

# **Analýza mnohostranných vyjednávání ve Světové obchodní organizaci**

Michal Parížek

Mezinárodní vztahy, 2014, 49(2): 5-31

## **Abstrakt**

Jedním z nejvýznamnějších současných globálních vyjednávání jsou mnohostranné rozhovory o liberalizaci obchodu v rámci kola z Dohá ve Světové obchodní organizaci (World Trade Organization, WTO). I přes to, že mezi jednajícími státy panuje všeobecná shoda na tom, že uzavření kola by bylo výhodné pro všechny zúčastněné, jednání trvají již více než 12 let, prozatím jen s malým úspěchem. Tento text si klade za cíl zodpovědět jednoduchou otázku, a sice zda v kole z Dohá vůbec existuje prostor pro kompromis, a tedy zda je vůbec dohoda možná. K zodpovězení otázky představuji rozsáhlý nový dataset zachycující zájmy téměř padesáti (největších) členů WTO. Tento dataset vychází z manuálního kódování projevů ministrů členských států na konferencích WTO v letech 1996-2011. Výsledky tohoto kódování jsou následně jednoduchým způsobem agregovány a kvantifikovány. Na základě herně-teoretické analýzy takto získaných dat následně nacházíme v jednáních jednak poměrně rozsáhlou zónu shody mezi aktéry, jednak tzv. Nashovo řešení vyjednávání. Jestliže byla dosud vyjednávání kola z Dohá neúspěšná, není to pravděpodobně kvůli zájmům aktérů jako takovým, ale kvůli dalším faktorům, například kvůli nevhodnému institucionálnímu uspořádání jednání nebo kvůli jeho komplexitě.

## **Klíčová slova:**

multilaterální vyjednávání, Světová obchodní organizace, kolo z Dohá, liberalizace obchodu, kooperativní teorie her, negociační analýza

## **Počet slov:**

12826

## **Dedikace:**

Text vznikl v rámci Programu rozvoje vědních oblastí na Univerzitě Karlově (PRVOUK), *P17 Vědy o společnosti, politice a médiích ve výzvách doby*, řešeném na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze. Rád bych poděkoval třem anonymním recenzentům a editorskému týmu *Mezinárodních vztahů*, Vítu Benešovi a Ondřeji Ditrychovi, za četné cenné podněty.

# Analysis of Multilateral Negotiations in the World Trade Organization

## *Abstract*

The Doha round of negotiations in the World Trade Organization (WTO) constitutes one of the prime cases of current multilateral negotiations. In spite of the view shared by the WTO member states that an agreement in the Doha round would benefit them all, little progress has been achieved in more than twelve years of negotiations. Given this, I ask whether there is at all any zone of possible agreement in the Doha round. To answer the question, I present a large new dataset on the negotiation positions of almost fifty largest WTO members. The dataset is based on the manual coding of the statements by the member states' ministers at the ministerial conferences in years 1996-2011. After the aggregation and quantification of these data, a game-theoretical analysis is performed on them. Based on the analysis, I find a relatively large zone of agreement among the states and the Nash bargaining solution of their negotiations. Apparently, the lack of the success of the negotiations should not be attributed to the member states' interests but to other factors, such as an unsuitable institutional environment of the negotiations, or their sheer complexity.

## *Keywords:*

Multilateral negotiations, World Trade Organization, the Doha round of negotiations, the liberalization of international trade, cooperative game theory, negotiation analysis

## *Word count:*

12826

## Úvod

Od bezpečnosti po obchod, od financí po kulturu a vzdělávání, od životního prostředí po sociální otázky, jádrem mezinárodní spolupráce jsou rozsáhlé systémy pravidel zahrnující desítky států, v některých případech hodně přes sto padesát. Prapočátek těchto mechanismů vládnutí zpravidla leží v multilaterálních (mnohostranných) mezinárodních vyjednáváních. Bez úspěšných vyjednávání není úspěšné spolupráce.

Prominentním případem současných multilaterálních vyjednávání je kolo rozhovorů z Dohá (jinak též katarské kolo) o liberalizaci obchodu v rámci Světové obchodní organizace (World Trade Organization, WTO). Toto kolo bylo slavnostně zahájeno v roce 2001 s cílem dosažení dohody do 1. ledna 2005. V průběhu let se kolo z Dohá ocitlo velice blízko úspěchu i naprostého kolapsu (obojí během pár měsíců v roce 2008). Po více než dvanácti letech jednání bylo v prosinci 2013 na konferenci na indonéském Bali dosaženo první poměrně minimalistické dohody ohledně části původní agendy kola, a sice ohledně usnadňování obchodu (snížením jeho administrativního zatížení), ohledně zvláštního postavení nejméně rozvinutých zemí (LDCs) a ohledně některých mechanismů zemědělských dotací. Velká většina agendy, a zejména pak její konfliktnější body, však nadále leží před vyjednaváči. Ostatně krátce po dosažení dohody na Bali generální tajemník WTO prohlásil, že „Bali je teprve začátek“ (World Trade Organization 2014a).

Jednoduchá otázka, na kterou se pokouším v tomto textu odpovědět, tedy zní: mohou se v rámci kola z Dohá členské státy WTO vůbec dohodnout? Nebo poněkud specifičtěji, existuje ve vyjednavacím prostoru nějaká oblast nebo konkrétní bod, který je přijatelný pro všechny zúčastněné strany nebo alespoň pro jejich kritické množství? Na tuto zdánlivě jednoduchou otázku není vůbec snadné nalézt empirickou, tím méně teoretickou odpověď. Na jednu stranu, v otázce liberalizace mezinárodního obchodu panuje poměrně široká shoda na tom, že liberalizace je pro účastníky prospěšná, a že pozvolné snižování bariér obchodu přináší ekonomické zisky všem stranám. To dokládá jak ekonomická teorie (např. Krugman – Obstfeld 2003: 2), tak empirická data (Frankel – Romer 1999). Často citovaná zpráva Petersonova institutu v roce 2009 odhadla ekonomický přínos úspěšného zakončení kola na 180 až 520 miliard dolarů dodatečného obchodu ročně, a 300 až 700 miliard dolarů nárůstu světového HDP ročně (což zhruba odpovídá 0,5% až 1% dodatečného ekonomického výkonu). Asi nejvýstižnějším dokladem zájmu států o liberalizaci je pak prostý fakt, že drtivá většina zemí se k cíli liberalizace obchodu aktivně hlásí a ani po 12 letech se jednání v rámci WTO nevzdává. Četné země pak navíc sledují cíl liberalizace obchodu v rámci nejrůznějších regionálních fór: z 262 v současnosti účinných regionálních obchodních smluv vstoupilo 169 v platnost po roce 2000 a celých 240, tedy 92%, po roce 1990 (World Trade Organization 2014b). Podle všeho se tedy státy měly být již dávno schopny dohodnout. Každý rok „nedohody“ ostatně ztrácejí řádově půl procenta až procento svého ekonomického výkonu, což zejména v době nulových nebo záporných růstů v mnoha zemích není málo. Jak je tedy možné, že ani po dvanácti letech jednání nedokázali vyjednaváči shodu najít?

Tento text si klade za cíl posoudit, zda vůbec prostor pro dohodu existuje, tj. jestli vůbec existuje takový průsečík zájmů, který bude přijatelný pro všechny klíčové vyjednavající strany. Již nyní mohu konstatovat, že takový průsečík skutečně existuje a dokonce, že jej lze s jistou mírou přesnosti identifikovat. To také dále v textu činím. Ke svému závěru docházím na základě rozsáhlého nově vytvořeného souboru empirických dat pokrývajících vyjednavací pozice 47 nejvýznamnějších států ve WTO na 10 dimenzích jednání (od otázek zemědělství po průmysl, služby, rozvojová témata, atd.).

Vybraných 47 států je dohromady odpovědno za více než 90% světového obchodu. Tento dataset byl vytvořen pomocí manuálního kódování projevů ministrů na konferencích WTO v letech 1996-2011 – celkem se jedná o téměř 4000 kódů ve 354 dokumentech. Pro účely analýzy jsou tato kvalitativní data poměrně jednoduchým způsobem kvantifikována a agregována až do výsledné podoby, která každému státu přiřazuje na každé dimenzi konkrétní pozici.

Takto získané pozice následně slouží jako podklad pro herně-teoretickou a prostorou analýzu. Jejím výsledkem je identifikace zóny shody států a bodu tzv. Nashova řešení vyjednávání (Nash bargaining solution, NBS),<sup>1</sup> tedy predikce specifického bodu ve vyjednávacím prostoru, který by představoval pro jednající strany kolektivně optimální výsledek. Jinými slovy, na základě sebraných dat a jejich analýzy jsme schopni říci nejen, zda existuje prostor pro dohodu, ale také kde tento prostor hledat. Dokonce můžeme s jistotou říci, který konkrétní bod prostoru je nejpravděpodobnějším a v jistém smyslu i normativně nejvhodnějším výsledkem jednání.

Text sestává ze tří částí. V následující sekci stručně pojednávám problém multilaterálních vyjednávání z teoretické perspektivy a identifikuji možné důvody dosavadních neúspěchů jednání. Zároveň představuji jednoduchou konceptualizaci vyjednávacího prostoru a představuji zmíněné dva herně-teoretické koncepty řešení jednání, tedy zónu shody a Nashovo řešení vyjednávání. V další sekci představuji použitý dataset a identifikuji pozice států ve vyjednávacím prostoru. Konečně v poslední sekci přistupuji k samotné herně-teoretické analýze. Ukazuji, že z hlediska zájmů států je dohoda v kole z Dohá možná a identifikuji možný budoucí výsledek jednání.

Kromě popsání výsledků této konkrétní analýzy situace ve WTO si text explicitně klade za cíl také představit české odborné veřejnosti zde použité konceptuální a teoretické nástroje a poukázat na jejich potenciál při zkoumání mezinárodních vyjednávání.

---

<sup>1</sup> Nejedná se o bod Nashovy rovnováhy (Nash equilibrium). Zatímco bod Nashovy rovnováhy je klíčovým konceptem řešení v *nekooperativní* teorii her (týkající se např. takových her, jako je vězňovo dilema), Nashovo řešení vyjednávání je klíčovým konceptem řešení v *kooperativní* teorii her, která explicitně umožňuje vytváření pevných koalic mezi aktéry. Nashova rovnováha a Nashovo řešení vyjednávání jsou tedy věcně i formálně zcela odlišné konstrukty (viz např. Morrow 1994a: kap. 4). Vedle studia vyjednávání se kooperativní teorie her zabývá například indexy moci v politických institucích nebo koaliční teorií (v českém studiu MV, viz Plechanovová 2006).

## Problémy multilaterálních vyjednávání: teoretické přístupy

Teorie vyjednávání je jednou z nejobecněji aplikovatelných oblastí politického výzkumu – s vyjednávacími situacemi se v politice setkáváme téměř všude. Na nejobecnější rovině je vyjednávání charakterizováno jako situace, kdy „dva nebo více hráčů sdílejí zájem na spolupráci, ale rozcházejí se v tom, jak přesně by jejich spolupráce měla vypadat“ (Muthoo 1999: 1). Podstatou vyjednávání je tedy, stejně jako u mezinárodní spolupráce obecně, smíšenost konfliktních a společných zájmů aktérů (Keohane 1984: kap. 4).

Cílem této práce není představit a shrnout poznatky teorie vyjednávání jako takové, ale diskuse specifického případu jednání ve WTO bude nepochybně pro čtenáře přehlednější, pokud alespoň několik hlavních bodů teorie vyjednávání stručně zmíním. Na základě těchto poznatků navíc budu moci v této sekci pojednat možné důvody, proč se jednání kola z Dohy nedostala ani po více než 12 letech k rozuzlení.

V celém textu se držím teoretických přístupů, které lze označit jako široce vzato racionalistické, tj. vycházející z představy aktérů, kteří nějakým více či méně sofistikovaným způsobem sledují své více či méně fixní cíle. Výčet problémů jednání začnu na straně širě pojatého teoretického směru označovaného jako negociační analýza (negotiation analysis),<sup>2</sup> později se přesunu k úžeji specifikovaným a jednoznačněji racionalistickým modelům z kooperativní teorie her.

### Problémy multilaterálních vyjednávání – poznatky negociační analýzy

V teoretických směrech zabývajících se mezinárodními vyjednáváními lze charakterizovat dvě hlavní větve. Předně se jedná o herně-teoretické přístupy, které staví na úzce pojatém modelu aktérů s jasně danými fixními zájmy, snažících se v daném vyjednávacím prostředí maximalizovat své zisky. Hlavní teoretickou alternativou herně-teoretických modelů je negociační analýza. Ta sice vychází ze široce pojaté představy aktérů sledujících ve vyjednávání své cíle, ale zároveň je oproti teorii her ochotna slevit z nároků, které na aktéry klade co do jejich schopnosti sbírat a zpracovávat informace (např. Sebenius 1992a, 1992b). Do středu svého zájmu navíc negociační analýza staví i další faktory, než jsou zájmy aktérů, jako je například problém komplexity vyjednávání, nejistota aktérů ohledně povahy projednávaných problémů, nebo třeba možnost tzv. integrativního, spíše než pozičního vyjednávání (tedy jednání sledujícího vytváření nové dodatečné hodnoty, ne pouze dělení hodnoty stávající, viz Lax – Sebenius 1986). Na základě negociační analýzy a teorie her lze identifikovat přinejmenším tři obecné důvody, pro které aktéři nemusejí být schopni dosáhnout dohody i přesto, že by to podle všeho bylo v zájmu každého z nich.

Prvním důvodem je problém komplexity. Velice jednoduše, multilaterální vyjednávání zahrnují mnoho desítek států (často tisíce jednotlivců) a značné množství projednávaných otázek, které jsou navíc obvykle jedna s druhou věcně i strategicky (politicky) propojeny. Celý systém vyjednávání tak tvoří nesmírně komplikovaný celek, ve kterém se pro vyjednávače prostě zvládnutí této komplexity

---

<sup>2</sup> V celém textu budu pro označení teoretického proudu užívat pojem negociační analýza. Naopak spojení analýza vyjednávání budu užívat jako pojem označující proces detailního (analytického) zkoumání vyjednávání obecně, tedy bez reference k určitému teoretickému směru. Pokud je mi známo, v posledních letech vyšla v *Mezinárodních vztazích* jen jedna studie, jejíž teoretické ukotvení se blíží pojetí negociační analýzy, a sice Řeháková stať o roli mediace jako nástroje řešení konfliktů (2011). Problémům mezinárodního vyjednávání se věnuje rovněž dřívější článek Peterkové (2004).

stává prvořadým cílem (Watkins 2003). Pro ilustraci, mezi současnými 159 členskými státy WTO existuje dohromady více než 12 tisíc teoreticky možných bilaterálních komunikačních kanálů.<sup>3</sup> Komplexita systémů vyjednávání roste exponenciálně s počtem aktérů i projednávaných otázek a zvládnutí této komplexity je nezbytným předpokladem úspěchu. Ostatně právě zvládnutí komplexity leží podle některých autorů v samotném jádru problému vyjednávání – „multilaterálních vyjednávání spočívá v jedné aktivitě, a ta se jmenuje zvládnutí komplexity [managing complexity]“ (Zartman 1994: 218).

V jistém smyslu lze říci, že komplexita je cenou za legitimitu a odpovědnost rozhodování. Zprvé, komplexita roste s nároky na inkluzivnost jednání, které diktují zapojení co největšího množství dahlovských postižených zájmů a tedy i aktérů do rozhodovacího procesu (např. Keohane 2003). Zadruhé, princip jednomyslného nebo alespoň konsensuálního rozhodování znamená, že výsledná dohoda musí být přijatelná pro každého jednoho z účastníků. To přirozeně vede k nabalování nových a nových témat (issue-linkage), jejichž cílem je vytvořit prostor pro obchody typu „něco za něco“ (Haas 1980; Raiffa 1982: kap. 11). Enormní rozsah agendy kola z Dohá je pak ukázkovým příkladem přetížení vyjednávacího procesu.

