

# Úspěšná vyjednávání o regionálních režimech Společný trh EHS a Mercosur

JAN KARLAS, VÍT BENEŠ

## Successful negotiations on regional regimes: the common market of the EEC and Mercosur

**Abstract:** This article seeks to identify the factors that influence the success of negotiations on the origin of regional regimes. To this end, it deals with two cases, namely with the establishing of the single market of the European Economic Community and with the establishing of the Common Market of the South (Mercado Común del Sur, Mercosur). Both case studies clearly confirm the impact of state interests and the related activity of the most interested states on the success of negotiations. In addition, the article also shows that the success of negotiations can also be determined in some cases by the existence and activity of a hegemon and institutional agents. The key strategy used in attempts to initiate or reinforce regional cooperation in various parts of the world should therefore include an effort to engage a hegemon (if it exists) and establish institutional agents directed at providing the necessary expertise and independent mediation.

**Key words:** regional integration, negotiations, international regimes, national interests, hegemony, international institutions, European integration, Mercosur.

Tato stať se zabývá regionálními režimy<sup>1</sup> a jejich vznikem. Soustředí se konkrétně na analýzu vyjednávání, která předcházejí zrodu uvedených režimů (pro tento proces dále používáme termín vyjednávání o regionálních režimech). Stranou pozornosti stati přitom leží formování zájmů stojících v pozadí těchto vyjednávání, které v této studii považujeme za související, ale přesto oddělenou výzkumnou otázku (podrobněji viz níže). Stať se snaží identifikovat zejména ty faktory, které přispívají k efektivnímu, a tedy úspěšnému vyjednávání o režimech na regionální úrovni.

K analýze úspěšnosti vyjednávání o regionálních režimech nás vedou především dva důvody. Za prvé, uvedené otázky se dosud v rámci studia regionální spolupráce dostalo pouze omezené pozornosti. Regionální spolupráce a integrace náleží již delší dobu mezi jednu z hlavních oblastí výzkumu mezinárodních vztahů. K nejčastěji zkoumaným tématům v této oblasti patří například zájmy vedoucí k regionální spolupráci, srovnávací analýza různých regionálních režimů nebo srovnávání a vztahy regionální i globální spolupráce (viz například Choi – Caporaso, 2002; Hurrell, 1995). Studie, zabývající se vyjednáváním o regionální spolupráci a režimech, zůstávají však zatím vskutku ojedinelé (viz například Moravcsik, 1998).

Vyjednávání o regionálních režimech přitom patří ke klíčovým procesům, které se na regionální úrovni mezinárodní politiky odehrávají. Zásadní význam tohoto procesu vychází mimo jiné z toho, že podle značného počtu teoretických pohledů na mezinárodní spolupráci se vytváření této spolupráce často potýká s řadou překážek. Podle těchto pohledů vznik spolupráce znesnadňují značné náklady na její zahájení a udržování (viz

například Kindleberger, 1973; Keohane, 1982/1995; Keohane, 1984; Oye et al., 1985; Stein, 1982). Proto by měl i výzkum regionální spolupráce věnovat pozornost tomu, jaké faktory vlastně státům jako hlavním aktérům této spolupráce umožňují překonat náklady, spojené s jejím zahájením, a tedy efektivní vyjednávání o regionálních režimech.

Za druhé, snaha o rozbor vyjednávání o regionálních režimech má další, praktičtější rozměr. Poznatky o faktorech, které vedou ke vzniku zmíněných režimů, mohou totiž sloužit jako základ pro doporučení, jak postupovat při vytváření regionální spolupráce a režimů v těch částech světa, kde dosud měly tyto pokusy relativně malý úspěch. Vycházíme přitom z předpokladu, že vytvoření režimu podmiňuje existence určitého, alespoň základního zájmu o tento režim ze strany států, které se na něm mají podílet. Existence tohoto zájmu představuje podmínku především proto, že úsilí vytvořit zájem o vznik režimu na straně určité skupiny států v situaci, kdy tyto státy žádný zájem o vytvoření režimu nemají, by představovalo velmi obtížný proces s velmi nejistými možnostmi úspěchu. Tato stať se proto zaměřuje na analýzu vyjednávání, k němuž většinou dochází tehdy, když zúčastněné státy mají již alespoň základní zájem o vytvoření režimu.

Za účelem identifikace faktorů, které mají podíl na úspěšnosti vyjednávání o regionálních režimech, vychází tato stať z několika racionalistických teorií mezinárodních režimů. Nezabývá se tedy možnými konstruktivistickými pohledy na danou problematiku, přestože konstruktivismus v současnosti představuje vedle racionalismu další základní metateoretický přístup k mezinárodním vztahům a potažmo i k mezinárodním režimům.<sup>2</sup> Protože tuto stať chápeme jako jeden z počátečních počínů při výzkumu vyjednávání o regionálních režimech, dáváme přednost vytvoření a testování několika různých vysvětlení vycházejících z jednoho, tedy racionalistického přístupu před zahrnutím obou zmíněných metateoretických přístupů. Další výzkum zvoleného tématu by však měl samozřejmě vzít v úvahu i perspektivy vycházející z konstruktivismu.

V souladu s racionalistickými východisky se tato práce opírá o předpoklad, že formování zájmů a vyjednávání představují dvě oddělené a navazující fáze politického procesu. Jeden z výchozích předpokladů racionalistického pohledu na mezinárodní politiku představuje totiž tzv. dvoufázový model (*two-stage model*), podle něhož se mezinárodněpolitický proces odehrává ve dvou po sobě následujících fázích (například Legro, 1996). Zatímco v první fázi státy vytvářejí své zájmy, ve druhé fázi dochází k mezistátní interakci. I v této stati tedy v souladu s tímto pojetím předpokládáme, že v průběhu vyjednávání o příslušných režimech docházelo pouze ke změnám strategií zúčastněných států a nikoli jejich zájmů.<sup>3</sup>

Stať konkrétně využívá tři teorie, které vycházejí z racionalismu a primárně se zabývají vyjednáváním jako jednou z fází mezinárodněpolitického procesu. Jde o teorii hegemonické stability (*hegemonic stability theory*), (například Keohane, 1980), o teorii mezivládního vyjednávání (*intergovernmental bargaining theory*), (Moravcsik, 1993; Moravcsik, 1998) a o teorii institucionálního vyjednávání<sup>4</sup> (například Pollack, 1997). Na základě těchto tří teorií nejprve odvozujeme faktory, které by podle obecné logiky uvedených teorií měly umožňovat efektivní a úspěšné vyjednávání. Jedná se o moc hegemonního státu (teorie hegemonické stability), o zájmy států (teorie mezivládního vyjednávání) a o vyjednávací moc institucionálních agentů (teorie institucionálního vyjednávání). Zdůrazněme přitom, že dané teorie využíváme především k teoretické identifikaci faktorů, ovlivňujících vyjednávání. Primárně nám jde tedy o vymezení a posouzení těchto faktorů, nikoliv o testování použitých teorií.

K empirickému zhodnocení identifikovaných faktorů nám slouží dvě případové studie, zabývající vznikem následujících režimů: společného trhu Evropského hospodářského společenství (EHS) a Společného trhu Jihu (*Mercado Común del Sur – Mercosur*). Jde o dva nejúspěšnější případy tržní integrace na světě. Přestože se Mercosur a EHS

liší institucionálním zajištěním, sdílejí tyto dva režimy konečný cíl: celní unii a společný trh.

Na základě případových studií dospívá předložená stať k závěru, že ze zkoumaných faktorů k efektivitě vyjednávání o regionálních režimech podstatným způsobem přispívají zájmy států (teorie mezivládního vyjednávání). Zájmy států, respektive aktivita nejzajímavějších zemí, přispěly významným způsobem k úspěšnosti vyjednávání o společném trhu EHS a o Mercosuru. Další dvě hypotézy disponují o poznání slabší vysvětlující silou. Hypotéza teorie institucionálního vyjednávání (vyjednávací moc institucionálních agentů) se ukázala jako užitečná pro vysvětlení úspěšného vyjednávání o společném trhu EHS. Hypotéza teorie hegemonické stability (moc hegemonu) v omezené míře vysvětlila příčiny úspěchu vyjednávání o vzniku jihoamerického společného trhu Mercosuru.

Objasněme ještě, že k aplikaci teorie mezivládního vyjednávání na vyjednávání o společném trhu EHS již v minulosti došlo, a to přímo Andrewem Moravcsikem jako tvůrcem této teorie (viz *Moravcsik, 1998*). Od této aplikace se však postup naší stať liší dvěma podstatnými způsoby. Za prvé, zatímco Moravcsikova aplikace použila ke zkoumání vyjednávání o obou zmíněných režimech teorii mezivládního vyjednávání a tzv. teorii nadnárodního vyjednávání, tato stať volí vedle teorie mezivládního vyjednávání jiné dvě teorie – teorii hegemonické stability a teorii institucionálního vyjednávání.<sup>5</sup> Za druhé, tato stať nepřejímá Moravcsikovy závěry ohledně významu zájmů států jako faktoru zdůrazňovaného teorií mezivládního vyjednávání, ale posuzuje roli tohoto faktoru na základě vlastní analýzy.

