

**Západočeská univerzita v Plzni**  
**Fakulta filozofická**

**Diplomová práce**

**Taiwanská lobby v USA**

**Bc. Kateřina Kučerová**

Plzeň 2018

**Západočeská univerzita v Plzni**  
**Fakulta filozofická**  
**Katedra politologie a mezinárodních vztahů**  
**Studijní program Politologie**  
**Studijní obor Mezinárodní vztahy**

**Diplomová práce**  
**Taiwanská lobby v USA**  
**Bc. Kateřina Kučerová**

*Vedoucí práce:*

doc. PhDr. Šárka Cabadová Waisová, Ph.D.

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2018

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2018

.....

## Poděkování

Ráda bych zde poděkovala vedoucí mé diplomové práce doc. PhDr. Šárce Cabadové Waisové, Ph.D. za cenné rady, komentáře, připomínky, konzultace a čas, který mé práci věnovala.

## Obsah

Seznam použitých zkratk.....	7
1. Úvod .....	8
1.1 Cíl práce.....	10
1.2 Metodologie.....	10
1.3 Struktura práce.....	11
1.4 Zdroje.....	12
2. Koncept lobby jako součást zahraniční politiky .....	13
2.1 Definice lobbingu .....	13
2.2 Základní funkce lobbingu.....	16
2.3 Strategie a techniky lobbingu .....	17
2.4 Měření úspěšnosti lobbingu.....	20
2.5 Americký politický systém jako kolébka lobby .....	21
2.6 70. léta: proměna ve vztazích mezi USA a Taiwanem.....	24
2.7 Taiwan Relations Act 1979 .....	26
2.8 Prodej zbraní.....	28
2.9 Vývoj působení taiwanské lobby v USA.....	28
3. Analýza činnosti taiwanské lobby za vlády George W. Bushe.....	35
3.1 Vektory zahraniční politiky George W. Bushe .....	36
3.2 Vztah mezi USA a Taiwanem v době úřadu George W. Bushe.....	38
3.3 Působení taiwanské lobby v době úřadu prezidenta Bushe.....	41
3.4 George W. Bush a Zákon o vztazích s Taiwanem.....	43
3.5 Prodej zbraní za vlády George W. Bushe.....	45
4. Analýza činnosti taiwanské lobby za vlády Baracka Obamy .....	47
4.1 Vektory zahraniční politiky Baracka Obamy .....	47

4.2	Vztah mezi USA a Taiwanem v době úřadu Baracka Obamy .....	49
4.3	Působení taiwanské lobby v době úřadu prezidenta Obamy .....	51
4.4	Prodej zbraní na Taiwan za vlády Baracka Obamy .....	53
4.5	Barack Obama a Zákon o vztazích s Taiwanem .....	55
5.	Závěr.....	58
6.	Seznam použitých zdrojů .....	67
7.	Resumé .....	76

## Seznam použitých zkratk

DSCA	<i>(Defense Security Cooperation Agency)</i>
FAPA	<i>(The Formosan Association for Public Affairs)</i>
FMS	<i>(Foreign Military Sales)</i>
KMT	Čínská národní strana ( <i>Kuomintang</i> )
DPP	Demokratická pokroková strana ( <i>The Democratic Progressive Party</i> )
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj ( <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> )
PNAC	Projekt pro nové americké století ( <i>The Project for the New American Century</i> )
TECRO	<i>(Taipei Economic and Cultural Representative Office)</i>
TSI	<i>(Taiwan Studies Intitute)</i>
TRA	Zákon o vztazích s Taiwanem ( <i>Taiwan Relations Act</i> )
TRI	<i>(Taiwan Research Institute)</i>