Druhým možným důvodem problémů je možnost přespříliš strategického přístupu aktérů, ve kterém se tito natolik snaží skrze nejrůznější taktiky přetáhnout výsledek na svou stranu, až se jednání zablokuje. Lax a Sebenius tento problém označili jako vyjednávačovo dilema, s odkazem na známé věžňovo dilema. Podstata vyjednávačova dilematu je prostá. Obecně existují dva přístupy k vyjednávání: zprvé, distributivní (poziční) vyjednávání, ve kterém si aktér činí nárok na větší část fixního projednávaného statku, a zadruhé, integrativní (win-win) vyjednávání, ve kterém se aktér snaží kreativně vytvářet hodnotu novou, například skrze hledání dosud neviděných možností spolupráce.<sup>4</sup> Vyjednávačovo dilema pak podle Laxe a Sebenia spočívá v tom, že zatímco kolektivně je pro strany výhodnější, když všichni sledují integrativní přístup, pro každého jednoho vyjednávače je nejlepší, pokud on sám užívá taktiku distributivní a ostatní užívají taktiku integrativní (Lax – Sebenius 1986: 39).<sup>5</sup> Práce ostatních a ústupky, které jsou ochotní udělat, zvětší hodnotu projednávané záležitosti, a vyjednávač užívající distributivní přístup z této zvětšené hodnoty získá největší podíl. Protože tento zájem je pro všechny vyjednávače shodný, zaujmou všichni distributivní přístup, který však vede k blokaci jednání, a je tak pro všechny kolektivně i individuálně suboptimální.

Na praktické rovině může mít takové pře-strategizování vyjednávání mnoho podob, odpovídajících distributivním vyjednávacím taktikám. Jednou ze základních taktik distributivního vyjednávání je rozvíjení vlastních „vnitřních“ a „vnějších“ alternativ (např. Fisher – Ury – Patton 2011: kap. 6). Vnitřní alternativa odkazuje na užitek aktéra z toho, že vyjednávání nadále probíhá a nejsou ukončena. Umělé prodlužování jednání může být pro aktéra výhodné, pokud jeho protihráč na dohodu spěchá, protože v takovém případě bude protihráč muset nabídnout více ústupků. Vnější alternativa pak odkazuje na užitek aktéra v případě selhání jednání, tj. na užitek, který aktér získá z nejlepší alternativy k vyjednané dohodě (best alternative to negotiated agreement, BATNA). Jak u vnějších,

---

<sup>3</sup> Počet možných oboustranných vazeb mezi  $n$  prvky systému (sítě) je dán vzorcem  $\frac{n(n-1)}{2}$  (viz např. Beer 1979: 37).

<sup>4</sup> Pro empirické aplikace konceptu integrativního a distributivního jednání v mezinárodním kontextu, viz např. Conceição-Heldt 2006; Young 1989.

<sup>5</sup> Zartman (2008: např. 69) pracuje s podobným konceptem dilematu tvrdého a měkkého vyjednávání, kde měkké vyjednávání do jisté míry odpovídá vyjednávání integrativnímu.

tak u vnitřních alternativ platí, že čím lepší a hodnotnější pro daného aktéra jsou, tím silnější je jeho pozice ve vyjednávání (např. Muthoo 2000). Problém nastává tehdy, když si aktéři ve snaze posílit svou vyjednávací pozici pěstují vnitřní a vnější alternativy do té míry, že pro ně jednání samotná přestanou být atraktivní. Zejména v posledních letech se zdá, že tento problém mohl postihnout i vyjednávání ve WTO, kde se velké množství států odklonilo od globálních jednání k jednáním v rámci regionálních bloků (World Trade Organization 2014b). Typickým příkladem je v současnosti dojednávaná dohoda o zóně volného obchodu mezi Spojenými státy a Evropskou unií, tzv. Transatlantic Trade and Investment Partnership (European Commission 2014). Ta na jednu stranu výrazně posiluje vyjednávací pozici USA a EU vůči ostatním členům WTO, protože představuje jejich zlepšenou BATNA, ale zároveň odvádí jejich pozornost od kola jako takového.

Další taktika distributivního vyjednávání již byla zmíněna – a sice účelové přidávání bodů agendy. Negociační analýza ukazuje, že přidání nebo odebrání tématu může mít dramatické důsledky pro výsledek jednání (Sebenius 1983). Aktéři snažící se využít toho ve svůj prospěch mohou však jednání nevědomky snadno přetížit a zablokovat.

A konečně, snaha aktérů strhnout výsledek jednání na svou stranu je může vést k užití celé řady technik zavazování se (commitment), tedy technik, jejichž cílem je přesvědčit protihráče, že vyjednávač nemůže ustoupit ze své pozice, i kdyby chtěl. Myšlenku, že „ve slabosti je síla“, formuloval prvně Thomas Schelling ve svém klasickém díle *The Strategy of Conflict* (1960), které ostatně leží v samotných základech (nejen) negociační analýzy. Schelling si uvědomil, že schopnost aktéra věrohodně se svázat s určitou pozicí, tedy uměle se učinit slabým a neschopným z pozice ustoupit, mu ve vyjednáváních ve skutečnosti dává sílu. O tuto Schellingovu domněnku (Schelling conjecture) se opírají mimo jiné vlivné práce věnující se dvouúrovňovým hrám (Putnam 1988) nebo roli signalizování a domácího publika v mezinárodních krizích (Fearon 1994). Pokud je tedy hráč schopen věrohodně doložit, že je pevně svázan s určitou pozicí, například kvůli omezením ze strany parlamentu, který bude muset případnou smlouvu ratifikovat, získává v jednání podstatnou výhodu. Problém je, že motivaci takto se svázat s určitou pozicí mají všechny jednající státy. Může se tak snadno stát, že ve snaze posílit svou pozici se všechny strany pevně a věrohodně naváží na své jednací pozice, čímž ovšem uměle zcela zanikne prostor pro kompromis.

Společným jmenovatelem hned několika uvedených problémů vyjednávání je soukromá povaha informace aktérů o jejich vlastních zájmech a o pevnosti jejich rozhodnutí držet své pozice a neustupovat. Jinými slovy, aktéři vědí sami o sobě, co chtějí, a také, jak moc to chtějí. Pokud by tuto svou soukromou informaci sdělili svým partnerům, budou ve vyjednáváních znevýhodněni, protože tito partneři budou přesně vědět, jak daleko by byli ochotní ustoupit. Naopak pro každého aktéra je důležité přesvědčit ostatní, že je maximálně rozhodnut držet své pozice a že v žádném případě neustoupí, i kdyby se jednání měla rozpadnout. Pokud si ale aktéři nejsou schopni sdělit, co kdo chce, a jak moc, je dosažení dohody jen málo pravděpodobné (Fearon 1998; Morrow 1994b; Muthoo 2000). Fearon dokonce dokládá, že právě tento problém privátní informace může být jedním ze základních vysvětlení vzniku ozbrojených konfliktů v mezinárodní politice (Fearon 1995).

Uvedené poznatky negociační analýzy a teorie her představují možná vysvětlení toho, proč se ani po 12 letech usilovných jednání nepodařilo státům dosáhnout pozitivního výsledku. Je nepochybné, že k současnému stavu jednání ve WTO přispělo hned několik z nastíněných problémů. Dosud jsme však nepojednali to vůbec nejjednodušší vysvětlení pro neúspěch jednání, a sice příliš konfliktní zájmy

zúčastněných aktérů, které jim jednoduše nedovolují se dohodnout. Ve zbytku článku se zaměřím – nejprve konceptuálně-teoreticky a potom empiricky – právě na tuto možnost.

### Vyjednávací prostor

Abychom mohli otázku po možnosti dohody zodpovědět, musíme nejprve definovat vyjednávací prostor, tedy politický prostor, ve kterém se aktéři pohybují a ve kterém se snaží nalézt dohodu. V prostorové analýze politiky je takový prostor definován určitým počtem dimenzí, kde každá dimenze odpovídá jedné projednávané otázce (vynikajícím úvodem do prostorové analýzy je Hinich – Munger 1997). Nejznámějším politologickým konstruktem vycházejícím z prostorového modelu je tzv. pravolevé štěpení, kopírující původní fyzické rozsazení zástupců ve francouzském revolučním Národním shromáždění, kde sociálně radikálnější Jakobíni seděli v levé části shromáždění a konzervativnější Girondisté v části pravé (Hinich – Munger 1997: 9). Podobně se například udává, že politický systém Evropské unie se obecně orientuje kolem dvou hlavních dimenzí, které jsou významné napříč většinou projednávaných otázek. Konkrétně se jedná o víceméně standardní pravolevou socioekonomickou dimenzi na straně jedné a o dimenzi pro nebo proti-integrační na straně druhé (Plechanovová 2011; Veen 2011).

Při konceptualizaci vyjednávacího prostoru kola z Dohá vyjdeme z počtu projednávaných otázek. Jak ukazují empirická data (viz níže), vyjednávání probíhá na 10 samostatných dimenzích, tedy v rámci kola se projednává 10 hlavních témat. Oproti jednodušším systémům o například dvou hlavních dimenzích má takový prostor tu nevýhodu, že je prakticky nemožné ho jednoduše graficky znázornit (prostě proto, že běžný karteziánský prostor má jen tři dimenze, a papír jen dvě). Je však důležité zdůraznit, že analýza 10-dimenzionálního prostoru není principiálně nijak odlišná od analýzy obvyklého prostoru 1- nebo 2-dimenzionálního. Komplikace spojené s růstem počtu dimenzí (projednávaných otázek) jsou spojené víceméně pouze s problémem grafického znázornění – numericky je možno pomocí dostupných analytických metod zachytit prostor o jakémkoliv konečném počtu dimenzí. V praxi budu v následující analýze problém grafického znázornění prostoru řešit především užitím 2-dimenzionálních řezů, případně užitím radarových grafů, které znázornění mnoho-dimenzionálních prostorů alespoň náhradním způsobem umožňují.

Každá z dimenzí vyjednávání má pro každého z aktérů nějakou váhu, tj. výsledek na této dimenzi je pro něj více či méně důležitý. Níže představená empirická data ukazují, že pro rozvojové a středně-příjmové ekonomiky jsou klíčové především dvě dimenze – otázka liberalizace obchodu se zemědělskými produkty a otázka zvláštního zacházení pro tyto země, spojeného s jejich rozvojovým statutem. Ostatní dimenze jednání jsou pro ně, obecně vzato, výrazně méně důležité. Naopak pro ekonomicky rozvinuté země se ukazuje být podobně významnými hned několik dimenzí jednání – od otázek zemědělství, přes obchod s průmyslovými produkty, po obchod se službami, až například po otázku usnadňování obchodu. To, jak jsou jednotlivé vyjednávací dimenze pro aktéry důležité, přirozeně podstatně ovlivňuje jejich kalkulaci ohledně výhodnosti konkrétních návrhů a samozřejmě tedy i celkový výsledek vyjednávání.

Poté, co jsme definovali vyjednávací dimenze a určili jejich politickou významnost, je nutné umístit do tohoto 10-dimenzionálního prostoru tzv. ideální body všech aktérů. Ideální bod aktéra je takový bod, který by mu dal maximální možný užitek, zachycuje tedy jeho první preferenci. Tento bod bude vždy určen deseti hodnotami – jednou hodnotou pro každou dimenzi vyjednávání a formálně vzato jde tak



o vektor o deseti složkách. Každá z deseti dimenzí jednání (a tedy i každá složka vektoru) nabývá hodnoty mezi 0 a 10. Obecně vzato, hodnota 10 odkazuje na nejradikálnější změnu oproti *statu quo*, zatímco hodnota 0 označuje právě současný stav, tedy žádnou změnu.

Konkrétněji, u některých dimenzí označuje hodnota 10 maximální míru liberalizace, tj. debata se zde mezi státy vede o tom, jak moc snižovat v dané oblasti překážky obchodu. Sem spadají především tři z hlavních oblastí jednání, a sice obchod se zemědělskými a průmyslovými produkty a se službami. V dalších oblastech však nejde o liberalizaci, jako spíše o vznik nových pravidel obchodu, resp. nové regulace na globální úrovni. Sem spadají takové oblasti, jako jsou pracovní standardy (např. zamezující dětskou práci), standardy pro obchod s produkty relevantními k ochraně životního prostředí nebo třeba pravidla pro nakládání s právy duševního vlastnictví. Typickým příkladem jsou pravidla pro usnadňování obchodu, kde hodnota 10 neoznačuje snahu o zrušení pravidel pro usnadnění obchodu, ale naopak jejich přijetí.

Nyní máme k dispozici tři potřebné ingredience, tedy výčet projednávaných otázek, jejich význam pro každého aktéra, a pozice každého aktéra na každé dimenzi (otázce). Můžeme tak konečně formulovat hlavní analytický nástroj, ze kterého budou všechny výsledky vycházet, a sice užtkové funkce aktérů. Užtková funkce je mapováním výsledků jednání, tedy podoby dohody, na užitek aktérů. Je tak v zásadě mechanismem, který přiřazuje každému z možných výsledků jednání nějakou hodnotu aktérova užitku (pro přístupné pojednání o matematických funkcích v politickém výzkumu doporučuji Gill 2006). Přirozeně tato hodnota užitku je pro daného aktéra nejvyšší v jeho ideálním bodě (tam má užtková funkce maximum).

V celé této analýze vyjdu z nejjednodušší možné definice užtkových funkcí, kde užitek klesá lineárně se vzdáleností od aktérova ideálního bodu. Jinými slovy, čím dále je možný výsledek jednání od ideálního bodu aktéra, proporcionálně tím nižší by byl jeho užitek z něj. Abych byl přesnější, užitek klesá s tzv. váženou euklidovskou vzdáleností (weighted Euclidean distance, WED), tedy vzdáleností, která bere v potaz politickou váhu, kterou daný aktér každé dimenzi přisuzuje. Pokud má otázka K pro aktéra dvakrát větší význam než otázka L, posun od aktérova ideálního bodu bude jeho užitek snižovat na dimenzi K dvakrát rychleji než na dimenzi L (Hinich – Munger 1997: kap. 4).

Jestliže má, jak bylo již zmíněno, vyjednávací prostor 10 dimenzí, každý bod v prostoru je určen vektorem o 10 komponentech (složkách), kde každý komponent udává souřadnici bodu na jedné dimenzi. Bod v prostoru (tedy vektor souřadnic) označuji protučeným  $\mathbf{x}$ , souřadnici bodu na dimenzi  $i$  potom  $x_i$ . Ideální bod aktéra  $A$  je rovněž vektorem o 10 komponentech, označeným  $\mathbf{A}^*$ . Souřadnice ideálního bodu na dimenzi  $i$  je označena  $A_i^*$ . Každá z deseti dimenzí má svou váhu  $w_i$ , kde pro každého aktéra je suma vah všech dimenzí rovna jedné, tedy  $\sum_{i=1}^{10} w_i = 1$ . Vážená euklidovská vzdálenost mezi ideálním bodem aktéra  $A$  (tedy  $\mathbf{A}^*$ ) a libovolným bodem  $\mathbf{x}$  v prostoru je při deseti dimenzích dána vzorcem

$$WED(\mathbf{x}, \mathbf{A}^*) = \sum_{i=1}^{10} \sqrt{w_i (x_i - A_i^*)^2}$$

Tento vzorec je fakticky zobecněním jiného vzorce, který je čtenáři nepochybně dobře znám, a sice Pythagorovy věty. Pokud bychom se totiž pohybovali pouze ve 2-dimenzionálním prostoru a obě dimenze měly stejnou váhu ( $w_i = 1$  pro každou dimenzi  $i$ ), tento vzorec by se zjednodušil právě do

vzorce Pythagorovy věty, která popisuje délku odvěsny pravoúhlého trojúhelníku, kde velikost této odvěsny odpovídá vzdálenosti dvou bodů  $x$  a  $A^*$ :

$$WED(x, A^*) = \sqrt{(x_1 - A_1^*)^2 + (x_2 - A_2^*)^2}$$

U lineární užitkové funkce klesá užitek aktéra z dohody v bodě  $x$  proporčně s (váženou euklidovskou) vzdáleností bodu  $x$  od aktérova ideálního bodu  $A^*$ . Formálně je tedy užitková funkce definována jako  $U_A^x = -WED(x, A^*)$ , tj. jednoduše jako záporná hodnota vzdálenosti (čím dále, tím nižší užitek). Často se pracuje také s kvadratickou užitkovou funkcí, kde užitek klesá s druhou mocninou vzdálenosti, tedy  $U_A^x = -(WED(x, A^*))^2$ . Taková definice užitkové funkce je zpravidla hájena s odkazem na to, že formálně zachycuje nechuť aktéra k riziku (risk aversion), ovšem podstatným důvodem pro její užívání je také její snadné analytické zpracování, především to, že funkce je hladká, tedy mj. diferencovatelná (viz např. McCarty – Meirowitz 2007: kap. 3). Ať už zvolíme jakoukoliv definici užitkové funkce, vždy jde do jisté o konstrukt a nikoliv o čistě empiricky pozorovaný jev – ostatně pozorování preferencí a užitkových funkcí je v politickém výzkumu obecně mimořádně náročné (srov. Frieden 1999; Zürn 1997). Zdůrazněme však, že v této analýze je (arbitrárně) teoreticky dodán pouze tvar funkce; pozice jejího maxima i relativní váha jejích dimenzí jsou skutečně odvozeny empiricky. Užití kvadratické užitkové funkce by navíc nijak podstatně neovlivnilo výsledky shrnuté v tabulce 1 dále v textu – odchylka oproti prvním sloupci tabulky není v žádné kategorii vyšší než zhruba 5%.

