případě,

že nedojde ke zrušení cel ze strany USA. Ten obsahoval i položky, které se netýkaly ocelářského průmyslu. Na seznamu byly umístěny produkty, které byly klíčovým importem pro konkrétní americké státy, jež měly být významné v nadcházejících volbách. Šlo o pokus EU ovlivnit domácí politiku v jiné zemi pomocí mezinárodních obchodních sankcí zaměřujících se na specifickou oblast strategicky významných států. EU již pouhou přípravou odvetných opatření vyvinula na vládu USA velký tlak především tím, že jimi cílila na významné výrobky, které byly pro obhájení Bushova prezidentského mandátu zásadní.

Navíc dopady nastavení cel nebyly pro USA tak příznivé, jak se mohlo z počátku očekávat. Uložení cel zvedlo cenu oceli, a to vedlo k navýšení vstupních nákladů u navazujících výrobců, což vyústilo ve ztrátu téměř 200 000 pracovních míst. Výše zmíněné kladně zodpovídá autorkou stanovenou hypotézu, která tvrdí, že díky interdependenci EU a USA existuje oboustranný zájem na urovnání konfliktů. Pro oba partnery je totiž efektivnější snaha o udržení nadstandardních obchodních vztahů vzhledem k jejich funkční síle.

Zásadním důvodem úspěchu EU a ostatních států žalujících USA u WTO byla skutečnost, že USA nebyly schopny prokázat, že uvalení ochranných opatření bylo stanoveno na základě výrazně rostoucího importu, který přímo ohrožuje domácí produkt tak, jak je uvedeno v Dohodě o ochranných opatřeních.

Spor o ocel mezi EU a USA ukázal, že i když jsou obě strany zastánci volného mezinárodního obchodu, ze kterého ve velké míře také těží, i přesto může ke sporu dojít. Vliv domácích zájmů a politiky na mezinárodní obchod je stále silný. U WTO je problematický výklad stanovených pravidel, jejich nejasnost a nevymahatelnost. Řešení sporů může uzavřít pouze doporučením, ochranná opatření může vydat po souhlasu WTO žalující strana. Je pravdou, že rozhodnutí Orgánu pro řešení sporů má určitý vliv, státy se však do budoucna zřejmě nevzdají své suverenity v jeho prospěch. Tomuto problému čelí všechny multilaterální mezinárodní organizace. I přesto činnost WTO společně se svými pravidly, zakotvenými v Dohodě o ochranných opatřeních a Všeobecné dohodě o clech a obchodu, byla formálním fórem pro řešení sporu.

Je možné tvrdit, že hrozba sankcemi ze strany EU nakonec dopomohla k odstranění ochranných opatření. Nicméně není možné zapomenout na fakt, že se tak stalo nejenom kvůli tomu, že si USA byly vědomy důležitosti udržení ekonomického partnerství s EU funkční, ale i proto, že to pro ně vyplývá z povinností, které s sebou nese členství ve WTO.

## SEZNAM POUŽITÝCH PRAMENŮ A LITERATURY

### Prameny

CENSUS. 2015. *Trade in Goods with European Union*. Dostupné z:

<http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c0003.html> (3. 2. 2015).

DG Trade. 2014. *European Union, Trade in goods with USA*. Dostupné z:

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113465.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf) (5. 1. 2015).

EUROACTIV. 2008. *Transatlantické vztahy*. Dostupné z: [http://www.euractiv.cz/vnejsi-](http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy)

[vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy](http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy) (3. 2. 2015).

Eurlex. 2002. *Commission Regulation No 950/2002 of 3 June 2002 amending Commission Regulation No 560/2002 imposing provisional safeguard measures against imports of certain steel products*. Dostupné z: [http://eur-lex.europa.eu/legal-](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32002R0950&from=EN)

[content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32002R0950&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32002R0950&from=EN) (7. 4. 2015).