Stať se skládá ze tří částí. V první z nich představujeme tři vybrané teorie režimů, které v této stati slouží jako východisko pro analýzu vyjednávání o regionálních režimech. Ve druhé části jsou pak analyzovány možné faktory, ovlivňující vyjednávání o společném trhu EHS v rámci vyjednávání o *Římských smlouvách* ve druhé polovině padesátých let. Ve třetí části jsou podobným způsobem analyzována vyjednávání o Mercosuru z přelomu osmdesátých a devadesátých let minulého století.

## TEORIE A METODOLOGIE

Tři zvolené teorie považujeme za vhodnou volbu proto, že každá z nich se soustředí na jeden ze základních aspektů zdůrazňovaných racionalismem. Jestliže teorie hegemonické stability zdůrazňuje moc států, teorie mezivládního vyjednávání se zaměřuje na jejich zájmy. Teorie institucionálního vyjednávání pak klade důraz na roli institucí. Tímto způsobem zahrnujeme do naší analýzy vyjednávání o regionálních režimech moc, zájmy a instituce jako tři faktory považované racionalismem za stěžejní aspekty sociální reality.

### Teorie hegemonické stability: moc hegemonu

Podle teorie hegemonické stability v mezinárodní politice dochází k tzv. problémům kolektivního jednání (*Snidal, 1985, s. 593–595; viz též Hasenclever et al., 1997, s. 93*). Tento termín označuje situace, v nichž aktéři nejsou schopni dosáhnout společných zájmů, k nimž patří i vytváření a existence režimů. Problémy kolektivního jednání pramení podle teorie hegemonické stability z tzv. nevylučitelnosti, která představuje v pojetí této teorie i jeden ze základních znaků režimů. Ačkoli se totiž všichni zapojení aktéři mohou podílet na využívání přínosů, vyplývajících z režimů, někteří z nich ve skutečnosti nemusejí sdílet náklady na jejich vytváření a stávají se tzv. „černými pasažéry“ (*free-riders*). Nevylučitelnost potenciálních „černých pasažérů“ pak způsobuje, že žádní aktéři nejsou kvůli riziku „černých pasažérů“ ochotni se na vytváření režimů podílet.

Vznik efektivních režimů proto podle teorie hegemonické stability determinuje především existence hegemonu (*Haggard – Simmons, 1987, s. 500; Hasenclever et al., 1997, s. 89–90; Keohane, 1980, s. 132; Keohane, 1984, s. 31; Snidal, 1985, s. 581*). Tato teze teorie he-

gemonické stability se opírá o domněnku, že hegemon disponuje dostatečně silnými prostředky a zájmem o to, aby navzdory problémům nevylučitelnosti inicioval a udržoval režimy. Výrazný zájem hegemonu o existenci režimů přitom teorie hegemonické stability dovozuje na základě obecného předpokladu ekonomické teorie kolektivního jednání, podle níž větší aktéři získávají z existence institucí více než menší aktéři (Hasenclever et al., 1997, s. 89). Svou hypotézu, vycházející z teorie hegemonické stability, tedy formulujeme tak, že klíčový prvek úspěšnosti vyjednávání o regionálních režimech představuje existence hegemonu a jeho aktivní účast na jednáních.

### **Teorie mezivládního vyjednávání: zájmy států**

Teorie mezivládního vyjednávání představuje jednu ze tří specifických teorií liberálního mezivládního přístupu (zejména Moravcsik, 1998). Tento přístup totiž přímo vychází z výše zmíněného dvouúrovňového modelu využívaného v této stati. Zatímco první z teorií liberálního mezivládního přístupu analyzuje vznik zájmů (politicko-ekonomická teorie), další dvě se zabývají mezivládním vyjednáváním o podstatných otázkách spolupráce (teorie mezivládního vyjednávání) a o jejím institucionálním uspořádání (teorie důvěryhodných závazků).

Podle teorie mezivládního vyjednávání představují rozhodující faktor mezistátní interakce zájmy států (Moravcsik, 1993; Moravcsik, 1998).<sup>6</sup> Na rozdíl od teorie hegemonické stability i teorie institucionálního vyjednávání, která bude teprve předmětem našeho výkladu, se teorie mezivládního vyjednávání domnívá, že zájmy států představují postačující podmínku pro efektivní vyjednávání států a pro vznik režimů (zejména Moravcsik, 1998, s. 60–67). Vyjednávání jsou podle tohoto přístupu iniciována a vedena státy s nejintenzivnějšími zájmy.

I teorie mezivládního vyjednávání uznává, že v některých situacích brání spolupráci států velké náklady na její zahájení a udržování (Moravcsik, 1999). Podle této teorie dochází k těmto situacím tehdy, pokud státy obecně vzato nemají o spolupráci dostatečný zájem. I v takovém případě však podle Moravcsikovy teorie mohou efektivitu vyjednávání a výslednou spolupráci zajistit ty státy, které mají dostatečně intenzivní zájem o to, aby ke spolupráci došlo. Podle hypotézy teorie mezivládního vyjednávání tedy úspěšnost vyjednávání o regionálních režimech vyplývá ze zájmů zúčastněných států.

### **Teorie institucionálního vyjednávání – institucionální agenti**

Teorie institucionálního vyjednávání staví na obecnějších myšlenkách institucionalismu racionální volby. Stejně jako teorie hegemonické stability, i tento přístup vychází

#### *Vznik režimu – podmínky úspěšnosti vyjednávání*

	<b>Překážka úspěšnosti vyjednávání</b>	<b>Klíčový faktor vyjednávání</b>
<b>Teorie hegemonické stability</b>	• nemožnost vyloučení	• moc hegemonního státu
<b>Teorie mezivládního vyjednávání</b>	• absence výrazné překážky nebo obecně nedostatečně intenzivní zájmy	• zájmy států nebo zájmy nejzajímavějších států
<b>Teorie institucionálního vyjednávání</b>	• transakční náklady, nejistota	• odborné poznatky a nezávislost institucionálních agentů

z tvrzení, že v sociálním prostředí (a tedy i v mezinárodní politice) dochází k problémům kolektivního jednání (*například Hall – Taylor, 1996; Keohane, 1984; Oye et al., 1985*). I tehdy, když mají aktéři (v mezinárodní politice státy) společné zájmy, ztěžují jejich spolupráci vysoké transakční náklady a nejistota (*uncertainty*).<sup>7</sup> Podle institucionálního racionální volby jsou to však právě instituce, jež odstraňují překážky, spojené s kolektivním jednáním, a tak umožňují spolupráci mezi státy. Proto také státy jako hlavní aktéři (*principals*) vytvářejí instituce jako své agenty (*agents*).

Zvolená teorie zdůrazňuje vyjednávací moc institucionálních agentů (*viz Pollack, 1997*), mezi něž můžeme řadit jak nadnárodní instituce, tak *ad hoc* zřízené mezivládní komise, výbory a další tělesa. Institucionální agenti podle tohoto pojetí vděčí za tuto moc především svým odborným znalostem (*expertise*) a tomu, že bývají chápáni jako nezávislí zprostředkovatelé. Tyto předpoklady jim umožňují, aby napomáhaly státům snižovat nedostatek idejí, týkajících se spolupráce, a vzájemnou nedůvěru. V řadě případů mohou proto institucionální agenti fungovat jako klíčoví aktéři vyjednávání. Podle hypotézy teorie institucionálního vyjednávání tedy vyjednávací moc institucionálních agentů podmiňuje úspěšnost vyjednávání o regionálních režimech.

## Metodologie

Ve snaze zhodnotit hypotézy výše uvedených teorií tato stať odvozuje z každé hypotézy pozorovatelné předpovědi (*viz King – Keohane – Verba, 1994*). Konkrétně půjde o dvě předpovědi, týkající se dvou následujících rovin vyjednávacího procesu: 1) iniciace dohody a 2) zprostředkování dohody (*obdobně například Moravcsik, 1999; srovnej též Moravcsik, 1998*).

Hypotéza teorie hegemonické stability, zdůrazňující účast hegemonu (výrazně nejsilnějšího státu), bude zhodnocena na základě následujících dvou předpovědí, vztahujících se k uvedeným rovinám vyjednávání: 1) klíčové ideje byly předloženy hegemonem; 2) zprostředkování dohod zajistil hegemon. Hypotéza teorie mezivládního vyjednávání, považující zájmy států za hlavní faktor úspěšnosti vyjednávání, bude zhodnocena prostřednictvím dvou následujících předpovědí: 1) klíčové ideje byly předloženy státy s nejintenzivnějšími zájmy; 2) zprostředkování dohod zajistily státy s nejintenzivnějšími zájmy. Na základě obdobných předpovědí bude prověřena i hypotéza teorie institucionálního vyjednávání, kladoucí důraz na poznatky a nezávislost institucionálních agentů: 1) klíčové ideje byly předloženy institucionálními agenty; 2) zprostředkování dohod zajistili institucionální agenti.