### Hledání dohody: analytická řešení problému vyjednávání

Mým hlavním zájmem v této analýze ovšem přirozeně není definovat užitkové funkce, ale zjistit, zda je v kole z Dohá možné dosáhnout dohody. Význam definice užitkové funkce aktéra tak spočívá v tom, že na jeho základě můžeme určit – jednoduše řečeno –, zda je pro něj jakákoliv konkrétní podoba dohody výhodná. Ještě přesněji, užitková funkce nám umožní zjistit, zda je pro aktéra jakákoliv možná dohoda výhodnější než současný stav nebo než nějaký jiný referenční bod, který si zvolí.

Právě otázka referenčního bodu vyžaduje krátké osvětlení. V mnoha situacích se aktéři při vyjednávání rozhodují mezi nějakým konkrétním návrhem dohody a současným stavem. Pokud pomineme možnost pozměňovacích návrhů, ve standardním legislativním procesu poslanci rozhodují, zda je podle nich předkládaný návrh zákona lepší nebo horší než existující legislativní úprava. V takové situaci je jejich referenčním bodem rozhodování právě současný legislativní stav, *status quo*. Poněkud odlišná je situace například u zákona o státním rozpočtu na následující rok, kde v okamžiku hlasování přirozeně žádný *status quo* neexistuje. Referenčním bodem je v takovém případě rozpočtové provizorium, které může být pro poslance méně lákavé, než by bylo například prosté pokračování současného stavu (ačkoliv v mnoha parametrech rozpočtové provizorium samozřejmě ze stávajícího rozpočtu vychází). Jako referenční bod lze tedy označit situaci, ve které by se aktéři ocitli, pokud se nebudou schopni dohodnout. Proto se také referenční bod někdy označuje jako bod konfliktu (Morrow 1994a: 112), bod bez dohody, nebo bod odchodu (no agreement point, walk-away point, viz Putnam 1988: 45). V anglickém jazyce se referenční bod obvykle označuje jako „reversion point“, tedy jako bod návratu.

Pro analýzu vyjednávání je klíčové, že poloha tohoto referenčního bodu může dramaticky ovlivnit výsledek jednání. Čím dále je referenční bod od ideálních bodů aktérů, tím širší bude pole možností, které budou ochotni přijmout, protože referenční bod (bod v případě nedohodnutí se) je pro ně velice nevýhodný. Naopak posunutí referenčního bodu směrem k ideálním bodům vyjednávačů prostor pro kompromis zmenšuje, protože s tím narůstá skupina aktérů, pro které je vlastně případný neúspěch jednání docela přijatelný, tzn. nedohoda pro ně představuje naprosto realistickou alternativu. To je ostatně přesně důvod, pro který se jednání ve WTO dosud striktně řídila principem, že „nic není dohodnuto, dokud není dohodnuto všechno“ (World Trade Organization 2001 art. 47). Pokud by se totiž postupně uzavírala témata, na jejichž liberalizaci existuje široká shoda, nebudou mít ti aktéři, kteří si v ostatních otázkách přejí zachovat současný stav, žádnou motivaci k dalšímu jednání. Naopak dokud není dojednáno nic, jsou kompromisy na všech otázkách, i těch nekonfliktních, svázány s možností celkové dohody. Tato praxe byla však v posledních letech jednání částečně opouštěna, protože se ukázalo, že jednání jsou příliš komplikovaná a těžkopádná, a že naopak alespoň malá dohoda v dílčích otázkách by je mohla odblokovat (takovou dohodou má být právě dohoda z konference na Bali z prosince 2013). V analýze budu vycházet ze dvou jednoduchých specifikací referenčního bodu: 1) návrat ke *statu quo*, tedy k bodu 0 na všech dimenzích jednání, a 2) dohoda na nejmenším společném jmenovateli, kdy je na každé dimenzi referenčním bodem minimum přijatelné pro každý jeden stát (viz data v grafech P1 až P3).

V následující analýze představím dva způsoby, jak na základě znalosti ideálních bodů aktérů a odpovídajícího odhadu jejich užitkových funkcí posoudit možnost dosažení dohody. První způsobem je nalezení tzv. zóny shody (zone of agreement). Koncept zóny shody zachycuje oblast v politickém prostoru, která je pro kritické množství aktérů výhodnější než jejich referenční bod (opět například viz Morrow 1994a: kap. 4). V situaci jednohlasného nebo konsenzuálního rozhodování se kritická hranice podpory formálně vzato rovná počtu aktérů. Bod zóny shody tedy musí být oproti referenčnímu bodu výhodnější pro každého jednoho aktéra. Fakticky však můžeme předpokládat, že v mnoha případech stačí i při konsenzuálním rozhodování pro přijetí méně než 100% hlasů, prostě proto, že případná minorita oponentů návrhu se vzdá užití veta, například ve snaze zajistit si lepší pozici v dalších jednáních (viz koncept rozptýlené reciprocity, Keohane 1986). Navíc platí, že pokud si mohou aktéři vyměňovat podporu i napříč tématy mimo dané konkrétní jednání (issue-linkages, Haas 1980), nebo si poskytovat podporu výměnou za vedlejší platby (side-payments, např. Koremenos – Lipson – Snidal 2001: 770), i dohoda, která by normálně pro všechny akceptovatelná nebyla, může ve výsledku získat dostatečnou podporu. Minorita potenciálních odpůrců totiž může za svou podporu obdržet od ostatních odpovídající kompenzace (Parížek 2012a).

Nalezení zóny shody je technicky poměrně velice jednoduché u situací, kde mají aktéři symetrické a „dobře se chovající“ (spojité a monotónní) užitkové funkce, a především kde zkoumáme politický prostor jen o jedné nebo dvou dimenzích. V takovém případě totiž platí, že aktér preferuje všechny body politického prostoru, které leží uvnitř kružnice se středem v jeho ideálním bodě, procházející referenčním bodem (tj. kružnice, jejíž poloměr odpovídá vzdálenosti mezi aktérovým ideálním bodem a referenčním bodem). Zónu shody pak jednoduše nalezneme tím, že identifikujeme oblast, která leží uvnitř takové kružnice pro každého jednoho aktéra nebo pro jejich kritické množství (viz např. Bueno de Mesquita 2009: kap. 2; Hinich – Munger 1997; Shepsle 2010: kap. 5). Tento jednoduchý postup ovšem ztrácí praktické uplatnění s tím, jak roste počet aktérů. Principiálním problémem je potom analýza vícedimenzionálních prostorů, protože graficky lze jednoduše zachytit a zpracovat jen 1- nebo 2-dimenzionální prostor. Pro nalezení zóny shody v 10-dimenzionálním prostoru, se kterým

pracuji v tomto případě jednání ve WTO, proto využiji (vlastního) počítačového programu, který úsudek o výhodnosti nebo nevýhodnosti jednotlivých bodů v prostoru neřeší graficky, ale numericky.<sup>6</sup> Dimenzionalita prostoru, který lze takto zpracovat, pak není omezená jinak než výpočetní kapacitou počítače.

Druhým způsobem zodpovězení otázky po možnosti dohody bude nalezení již zmiňovaného Nashova řešení vyjednávání (NBS, Nash 1950). NBS je jedním z úhelných kamenů teorie vyjednávání a klíčovým konceptem řešení vyjednávacích situací v kooperativní teorii her (např. Muthoo 1999: kap. 3). Princip NBS spočívá na mimořádném Nashově objevu, že každá vyjednávací situace má právě jedno poměrně snadno identifikovatelné řešení, které bude jednak kolektivně efektivní (Pareto-efektivní) a jednak férové (symetrické v tom smyslu, že dvěma proti sobě stojícím hráčům se stejnými užitkovými funkcemi bude dávat stejnou výplatu). Jinými slovy, Nash stanovil kritéria toho, jak by normativně správné řešení vyjednávací situace mělo vypadat (efektivita, férovost, a dvě víceméně technická kritéria), a dokázal, že takové řešení existuje, a že ho lze celkem jednoduše nalézt.<sup>7</sup> Neformálně vzato, tento bod lze zjistit následujícím způsobem. Zprvu, vezmeme pro každého aktéra jeho užitek z referenčního bodu a odečteme ho od jeho užtku z nějakého libovolného daného bodu  $x$  ve vyjednávacím prostoru; nazvěme tento rozdíl dodatečným užtkem aktéra z dohody na bodě  $x$ . Nash dokázal, že oním efektivním a férovým řešením vyjednávání je takový bod, který maximalizuje produkt dodatečných užtků z dohody aktérů.<sup>8</sup> Jinými slovy, právě takový bod  $x$ , který maximalizuje produkt (vzájemný součin) dodatečných užtků všech aktérů, je tím jedním řešením, které je jednak kolektivně efektivní, jednak férové.<sup>9</sup> Zdůrazněme ještě jednou, o jak mimořádný objev se jedná: pokud známe užitkové funkce aktérů, můžeme jednoznačně určit (a predikovat) takový výsledek jednání, který by měli všichni kolektivně i individuálně považovat za nejlepší možný. Nash zjistil (1950), a následně bylo potvrzeno (viz např. Achen 2006), že bodem  $x$  splňujícím tyto podmínky, je takový bod, který maximalizuje následující výraz:

$$\prod_{a=1}^A (U_a^x - U_a^{RB})$$

V tomto výrazu dolní index  $a$  označuje aktéra (jednoho z celkem  $A$  aktérů), horní index  $x$  označuje libovolný bod v prostoru (přičemž naším cílem je nalézt právě jeden takový bod  $x$ , který bude Nashovým řešením), a horní index  $RB$  označuje referenční bod (například *status quo*). Znak  $\prod r$  by

<sup>6</sup> Zdrojový kód programu je k dispozici na adrese <http://www.michalparizek.eu/data.html>.

<sup>7</sup> K technickým předpokladům NBS více viz (Morrow 1994a: kap. 4)

<sup>8</sup> Přesněji řečeno, Nash toto tvrzení doložil pro situaci dvou hráčů. Pro rozšíření na  $n$  hráčů, viz Myerson (1991: kap. 9) nebo v empirickém výzkumu Achen (2006). Zde je důležité dodat, že toto rozšíření na  $n$  hráčů má oporu v nekooperativní teorii her jen za určitého předpokladu. Konkrétně jde o předpoklad, že aktéři nejsou schopní vytvářet dokonale pevné vyjednávací koalice, tj. fakticky se aktéři nemohou slučovat do dokonale pevných uskupení, ve kterých každý jeden z nich rezignuje na další prosazování vlastních zájmů. To není tak malé omezení, jak se může zdát. Skutečně je totiž principiálně možné, aby se aktéři ve vlastním zájmu vzdali budoucí možnosti své individuální zájmy prosazovat mimo dohodnutou koalici. Je ovšem velkou otázkou, zda k takové situaci v reálné mezinárodní politice může dojít. Asi nejbliže takové situaci by mohly být členské státy v EU právě například v jednáních ve WTO. Čistě pro účely tohoto článku v tabulce 1 dokládám, že i kdybychom takový (poměrně velice silný) předpoklad přijali, a všechny státy EU brali jako jednoho aktéra, zde prezentované výsledky se nijak významně nezmění. Děkuji jednomu z anonymních recenzentů za to, že mě na nutnost popsání tohoto omezení upozornil.

<sup>9</sup> Stojí za zdůraznění, že symetrie užitkových funkcí aktérů není předpokladem užití modelu NBS. Naopak NBS je definováno tak, aby aktérům se stejnými užitkovými funkcemi „přisuzovalo“ stejnou výplatu.

pak označoval produkt výrazů  $r$ , kde v našem případě  $r$  odpovídá rozdílu užitku aktéra  $a$  z bodu  $x$  a z referenčního bodu. Tento výraz tedy říká, že nejprve pro každého z aktérů vypočítáme rozdíl mezi jeho užitkem z bodu  $x$  a z referenčního bodu  $RB$ ; v dalším kroku pak vezmeme tyto hodnoty rozdílů pro všechny aktéry, a navzájem je vynásobíme. Nashovým řešením vyjednávání je takový bod  $x$ , pro který bude daný výraz jako celek maximalizován.

Opět platí, že u jednoduchých vyjednávacích situací (např. dva hráči jednající na jedné nebo dvou dimenzích) je nalezení NBS technicky poměrně snadné. Jedná se o nalezení maxima funkce, které lze provést buď pomocí derivací, nebo v jednoduchých případech i graficky, třeba pomocí tabulkového procesoru. U složitějších situací, s mnoha aktéry a mnoha dimenzemi, ovšem dramaticky narůstá i komplikovanost hledání řešení. Proto při hledání NBS pro jednání téměř 50 aktérů v 10-dimenzionálním prostoru opět využívám (vlastního) počítačového programu, který řešení nalézá numericky.

## Vyjednávací prostor

Přejdeme nyní od teorie k empirickým datům. V této sekci nejprve stručně představím dataset, o který se analýza opírá, a poté představím základní popisné údaje o vyjednávacím prostoru a pozicích jednotlivých států v něm.

### Popis datového souboru

Dataset, ze kterého celá empirická část tohoto textu vychází, byl vytvořen manuálním kódováním projevů ministrů členských států na ministerských konferencích WTO v letech 1996-2011. Ty se konají jednou za dva roky a jsou hlavním rozhodovacím orgánem WTO. Na těchto pravidelných konferencích (od založení WTO v roce 1995 jich proběhlo 9) ministři všech států prezentují své pozice k otázkám aktuálně ve WTO projednávaným. Od konferencí v roce 1999 v Seattlu a 2001 v katarském Dohá, avšak částečně i dříve, jsou typicky dominantním tématem projevů ministrů právě multilaterální jednání o liberalizaci obchodu, resp. příprava na něj (tzv. Doha Development Agenda, DDA, viz World Trade Organization 2001). Základem datasetu je pak manuální kódování těchto projevů, konkrétně dohromady 354 projevů ministrů ze 47 členských států WTO, které jsou co do objemu exportu největší, tedy ve vyjednáváních nejmocnější.