EUROPARL. 2015. *Transatlantic Relations: USA and Canada*. Dostupné z:

[http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/en/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_6.6.1.html](http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/en/displayFtu.html?ftuId=FTU_6.6.1.html)  
(28. 1. 2015).

MOCR. 2014. *Nato – vznik*. Dostupné z: <http://www.mocr.army.cz/scripts/detail.php?id=2409>

(4. 2. 2015).

MPO. 2010. *Dispute Settlement – jak funguje mechanismus řešení obchodních sporů*. Dostupné

z: <http://www.mpo.cz/dokument43172.html> (17. 3. 2015).

MVZ. 2014. *Kroky pro vstup na trh USA*. Dostupné z:

[http://www.mzv.cz/washington/cz/obchod\\_a\\_ekonomika/vstup\\_na\\_us\\_trh/](http://www.mzv.cz/washington/cz/obchod_a_ekonomika/vstup_na_us_trh/) (5. 1. 2015).

Presidency. 2002. *Proclamation 7529 – To Facilitate Positive Adjustment to Competition from Imports to Certain Steel Products*. Dostupné z: <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=61826>  
(6. 4. 2015).

Presidency. 2003. *Proclamation 7741 – To Provide for the Termination of Action Taken With Regard to Imports of Certain Steel Products*. Dostupné z:

<http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=62241> (6. 4. 2015).

Trade EC. 2002. *Council Regulation No 1031/2002 of 13 June 2002 establishing additional customs duties on imports of certain products originating in the United States of America*. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/november/tradoc\\_114427.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/november/tradoc_114427.pdf) (7. 4. 2015).

USEU. 2015. *The U. S. - EU Partnership*. Dostupné z: [http://useu.usmission.gov/transatlantic\\_relations.html](http://useu.usmission.gov/transatlantic_relations.html) (2. 2. 2015).

USITC. 2015. *Understanding Safeguard Investigations*. Dostupné z: [http://www.usitc.gov/press\\_room/us\\_safeguard.htm](http://www.usitc.gov/press_room/us_safeguard.htm) (7.2. 2015).

USTR. 2014a. *Europe*. Dostupné z: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe> (5. 1. 2015).

USTR. 2014b. *European Union*. Dostupné z: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union> (3. 2. 2015).

WTO. 2003. *United States – Definitive Safeguards Measures on Imports of Certain Steel Products*. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds248\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds248_e.htm) (23. 3. 2015).

WTO. 2014. *Members and Observers*. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm) (22. 1. 2015).

WTO. 2015a. *Whose WTO is it anyway?*. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm) (20.1. 2015).

WTO. 2015b. *Understanding the WTO: Settling Disputes – Unique Contribution*. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/disp1\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm) (17. 3. 2015).

WTO. 2015c. *Technical Information on anti-dumping*. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_info\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm) (19. 3. 2015).

## Literatura

Baldwin, Matthew, John Peterson, Bruce Stokes. 2003. *Europe, America, Bush: Transatlantic relations in the twenty-first century*. London: Routledge.

Barber, Stephen, Meyer, Henning. 2011. „Making Transatlantic Economic Relations Work.“ *Global policy* 2 (1), 106-111. Dostupné z:  
[http://eprints.lse.ac.uk/37779/1/Making\\_transatlantic\\_economic\\_relations\\_work\(lsero\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/37779/1/Making_transatlantic_economic_relations_work(lsero).pdf)  
(27. 1. 2015).

Bouchard, Caroline, Peterson John. 2010. „Conceptualising Multilateralism: Can We All Just Get Along?.“ *MERCURY* 1 (1), 1-30. Dostupné z: [http://www.sipri.org/research/security/old-pages/euroatlantic/projects/mercury\\_principal/mercury\\_papers/epaper\\_1](http://www.sipri.org/research/security/old-pages/euroatlantic/projects/mercury_principal/mercury_papers/epaper_1) (20. 1. 2015).

Breuss, Fritz. 2005. „Economic Integration, EU-US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement.“ *European Integration Online Papers* 9 (12), 1-24. Dostupné z:  
<http://eiop.or.at/eiop/pdf/2005-012.pdf> ( 13. 4. 2015).