## 1. Úvod

Taiwan, oficiálně Čínská republika, formálně vyhlášená k prvnímu lednu 1912. Taiwan byl součástí Japonského císařství do roku 1945, kdy ho získala vláda Čínské republiky. Po vleklých bojích se tato vláda v čele s Čankajškem přesunula na ostrov (BBC 2017). Taiwan byl výrazně podporován ze strany USA a stal se důležitým prvkem v rámci strategie zadržování komunismu. V sedmdesátých letech však došlo ke změně situace a USA se začínaly orientovat spíše na Čínu s cílem bojovat proti SSSR. Výsledkem bylo ukončení diplomatických vztahů s Taiwanem a jeho vyloučení z OSN. Většina států pak přistupovala k tvrzení, že Taiwan je součástí Čínské lidové republiky (ČLR) a existuje tedy pouze jedna Čína. Taiwanu dodnes chybí uznání *de iure* a je pouze státem *de facto*, zejména díky neustálé podpoře USA. Spojené státy americké podporují obranyschopnost Taiwanu, a to prostřednictvím prodeje zbraní, což se samozřejmě nelíbí ČLR (Fürst 2011: 172).

Ačkoliv jsou zájmy mezinárodního společenství o Taiwan čím dál více marginalizovány, stále udržuje blízké ekonomické, kulturní a politické vztahy se Spojenými státy americkými, které zároveň představují jeho nejdůležitějšího spojence (Wu 2009: 380). Obě země sdílejí společné hodnoty jako je důraz na dodržování lidských práv či demokracii. To může být jedním z důležitých faktorů při výzkumu toho, proč jsou USA silným spojencem Taiwanu. Vztahy mezi Taiwanem a USA jsou také založeny na společných bezpečnostních otázkách, navzdory tomu, že oficiální diplomatické styky byly vystřídány neoficiálními vazbami (Thim 2016). Právě oficiální styky jsou nahrazeny působením reprezentantů TECRO (*The Taipei Economic and Cultural Representative Office*), lobbisty dvou hlavních taiwanských politických stran či zástupci mnoha neziskových organizací. Tito aktéři slouží Taiwanu jakožto náhrada velvyslanectví a lobby sehrává v těchto neoficiálních stycích velmi důležitou roli (Wu 2009: 385-386).



Spojené státy americké jsou zemí, kde má lobby dlouhodobou tradici a politická rozhodování jsou jím výrazně ovlivněna. Taiwanská lobby patří mezi významné aktéry, kteří působí na vytváření americké zahraniční politiky nejen vůči Taiwanu, ale také vůči Číně. Washington do konce 70. let udržoval s Tchaj-pejí diplomatické vztahy a vládu Čínské republiky na Taiwanu uznával jako jediného představitele Číny. Avšak na základě proměny amerických geopolitických priorit došlo k navázání diplomatických styků s Pekingem a v důsledku toho byl Taiwan vyloučen z OSN a následně ztratil i diplomatické uznání ze strany Spojených států amerických. Nicméně k zaručení bezpečnosti Taiwanu schválil Kongres v dubnu 1979 tzv. Zákon o vztazích s Taiwanem (*Taiwan Relations Act*, dále jen TRA). Ten mimo jiné zavazuje USA zajistit obranyschopnost Taiwanu prodejem zbraní. Tento prodej představuje největší trn v oku Pekingu, který striktně prosazuje dodržování politiky jedné Číny. TRA deklaruje, že mír a stabilita v oblasti jsou politickými, bezpečnostními a ekonomickými zájmy USA a jsou záležitostmi mezinárodního společenství. Zároveň uvádí, že jakýkoliv pokus determinovat budoucnost Taiwanu jinými než mírovými prostředky, představuje hrozbu pro mír a bezpečnost západní pacifické oblasti a znepokojení pro USA. TRA sehrává v zahraniční politice Taiwanu velice důležitou roli, jelikož pomohl a pomáhá udržovat mír tím, že odrazuje Čínu útočit na ostrov (Thim 2016).