Omezení datasetu na největší exportéry je dáno značnou zdrojovou náročností kódovací procedury – jinými slovy materiálními a časovými omezeními na straně autora. Zároveň se však omezení datasetu jeví jako teoreticky i prakticky zcela opodstatněné. Zprv, jak již bylo zmíněno, skupina 47 největších exportérů čítá jako celek více než 90% světového obchodu. Vzhledem k typicky mocenské povaze rozhodování ve WTO (např. Narlikar 2003; Wallach – Woodall 2004) se hranice 90% objemu světového obchodu jeví pro můj záměr jako jednoznačně dostačující. Reálná schopnost zbývajících více než 100 členských států, které však dohromady čítají méně než 10% obchodu, ovlivnit výsledek jednání, je minimální. Pro ilustraci, co do exportu nejméně významný ze států ještě zahrnutých v datasetu, Venezuela, představuje méně než půl procenta světového obchodu.

Role ekonomické síly členských států ve vyjednávání jde dokonce tak daleko, že samotní účastníci vyjednávání běžně redukuje celý vyjednávací problém na otázku vztahů mezi USA, Evropskou unií a Japonskem na straně jedné, a Čínou, Brazílií a Indií na straně druhé. Takto přímo – jako konflikt mezi uvedenými dvěma bloky – například kolo z Dohá definoval v rozhovoru zástupce jedné středně velké světové mocnosti (rozhovor jsem absolvoval 12. srpna 2013, jednalo se o pracovníka na úrovni zástupce stálého představitele dané země při WTO, tedy „druhého člověka“ mise). Další z přímých účastníků jednání, se kterým jsem absolvoval rozhovor, dokonce přímo argumentoval, že „pokud se v současnosti na něčem dohodnou USA s Čínou, ostatní to prostě schválí“ (rozhovor proběhl 23. července 2013, jednalo se o zástupce jednoho z větších států Evropské unie). Samozřejmě se jedná o nadnesená stanoviska, protože zrovna například Evropská unie je v jednáních také klíčovým hráčem. Zároveň však takové projevy ilustrují mocenskou povahu vyjednávání, kde fungují dobře popsané mechanismy nátlaku, nepřímých „úplatků“ (například rozvojovou pomocí), a vydírání ze strany silných aktérů vůči slabým (tzv. arms-twisting, pro barvitý popis mocenské praxe jednání ve WTO, viz Jawara – Kwa 2004). Ostatně dobrým vodítkem pro chápání reality jednání může být také role tzv. zelené místnosti ve WTO (Green room). Jedná se o salónek, do kterého generální tajemník svolává uzavřené schůzky v omezeném formátu zhruba do 30 nejvýznamnějších členských států, a ve kterém

jsou kontury dohod formulovány.<sup>10</sup> Například Woods a Narlikar tak hovoří o tom, že v realitě vyjednávání ve WTO jsou státy „s velkým tržním podílem těmi, kdo rozhodují [decision-makers], zatímco ty ostatní těmi, kdo rozhodnutí přijímají [decision-takers]“ (2001: 573; viz též Drahos 2003).

Jistou nevýhodou přijatého kvalifikačního kritéria pro zahrnutí do datasetu je to, že skupina nezahrnuje žádnou z nejmenších a nejchudších zemí světa, protože jejich ekonomiky jsou v drtivé většině velice malé nejen relativně (per capita), ale i v absolutních číslech. Jejich podíl na světovém obchodu je tedy zanedbatelný. Na druhou stranu dataset zahrnuje celou řadu významnějších rozvojových zemí, například od Indie a Indonésie, přes Jihoafrickou republiku, až po Malajsii a Čínu (klasifikace, viz World Bank 2013). Vlivem kvalifikačního kritéria tedy dataset není reprezentativní co do pestrosti a rozložení zájmů všech členských států. Z hlediska mocenské logiky však zahrnuje všechny klíčové aktéry, jejichž souhlas je pro výsledek nezbytný.<sup>11</sup>

Po získání všech dostupných projevů pro vybraných 47 zemí (resp. 46 zemí a Evropské unie, reprezentované Evropskou komisí) probíhal proces sběru dat ve dvou krocích. Zaprvé, během krátké úvodní fáze bylo induktivně identifikováno celkem 10 oblastí jednání. Jedná se o: zemědělství (v datasetu zkratka agr); průmyslové zboží (neboli non-agriculture market access, v datasetu nam); služby (ser); tzv. singapurské otázky, zahrnující především usnadňování obchodu odstraňováním administrativních bariér (sin); rozvoj (dev); situaci nejméně rozvinutých zemí (ldc); práva intelektuálního vlastnictví, včetně geografických označení (ipr); otázky vztahu obchodu a ochrany životního prostředí (env); sociální otázky, např. ochranu pracovníků (soc); a konečně otázku nastavení pravidel, jako jsou například pravidla užívání anti-dumpingových opatření (rul). Proces identifikace kategorií byl poměrně přímočarý, protože ministři na jednotlivá témata ve svých projevech přímo explicitně odkazují. Induktivně identifikovaná témata navíc velice úzce kopírují témata určená v původním mandátu kola z katarského Dohá (World Trade Organization 2001 čl. 13-44).<sup>12</sup>

V dalším kroku jsem přistoupil k samotnému kódování, kdy jsem v každém dokumentu manuálně označil každou část textu, která se danému tématu věnovala (celkem se jedná téměř o 4000 kódů). Politický význam dané dimenze pro každého aktéra byl potom určen jako prostý podíl textu, který

<sup>10</sup> Přičemž například Indie pak typicky hraje v zeleném místnosti roli reprezentanta nejchudších zemí.

<sup>11</sup> Přičemž podotýkám, že zejména Čína a Rusko vstoupili do WTO až v průběhu jednání o kole z Dohá. Jejich zástupci se od roku 1995 do jejich přistoupení účastnili jednání v roli pozorovatelů.

<sup>12</sup> Tři z mých kategorií zahrnují více než jedno téma identifikované v mandátu kola. Zaprvé jde o singapurské otázky, které zahrnují 1) vztah obchodu a investic, 2) obchod a politiku hospodářské soutěže, 3) transparentnost ve veřejných zakázkách a 4) usnadňování obchodu (přičemž pouze poslední bod je na agendě dodnes, ostatní byly vyřazeny v roce 2004). Zadruhé jde o otázky rozvoje, pod které zahrnují problémy 1) malých zranitelných ekonomik, 2) zadlužení, 3) transferu technologií, 4) technické spolupráce a rozvoje kapacit, a 5) přirozeně zvláštního zacházení pro rozvojové země. Ve všech těchto oblastech jsou jedinými adresáty témat rozvojové země. Zatřetí, dvě z témat mandátu – týkající se implementace stávajících závazků a řešení sporů – nejsou v mé analýze zahrnuta, protože se týkají institucionálních otázek fungování WTO jako takové, a nikoliv konkrétních věcných politik. Kromě těchto tří bodů je v původním mandátu zmíněno ještě téma elektronického obchodu, které je však projednáváno napříč ostatními oblastmi (například v rámci Rady pro obchod se službami, Rady pro obchod a rozvoj, apod.). Naopak dataset zahrnuje jedno téma, které v mandátu kola uvedeno není, a sice otázku sociálních standardů. Ty nejsou v mandátu kola nikde uvedeny, a proto v otázce sociálních standardů nemůže v rámci kola z Dohá dojít k formální dohodě. Zároveň ale platí, že tématu se velice významně věnuje velké množství zástupců členských států, a že je tedy z hlediska jejich zájmů přinejmenším do budoucna mimořádně důležité (za upozornění na tento fakt děkuji jednomu z anonymních recenzentů). Pro detailnější informaci, viz World Trade Organization 2014c. Každé z témat jednání má přirozeně jiný záběr co do šířky a komplexnosti. Tento rozdíl mezi tématy je pak v analýze zachycen skrze rozdílnou politickou váhu, kterou jim ministři přiřkládají.

aktér tématu věnuje. Pokud například aktér tématu práv duševního vlastnictví věnuje 12% rozsahu svých projevů, bude mít v kalkulacích toto téma váhu 0,12 (váhy všech témat dají dohromady 1). Zároveň jsem tam, kde pro to byl podklad v textu, odhadl stupeň, do jakého daný výsek projevu argumentuje pro vytvoření nových pravidel v daném odvětví, ať už za účelem další liberalizace (třeba u obchodu s průmyslovými produkty), nebo za účelem dosažení takových cílů, jako je zefektivnění celních procedur v rámci usnadnění obchodu.<sup>13</sup> Tento odhad se vždy opírá o konkrétní výrazy užití ministry. Tedy například formulace, ve které by se opakovala a zdůrazňovala potřeba úplné eliminace všech překážek obchodu se zemědělskými produkty a všech dotačních a jiných podpůrných mechanismů, by byla kategorizována jako pozice 10, zatímco formulace volající po nutnosti velice silné ochrany daného odvětví a odmítající jakoukoliv liberalizaci by byla kategorizována jako 0. Hodnota 5 by pak byla přiřazena projevům hájícím podstatnou míru liberalizace daného odvětví, ovšem zároveň volajícím po zachování mechanismů ochrany tam, kde je to vhodné buď z politických důvodů, nebo z hlediska ekonomického rozvoje daného odvětví. Například, většina jižních a východních států Evropské Unie by v oblasti zemědělství preferovala pozice mezi hodnotami 3 a 6 s tím, že liberalizace trhu se zemědělskými produkty je skutečně z globálního hlediska nezbytná, a státy jsou ochotny k ní přistoupit, ovšem zároveň že drastická liberalizace by byla z jejich pozice jednak politicky nepřijatelná, jednak věcně nežádoucí, vzhledem k polyfunkční povaze zemědělské produkce, tedy z hlediska ochrany a kultivace krajiny (k tomuto tématu, pro případ České republiky, viz Krpec – Hodulák 2013).

Jiným příkladem může být oblast usnadňování obchodu. Zde naopak evropské státy a ostatní ekonomicky rozvinuté země argumentují pro vytvoření nových pravidel na globální úrovni, která zamezí jednotlivým členům WTO, aby bránili importům ve vstupu na trh skrze předlouhé administrativní procedury. Na této dimenzi by tedy vysokým hodnotám odpovídaly projevy, které požadují vysokou míru zjednodušení administrativních procedur na vstupu zboží na trh a zavedení účinných implementačních a sankčních mechanismů v případě, že státy budou nadále importérům klást byrokratické překážky (typicky třeba měsíce trvající procedury proclení dovezeného zboží). Naopak nízké hodnoty by byly kódovány u projevů argumentujících, že taková globální regulace by byla nepřijatelným zásahem do politických a právních systémů členských států.

Jedinými dvěma oblastmi, kde se kódování ideálních bodů aktérů ukázalo jako problematické, jsou oblasti rozvoje a přístupu k LDCs. Snad žádný stát totiž otevřeně nedeclaruje, že si nepřeje, aby byly potřeby rozvojových zemí nebo LDCs brány vážně. Jestliže tedy některý ministr tyto otázky zmiňuje, vždy v tom duchu, že rozvojový status zemí musí být respektován a zohledňován. Spory mezi státy se pak vedou o tom, co tento obecný princip znamená v praxi, ale tento spor se v politických prohlášeních neprojevuje. Na těchto dimenzích jsem tedy nekódoval pozice států, ale pouze míru pozornosti, kterou tématům věnují. Pro určení pozice státu na těchto dvou dimenzích jsem pak použil právě míru jim věnované pozornosti.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Tam, kde se v projevech žádá část textu, ze které by bylo možno hodnotu odečíst, nenašla, byla pro účel výpočtu NBS vložena střední hodnota „5“. V deskriptivních grafech 2 a 3 taková náhrada není nutná, chybějící hodnota je proto zobrazena (jak je v radarovém grafu zvykem) jako vychlípění do středu grafu.

<sup>14</sup> Konkrétně jsem pro určení pozic stanovil škálu, kde by hodnotě 10 odpovídala pozornost, jíž danému tématu věnuje ta země, pro kterou je politicky nejvýznamnější. Například u rozvoje je to Čína, která této otázce věnuje téměř 40% svých projevů. Čína má tedy na otázce rozvoje pozici 10. Naopak Maďarsko tomuto tématu nevěnovalo žádnou pozornost, proto má pozici 0. Ostatní státy jsou seřazeny lineárně mezi těmito extrémy. Stejně je tomu u LDCs, kde tomuto tématu věnovalo největší pozornost (asi 25%) – snad překvapivě –



Nevýhodou datového souboru je, že získané hodnoty jsou agregáty napříč dlouhým časovým úsekem 15 let. To je bohužel cena za jistou míru děravosti dat, kde většina ministrů na každé konferenci nezmiňuje všechna témata. Alespoň jakási úplnost dat tedy vyžaduje jejich agregování napříč celým časovým úsekem. Druhou a zjevnou nevýhodou je, že zde popsaný kvalitativní proces kódování nikdy není zcela přesný – určení hodnoty na škále od 1 do 10 bude vždy otázkou interpretace. Nicméně zároveň platí, že alespoň v hrubých rysech lze tímto způsobem pozice států poměrně přesvědčivě odlišit. Zejména tam, kde je výsledná hodnota pozice státu odvozena hned z několika nezávislých kódů (například z různých konferencí), může být přesnost takto získaných odhadů vysoká. U ostatních případů poskytuje takovéto kódovací schéma alespoň přibližný odhad.

### Pozice aktérů v 10-dimenzionálním vyjednávacím prostoru

Následující tři grafy prezentují zájmy všech aktérů v podobě tzv. radarových grafů. Každý z grafů má 10 os, kde každá označuje jednu dimenzi vyjednávání. Ve středu každého grafu, v průsečíku všech os, leží bod 0, tedy *status quo*. S rostoucí vzdáleností od středu pak na každé dimenzi roste podpora státu pro liberalizaci nebo pro vytvoření nových pravidel. Každá osa je rozdělena do pěti segmentů (úrovní). Pokud je v grafu pozice země například na dimenzi zemědělství (agr, na „12. hodině“) na samotném okraji, znamená to, že země podporuje naprosté zrušení všech omezení obchodu se zemědělskými produkty. Pokud je bod na téže dimenzi o jeden segment níže (tedy čtvrtý, počítáno od středu), znamená to, že země zastává pozici na úrovni osm, tedy velice silně liberalizující pozice, ovšem ponechávající možnost pro ochranu v marginálních nebo mimořádně citlivých oblastech (například v případech vážného ohrožení potravinové bezpečnosti).

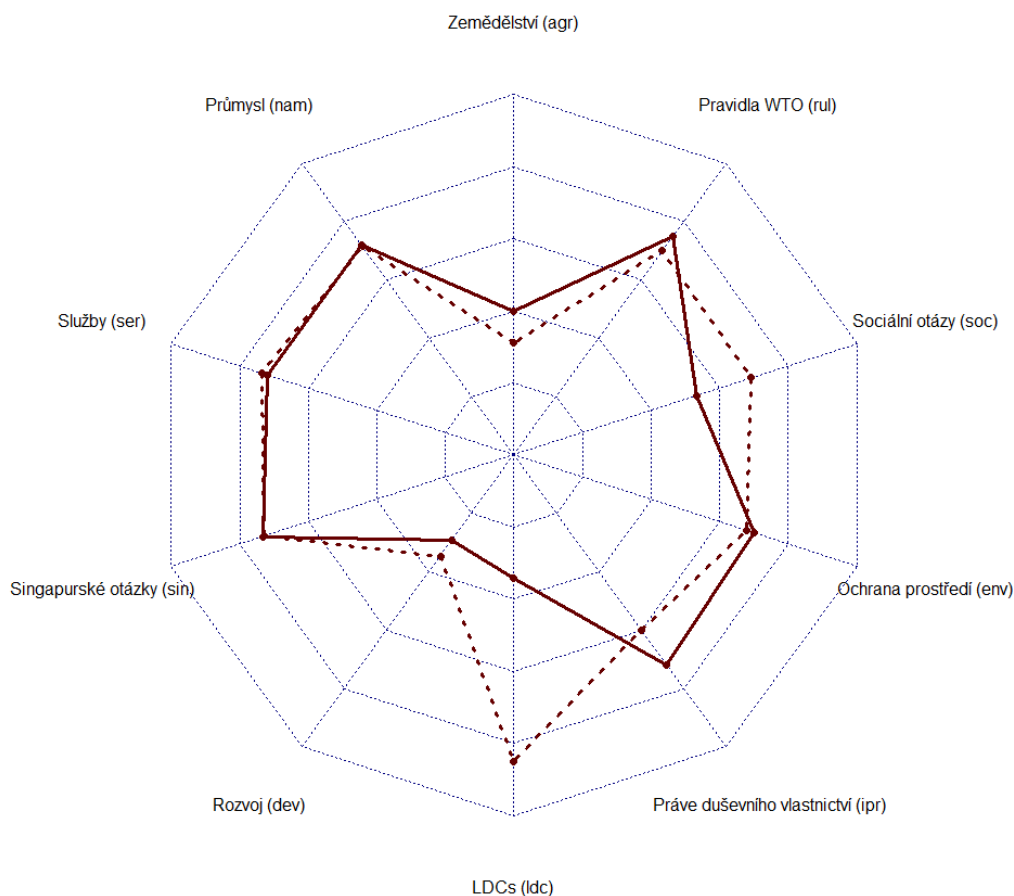
První z grafů (graf. 1) prezentuje pro zajímavost pozici České republiky (plná čára) a její překryv s pozicí prezentovanou ve vyjednáváních Evropskou komisí (přerušovaná čára). Z grafu je patrná velká míra souhlasu pozice prezentované v jednáních zástupci ČR a EU na většině dimenzí. Minimální odklon sledujeme jen v sociálních otázkách, v oblasti práv duševního vlastnictví, a v otázce liberalizace obchodu se zemědělskými produkty. Jedinou oblastí významného odklonu pozice jsou otázky spojené s politikou WTO vůči nejchudším státům světa, která je pro Komisi reprezentovanou EU jako celek výrazně důležitějším tématem, než jak je tomu u ČR.