Analýza obou zvolených případů bude probíhat následujícím způsobem. Po krátkém historickém expozé kategorizujeme všechny aktéry, podílející se na iniciaci procesu, který vyústil v samotná mezivládní jednání, nebo na zprostředkování kompromisní dohody mezi vládami národních států. Pro potřeby této studie považujeme za hegemonu takový stát daného regionálního uskupení, který v příslušné době dosahoval zdaleka nejvyššího hrubého domácího produktu (HDP) v paritě kupní síly.<sup>8</sup> Při určování „států s nejintenzivnějšími zájmy“ vycházíme u případové studie věnované EHS ze sekundární literatury. V případě Mercosuru stanovujeme intenzitu zájmů vlastní analýzou, neboť na rozdíl od případu EHS nenabízí stávající literatura jasnou identifikaci států (států) s největším zájmem o vznik Mercosuru. Za „institucionální agenty“ budeme považovat taková mezinárodní institucionální tělesa, na něž státy přenášejí svou moc nikoli za účelem vlastního rozhodování, ale za účelem vytváření odborného a zprostředkovacího potenciálu.

Při operacionalizaci „klíčových idejí“ a „zprostředkování dohody“ vycházíme z existující sekundární literatury, zabývající se zvolenými případy. Výsledkem empirické analýzy je posouzení míry vlivu jednotlivých typů aktérů zdůrazňovaných testovanými hypotézami (hegemon, státy s nejintenzivnějšími zájmy, institucionální agenti), konfrontace s testovanými předpověďmi a potvrzení či zamítnutí hypotéz. Hypotézu budeme v dané přípa-

dové studii považovat za potvrzenou tehdy, pokud se potvrdí alespoň jedna z jejich dvou testovaných předpovědí.

## VIJEDNÁVÁNÍ O SPOLEČNÉM TRHU EHS (1955–1957)

### Stručná historie vzniku společného trhu EHS

Tržní integrace byla součástí evropské integrace od jejího počátku, tedy pokud za tento počátek označíme uzavření *Římských smluv*, vytvářejících EHS a Evropské společenství pro atomovou energii (Euratom) v roce 1957. Za začátek vyjednávání (vyjednávání v širším slova smyslu zahrnujícího jak iniciaci, tak i uzavření dohody) předcházejícího uzavření *Římských smluv*, a tedy i dohody o vytvoření společného trhu je možné považovat schůzku představitelů pozdějších členských států EHS v Messině v červnu 1955. Zde se střetly dvě základní koncepce. První z nich počítala s rozšířením sektorové integrace, aplikované v případě Evropského společenství uhlí a oceli, i na další odvětví. Země Beneluxu a Itálie naopak prosazovaly vytvoření společného trhu pro veškeré průmyslové výrobky.

Za účelem nalezení kompromisního řešení bylo v Messině rozhodnuto o vytvoření užšího výboru pod vedením belgického ministra zahraničních věcí Paula-Henriho Spaaka (dále jen Spaakův výbor). Závěrečná zpráva Spaakova výboru se přiklonila ve prospěch postupné horizontální integrace a formování společného trhu, opírajícího se o celní unii (*Bertrand, 1956*). Jako úlitbu zastáncům sektorového přístupu můžeme chápat připojení plánu na sektorovou spolupráci v oblasti jaderné energetiky. Od závěrečné zprávy Spaakova výboru se posléze odvíjelo vlastní mezivládní vyjednávání o obsahu *Římských smluv* v roce 1956 ve Val Duchesse (Brusel). Vytvoření celní unie a společného trhu bylo v průběhu mezivládních vyjednávání o *Římských smlouvách* podporováno zeměmi Beneluxu, Itálií a částmi francouzské a německé vlády (*Küsters, 1987, s. 82–84; Moravcsik, 1998, s. 86–87*). Naopak část německé vlády byla pro to, aby západoevropské země vytvořily pouze zónu volného obchodu (*srovnej též Stirk, 1996, s. 138–139*). Část francouzské a opět i německé vlády byla zase nejvíce nakloněna liberalizaci obchodu ve formě zóny volného obchodu s geograficky širší členskou základnou.

Jednání vyústila ve *Smlouvu o EHS* (dále jen Římské smlouvy), která definovala jako jeho hlavní cíl právě vytváření společného trhu (*Had – Urban, 1997, s. 16–17; Peterson – Bomberg, 1999, s. 60; Young – Wallace, 2000, s. 87*). Smlouva v tomto směru konkrétně obsahovala závazek členských států EHS vytvořit celní unii, v jejímž rámci dojde k odstranění celních poplatků a kvantitativních a jiných omezení obchodu mezi těmito státy a k zavedení společného celního sazebníku. Smlouva dále předpokládala, že vedle celní unie dojde i k vytvoření společného trhu, který bude spojen se zrušením překážek volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu. V této souvislosti se hovoří o vytváření tzv. čtyř svobod. Současně měla být zavedena i společná soutěžní pravidla, odstraňující překážky hospodářské soutěže v rámci společného trhu. *Římské smlouvy* kladly však větší důraz na odstranění celních tarifů a kvót než technických překážek (*Young – Wallace, 2000, s. 87*). Šlo tedy spíše o celní unii než o společný trh.

### Kategorizace aktérů, podílejících se na vyjednávání

Hypotéza hegemonické stability předpovídá, že klíčové ideje budou předloženy hegemonelem a že hegemonelem zajistí zprostředkování dohod. Žádný ze států zapojených do vyjednávání o *Římských smlouvách* nemůžeme označit za hegemonem. HDP dvou největších hráčů (Francie a Německo) byl téměř vyrovnaný. V roce 1955 dosahoval celkový HDP<sup>9</sup> Francie v paritě kupní síly 274 miliard dolarů, zatímco hodnota hrubého domácího produktu Německa se vyšplhala na 337 miliard dolarů. Itálie se v roce 1955 držela na třetí příčce s 227 miliardami dolarů. Rozdíl mezi HDP Francie a Německa nepovažujeme v souladu s naší operacionalizací za dostatečný k tomu, abychom označili Německo za hegemonem. Německá ekonomika předstihla francouzskou teprve v roce 1951 a v roce 1955

dosahoval HDP Francie úrovně 80 % hrubého domácího produktu Německa (tento poměr se s menšími odchylkami udržel až dodnes).

Na základě sekundární literatury jsme jako státy s neintenzivnějšími zájmy identifikovali země Beneluxu (*Dedman, 1996, s. 98–99; Küsters, 1987, s. 81–82; Moravcsik, 1998, s. 139–142; Stirk, 1996, s. 136–139; Urwin, 1995, s. 73–74*). Šlo o menší státy s otevřenou ekonomikou, které měly intenzivní zájem o rozšiřování trhů skrze počínající evropskou integraci.

Na procesu předcházejícím vyjednávání se podílel Spaakův výbor, který odpovídá definici institucionálního agenta. Toto těleso bylo zřízeno vládami národních států (na základě rozhodnutí z Messiny) a jeho úkolem bylo vypracovat podrobnější návrhy na další spolupráci zúčastněných států. Výbor byl přes své politické vedení (Spaak) tvořen především experty a jeho původním úkolem bylo identifikovat technické možnosti tržní integrace<sup>10</sup> (*Küsters, 1987, s. 84–88*), což koresponduje s definicí institucionálního agenta jako poskytovatele expertního zázemí.<sup>11</sup>

Kromě států a Spaakova výboru byl dalším aktérem, podílejícím se na procesu předcházejícím uzavření *Římských smluv*, také tzv. Akční výbor pro Spojené státy evropské, iniciovaný a vedený Jeanem Monnetem, bývalým předsedou Vysokého úřadu Evropského společenství uhlí a oceli (dále jen Monnetův výbor). Monnetův výbor nelze však charakterizovat jako mezinárodní institucionální těleso vytvořené státy. Jeho členy byli totiž představitelé politických stran a odborů (*podrobněji viz Yondorf, 1965*). Je třeba ho chápat jako zájmovou skupinu, nikoli jako byrokratického nebo expertního „agenta“ vlád národních států.

### Iniciace dohody

V této části stati odpovíme na otázku, kteří aktéři předložili klíčové ideje, a posoudíme tak míru vlivu jednotlivých aktérů na iniciaci dohody o vytvoření společného trhu Evropského hospodářského společenství. Úspěšnost vyjednávání o společném trhu podstatným způsobem závisela na silně zainteresovaných státech zdůrazňovaných teorií mezivládního vyjednávání. Většinu z výchozích idejí, týkajících se tržní integrace, které se objevily před schůzkou v Messině, totiž předložily státy Beneluxu jako nejzajímavější státy (*Dedman, 1996, s. 98–99; Küsters, 1987, s. 81–82; Moravcsik, 1998, s. 139–142; Stirk, 1996, s. 136–139; Urwin, 1995, s. 73–74*). Již v roce 1953 navrhl Johan Willem Beyen, ministr zahraničních věcí Nizozemska, vytvoření celní unie v tzv. Beyenově plánu. Jednou z Beyenových klíčových myšlenek, která byla později skutečně přijata, byl princip postupného vytváření společného trhu, spojený ale s automatickým přechodem z jedné fáze tohoto trhu do další (*Stirk, 1996, s. 140*). Také výchozí návrh pro jednání o tržní integraci byl předložen státy Beneluxu. Šlo o tzv. memorandum Beneluxu, které bylo hlavním předmětem jednání na schůzce v Messině. Základem tohoto návrhu byl úmysl vytvořit celní unii a dále posilovat propojování národních ekonomik (kromě vytvoření celní unie obsahovalo memorandum také návrh, aby byla založena organizace, zabývající se atomovou energií).