Caporaso, A. James.1992. „ International Relations Theory and Multilateralism: The Search for Foundations.“ *International Organization* 46 (3), 559-632. Dostupné z:  
<http://ir.rochelleterman.com/sites/default/files/Caporaso%201992.pdf> (20. 1. 2015).

Chorev, Nitsan 2007. *Remaking U.S. Trade Policy: From Protectionism to Globalization*. New York: Cornell University Press.

Cihelková, Eva a kol. 2010. *Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu?*. Praha: C. H. Beck.

Cooper, H. William. 2014. „EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude.“ *Congressional Research Service* (7), 1-8. Dostupné z: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL30608.pdf>  
(25. 1. 2015).

Davey, J. William. 1987. „Dispute Settlement in GATT.“ *Fordham International Law Journal* 11 (1),51-109. Dostupné z:  
<http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1169&context=ilj> (17. 3. 2015).

Drulák, Petr a kol. 2008. *Jak zkoumat politiku: Kvalitativní metodologie v politologii a mezinárodních vztazích*. Praha: Portál.

- Falke, Andreas. 2005. „EU-USA Trade Relations in the Doha Development Round: Market Access versus a Post-modern Trade Policy Agenda.“ *European Foreign Affairs Review* (10), 1-19. Dostupné z: [http://awen.wiso.uni-erlangen.de/team/falke/files/af\\_doha\\_2005.pdf](http://awen.wiso.uni-erlangen.de/team/falke/files/af_doha_2005.pdf) (11. 2. 2015).
- Francois, Joseph, Baughman, M. Laura. 2001. „*The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs: A Quantification of the Impact During 2002.*“ Washington D.C: CITAC Foundation. Dostupné z: <http://tradepartnership.com/wpcontent/uploads/2014/06/2002jobstudy.pdf> (20. 4. 2015).
- Hilliard, Bryan, Lansford, Tom, Watson, Robert. 2004. *George W. Bush: Evaluating the President at Midterm*. New York: State University of New York Press.
- Ho, K. Kevin. 2003. „Trading Rights and Wrongs: The 2002 Bush Steel Tariffs.“ *Berkeley Journal of International Law* 21 (3), 825-846. Dostupné z: <http://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1259&context=bjil> (2. 4. 2005).
- Keohane, O. Robert. 1990. „Multilateralism: An Agenda for Research.“ *International Journal* 45 (4), 731-764. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/40202705> (18.1. 2015).
- Kern, Alexander, Andeas, Mads. 2008. *The World Trade Organization and Trade in Services*. Leiden: Martinus Nijhoff Publishers and VSP.
- Kouba, Karel. 2011. *Metody příčinného vysvětlení v kvalitativním politologickém výzkumu*. Disertační práce. Olomouc: Filozofická fakulta Univerzity Palackého v Olomouci, Katedra politologie a evropských studií. Dostupné z: [http://www.theses.cz/id/2cebd5/Disertace\\_-\\_Kouba.pdf](http://www.theses.cz/id/2cebd5/Disertace_-_Kouba.pdf) (15. 4. 2015).
- Lodha, Ritu. 2005. „US Steel Safeguard Dispute: Forged Protection Brought to Light.“ *Trade Law Brief* (3), 2-4. Dostupné z: <http://www.cuts-citee.org/pdf/TLB05-03.pdf> (1. 4. 2015).
- Manela, Erez. 2008. „Wilson’s Radical Vision for Global Governance.“ *Audit of the Conventional Wisdom* 8 (6), 1-6. Dostupné z: [http://web.mit.edu/cis/pdf/Audit\\_04\\_08\\_Manela.pdf](http://web.mit.edu/cis/pdf/Audit_04_08_Manela.pdf) (21. 1. 2015).
- Martin, L. Lisa. 1992. „Interests, Power, and Multilateralism.“ *International Organization* 46 (4), 765-792. Dostupné z: <http://www2.kobe-u.ac.jp/~tago/pdf/MartinIO1992.pdf> (18. 1. 2015).