Na tomto místě stojí za to zmínit vztah Evropské komise a členských států EU ve vyjednáváních. Ve WTO jsou totiž zastoupeny, a své pozice prezentují, jak jednotlivé členské státy EU, tak EU jako taková, reprezentovaná Komisí. Přitom platí že obchodní politika je výlučnou pravomocí Společenství, a tedy že přísně vzato by Komise měla být v jednáních dominantním aktérem. Takovýto „nadvládní“ pohled je z formálního hlediska smysluplný, protože Komise jednání států koordinuje a na konci jednání musejí všechny státy EU zaujmout jednotnou pozici. Na druhou stranu, nemá smysl zastírat, že členské státy EU mají i své zájmy vlastní, a ne jen ty společné evropské, reprezentované Komisí. Tyto zájmy jsou přitom pro analýzu zajímavé, protože zejména od zájmů velkých členských států se bude pozice prezentovaná Komisí do značné míry odvíjet. Zde použitý dataset obsahuje jak pozice

---

Lucembursko. K tomuto omezení je potřeba přihlídnout při interpretaci deskriptivních dat i analytických výsledků – nelze tedy například říci, že pozice 0,4 na dimenzi ldc nějak přímo odpovídá pozici 0,4 v oblasti zemědělských produktů (zatímco u ostatní osmi dimenzí, kromě ldc a dev, by to říci šlo).

Komise, tak jednotlivých hlavních států EU (které se podle kritéria velikosti kvalifikovaly).<sup>15</sup> Díky tomu můžeme v analýze zachytit jak teoretickou pozici nadvládní (kdy jsou pro nás klíčové zájmy Komise), tak pozici mezivládní (kdy za primární považujeme zájmy členských států).



**Graf 1: Ideální bod ČR (plná čára) a Evropské komise (přerušovaná čára)**

Grafy P1 až P3 v příloze článku stejnou formou prezentují pozice všech 47 států. Plná čára vždy reprezentuje ideální bod daného státu na dané dimenzi. Kromě ní je ovšem v grafu zachycena i politická významnost jednotlivých dimenzí, a sice pomocí červené probarvené plochy vprostřed grafu. Platí, že čím dále od středu je probarvená plocha vychlípena, tím více významná daná dimenze je. Státy, u nichž je probarvená plocha spíše kulovitého tvaru, mají zájmy rovnoměrně rozloženy napříč všemi otázkami. Naopak státy, jejichž probarvená plocha má jeden nebo dva ostré dlouhé výčnělky, mají jedno nebo dvě dominantní témata, která zabírají většinu jejich pozornosti.

Na základě byť i jen zběžné inspekce grafů lze učinit několik pozorování. Zaprvé, většina rozvinutých ekonomik je výrazně konzervativních v oblasti obchodu se zemědělskými produkty (dimenze agr). To

<sup>15</sup> Do skupiny států EU zahrnují i tři státy z datasetu, které do EU vstoupily až v průběhu jednání, tedy CZE, HUN a POL.

platí jak pro členské státy EU, tak pro státy jako je Japonsko, Korea, nebo Norsko a Švýcarsko. Tento intuitivní pohled ale v žádném případě neplatí pro ekonomicky rozvinuté státy, které jsou zároveň členy tzv. skupiny Cairns (především Austrálie a Kanada). Tyto státy naopak, společně s dalšími členy skupiny (např. Argentina, Brazílie, Indonésie, Jižní Afrika) prosazují v zemědělské oblasti agresivní liberalizaci.

Velice zajímavé, a konfliktní, je vytváření regulace v sociální oblasti (např. pracovní podmínky), v oblasti životního prostředí a v oblasti usnadňování obchodu. Ve všech těchto otázkách jde totiž, v případě přijetí dohody, o poměrně zásadní vstup regulace WTO do národních regulatorních rámců a obecně do domácí politiky. Zejména v sociálních otázkách je spor mezi rozvojovými a rozvinutými zeměmi dost vyostřený. Rozvinuté země argumentují, že mají právo odmítnout přístup na trh výrobkům, při jejichž výrobě byly porušovány základní nároky na bezpečnost práce, nebo dokonce využita dětská práce. Rozvojové země (typicky třeba Indie) naopak hájí své právo nastavit si pravidla bezpečnosti práce samy, s tím, že umělé navyšování standardů po vzoru bohatších zemí by je připravilo o konkurenční výhodu.<sup>16</sup>

Dalším bodem, který je třeba zmínit, jsou otázky rozvoje a situace nejméně rozvinutých zemí. Poněkud neintuitivně se totiž ukazuje, že tato témata jsou velice významná jak pro rozvojové země, tak pro země rozvinuté. Podle všeho je zmiňování problému rozvoje pro některé země spíše otázkou dobrých politických vztahů s rozvojovými zeměmi, nebo otázkou komunikace směrem k vlastní občanské společnosti a nevládním organizacím, než jejich substantivním zájmem. Jednoduše řečeno, to, že je problematika rozvoje zdůrazňována samotnými rozvojovými zeměmi, je přirozené. To, že jsou tato témata výrazně zmiňována i zeměmi rozvinutými, však odráží mnohem spíše jejich domácí politickou realitu, než substantivní ekonomické zájmy. To by však nemělo být chápáno jako problém. Naopak, právě tady se plně ukazuje přidaná hodnota práce s politickými daty z kódovaných projevů ministrů oproti datům ekonomickým.<sup>17</sup> Ta by tuto domácí politickou realitu – například to, že pro Británii je vzhledem k její koloniální minulosti vztah s rozvojovými zeměmi mimořádně důležitý – nemohla reflektovat. Podobná je i situace v zemědělství, kde zemědělská produkce tvoří v rozvinutých zemích nepatrné procento hrubého domácího produktu, ale kde je zároveň politická moc zemědělských zájmových skupin velice vysoká. Kódované projevy ministrů umožňují politickou realitu zachytit; ekonomická data by toho schopná nebyla.

Na závěr této čistě deskriptivní části textu je třeba upozornit na jeden zajímavý fakt, kterého si pozorný čtenář možná již všiml, a sice, že ani jeden ze sledovaných států nepožaduje na některé vyjednávací dimenzi návrat před status quo.<sup>18</sup> Jinými slovy, nikdo nežádá posun směrem k vyšší mře

---

<sup>16</sup> Tady je přitom třeba zdůraznit, že jednání o sociálních otázkách nejsou součástí mandátů kola z Dohy, tj. současná jednání nemohou, z hlediska definice mandátu, vést k uzavření smlouvy v těchto věcech. Vzhledem k tomu, jaký význam záležitosti přikládají ve svých projevech ministři členských států, lze však předpokládat, že téma je minimálně do budoucna pro vícestranná jednání ve WTO mimořádně významné.

<sup>17</sup> Pod ekonomickými zájmy přitom chápu zájmy dané strukturou hospodářství daného státu, tj. například podílem zemědělství na ekonomickém výkonu země, zájmem průmyslníků na přístupu k exportním trhům, apod. Oproti tomu za politické označuji takové zájmy, které nejsou dány přímým materiálním interesem konkrétních firem nebo jiných sociálních skupin. Ekonomickými daty jsou pak v tomto smyslu například právě data o ekonomické struktuře státu, o velikosti jednotlivých odvětví co do vývozu, nebo o podílu vývozu na národním hospodářství.

<sup>18</sup> Formálně by taková pozice byla kódována jako záporné číslo. Původní kódovací schéma skutečně s možností záporných hodnot počítalo, ovšem vzhledem k tomu, že v žádném projevu nebylo identifikováno místo, které

protekcioniismu (u obchodu se zemědělskými nebo průmyslovými produkty nebo službami) nebo k omezení již jednou dohodnuté regulace. Možná vysvětlení pro to, že žádné (sledované) státy neprosazují opuštění již stávající spolupráce, jsou přinejmenším dvě. První možností je vysoká míra ideologické homogenity zástupců států ve smyslu obecného přijímání prospěšnosti volného obchodu. Zadruhé, je možné, že z reputačních důvodů je pro státy problematické snažit se podkopat své již jednou přijaté závazky. To znamená, že přestože zástupci států čelí protekcioniistickým domácím tlakům, mohou být schopni jim úspěšně odolávat, protože prosazování opačných politik by pro ně mělo dodatečné reputační náklady.

---

by snaze o návrat k vyšší míře protekcioniismu odpovídalo, uvádím ve všech grafech jako počátek vždy bod 0, tedy *status quo*.

## Prostor pro dohodu: herně-teoretická analýza empirických dat

Po představení datového souboru a samotných dat o politické významnosti vyjednávacích dimenzí a pozicích států na nich můžeme konečně přistoupit k prezentaci výsledků herně-teoretické analýzy, tedy k posouzení, do jaké míry existuje v kole z Dohá prostor pro dohodu.

### Zóna shody

Jak bylo zmíněno výše, zóna shody je takovou oblastí vyjednávacího prostoru, která je pro kritické množství aktérů výhodnější než referenční bod. Vzhledem ke komplexitě dané situace je vhodné provést analýzu numericky, nechám tedy počítačový program zjistit řešení výpočetně, nikoliv symbolicky vyřešením nějaké konkrétní analyticky odvozené rovnice (což by byl u méně komplexních situací zřejmě jednodušší postup). Nevýhodou hledání řešení numericky jsou omezení daná výpočetní kapacitou běžných počítačů – detailní prohledávání 10-dimenzionálního prostoru by počítači zabralo prohibitivní množství času.<sup>19</sup> Proto program při hledání zóny shody detailně prohledává jen vybrané dimenze, přičemž ty, které nás v daný okamžik zajímají méně, prochází povrchněji. Protože zóna shody je technicky vzato 10-dimenzionálním objektem, je z hlediska prezentace její polohy nejvhodnější představit její 2-dimenzionální řez. Konkrétně nejprve představím řez dvěma z nejkonfliktnějších dimenzí jednání, a sice dimenzemi životního prostředí a sociálních otázek, poté představím i řez dvou z nejvýznamnějších dimenzí, konkrétně zemědělství a průmyslu.

Každý řez má podobu vrstevnicové mapy udávající míru podpory členských států WTO pro potenciální dohodu lokalizovanou na každém z bodů grafu. Pro čím více států by dohoda v daném bodě prostoru byla výhodná (oproti referenčnímu bodu), tím tmavěji je bod v grafickém zobrazení vykreslen.<sup>20</sup> Nejtmavší zóny tedy zobrazují oblasti nejvyšší podpory, přičemž škála podpory je vždy uvedena v legendě vpravo od grafu (škála může být u každého grafu rozdílná, pro interpretaci je tedy důležité brát hodnoty na ní v potaz). Je potřeba zdůraznit, že míra podpory není dána pouze pozicí bodu na zobrazených dvou dimenzích, nejedná se o prosté zobrazení dvou dimenzí. Naopak, vyobrazená míra podpory v každém grafu zahrnuje rovněž podporu napříč zbývajícimi osmi dimenzemi jednání, které jsou takřikajíc schovány za grafem.<sup>21</sup>

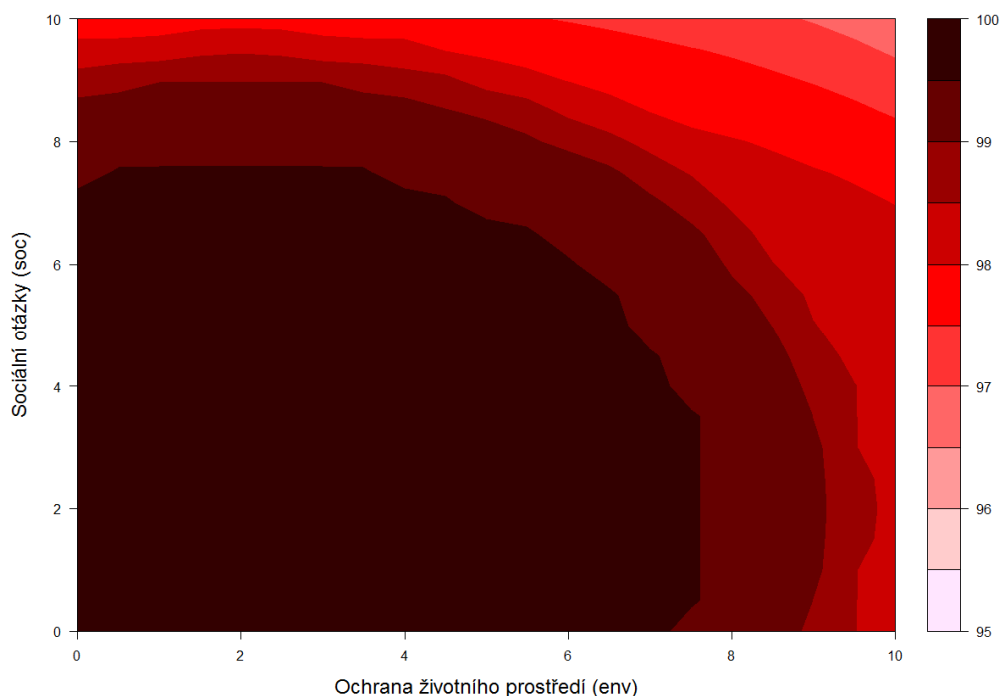
První z grafů (č. 2) zachycuje řez otázkami ochrany životního prostředí a sociálních otázek. Jedná se o teoreticky nejjednodušší situaci, kde referenčním bodem je *status quo*. Tyto dvě oblasti jsou zde zvoleny jako ty, kde je obecně podpora větší míry globální regulace nižší – mnoho států si nepřeje,

<sup>19</sup> První a nejjednodušší verzi programu, který jsem za účelem tohoto výpočtu vytvořil, by hledání řešení trvalo řádově desítky, ne-li stovky let. Důvod je jednoduchý: s dimenzionalitou prostoru narůstá objem potřebných výpočtů exponenciálně. Pokud by měl program na každé dimenzi udělat například 10 úkonů, kde každý trvá nějakou jednotku času, pak s každou dodatečnou dimenzí studovaného prostoru se potřebný výpočetní čas znásobí desetkrát. U malého počtu dimenzí to nemusí být problém, protože se stále jedná o řádově velice krátké časové úseky. U počtu většího se však výpočetní kapacita stává velice tvrdým omezením.