Vedle států Beneluxu přispělo k iniciaci dohody o společném trhu určitou, ale spíše druhotnou měrou též Německo, představující vedle Francie jeden ze dvou velkých států vznikajícího EHS. Již před schůzkou v Messině připravovali úředníci německé vlády pod vedením Hanse von Groebena plán na vznik celní unie (*Küsters, 1987, s. 82*). Tento plán, o němž se rovněž diskutovalo v Messině, byl důležitý především proto, že navrhoval nejen vytvoření celní unie, ale již i odstranění všech bariér bránících společnému trhu. Vzhledem k tomu, že síla Francie a Německa (operacionalizovaná pomocí HDP) byla v padesátých letech téměř vyrovnaná, můžeme prohlásit, že k iniciaci vyjednávání o společném trhu EHS nebylo potřeba stát s výrazně větší silou (hegemonia).

Spaakův výbor jako mezivládní byrokratická skupina hrál při iniciaci dohody o společném trhu důležitou roli (*Küsters, 1987, s. 84–88; Moravcsik, 1998, s. 142–143; Urwin,*

1995, s. 75). Přestože značnou část jeho členů tvořili stoupenci myšlenky integrace (*Küsters, 1987, s. 84–88; McAlister, 1997, s. 15–16*), šlo o přímé reprezentanty států, jejichž konkrétní zájmy se ve vztahu k tržní integraci do značné míry lišily. Právě z důvodu existence různých národních zájmů a ideových proudů výbor zprvu nedospěl k jednotnému návrhu. Ve druhé fázi jeho činnosti byl proto vytvořen užší kruh kolem Spaaka, který předložil základní návrh pro následná jednání o dohodě v podobě Spaakovy zprávy. Ta byla schválena na setkání ministrů zahraničních věcí v Benátkách v květnu 1956. Úspěšnost vyjednávání o společném trhu se tedy z hlediska iniciace dohody neodvíjela pouze od působení silně zainteresovaných států, ale též od aktivity *ad hoc* zřízeného institucionálního agenta – mezivládní byrokratické skupiny představované Spaakovým výborem.<sup>12</sup>

### Zprostředkování dohody

Vlastní vyjednávání o *Římských dohodách*, a tedy i o dohodě o společném trhu, bylo zahájeno v červnu 1956 v Bruselu a skončilo v březnu 1957 v Římě. Základním problémem, jenž bránil uzavření dohody, byly odlišné představy Francie na straně jedné a ostatních států na straně druhé o obsahu dohody (*podrobněji viz například Stirk, 1996, s. 141–146*). Francie například požadovala zahrnutí svých zámořských teritorií, harmonizaci sociálních výdajů a zvláště pak přijetí opatření, která by ochránila francouzský průmysl a zemědělství před důsledky celní unie (redukce cel). Francie také váhala, pokud se týká přechodu k závěrečné etapě formování společného trhu (*Laurent, 1972*). K uzavření základního kompromisu poté došlo především v rámci bilaterálních jednání mezi Německem a Francií. Z hlediska zprostředkování dohody mělo výrazný vliv Německo – stát, který sice patří k silným zemím, jehož pozici nemůžeme však označit jako hegemickou.

Významnou zprostředkovací roli v rámci vyjednávání o společném trhu vykonávali nicméně také představitelé nejzajímavějších států Belgie a Nizozemska, konkrétně jejich představitelé Paul-Henri Spaak a Johan Willem Beyen (*Küsters, 1987, s. 88–94; Moravcsik, 1998, s. 143–150*), což odpovídá hypotéze teorie mezivládního vyjednávání. Přestože se Spaak aktivně podílel na dosažení konsenzu mezi vládami národních států, Spaakův výbor jako institucionální agent ukončil své aktivity zveřejněním výše zmíněné Spaakovy zprávy. Monnetův výbor, který navíc jakožto zájmová skupina neodpovídá institucionalistické definici „agenta“, se na zprostředkování *Římských dohod* podílí jen v omezené míře. Jeho aktivita se i v této fázi omezovala na možnou spolupráci v oblasti atomové energie (*Moravcsik, 1998, s. 145; Stirk, 1996, s. 142*).

### Celkový vliv

Analýza vyjednávání o společném trhu Evropského hospodářského společenství potvrzuje hypotézu teorie mezivládního vyjednávání i hypotézu teorie institucionálního vyjednávání. Silně zainteresované státy zdůrazňované teorií mezivládního vyjednávání a v tomto případě představované zeměmi Beneluxu patřily k nejvýznamnějším aktérům. Státy Beneluxu předložily většinu z výchozích idejí, týkajících se tržní integrace, a podstatným způsobem se podílely i na zprostředkování dohody. Vliv Německa na zprostředkování dohody mezi Francií a dalšími státy vyjednávajícími o společném trhu a částečně i na iniciaci dohody není zachycen žádnou z testovaných hypotéz. Německo nebylo nejzajímavějším státem a přesto, že šlo o nejsilnější stát (operacionalizováno pomocí HDP), jeho pozice nebyla hegemická.

Efektivita zkoumaných vyjednávání se neodvíjela pouze od zájmů států. Ve fázi iniciace dohody je patrný vliv mezinárodních institucionalizovaných těles akcentovaných teorií institucionálního vyjednávání. Základním návrhem pro vyjednávání o výsledné dohodě se stala zpráva předložená Spaakovým výborem. Následující tabulka shrnuje vliv aktérů, zdůrazňovaných jednotlivými hypotézami, na iniciaci dohody vedoucí ke vzniku regionálního režimu EHS a na zprostředkování této dohody.

*Úspěšnost vyjednávání o společném trhu EHS (1955–1957)*

Faktor úspěšnosti/ fáze vyjednávání	Iniciace dohody	Zprostředkování dohody
<b>Hegemon</b> (hypotéza teorie hegemonické stability)	• <b>žádný vliv</b> (žádný z aktérů se nenacházel v pozici hegemonu)	• <b>žádný vliv</b> (žádný z aktérů se nenacházel v pozici hegemonu)
<b>Nejzajímavější státy</b> (hypotéza mezivládního vyjednávání)	• <b>výrazný vliv</b> (státy Beneluxu)	• <b>výrazný vliv</b> (státy Beneluxu)
<b>Institucionální agenti</b> (hypotéza teorie institucionálního vyjednávání)	• <b>výrazný vliv</b> (Spaakův výbor)	• <b>žádný vliv</b> (institucionální agenti nejsou přítomni)
Jiné faktory (s nimiž nepracuje ani jedna z testovaných hypotéz)	• <b>omezený vliv</b> méně zainteresovaného, většího státu (Německo)	• <b>výrazný vliv</b> méně zainteresovaného, většího státu (Německo)

**vyjednávání o Mercosuru (1984–1991)****Nástin historie vyjednávání o Mercosuru**

Integrace v Latinské Americe má téměř stejně dlouhou historii jako integrace v západní Evropě. Nicméně teprve druhá polovina osmdesátých a hlavně počátek devadesátých let přinesly rozvoj integračního procesu, který vyvrcholil vytvořením několika funkčních regionálních režimů, které přetrvávají dodnes. Mezi nimi zaujímá prominentní místo Společný trh Jihu – Mercosur, jenž bývá označován za nejintenzivnější mezinárodní integraci hned po Evropské unii (*Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 73*). Mercosur byl založen v roce 1991 *Smlouvou z Asunciónu*, v níž se Argentina, Brazílie, Uruguay a Paraguay zavázaly k vytvoření společného trhu bez vnitřních překážek a k zavedení společného celního tarifu. Společného trhu mělo být dosaženo pomocí čtyř nástrojů: liberalizace obchodu, společného celního tarifu, koordinace makroekonomické politiky a přijetí sektorových dohod.