- Mayer, Wolfgang, 1984. „Endogenous Tariff Formation.“ *The American Economic Review* 74 (5), 970-985. Dostupné z: [http://www.ameconomist.com/lecture/wto/01politecon/Mayer\\_Endogen\\_Tariff\\_Policy.pdf](http://www.ameconomist.com/lecture/wto/01politecon/Mayer_Endogen_Tariff_Policy.pdf) (13. 4. 2015).
- Momtcheva, Veneta. 2007. „The German EU Council Presidency (January – June 2007) and the Further Development of Transatlantic Relations.“ *European Center for Security Studies* (14). Dostupné z: [http://www.marshallcenter.org/mcpublicweb/MCDocs/files/College/F\\_Publications/occPapers/occ-paper\\_14-en.pdf](http://www.marshallcenter.org/mcpublicweb/MCDocs/files/College/F_Publications/occPapers/occ-paper_14-en.pdf) (27. 1. 2015).
- Petersmann, Ernst-Ulrich. 1997. *The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organizations and Dispute Settlement*. London: Kluwer Law International Ltd.
- Pollack, A. Mark, Shaffer, C. Grefory. 2001. *Transatlantic Governance in the Global Economy*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Powell, Lindsey. 2003. „In Defence of Multilateralism.“ Příspěvek připravený na konferenci *Global Environmental Governance: the Post-Johannesburg Agenda*. New Haven, 23.-25. 10. 2003. Dostupné z: <http://www.yale.edu/gegdialogue/docs/dialogue/oct03/papers/Powell.pdf> (20. 1. 2015).
- Read, Robert. 2005. „The EU-US WTO Steel Dispute: the Political Economy of Protection and Efficacy of the WTO Dispute Settlement Understanding.“ Pp. 135 in Nicholas Perdikis, Robert Read (ed). *The WTO and the Regulation of International Trade: Recent Trade Disputes between the European Union and the United States*. Northampton: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Ruggie, J. Gerald. 1992. „The Anatomy of an Institution.“ *International Organization* 46 (3), 561-598. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2706989> (19. 1. 2015).
- Steinberg, H. Richard. 1995. „Transatlantic Cooperation In Managing The World Trading System: New EU-U.S. Arrangements To Strengthen Liberal Multilateralism.“ *The Council on Foreign Relations, The Ford Foundation, and The Alfred P. Sloan Foundation Working paper* 8, 1-18. Dostupné z: <http://www.brie.berkeley.edu/publications/WP%2081.pdf> (4. 2. 2015).

- Škoba, Laine. 2013. „Principal EU-US Trade Disputes.“ *Library of the European Parliament*. (online). Dostupné z: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130518/LDM\\_BRI\(2013\)130518\\_REV1\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130518/LDM_BRI(2013)130518_REV1_EN.pdf) (6. 1. 2015).
- EUINTHEUS. 2015. *EU-US Facts and Figures*. Dostupné z: <http://www.euintheus.org/what-we-do/eu-us-facts-figures/> (24. 4. 2015).
- Verclas, Kirsten. 2003. „The Steel Trade Dispute between the US and the EU: The Role of the WTO – its Problems, its Changes.“ Příspěvek přednesený na konferenci *Steel Project*. Duisburg, 23. února 2003. Dostupné z: [http://steel-project.uni-duisburg.de/Dokumente/Conference%20Papers/Steel\\_Project\\_Verclas.pdf](http://steel-project.uni-duisburg.de/Dokumente/Conference%20Papers/Steel_Project_Verclas.pdf) (23. 3. 2015).
- Winters, L. Alan. 1991. *International Economics*. New York: HarperCollins Academic.
- Štěrbová, Ludmila a kol. 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada.
- Zimmermann, A. Thomas. 2006. *Negotiating the Review of the WTO Dispute Settlement Understanding*. Cambridge: University Press.