<sup>20</sup> Míra podpory je vážena mocí států (měřenou velikostí jejich exportu). Pokud například dohodu podporují Spojené státy, naroste její podpora přirozeně mnohem více, než kdyby ji místo toho podporovala Česká republika.

<sup>21</sup> Vzhledem ke zmíněným výpočetním omezením program prochází těchto zbylých osm dimenzí zběžněji než dimenze vyobrazené a hodnota podpory je u nich odvozena zprůměrováním podpory celkem ve třech bodech. Konkrétně v bodě Nashova řešení vyjednávání pro danou dimenzi a bodech ve vzdálenosti 2,5 jednotek od NBS, tedy NBS-2,5 a NBS+2,5. Tím je zajištěno, že program „prohledá“ celou polovinu širší vyjednávacího prostoru (2krát 2,5 je polovina z 10), a přitom že se jedná o tu polovinu, která je smysluplná z hlediska jednání (tj. ne například o pozice, které žádný ze států nezastává).

aby se otázky ochrany přírody a pracujících na agendu jednání WTO dostávaly.<sup>22</sup> Pokud tedy najdeme zónu shody i na řezu těmito otázkami, je zjevné, že ji bude možno nalézt i na dalších dimenzích, kde jsou obecně státy méně konzervativní a ochotny připustit pro regulaci ze strany WTO větší roli. Jak je vidno z grafu, míra podpory pro prakticky kterýkoliv bod řezu vyjednávacího prostoru je enormní, vysoko nad 90%, ve velké části prostoru (v oblasti nižších hodnot na obou dimenzích, tedy vlevo dole) dokonce 100%. To neznámá, že by prakticky jakákoliv dohoda v prostoru od 0 do 10 na obou dimenzích měla, sama o sobě, takovou míru podpory. Jak bylo uvedeno, zobrazená míra podpory zachycuje realitu nejen v těchto dvou dimenzích, ale (především) také napříč dalšími osmi dimenzemi prostoru, kde jsou obecně aktéři nové regulaci ze strany WTO nakloněni mnohem více. Jinými slovy, v průměru by byli aktéři ochotni podpořit i relativně velice agresivní změnu na dimenzích sociálních a environmentálních otázek, i kdyby jen proto, že dohoda na ostatních dimenzích by pro ně byla natolik výhodná, že by byli ochotni snést i příliš velkou změnu na zde vyobrazených dvou otázkách. (Nezapomínejme, že vyjednávání se vedou jako celek, nikoliv otázku po otázce.) Je tedy zjevné, že alespoň pokud bereme *status quo* jako referenční bod, nejen že existuje zóna shody, ale navíc že tato zóna je poměrně velice rozsáhlá.

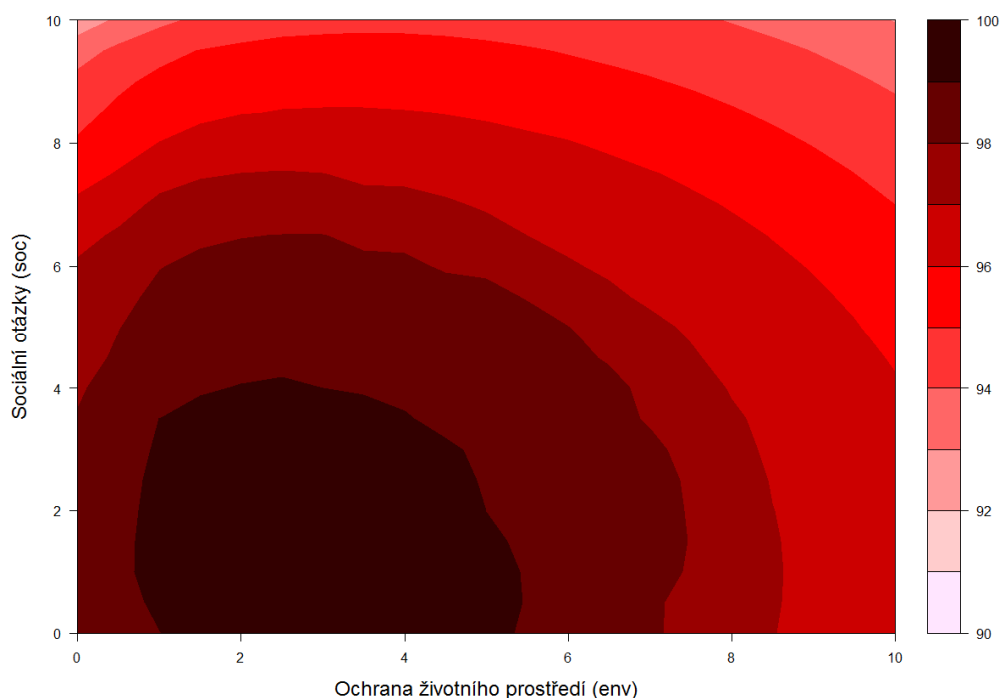


Graf 2: zóna shody, referenčním bodem je *status quo*

<sup>22</sup> Přitom je třeba v otázce životního prostředí zdůraznit jistý rozpor mezi politickými projevy ministrů a vlastní prezentací WTO na straně jedné, a konkrétní náplní současných jednání na straně druhé. Zatímco v prvním případě je jádrem problému otázka omezování obchodu v zájmu ochrany životního prostředí, v druhém případě jde především o detailnější otázky liberalizace obchodu s produkty, které přispívají k ochraně prostředí (děkuji anonymnímu recenzentovi za to, že mě na tento rozpor upozornil).

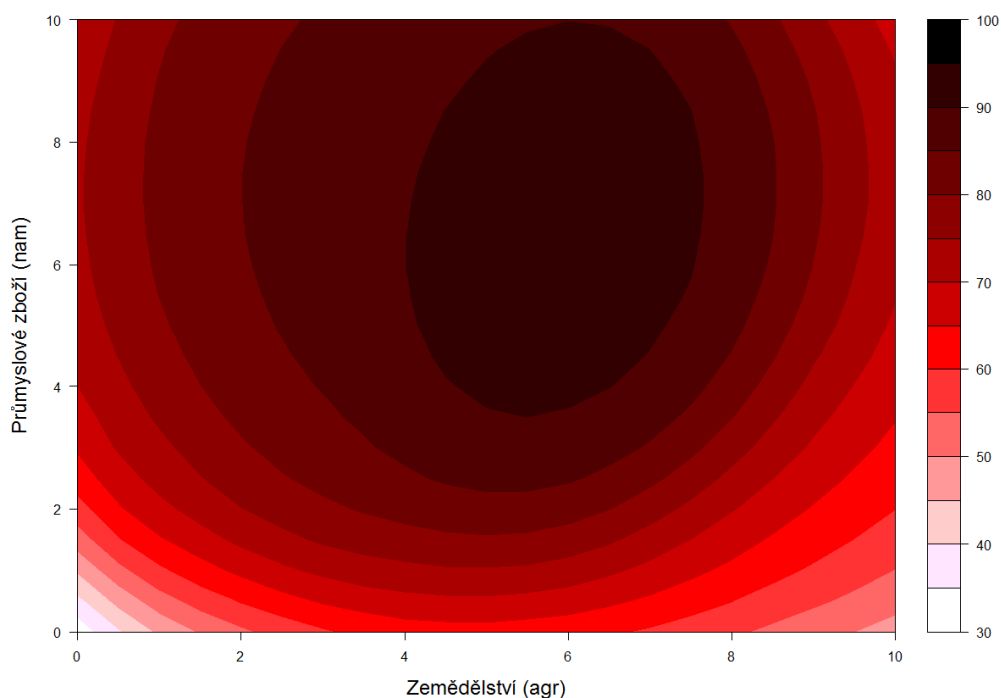
O něco méně optimistický pohled získáme, pokud budeme za referenční bod považovat nikoliv *status quo*, ale bod minimální shody, tedy nejmenší společný jmenovatel zájmů všech aktérů (graf 3). Takový přístup by odpovídal interpretaci, kdy aktéři věří, že alespoň nějaká minimalistická dohoda bude vždy uzavřena, tj. že i pokud jednání celkově nebudou úspěšná, alespoň na naprostém minimu budou státy ochotny se dohodnout. Nedávná dohoda z ministerské konference WTO na Bali by podle všeho spadala do kategorie takovýchto dohod – není příliš ambiciózní, ale zachycuje velkou část těch zájmů, na nichž se víceméně všichni aktéři substantivně shodují (tj. jsou ochotni takovou dohodu podpořit, pokud již nevěří, že jejím blokováním mohou získat výhody v dalších oblastech). Změna vyobrazené zóny shody odpovídá teoretickým poznatkům představeným v první sekci tohoto článku. Tím, jak referenční bod posunujeme od *statu quo* směrem k ideálním bodům aktérů, se zóna shody zmenšuje, resp. celková úroveň podpory pro možné návrhy klesá. 100% podpora je dosažena jen u malého výseku bodů prostoru.

U všech bodů se ovšem podpora stále pohybuje nad 90%, tudíž bychom mohli předpokládat, že takové body by mohly být kolektivně přijatelné, při zajištění kompenzací zbývajícím potenciálně nespokojeným aktérům. U sociálních otázek procentuální podpora států klesá, jak stoupáme v míře regulace zhruba nad hodnotu 3. Ta na politické rovině zhruba odpovídá pozici, kdy stát sice uznává nutnost respektování práv pracujících, ale zároveň striktně požaduje, aby tato byla monitorována v rámci věcně příslušné Mezinárodní organizace práce (ILO), a aby případné prohřešky proti zmíněným právům nemohly být záminkou pro omezení dovozů z postižených zemí. To je pozice zastávaná velkou částí rozvojových zemí, na čele s Indii.



Graf 3: zóna shody, referenčním bodem je nejmenší společný jmenovatel

Obdobnou analýzu můžeme udělat i pro další dimenze. Graf 4 představuje řez dimenzemi liberalizace obchodu se zemědělskými produkty a s průmyslovým zbožím, tedy dvěma z klíčových dimenzí jednání. Pro zajímavost je zde jako referenční bod použit (arbitrárně zvolený) bod umírněné změny napříč všemi dimenzemi jednání, konkrétně bod 3 na každé z dimenzí. Jedná se o další posun referenčního bodu od *statu quo* směrem k ideálním bodům většiny aktérů. Jak je patrné z grafu, jak na zemědělské, tak na průmyslové dimenzi dosahují nejvyšší podpory relativně vysoko ležící body, zhruba mezi hodnotami 5 a 8. Zároveň je ale patrné, že s rostoucí vzdáleností od této oblasti míra podpory velice rychle klesá. I s poměrně malým odklonem od ideálních bodů klesá podpora pod 80% a výrazně níže (viz škála vpravo od grafu). Celkově však stále platí, že poměrně rozsáhlá část řezu vyjednávacího prostoru získává pohodlnou podporu nad 90%.



**Graf 4: zóna shody, referenčním bodem je umírněná dohoda (hodnota 3) na všech dimenzích**

V tomto textu není prostor pro to, abychom tímto způsobem prošli všechny dimenze vyjednávání. Vzhledem k tomu, že grafy 2 a 3 zobrazují dvě z nejvíce konzervativních a konfliktních dimenzí, a že i tam je zóna shody velice rozsáhlá, je evidentní, že zóna shody v jednáních kola existuje. Na některých dimenzích je potom střed této zóny překvapivě vysoko. Příkladem může být bod 6 u liberalizace obchodu se zemědělskými produkty, reflektující relativní osamělost velice konzervativních států jižního křídla EU v této otázce, a naopak více agresivní pozice například zmiňovaných států poměrně mocné skupiny Cairns (Drahos 2003).

### Nashovo řešení vyjednávání (NBS)

V posledním bodě analýzy přistoupím k predikci unikátního výsledku vyjednávací situace, Nashova řešení vyjednávání. Zatímco v předchozí sekci jsem mohl ukázat, že vyjednávání skutečně má zónu



shody, a alespoň na některých dimenzích načrtnout, kde tato zóna leží, nyní určím jeden konkrétní bod, který by pro vyjednávání byl z kolektivního hlediska optimální. Tento bod by měl být i jednotlivými aktéry vnímám jako férový, v principu nejlepší dosažitelný. Stejně jako v případě hledání zóny shody postupuji při hledání NBS numericky, pomocí programu, který prohledává vyjednávací prostor.

V tabulce 1 představuji shrnující výsledky analýzy pro tři různé specifikace vyjednávací situace. První dva sloupce zachycují řešení pro dvě základní varianty referenčního bodu uvedené také výše, tedy *status quo* a nejmenší společný jmenovatel. Jak vidno, rozdíly mezi oběma sloupci jsou minimální. O něco významnější jsou odchylky u výsledků ve třetím sloupci, ve kterém je do analýzy zahrnuta jen Evropská komise a nikoliv členské státy EU, ačkoliv i zde je vzorec podpory napříč oblastmi podobný výsledkům v prvním a druhém sloupci.<sup>23</sup>

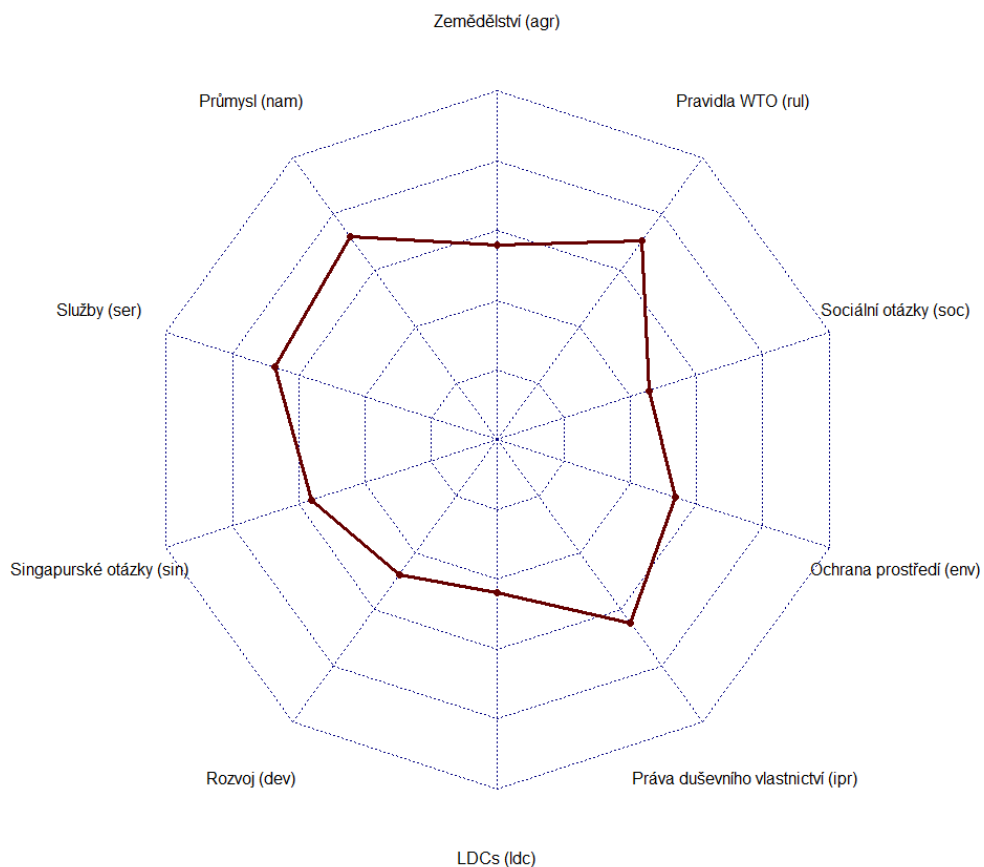
Celkově je jistě zajímavé, že získané hodnoty NBS se příliš neblíží výchozí pozici žádného z vyjednávajících států. U všech států lze identifikovat přinejmenším jednu, často ale i několik dimenzí, na kterých se získané NBS podstatně odchyluje od jejich preferencí. Například Česká republika by na drtivé většině dimenzí preferovala výraznější změnu (to platí zejména u sociálních, ale třeba i u environmentálních otázek a usnadňování obchodu), ovšem zároveň je oproti NBS výrazně konzervativnější v zemědělství. Evropská komise by na tom byla stejně jen s tím rozdílem, že odchylky její pozice od NBS by byly na uvedených dimenzích ještě o něco výraznější, tj. Komise preferuje ještě agresivnější změnu například v sociálních otázkách, a ještě konzervativnější přístup v zemědělství.