Je důležité si uvědomit, že podepsání smlouvy v roce 1991 předcházelo mnoho let diplomatických jednání, především mezi Argentinou a Brazílií o bilaterální ekonomické integraci. Jihoamerický volný trh vlastně stojí na úzké spolupráci dvou bývalých regionálních rivalů: Brazílie a Argentiny. Za skutečný počátek Společného trhu Jihu považujeme několik bilaterálních dohod ve druhé polovině osmdesátých let. První z nich je *Program pro integraci a hospodářskou spolupráci (Programa de Intercambio y Cooperación Económica – PICE*, někdy uváděný i jako *Argentine-Brazil Economic Integration Pact – ABEIP*) z roku 1986. Tento program se opíral o sektorový přístup k integraci (o liberalizaci vzájemného obchodu). Šlo vlastně o sérii více či méně úspěšných protokolů, liberalizujících obchod v některých odvětvích hospodářství. Všeobecný (horizontální) přístup k liberalizaci a k ekonomické integraci byl přijat ve *Smlouvě o integraci, spolupráci a rozvoji (Treaty of Integration, Cooperation and Development)* z roku 1988, která směřovala k zóně volného obchodu a nastínila možnost společného trhu mezi Argentinou a Brazílií (*Gardini, 2005*). Z hlediska geneze Mercosuru pak zaujímá klíčové postavení *Dohoda z Buenos Aires (Buenos Aires Act)* z roku 1990, v níž se obě země zavázaly vytvořit společný trh do konce roku 1994 (*Kaltenthaler – Mora, 2002*). Krátce po jejím podpisu deklarova-

ly zájem o společný trh i Uruguay a Paraguay. Po pádu diktatury v Paraguayi (1989) byla jejich účast na společném trhu realizována skrze novou dohodu z Asunciónu, která dala roku 1991 vzniknout Mercosuru. Mercosur zdědil tedy parametry bilaterální smlouvy o společném trhu mezi Brazílií a Argentinou. V roce 1994 byla *Smlouva z Asunciónu* doplněna o *protokol z Ouro Preto*, který stvrdil dokončení celní unie a upravil institucionální strukturu Mercosuru do její současné podoby (*blíže viz Bouzas – Soltz, 2001*).

### Kategorizace aktérů, podílejících se na vyjednávání

Na integračním procesu v Latinské Americe se na rozdíl od integrace v Evropě podílel relativně omezený okruh aktérů. A to jak z pohledu počtu zemí, kdy základní rysy regionálního integračního seskupení byly definovány v bilaterálních jednáních mezi Argentinou a Brazílií, tak i pokud se týká typu aktérů. Rozhodující roli hrály samotné prezidentské administrativy jednotlivých zemí. Vznik regionálního režimu nebyl doprovázen vytvořením nadnárodních byrokratických institucí a na iniciaci a zprostředkování dohod se nepodílely ani *ad hoc* vytvořené mezivládní výbory či komise, jejichž existenci předpokládá hypotéza teorie institucionálního vyjednávání.

Svou pozornost soustředíme na klasifikaci jednotlivých států, podílejících se na vzniku Mercosuru (Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay), s tím, že nejdříve se budeme zabývat možnou existencí hegemonu (hypotéza teorie hegemonické stability). Zatímco v první polovině 20. století můžeme hovořit o paritě v soupeření mezi Argentinou a Brazílií o regionální hegemonii, zhruba od konce padesátých let vyznívá situace jasně ve prospěch Brazílie (*viz například Selcher, 1985, s. 27*). Pokud se týká úrovně HDP, dosahovala Brazílie na přelomu osmdesátých a devadesátých let téměř čtyřnásobnou hodnotu Argentiny. V roce 1990 byl HDP Argentiny v paritě kupní síly 213 miliard dolarů v tehdejších cenách, zatímco HDP Brazílie 744 miliard dolarů (*The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, 2008; srovnej Manzetti, 1993/1994*). Brazílie tedy jednoznačně představovala hegemonu ve zkoumané oblasti.

Odpovědět na otázku, který(é) stát(y) měl(y) největší zájem o vznik Mercosuru (hypotéza teorie mezivládního vyjednávání), se pokusíme následujícím způsobem. Nejdříve uvedeme hlavní důvody, které podle odborné literatury vedly čtyři členy Mercosuru k vytvoření společného trhu. Poté analyzujeme, do jaké míry platí tyto podněty pro jednotlivé státy (Brazílii, Argentinu, Uruguay a Paraguay), a identifikujeme tak stát(y) s největším zájmem o dohodu.

K nejčastěji zmiňovaným příčinám integrace mezi Brazílií a Argentinou a následně i mezi dalšími členy Mercosuru patří: 1) reakce na proces globalizace (*Phillips, 2003, s. 329; Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 84*), ale i regionalizace ve světě (vyjednávání o vzniku Evropské unie /EU/ a Severoamerické zóny volného obchodu /NAFTA/), 2) konsolidace demokratických režimů vzniklých v polovině osmdesátých let (*Cason, 2000, s. 24; Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 81–86*), 3) eliminace bezpečnostního dilematu mezi regionálními rivaly (*Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 81; Malamud, 2004*). Mercosur je sice příkladem úspěšné ekonomické integrace, ovšem motivace v pozadí tohoto procesu měly politickou povahu (*Malamud, 2005; Devlin – Ffrench-Davis, 1998, s. 13*).

Největší zájem o integraci měli její iniciátoři – Argentina a Brazílie –, kteří se snažili vyřešit dlouhodobou vzájemnou rivalitu a bezpečnostní dilema, reagovat na systémové změny (proces globalizace a utváření regionálních bloků) a současně „ukotvit“ domácí proces ekonomické liberalizace a demokratizace, probíhající víceméně souběžně v obou zemích. Výhody z integrace byly rozprostřeny mezi oba hlavní partnery a je proto poměrně obtížné určit, zda měla o integraci zájem spíše Argentina nebo Brazílie.

Nicméně z pohledu na vojenské výdaje obou zemí na přelomu osmdesátých a devadesátých let bychom mohli usuzovat, že to byla spíše Argentina, která ve 20. století ztrácela dech v zápase o regionální hegemonii (*viz Selcher, 1985, s. 27*) a měla větší zájem o ukončení dlouhodobé rivality a o vyřešení bezpečnostního dilematu. V osmdesátých le-

tech Argentina dospívá k přesvědčení, že „pokračující soupeření by automaticky degradovalo Argentinu do role prohrávajícího, a to díky pokračujícímu vzestupu Brazílie a prohlubující se propasti [mezi oběma zeměmi – poznámka autorů]“<sup>13</sup> (Selcher, 1985, s. 29). Ze struktury vzájemného obchodu je zřejmé, že i o konsolidaci vzájemného obchodu měla větší zájem Argentina, nacházející se v hlubokém obchodním deficitu s Brazílií, doprovozeném strukturální asymetrií (Gardini, 2006, s. 8). V devadesátých letech Argentina profitovala z volného přístupu na rozsáhlý brazilský trh (Mera, 2005, s. 113).

Podněty, které měly větší váhu pro Brazílii, byly spíše dlouhodobého charakteru a jejich význam postupně narůstal až v průběhu následujících let. Brazílie byla motivována snahou posílit pozici Jižní Ameriky (a Brazílie jako jejího mluvčího) v obchodních a hospodářských jednáních na hemisférické a globální úrovni (například v rámci začínajících jednání o Celoamerické zóně volného obchodu /Free Trade Area of Americas – FTAA/) a současně získat větší politickou i ekonomickou nezávislost na doposud dominantních Spojených státech amerických. Určitou roli samozřejmě sehrál vzestup regionalismu v jiných částech světa (v Evropě či v Severní Americe) a pocit, že přetrvávání statutu quo v Latinské Americe může znamenat strategickou nevýhodu v globálním zápase o přímé zahraniční investice.<sup>14</sup> Na začátku devadesátých let se Latinská Amerika nacházela v dramaticky změněném světě, kdy hrozilo, že se po pádu komunismu ve střední a východní Evropě dostane mimo zájem vyspělého světa a investorů. Takový scénář by nejvíce postihl Brazílii, jejíž obchod byl a stále je orientován mimo region Latinské Ameriky ve větší míře než argentinský obchod (Phillips, 2003).

Ekonomické motivy Argentiny a Brazílie můžeme shrnout slovy Roberta Bouzase a jeho spolupracovníků, podle nichž leží v základech integračního procesu kompromis mezi Brazílií a Argentinou, spočívající v „získání preferenčního přístupu na brazilský trh výměnou za podporu Argentiny pro brazilskou mezinárodněobchodní strategii“ (Bouzas – Motta Viega – Torrent, 2002, s. 145). Pokud však vezmeme v úvahu vojensko-politické motivy a bezprostřednost a naléhavost výzev, jimž čelila Argentina (bezpečnostní dilema, deficit obchodní bilance), můžeme za stát s nejjintenzivnějšími zájmy o dohodu označit právě Argentinu.

Zbývající dva státy (Uruguay a Paraguay) nelze označit za aktéry s nejjintenzivnějšími zájmy o dohodu. Uruguay nejdříve váhala se zapojením do ekonomické integrace Argentiny a Brazílie. Teprve v pozdějších fázích se snažila vyvarovat marginalizace, vyplývající z neúčasti na ekonomické integraci svých dvou největších obchodních partnerů<sup>15</sup> (Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 87).

Paraguay, až do roku 1989 ovládaná autoritativním režimem generála Alfreda Stroessnera, byla spíše pasivním pozorovatelem integračního procesu. V důsledku nedostatku expertních a vyjednávacích kapacit ani nedokázala dostatečně formulovat své zájmy<sup>16</sup> a na vyjednávání *Smlouvy z Asunciónu* se podílela jen minimálně. Do integračního procesu byla víceméně vtažena svými sousedy – především Uruguayí, která nechtěla zůstat jediným malým státem v integračním seskupení dominovaném dvěma ekonomickými obry (Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 88–89).