	Referenční bod (RB): <i>status quo</i>	RB: nejmenší společný jmenovatel	RB: <i>status quo</i> ; pouze Komise, nikoliv členské státy EU; pouze vnější obchod EU
Zemědělství (agr)	5,59	5,79	6,66
Průmyslové zboží (nam)	7,21	7,16	6,97
Služby (ser)	6,73	6,51	6,38
Singapurské otázky, usnadňování obchodu (sin)	5,61	5,22	4,72
Rozvoj (dev)	4,77	4,74	5,09
Nejchudší země (ldc)	4,39	4,20	4,42
Práva duševního vlastnictví (ipr)	6,48	6,44	6,27
Ochrana prostředí (env)	5,35	4,98	4,24
Ochrana pracujících (soc)	4,57	4,04	2,81
Pravidla WTO (rul)	7,03	7,00	6,94

Tabulka 1: Nashovo řešení vyjednávání pro čtyři specifikace vyjednávací situace

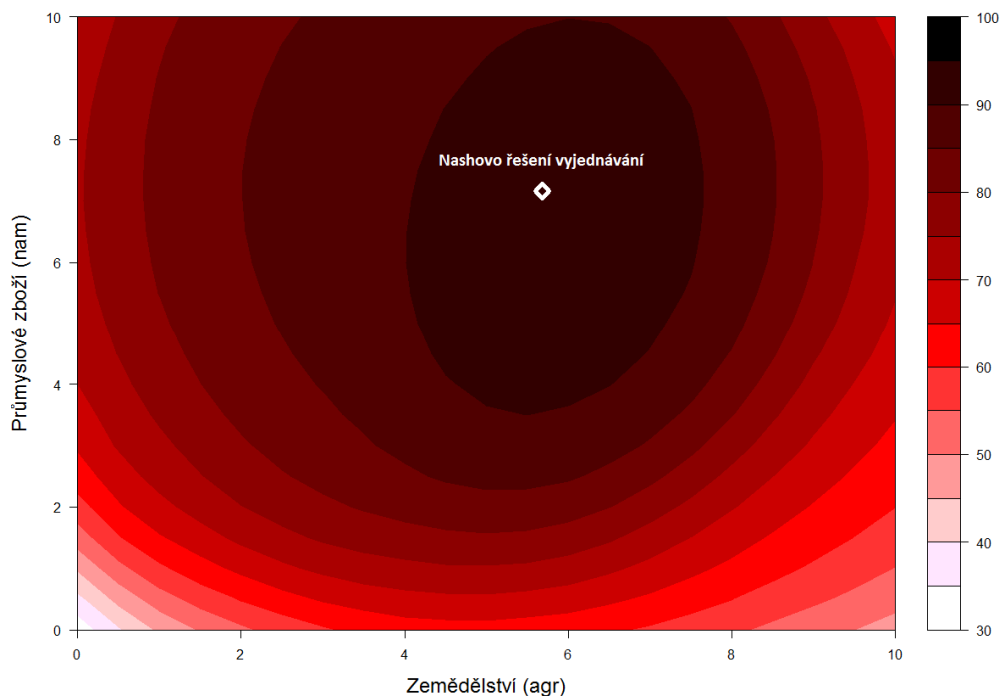
Graf 5 zachycuje výsledky v prvním sloupci tabulky 1 v grafické podobě, ve stejné formě, v jaké byly v předchozích grafech zachyceny zájmy jednotlivých států.

<sup>23</sup> V této situaci hledíme na EU jako na jeden stát. Vzhledem k tomu, že při výpočtu NBS hraje roli každý aktér, bez ohledu na svou moc, je nahrazení států EU pro jejich zájmy jedním aktérem, Komisí, citelnou ztrátou (což samozřejmě neznamená, že je tomu tak i reálně, jedná se jen o konceptuální omezení výpočtu NBS).



**Graf 5: Nashovo řešení vyjednávání (sloupec 1 tabulky 1, bez Evropské komise)**

Zajímavé je také grafické promítnutí Nashova řešení do zóny shody. Graf 6 doplňuje již výše představený řez zóny shody oblastmi zemědělství a průmyslového zboží. Na tento řez je položen bod Nashova řešení, resp. jeho zobrazení v těchto dvou dimenzích jednání. Podle očekávání bod NBS spadá do zóny největší podpory, tj. do oblasti, kterou nejvíce států preferuje oproti zvolenému referenčnímu bodu.



**Graf 6: Nashovo řešení vyjednávání v řezu dimenzemi obchodu se zemědělskými a průmyslovými produkty**

Opět by bylo možno představit takovýchto vyobrazení vyjednávacího prostoru více, ovšem obrázek v ostatních dimenzích by byl velice podobný. Celkově rozhodně lze konstatovat, že ve vyjednáváních existuje rozsáhlá zóna shody. Pokud berou státy jako svůj referenční bod *status quo*, zahrnuje zóna shody drtivou většinu vyjednávacího prostoru, protože pro všechny státy platí, že si přejí změnu alespoň v nějaké oblasti (ve velké většině případů dokonce ve většině oblastí). Pokud berou státy jako své referenční body nějaké relativně minimalistické dohody, tj. pokud počítají s tím, že alespoň nějaká – byť jen mělká – dohoda bude vždy dosažena, zóna další shody se přirozeně zmenšuje. Její střed však zůstává stejný, tj. naše predikce výsledku se nebude měnit, jen zpřesňovat. I v případě, kdy bereme jako referenční bod umírněnou liberalizaci ve všech oblastech vyjednávání (hodnota 3 pro všechny dimenze), znázorněná zóna shody nemizí, jen se zmenšuje.

Představená analýza však umožňuje nejen identifikovat zónu shody, ale také představit konkrétní predikci výsledku vyjednávání, a sice jeho Nashovo řešení. Jak ukazuje srovnání v tabulce 1, identifikovaná NBS vykazují poměrně velkou robustnost napříč definicemi referenčního bodu. Ze získaných údajů vyplývá, že ve všech oblastech obchodu – tedy se zemědělskými i průmyslovými produkty a se službami, by mělo být možno dosáhnout dost významného posunu směrem k liberalizaci, ačkoliv s podstatnými výjimkami v politicky citlivých oblastech (to zhruba odpovídá pozicím mezi hodnotami „6“ a „7“). Typickým příkladem mohou být pozice argumentující pro podstatnou míru liberalizace obchodu se zemědělskými produkty, ovšem zároveň zmiňující, že členské státy by si měly ponechat možnost krátkodobě chránit své trhy, pokud si to politická situace akutně žádá. Velká míra shody podle všeho panuje také v oblasti posílení pravidel WTO, tedy například v takových věcech, jako je významné omezení užívání anti-dumpingových opatření.

Naopak jen minimální posuny – snad spíše na politické a deklaratorní rovině – lze očekávat v oblasti sociální, kde velké množství států debatu o pracovních standardech do značné míry odmítá. Jen o něco větší změnu je pak možno očekávat u otázek vztahu obchodu a životního prostředí, kde opět především rozvojové země odmítají nastolení environmentálních otázek na agendu WTO, ovšem jejich odpor je přece jen nižší než u jednoznačně evropského tématu sociální ochrany a pracovních standardů.

Jakkoliv tato analýza poskytuje poměrně jednoznačnou předpověď výsledků vyjednávání, je třeba mít stále na paměti její omezení. Zaprvé, představený rozbor počítá se 47 aktéry, ovšem v jednáních ve WTO je přítomno aktérů 159. Tento nedostatek je sice kompenzován tím, že zmíněných 47 aktérů zabírá dohromady více než 90% světového obchodu (a tedy reálné vyjednávací síly), ovšem i tak se jedná nepochybně o značné omezení. Zadruhé, významné omezení spočívá v potlačení dvou klíčových prvků jednání, a sice jeho časové dimenze a jeho dvou-úrovňovosti. Použitá data jsou agregáty deklarovaných preferencí napříč 15 lety samotného kola i jeho přípravné fáze a je nepochybné, že preference mnoha států se za tu dobu posunuly. Stejně tak platí, že užitá data zachycují jednání jen na jeho mezistátní úrovni, tj. přímo nezohledňují jeho domácí politickou dimenzi. Použití projevů ministrů sice zaručuje, že data obsahují to, co nás skutečně zajímá – a sice politické zájmy ministrů a vlád, a nikoliv například čistě ekonomické zájmy států jako celků – ale stále se jedná o data sebraná na putnamovské první úrovni; do vnitřní situace jednotlivých států detailněji nenahlížíme (Putnam 1988). I při vědomí těchto omezení se však výsledky analýzy jeví jako poměrně jednoznačné: prostor pro dohodu v jednáních existuje.

## Závěr

Dosažení dohody desítek států s velice rozdílnými zájmy není nikdy snadné. Jednání v rámci kola z Dohá se táhnou již více než 12 let, zatím stále bez významného úspěchu (jakkoliv nelze snižovat význam nedávné dohody z Bali). V tomto textu jsem se pokusil doložit, na základě rozsáhlého nového datového souboru zachycujícího tyto zájmy a pomocí prostorové a herně-teoretické analýzy zóny shody a Nashova řešení vyjednávání, že neschopnost států dohodnout se není v tomto případě dána nekompatibilitou jejich zájmů. Jinými slovy, jakkoliv konfliktní jejich zájmy mohou být, zcela nepochybně mezi nimi existuje rozsáhlý prostor pro kompromis.

To samozřejmě vůbec neznamená, že dohody musí být a bude dosaženo. Ostatně viděli jsme, že pro žádný stát by zde identifikované Nashovo řešení vyjednávání nebylo ideální. Naopak v jednotlivostech se od něj pozice všech států odchyľují, což pro ně přirozeně může přinášet domácí politické náklady. V teoretické části článku také představuji hned tři skupiny překážek, se kterými se vyjednavací v mnohostranných jednáních musejí vypořádat. Jedním z důvodů, proč konečné dohody v kole zatím nebylo dosaženo, může být problém komplexity jeho agendy. Jednání se účastní 159 států, projednáváno je deset velkých témat (s mnoha podotázkami). Dalším důvodem pro neúspěch jednání může být jejich pře-strategizování ze strany aktérů. Ti se ve snaze vymoci pro sebe výhodnější postavení mohou navzájem zahnat do slepé uličky, kdy si pomocí různých zavazovacích taktik znemožní ústupky. A konečně, zásadním problémem vyjednávání je otázka přenosu informací mezi aktéry a především jejich věrohodnosti. Aktéři mají v jednáních motivaci přesvědčovat své protihráče, že se pohybují na samé hraně toho, co je pro ně přípustné, nebo dokonce za touto hranou. Věrohodnost vyjednavacích pozic, jak je aktéři artikulují, je v důsledku této motivace pro ostatní účastníky minimální. Ve chvíli, kdy aktéři nejsou schopni si věrohodně předat informaci o tom, kdo co chce, a jak moc, se jednání snadno ocitají na slepé koleji.

Tato tři alternativní vysvětlení dosavadního selhání jednání by nás měla vést ke studiu institucionálního prostředí, ve kterém se vyjednávání odehrávají. Úkolem institucí v mezinárodní politice je pomáhat aktérům spolupracovat tam, kde sdílejí nějaký společný zájem, ale kde je pro ně z nejrůznějších důvodů ustavení spolupráce příliš nákladné. Pokud v tomto textu dokládáme, že mezi aktéry kola z Dohá existuje zóna shody, přímo se nabízí ptát se, zda dosažení takové dohody usnadňuje WTO samotná. Především se potom ptáme, jakou roli pro umožnění vzniku dohody hraje faktor institucionálního uspořádání (designu) WTO, a eventuálně jak by mohlo být toto nastavení upraveno. K tomuto tématu ostatně vyšla v posledních letech celá řada prací (Ahnlid 2012; Lilja 2012; Steger 2010), tématu institucionálního designu obecněji se věnují i práce české produkce (Karlás 2008; Parížek 2012b).

Mezinárodní jednání, většinou mnohostranná, leží v samotných základech mezinárodní spolupráce. V současné globální politice však sledujeme jen malou schopnost států dosáhnout dohody na řešení takových klíčových problémů, jako je ochrana životního prostředí, regulace globálního finančního systému, nebo třeba právě vytvoření nových pravidel pro mezinárodní obchod, odpovídajících ekonomické realitě druhé dekady 21. století. Se zrychlující se intenzifikací vztahů mezi státy i nestátními aktéry v globální politice můžeme předpokládat, že právě problém mnohostranných jednání bude nabývat na stále větším významu, akademicky i politicky a sociálně.

## Bibliografie

- Achen, Christopher H. (2006): Institutional Realism and Bargaining Models. In: Thomson, Robert – Stokman, Frans N. – Achen, Christopher H. – König, Thomas (eds.): *The European Union Decides*. Cambridge: Cambridge University Press, s. 86–123.
- Ahnlid, Anders (2012): Improving the Effectiveness of Multilateral Trade Negotiations: A Practitioners Perspective on the 2008 WTO Ministerial Meeting. *International Negotiation*, Vol. 17, No. 1, s. 65–89, <doi:10.1163/157180612X630938>.
- Beer, Stafford (1979): *The Heart of Enterprise*. London: Wiley.
- Bueno de Mesquita, Bruce (2009): *Principles of International Politics* (4th ed.). Washington D.C.: CQ Press.
- Conceição-Heldt, Eugénia da (2006): Integrative and Distributive Bargaining Situations in the European Union: What Difference Does It Make? *Negotiation Journal*, Vol. 22, No. 2, s. 145–165, <doi:10.1111/j.1571-9979.2006.00092.x>.
- Drahos, Peter (2003): When the Weak Bargain with the Strong: Negotiations in the World Trade Organization. *International Negotiation*, Vol. 8, No. 1, s. 79–109.
- European Commission (2014): Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), <[http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/#what\\_is\\_ttip](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/#what_is_ttip)>.
- Fearon, James D. (1994): Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes. *The American Political Science Review*, Vol. 88, No. 3, s. 577–592, <doi:10.2307/2944796>.
- Fearon, James D. (1995): Rationalist Explanations for War. *International Organization*, Vol. 49, No. 3, s. 379–414.
- Fearon, James D. (1998): Bargaining, Enforcement, and International Cooperation. *International Organization*, Vol. 52, No. 2, s. 269–305, <doi:10.1162/002081898753162820>.
- Fisher, Roger – Ury, William – Patton, Bruce (2011): *Getting to yes: negotiating agreement without giving in*. New York: Penguin.
- Frankel, Jeffrey A. – Romer, David (1999): Does Trade Cause Growth? *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, s. 379–399, <doi:10.1257/aer.89.3.379>.
- Frieden, Jeffrey A. (1999): Actors and Preferences in International Relations. In: Lake, David A. – Powell, Robert (eds.): *Strategic Choice and International Relations*. Princeton: Princeton Univ Press, s. 39–76.
- Gill, Jeff (2006): *Essential mathematics for political and social research*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Haas, Ernst B. (1980): Why Collaborate?: Issue-Linkage and International Regimes. *World Politics*, Vol. 32, No. 3, s. 357–405, <doi:10.2307/2010109>.
- Hinich, Melvin J. – Munger, Michael C. (1997): *Analytical Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jawara, Fatoumata – Kwa, Aileen (2004): *Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations, Updated Edition*. Zed Books.
- Karlas, Jan (2008): *Forma mezinárodních institucí: teoretická analýza*. Praha: Karolinum.
- Keohane, Robert O. (1984): *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Keohane, Robert O. (1986): Reciprocity in International Relations. *International Organization*, Vol. 40, No. 1, s. 1–27.
- Keohane, Robert O. (2003): Global Governance and Democratic Accountability. In: Held, David – Koenig-Archibugi, Mathias (eds.): *Taming Globalization: Frontiers of Governance*. Cambridge: Polity Press.
- Koremenos, Barbara – Lipson, Charles – Snidal, Duncan (2001): The Rational Design of International Institutions. *International Organization*, Vol. 55, No. 4, s. 761–799.
- Krpec, Oldřich – Hodulák, Vladan (2013): Ekonomické argumenty v české zemědělské obchodní politice. *Mezinárodní vztahy*, Vol. 48, No. 4, s. 26–45.