## Iniciace a zprostředkování dohody

S iniciativou vzniku *Programu pro integraci a hospodářskou spolupráci (PICE)* přišel v roce 1985 nově zvolený argentinský prezident Raúl Alfonsín a jeho demokratická administrativa, pro něž byla ekonomická integrace prioritou (Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 74; Manzetti, 1990, s. 114). To odpovídá hypotéze teorie mezivládního vyjednávání, jelikož Argentina představovala nejzajímavější stát. První pracovní rozhovory mezi Argentinou a Brazílií začaly dokonce již v roce 1984 (tedy ještě před završením brazilského přechodu k demokracii),<sup>17</sup> kdy byla argentinská iniciativa směřující k ekonomické integraci po počátečním zaváhání uvítána brazilskou administrativou (Gardini, 2005, s. 410–411). Ta se po Reaganově preferování americko-mexických vztahů před americko-brazilskými zaměřila na posilování vazeb se svými sousedy a brazilského prominentního

postavení mezi nimi. Předpovědi teorie mezivládního vyjednávání odpovídá i skutečnost, že to byl argentinský prezident Alfonsín, kdo v roce 1988 jako první oficiálně oznámil úmysl systematizovat a „ukotvit“ dosavadní integraci sjednáním komplexnější všeobecné bilaterální smlouvy (*Gardini, 2005, s. 413*). Tou se stala *Smlouva o integraci, spolupráci a rozvoji* z roku 1988, která poprvé formálně nastínila možnost společného trhu.<sup>18</sup>

V období druhé poloviny osmdesátých let, kdy se vyjednávala podoba společného trhu mezi Argentinou a Brazílií, neprojevil Uruguay ani Paraguay výraznější zájem podílet se na integračním procesu. Nelze je rozhodně považovat za iniciátory či zprostředkovatele spolupráce mezi dvěma hlavními partnery. Uruguay preferovala bilaterální dohody s oběma velkými hráči. V roce 1987 se sice začíná jednat o možné účasti Uruguaye na integračním procesu probíhajícím mezi Argentinou a Brazílií (PICE), ale nezdá se, že by Uruguay v tomto směru vyvíjela větší aktivitu. Zpočátku se obávala ekonomické dominance a pohlcení ze strany dvou ekonomických obrů a vystupovala jako váhavý žadatel o účast na již existující integraci<sup>19</sup> (*Kaltenthaler – Mora, 2002, s. 87; Manzetti, 1990, s. 118*).

Uruguay tak víceméně zůstávala mimo integrační proces až do roku 1990, kdy Argentina a Brazílie podepsaly *Dohodu z Buenos Aires* o vzniku bilaterálního společného trhu. V tomto okamžiku si Uruguay uvědomila možné náklady, vyplývající z neúčasti na ekonomické integraci svých dvou nejvýznamnějších obchodních partnerů. Proto v červenci a srpnu 1990 během jednání v Brasílii Uruguay (respektive její prezident) iniciovala a dále podporovala myšlenku vzniku Mercosuru – širší regionální dohody o volném obchodu. V tuto chvíli se však spíše než o vzniku nového regionálního režimu vyjednávalo o vtažení dvou dalších zemí (Uruguaye a Paraguaye) do již dohodnutého režimu.<sup>20</sup> Uruguay sice nepředložila klíčové ideje o obsahu spolupráce v rámci Mercosuru (obsahově Mercosur kopíruje argentinsko-brazílskou *Dohodu z Buenos Aires* o společném trhu), můžeme ji však považovat za iniciátora myšlenky, že by projekt společného trhu měl zahrnovat i Uruguay a Paraguay.

Klíčová jednání v polovině osmdesátých let minulého století probíhala pouze mezi dvěma státy (mezi Argentinou a Brazílií), za zprostředkovatele dohody můžeme proto považovat obě strany bilaterálních dohod mezi Argentinou a Brazílií. Jednání mezi Argentinou a Brazílií nevyžadovala žádného třetího zprostředkovatele a obě země dospěly ke kompromisu vlastním přičiněním. Proto jsme „zprostředkovací“ roli přisoudili oběma jednajícími stranám.

### Celkový vliv

Mercosur se zrodil z bilaterální ekonomické integrace mezi Argentinou a Brazílií. Z těchto dvou zemí to byla často právě Argentina, která jako první formálně iniciovala jednotlivá kola jednání o ekonomické integraci mezi Argentinou a Brazílií (PICE, společný trh), což odpovídá hypotéze teorie mezivládního vyjednávání. Neměli bychom však její roli přeceňovat. Jak jsme již nastínil výše, přestože měla o integraci větší zájem spíše Argentina, zájmy obou zemí byly v zásadě komplementární. Jednání byla reciproční a výsledná dohoda o vzniku společného trhu (*Dohoda z Buenos Aires* z roku 1990) je společným dílem obou zemí.

Celková role Brazílie ve vyjednávání o vzniku a konsolidaci regionálního režimu neodpovídala jejímu hegemonickému postavení v regionu. Iniciativa směřující k PICE a ke společnému trhu vzešla z argentinské strany. Nepotvrdila se tak jedna z předpovědí teorie hegemonické stability, že klíčové ideje byly předloženy hegemonem. Pokud se týká zprostředkování dohody, hrály oba státy rovnocennou roli a je tedy poněkud obtížné v této situaci (bilaterální jednání mezi Argentinou a Brazílií) určit, který z nich hrál roli zprostředkovatele. Oba státy hrály ve vyjednávání (nikoli v jeho iniciaci) důležitou roli, nelze tedy vyvrátit ani předpověď teorie hegemonické stability, že se na zprostředkování dohody podílel významným způsobem hegemon (Brazílie). Pokud bychom však hodnotili roli Brazílie při utváření PICE a později Mercosuru komplexně, pak neodpovídá jejímu do-

minantnímu mocenskému postavení, ale spíše intenzitě jejich zájmů (*srovnej například Motta Veiga, 1999*).

Nejvýznamnější iniciativy v bilaterálních jednáních s Brazílií, ale i v širších jednáních o subregionálním společném trhu v roce 1990, které formovaly podobu Společného trhu Jihu, přišly ze strany Argentiny (*Peña, 2003*). Nicméně role iniciátora se v omezené míře ujala i Uruguay, když v pozdějších fázích podporovala myšlenku rozšíření společného trhu i na Uruguay a Paraguay. Role Uruguaye není podchycena žádnou z testovaných hypotéz.

Následující tabulka shrnuje míru vlivu jednotlivých typů aktérů na iniciaci a zprostředkování dohody, tedy míru jejich vlivu na úspěšnost vyjednávání o Mercosuru. Jak je vidět, celkově se jako nejhodnější pro vysvětlení iniciace a zprostředkování vyjednávání vedoucího k vytvoření Mercosuru ukázala hypotéza teorie mezivládního vyjednávání, podle níž sehrály rozhodující roli zájmy zúčastněných států.

### *Úspěšnost vyjednávání o Mercosuru (1984–1991)*

<b>Faktor úspěšnosti/ fáze vyjednávání</b>	<b>Iniciace dohody</b>	<b>Zprostředkování dohody</b>
<b>Hegemon</b> (hypotéza teorie hegemonické stability)	• <b>žádný vliv</b>	• <b>obtížně kvantifikovatelný vliv</b> (Brazílie)
<b>Nejzajímavější státy</b> (hypotéza teorie mezivládního vyjednávání)	• <b>výrazný vliv</b> (Argentina)	• <b>obtížně kvantifikovatelný vliv</b> (Argentina)
<b>Institucionální agenti</b> (hypotéza teorie institucionálního vyjednávání)	• <b>žádný vliv</b> (institucionální agenti nejsou přítomni)	• <b>žádný vliv</b> (institucionální agenti nejsou přítomni)
Jiné faktory (s nimiž nepracuje ani jedna z testovaných hypotéz)	• <b>omezený vliv</b> méně zainteresovaného, menšího státu (Uruguay)	• <b>žádný vliv</b>

\* \* \*

V této stati jsme se zabývali identifikací faktorů, které ovlivňují úspěšnost vyjednávání o regionálních režimech, které představuje jednu z několika rovin politického procesu probíhajícího na regionální úrovni mezinárodní politiky. Jak vyplývá z analýzy vyjednávání o společném trhu EHS a o Mercosuru, tyto dvě případové studie jednoznačně potvrzují význam zájmů států (teorie mezivládního vyjednávání jako jedna ze součástí liberálního mezivládního přístupu). Zájmy států a potažmo působení silně zainteresovaných států měly podstatný vliv při vyjednávání společného trhu EHS a Mercosuru. V případě společného trhu EHS, na jehož iniciaci se podíleli i institucionální agenti (Spaakův výbor), se potvrdil i význam těchto agentů (teorie institucionálního vyjednávání, vycházející z institucionalismu racionální volby). Role hegemonu (teorie hegemonické stability) byla jednoznačně zamítnuta v případě společného trhu EHS. Pokud se týká Společného trhu Jihu, nebyla tato role popřena, protože Brazílie jako hegemon měla určitý (blíže nekvantifikovatelný vliv) na „zprostředkování“ dohody o Mercosuru. Celkový vliv jednotlivých typů aktérů na úspěšnost vyjednávání o EHS a o Mercosuru, a tedy i na schopnost testovaných hypotéz vysvětlit úspěšnost těchto jednání zachycuje následující tabulka.

*Úspěšnost vyjednávání o regionálních režimech*

Faktor úspěšnosti/ režim	Společný trh EHS	Mercosur
<b>Teorie hegemonické stability</b> (hegemon)	• žádný vliv	• obtížně kvantifikovatelný vliv
<b>Teorie mezivládního vyjednávání</b> (zájmy států)	• výrazný vliv	• výrazný vliv
<b>Teorie institucionálního vyjednávání</b> (institucionální agenti)	• výrazný vliv	• žádný vliv

Naše analýza na jednu stranu potvrzuje do značné míry očekávatelnou skutečnost, že zájem států o regionální spolupráci a z něho vycházející aktivita silně zainteresovaných států představují nutnou podmínku pro úspěšnost vyjednávání o regionálních režimech. Vedle toho však tato stať současně ukazuje, že úspěšnost těchto vyjednávání může v některých případech posílit i existence a působení hegemonu a institucionálních agentů. Mezi klíčové strategie uplatňované při úsilí o zahájení či posílení regionální spolupráce v různých oblastech světa by tak měla patřit i snaha zaangažovat na tomto úsilí hegemonní stát (pokud existuje) a vytvářet institucionální agenty zaměřené na poskytování potřebné expertízy a nezávislého zprostředkování.

<sup>1</sup> Mezinárodní režimy představují „soubory implicitních a explicitních zásad, norem, pravidel a rozhodovacích procedur, kolem nichž se vytvářejí očekávání aktérů v určité oblasti“ (Krasner, 1983, s. 2).

<sup>2</sup> Racionalismus zdůrazňuje roli materiálních struktur a jejich vliv na jednání aktérů. Konstruktivismus klade důraz na ideové struktury a na jejich vliv na identity a zájmy aktérů (například Katzenstein – Jepperson – Wendt, 1996; Checkel, 1998).

<sup>3</sup> Konstruktivistické teorie odmítají tzv. dvoufázový model mezinárodní politiky a předpokládají, že v průběhu vyjednávání může docházet k posunům na úrovni zájmů aktérů a jejich identit. Zahnutí konstruktivistických teorií by proto vyžadovalo přijetí jiných předpokladů a odlišného výzkumného rámce (metody).

<sup>4</sup> Tuto teorii, která nemá zavedený název, označujeme jako teorii institucionálního vyjednávání na základě naší volby.

<sup>5</sup> Přestože se teorie nadnárodního vyjednávání a teorie institucionálního vyjednávání shodují v důrazu klade-ném na působení institucionálních činitelů, liší se ve vymezení těchto činitelů a jejich funkcí. Teorie institu-cionálního vyjednávání se neomezuje pouze na „nadnárodní“ činitele a současně definuje působení institu-cionálních činitelů užším způsobem (bližší srovnání viz níže a Moravcsik, 1998).

<sup>6</sup> V situacích, v nichž jsou vyjednávání spojena s výraznými výnosy a ztrátami pro zúčastněné aktéry, je dalším důležitým faktorem vedle zájmů také vyjednávací moc. Vyjednávací moc je nicméně opět dána zájmy států, konkrétně intenzitou zájmů jednotlivých států.

<sup>7</sup> Nejistota označuje nedostatek informací státu o úmyslech dalších států.

<sup>8</sup> Za hegemonu považujeme stát, jehož HDP v paritě kupní síly dosahuje minimálně dvojnásobku hodnoty HDP druhého největšího státu.

<sup>9</sup> V celé studii pracujeme s hodnotami hrubého domácího produktu v paritě kupní síly přepočtené na úroveň roku 1990. Zdrojem dat je Total Economy Database (The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, 2008).

<sup>10</sup> V rámci Spaakova výboru současně existovaly dva odlišné ideové proudy představované stoupenci tzv. teorie tržní ekonomiky (zejména odborníci z Německa a ze zemí Beneluxu) a stoupenci tzv. dirigistické školy (francouzští a italsí odborníci).

<sup>11</sup> Ve druhé, klíčové fázi svého působení Spaakův výbor získal spíše byrokratický než expertní charakter.

<sup>12</sup> Monnetův výbor se při vyjednávání o Římských smlouvách v podstatě podílel pouze na iniciaci dohody o spolupráci v oblasti atomové energie (Dedman, 1996, s. 98; Küsters, 1987, s. 81; Moravcsik, 1998, s. 139; Stirk, 1996, s. 136–139; Urwin, 1995, s. 73).

- <sup>13</sup> K odklonu Argentiny od konfliktní geopolitiky ke kooperativní a prointegrační zahraniční politice přispěla i její porážka ve válce o Falklandy, která navíc přispěla ke zmírnění bezpečnostního dilematu. Brazílie dospěla totiž k přesvědčení, že se Argentina s velkou pravděpodobností nepokusí o další vojenské dobrodružství (Selcher, 1985, s. 30). Brazílská formální neutralita hraničící s otevřenou podporou Argentiny během války o Falklandy bezpochyby přispěla k diplomatickému a politickému sblížení obou zemí (Gardini, 2005, s. 408).
- <sup>14</sup> Je otázkou, nakolik byl v tomto ohledu Mercosur úspěšný. Panuje shoda, že Mercosur přispěl ke konsolidaci ekonomického rozvoje a demokracie a k eliminaci bezpečnostního dilematu, ovšem v případě posílení váhy regionu na globální úrovni panuje skepse. Podle Marcela Vaillanta klesl za deset let podíl Mercosuru na světové produkci z 2,6 % na 2,0 % (Vaillant, 2005, s. 56). Kromě toho nebyla od vzniku Mercosuru na počátku devadesátých let uzavřena žádná jednání se třetími trhy (Vaillant, 2005, s. 66) a jediným dopadem Mercosuru na globální trhy byla zvýšená schopnost členských států (především Brazílie) přitáhnout přímé zahraniční investice (Vaillant, 2005, s. 68). Podobně skepticky se k efektivnosti kolektivní vyjednávací pozice a rádo by vůdčí roli Brazílie při jednáních o FTAA vyjadřuje i Riordan Roett (Roett, 1999, s. 116).
- <sup>15</sup> Podobně jako u ostatních států hrály u Uruguaye roli i vnitropolitické důvody (stabilizace demokracie a legitimizace nepopulárních ekonomických reforem).
- <sup>16</sup> Paraguay byla motivována především snahou ukončit svou mezinárodní izolaci a skrze svou účast na Mercosuru hledala mezinárodní i domácí podporu pro svou vládu a mladý demokratický režim.
- <sup>17</sup> V Argentině byla obnovena demokracie v roce 1983, v Brazílii v roce 1985, v Uruguayi v roce 1985 a v Paraguai v roce 1989.
- <sup>18</sup> Samotná idea společného trhu se poprvé objevuje v diplomatických kruzích Argentiny a Brazílie již v roce 1987.
- <sup>19</sup> Uruguay formálně přistoupila k protokolům PICE Dohodou z Alvorada (Act of Alvorada) v roce 1988 (Manzetti, 1990, s. 119). Tento krok měl spíše politický než praktický význam – předznamenal vlastně vytvoření Mercosuru.
- <sup>20</sup> V této souvislosti je nutné podotknout, že Argentina a Brazílie samy od počátku koncipovaly svou integraci jako v principu otevřenou vůči ostatním zemím v regionu – členům Latinskoamerického integračního společenství (Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI), (viz Manzetti, 1990, s. 118). ALADI, založené v roce 1980 smlouvou z Montevidea, představuje velmi obecný institucionální a normativní rámec pro další bilaterální a (sub)regionální integrační projekty (PICE, Mercosur, Andská skupina a další).