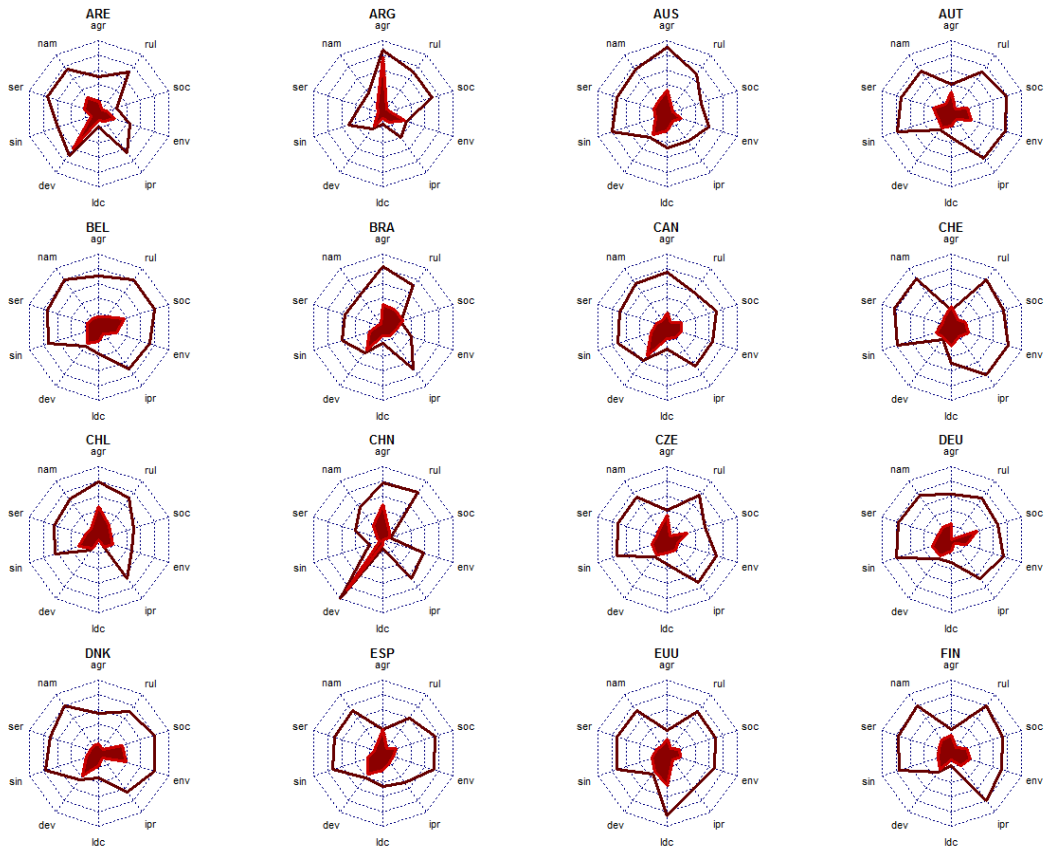
- Krugman, Paul R. – Obstfeld, Maurice (2003): *International Economics* (6th ed.). Boston: Addison Wesley.
- Lax, David A. – Sebenius, James K. (1986): *The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. New York: Free Press.
- Lilja, Jannie (2012): Domestic-Level Factors and Negotiation (In)Flexibility in the WTO. *International Negotiation*, Vol. 17, No. 1, s. 115–138, <doi:10.1163/157180612X630956>.
- McCarty, Nolan – Meirowitz, Adam (2007): *Political Game Theory: An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morrow, James D. (1994a): *Game Theory for Political Scientists*. Princeton University Press.
- Morrow, James D. (1994b): Modeling the forms of international cooperation: distribution versus information. *International Organization*, Vol. 48, No. 03, s. 387–423, <doi:10.1017/S0020818300028241>.
- Muthoo, Abhinay (1999): *Bargaining Theory with Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Muthoo, Abhinay (2000): A Non-technical Introduction to Bargaining Theory. *World Economics*, Vol. 1, No. 2, s. 145–166.
- Myerson, Roger B. (1991): *Game Theory: Analysis of Conflict*. Harvard: Harvard University Press.
- Narlikar, Amrita (2003): *International trade and developing countries: bargaining and coalitions in the GATT and WTO*. London: Routledge.
- Nash, John F. (1950): The Bargaining Problem. *Econometrica*, Vol. 18, No. 2, s. 155–162, <doi:10.2307/1907266>.
- Parížek, Michal (2012a): After the Enlargement: Trends and Threats in the European Union Decision-Making. *Perspectives. Review of International Affairs*, Vol. 20, No. 1, s. 33–58.
- Parížek, Michal (2012b): Design mezinárodních institucí: organizačně-kybernetický přístup. *Mezinárodní vztahy*, Vol. 47, No. 3, s. 53–73.
- Peterková, Jana (2004): Úvod do mezinárodního vyjednávání a komunikace. *Mezinárodní vztahy*, Vol. 39, No. 2, s. 49–65.
- Plechanovová, Běla (2006): Je rozhodovací procedura v Radě Evropské unie spravedlivá? Principy zastoupení a důsledky změn rozhodovací procedury navrhované ústavní smlouvou. *Mezinárodní vztahy*, Vol. 41, No. 1, s. 5–22.
- Plechanovová, Běla (2011): The EU Council enlarged: North-South-East or core-periphery? *European Union Politics*, Vol. 12, No. 1, s. 87–106, <doi:10.1177/1465116510390720>.
- Putnam, Robert D. (1988): Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, Vol. 42, No. 3, s. 427–460, <doi:10.1017/S0020818300027697>.
- Raiffa, Howard (1982): *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge: Harvard University Press.
- Řehák, Vilém (2011): Mediace jako nástroj řešení konfliktů. Příklad občanské války v Libérii. *Mezinárodní vztahy*, Vol. 46, No. 3, s. 30–54.
- Schelling, Thomas C. (1960): *The Strategy of Conflict*. Harvard: Harvard University Press.
- Sebenius, James K. (1983): Negotiation Arithmetic: Adding and Subtracting Issues and Parties. *International Organization*, Vol. 37, No. 2, s. 281–316.
- Sebenius, James K. (1992a): Negotiation Analysis: A Characterization and Review. *Management Science*, Vol. 38, No. 1, s. 18–38, <doi:10.1287/mnsc.38.1.18>.
- Sebenius, James K. (1992b): Challenging conventional explanations of international cooperation: negotiation analysis and the case of epistemic communities. *International Organization*, Vol. 46, No. 01, s. 323–365, <doi:10.1017/S0020818300001521>.
- Shepsle, Kenneth A. (2010): *Analyzing Politics: Rationality, Behavior and Institutions* (2nd ed.). W. W. Norton & Company.
- Steger, Debra P. (ed., 2010): *Redesigning the World Trade Organization for the twenty-first century*. Ottawa: Wilfrid Laurier Univ. Press.
- Veen, Tim (2011): The dimensionality and nature of conflict in European Union politics: On the characteristics of intergovernmental decision-making. *European Union Politics*, Vol. 12, No. 1, s. 65–86, <doi:10.1177/1465116510391918>.

- Wallach, Lori – Woodall, Patrick (2004): *Whose trade organization?: a comprehensive guide to the WTO*. New York: New Press.
- Watkins, Michael (2003): Strategic Simplification: Toward a Theory of Modular Design in Negotiation. *International Negotiation*, Vol. 8, No. 1, s. 149–167.
- Woods, Ngaire – Narlikar, Amrita (2001): Governance and the Limits of Accountability: The WTO, the IMF, and the World Bank. *International Social Science Journal*, Vol. 53, No. 170, s. 569–583, <doi:10.1111/1468-2451.00345>.
- World Bank (2013): Country and Lending Groups, <[http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#Low\\_income](http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#Low_income)>.
- World Trade Organization (2001): Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration. World Trade Organization, <[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/minded\\_e.htm#organization](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/minded_e.htm#organization)>.
- World Trade Organization (2014a): “Bali is just the start” — Azevêdo. World Trade Organization, <[http://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra4\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra4_e.htm)>.
- World Trade Organization (2014b): Regional trade agreements, <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)>.
- World Trade Organization (2014c): WTO trade topics. World Trade Organization, <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tratop\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tratop_e.htm)>.
- Young, Oran R. (1989): The Politics of International Regime Formation: Managing Natural Resources and the Environment. *International Organization*, Vol. 43, No. 3, s. 349–375, <doi:10.1017/S0020818300032963>.
- Zartman, I. William (1994): *International Multilateral Negotiation: Approaches to the Management of Complexity*. Jossey-Bass.
- Zartman, I. William (2008): *Negotiation and Conflict Management: Essays on Theory and Practice*. London: Routledge.
- Zürn, Michael (1997): Assessing State Preferences and Explaining Institutional Choice: The Case of Intra-German Trade. *International Studies Quarterly*, Vol. 41, No. 2, s. 295–320, <doi:10.1111/1468-2478.00043>.

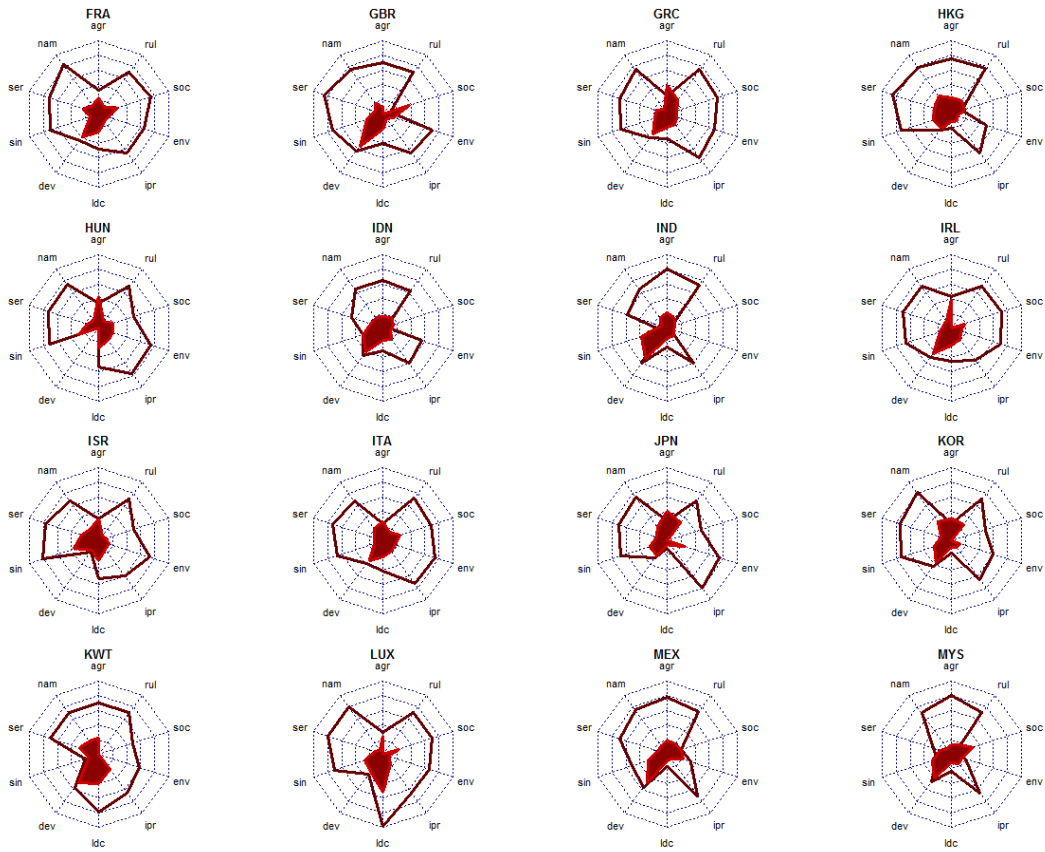


# Příloha

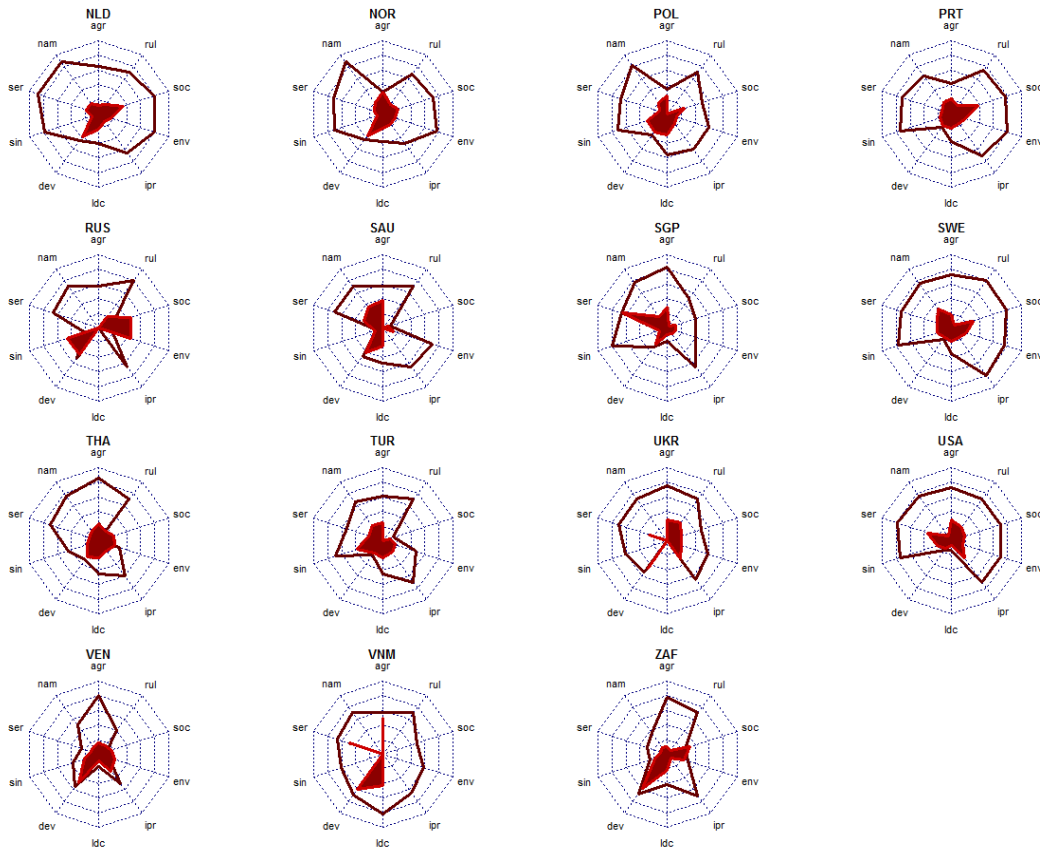
Graf P1: Ideální body a významnost dimenzí států ARE-FIN



Graf P2: Ideální body a významnost dimenzí států FRA-MYS



Graf P3: Ideální body a významnost dimenzí států NLD-ZAF



Autor: Michal Parížek, Ph.D.

Michal Parížek je asistentem na Institutu politologických studií na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze. Ve svém výzkumu se zabývá problematikou designu mezinárodních institucí, mnohostrannými vyjednáváními ve Světové obchodní organizaci, a evropskou politikou. Vedle kurzů na mezinárodní instituce a vyjednávání vyučuje, mimo jiné, i kurzy na teorii her a kvantitativní výzkumné metody. Studoval na Univerzitě Karlově, na University of Bath, Princeton University, a na Freie Universität Berlin.

Email: [parizek@fsv.cuni.cz](mailto:parizek@fsv.cuni.cz)

Telefon: +420 251 080 406