## Literatura

- Bertrand, Raymond (1956): The European Common Market Proposal. International Organization, Vol. 10 (1956), No. 4, s. 559–574.
- Bouzas, Roberto – Motta Veiga, Pedro da – Torrent, Ramon (2002): Mercosur's insufficient integration: comparative analysis, costs and dilemmas for the future. In: Bouzas, Roberto – Motta Veiga, Pedro da – Torrent, Ramon: In-Depth Analysis of Mercosur Integration, Its Prospectives and the Effects Thereof on the Market Access of EU Goods, Services and Investment. Report presented to the Commission of the European Communities. Barcelona: Observatory of Globalization, 2002, s. 123–154, <http://mkacdb.eu.int/study/studies/32.doc>
- Bouzas, Roberto – Soltz, Hernán (2001): Institutions and Regional Integration: The Case of MERCOSUR. In: Bulmer-Thomas, Victor (ed.): Regional integration in Latin America and the Caribbean: the political economy of open regionalism. London: University of London, Institute of Latin American Studies, 2001.
- Cason, Jeffrey (2000): On the Road to Southern Cone Economic Integration. Journal of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 42 (2000), No. 1, s. 23–42.
- Dedman, Martin (1996): The origins and development of the European Union, 1945–95: A history of European integration. New York: Routledge, 1996.
- Devlin, Robert – Ffrench-Davis, Ricardo (1998): Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990's. INTAL – ITD Working Paper, Vol. 1998, No. 2.
- Gardini, Gian Luca (2006): Government-Business Relations in the Construction of Mercosur. Business and Politics, Vol. 8 (2006), No. 1, s. 1–28.
- Gardini, Gian Luca (2005): Two Critical Passages on the Road to Mercosur. Cambridge Review of International Affairs, Vol. 18 (2005), No. 3, s. 405–420.
- Had, Miloslav – Urban, Luděk (1997): Evropská společenství: první pilíř Evropské unie. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 1997.
- Haggard, Stephan – Simmons, Beth (1987): Theories of International Regimes. International Organization, Vol. 41 (1987), No. 3, s. 491–517.
- Hall, Peter A. – Taylor, Rosemary C. R. (1996): Political Science and the Three New Institutionalisms. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper, Vol. 96 (1996), No. 6, s. 1–32.
- Hasenclever, Andreas et al. (1997): Theories of International Regimes. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Hurrell, Andrew (1995): Regionalism in a Theoretical Perspective. In: Fawcett, Louise – Hurrell, Andrew (eds.): Regionalism in World Politics: Regional Organization and International Order. Oxford: Oxford University Press, 1995, s. 37–71.
- Checkel, Jeffrey T. (1998): The Constructivist Turn in International Relations Theory. World Politics, Vol. 50 (1998), No. 2, s. 324–348.

- Choi, Young Jong – Caporaso, James A. (2002): Comparative Regional Integration. In: Carlsnaes, Walter (ed.): Handbook of International Relations. Thousands Oaks, CA.: Sage, 2002, s. 480–499.
- Kaltenthaler, Karl – Mora, Frank O. (2002): Explaining Latin American economic integration: the case of Mercosur. *Review of International Political Economy*, Vol. 9 (2002), No. 1, s. 72–97.
- Kassim, Hussein – Menon, Anand (2003): The principal-agent approach and the study of the European Union: promise unfulfilled? *Journal of European Public Policy*, Vol. 10 (2003), No. 1, s. 121–139.
- Katzenstein, Peter J. – Jepperson, Ronald L. – Wendt, Alexander (1996): Norms, Identity, and Culture in National Security. In: Katzenstein, Peter J. (ed.): *The Culture of National Security: Norms and Identity in World Politics*. New York: Columbia University Press, 1996, s. 33–75.
- Kegley, Charles (1995) *Controversies in International Relations Theory: Realism and the Neoliberal Challenge*. New York: St. Martin's, 1995.
- Keohane, Robert (1984): *After Hegemony*. Princeton: Princeton University Press, 1984.
- Keohane, Robert (1982/1995): The Demand for International Regimes. In: Krasner, Stephen D. (ed.): *International Regimes*. 8<sup>th</sup> ed. Ithaca: Cornell University Press, 1995, s. 141–172 (poprvé vyšlo v časopise *International Organization* v roce 1982).
- Keohane, Robert (1980): The Theory of Hegemonic Stability and Changes in International Economic Regimes, 1964–1977. In: Holsti, Ole – Siverson, Randolph – George, Alexander (eds.): *Change in the International System*. Boulder: Westview, 1980, s. 131–162.
- Kindleberger, Charles (1973): *The World in Depression 1929–1939*. London: Allen Lane – The Penguin Press, 1973.
- King, Gary – Keohane, Robert O. – Verba, Sidney (1994): *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Krasner, Stephen D. (ed., 1983): *International Regimes*. 1<sup>st</sup> ed. Ithaca: Cornell University Press, 1983.
- Küsters, Hanns Jürgen (1987): The Treaties of Rome (1955–57). In: Pryce, Roy (ed.): *The Dynamics of European Union*. New York: Croom Helm, 1987, s. 78–104.
- Laurent, Pierre-Henri (1972): The Diplomacy of the Rome Treaty, 1956–57. *Journal of Contemporary History*, Vol. 7 (1972), No. 3/4, s. 209–220.
- Legro, Jeffrey W. (1996): Culture and Preferences in the International Cooperation Two-Step. *The American Political Science Review*, Vol. 90 (1996), No. 1, s. 118–137.
- Malamud, Andrés (2005): Presidential Diplomacy and the Institutional Underpinnings of Mercosur. *Latin American Research Review*, Vol. 40 (2005), No. 1, s. 138–164.
- Malamud, Andrés (2004): Regional integration in Latin America: comparative theories and institutions. *Sociologia. Problemas e Práticas*, No. 44 (2004), s. 135–154.
- Manzetti, Luigi (1990): Argentine-Brazilian Economic Integration: An Early Appraisal. *Latin American Research Review*, Vol. 25 (1990), No. 3, s. 109–140.
- Manzetti, Luigi (1993/1994): The Political Economy of Mercosur. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 35 (1993/1994), No. 4, s. 101–141.
- McAlister, Richard (1997): *From European Community to European Union: A Historical and Political Survey*. London: Routledge, 1997.
- Mera, Laura Gomez (2005): Explaining Mercosur's Survival: Strategic Sources of Argentine-Brazilian Convergence. *Journal of Latin American Studies*, Vol. 37 (2005), No. 1, s. 109–140.
- Moravcsik, Andrew (1999): A New Statecraft? Supranational Entrepreneurs and International Cooperation. *International Organization*, Vol. 53 (1999), No. 2, s. 267–306.
- Moravcsik, Andrew (1993): Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31 (1993), No. 4, s. 473–524.
- Moravcsik, Andrew (1998): *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Ithaca: Cornell University Press, 1998.
- Motta Veiga, Pedro da (1999): Brazil in Mercosur: Reciprocal Influence. In: Roett, Riordan (ed.): *Mercosur: Regional Integration, World Markets*. Boulder: Lynne Rienner, 1999, s. 25–34.
- Oye, Kenneth et al. (1985): Cooperation Under Anarchy. *World Politics*, Vol. 38 (1985), No. 1 (zvláštní číslo).
- Peña, Félix (2003): Civil society, transparency and legitimacy in integration processes and trade negotiations: Mercosur's experience and lessons for the negotiations with the European Union. Paper given at Chaire Mercosur - Sciences Po - Working Group on EU-Mercosur Negotiations Annual Seminar, 2003.
- Peterson, John – Bombarg, Elizabeth (1999): *Decision-Making in the European Union*. Basingstoke: Palgrave, 1999.
- Phillips, Nicola (2003): Hemispheric Integration and Subregionalism in the Americas. *International Affairs*, Vol. 79 (2003), No. 2, s. 327–349.
- Pollack, Mark A. (1997): Delegation, agency, and agenda setting in the European Community. *International Organization*, Vol. 51 (1997), No. 1, s. 99–134.
- Roett, Riordan (1999): U.S. Policy Toward Mercosur: From Miami to Santiago. In: Roett, Riordan (ed.): *Mercosur: Regional Integration, World Markets*. Boulder: Lynne Rienner, 1999, s. 111–124.
- Selcher, Wayne A. (1985): Brazilian-Argentine Relations in the 1980s: From Wary Rivalry to Friendly Competition. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 27 (1985), No. 2, s. 25–53.

- Snidal, Duncan (1985): The Limits of Hegemonic Stability Theory. *International Organization*, Vol. 39 (1985), No. 4, s. 579–614.
- Stein, Arthur (1982): Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World. *International Organization*, Vol. 36 (1982), No. 2, s. 299–324.
- Stirk, Peter (1996): *A History of European Integration since 1914*. London: Pinter, 1996.
- The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre (2008): *Total Economy Database*, <http://www.conference-board.org/economics>
- Urwin, Derek W. (1995): *The Community of Europe: A History of European Integration since 1945*. London: Longman, 1995.
- Vaillant, Marcel (2005): Mercosur: southern integration under construction. *Internationale Politik und Gesellschaft*, No. 2 (2005), s. 52–71.
- Yondorf, Walter (1965): Monnet and the Action Committee: The Formative Period of the European Communities. *International Organization*, Vol. 19 (1965), No. 4, s. 885–912.
- Young, Alasdair – Wallace, William (2000): The Single Market: A New Approach to Policy. In: Wallace, William – Wallace, Helen (eds.): *Policy-Making in the European Union*. Oxford: Oxford University Press, 2000, s. 85–114.

### **Poznámka**

*1) Stat' vznikla jako jeden z výstupů výzkumného projektu RM02/28/05 Možnosti regionální spolupráce na Blízkém východě, poskytnutého Ministerstvem zahraničních věcí ČR v letech 2005–2006, a za podpory výzkumného záměru Ústavu mezinárodních vztahů MZV4854605401 Česká republika v mezinárodní politice.*

*2) Autoři by rádi poděkovali třem anonymním oponentům a redakci za jejich podněty a kritické připomínky, které přispěly k vyšší kvalitě textu.*