Každý z amerických prezidentů přistupuje k prodeji zbraní z USA na Taiwan jinak. Po roce 1979 se právě prodej zbraní stal jedním z hlavních indikátorů rozhodnutí USA udržet stabilitu v oblasti Taiwanské úžiny. Avšak od roku 2000 začal být tento prodej stále více nepravidelný. V předkládané diplomové práci budu zkoumat přístupy k prodeji zbraní prezidentů George W. Bushe a Baracka Obamy v době jejich vlád. Zaměřím se na to, jakou roli v jejich konečném rozhodování sehrála činnost taiwanské lobby. V práci budu analyzovat působení taiwanské lobby v USA. Domnívám se však, že právě toto působení by mohlo být jiné v různých administrativách prezidentů. To je dáno politickým směřováním konkrétní administrativy, tedy zda se jedná o administrativu Republikánů či

Demokratů. Možným shodám či rozdílům bude věnována závěrečná kapitola práce.

## **1.1 Cíl práce**

Jedním z klíčových témat americko-taiwanských vztahů je závazek USA prodávat Taiwanu zbraně, který vychází z tzv. Zákonu o vztazích s Taiwanem (TRA). V posledních letech se však ukazuje, že řada zákonodárců i členů prezidentské administrativy je k danému tématu velmi rezervovaná. Právě na závazku USA prodávat Taiwanu zbraně, můžeme identifikovat vývoj americko-taiwanských vztahů. Taiwanská americká lobby je jedním z nejdůležitějších aktérů, kteří ovlivňují postoj USA, i přesto, že Taiwan není akceptovaný jako samostatný stát. Cílem této práce je prozkoumat vliv taiwanské americké lobby na americko-taiwanské vztahy, a to na pozadí závazků prodeje zbraní. Období, které bude zkoumáno, zahrnuje dvě administrativy. Republikánskou administrativu prezidenta George W. Bushe a demokratickou administrativu prezidenta Baracka Obamy. Z pohledu analýzy zahraniční politiky bude zajímavé sledovat ucelený vývoj toho, jaký vliv měla taiwanská lobby na jejich rozhodování v rámci jejich zahraniční politiky vůči Taiwanu.

## **1.2 Metodologie**

Z metodologického hlediska bude v práci použit tzv. *process – tracing* (PT), tedy sledování procesu v rámci jednoho případu. Jedná se o metodu, která se snaží poznat kauzalitu v rámci případových studií. Dle autorů Beache a Pedersena existují tři typy PT. V předkládané diplomové práci bude využit tzv. *process – tracing explaining outcome*, jehož cílem je vytvořit dostatečné vysvětlení konkrétního výsledku. Jedná se o opakující se výzkumnou strategii, která sleduje kauzální vývoj daného případu. PT explaining outcome je teoreticky řízený empirický výzkum, jež se pokouší vysvětlit historický vývoj konkrétního případu. V tomto případě se jedná o snahu vysvětlit, jak ovlivnila a ovlivňuje taiwanská lobby rozhodnutí amerického prezidenta (Beach – Pedersen 2011: 22). Cílem PT explaining outcome není vytvářet nebo aplikovat obecné teorie, ale jeho ambicí je vytvořit dostatečné vysvětlení daného případu.

Práce bude vedena jako kvalitativní analýza, která bude orientována na konkrétní případy. Na základě sledování působení taiwanské lobby v USA v době úřadu obou zmíněných amerických prezidentů budou odhalovány specifické rysy v činnosti taiwanské lobby v těchto vybraných obdobích. V práci jsou stanoveny sledované oblasti, které napomohou k vytvoření závěrečného zhodnocení působení taiwanské lobby v USA v daném období. První zkoumanou oblastí bude sledování toho, jak taiwanská lobby ovlivnila rozhodnutí amerických prezidentů v jejich výsledném postoji, tzn., jaké nástroje k tomu byly použity. Další zkoumanou oblastí bude úspěšnost lobbistické činnosti Taiwanu, kterou určuje výše prodeje zbraní na Taiwan a případné existující překážky v tomto prodeji. Třetí zkoumanou oblastí bude role Číny v této problematice. Tedy jak Čína reagovala na prodej zbraní z USA na Taiwan, jak k Číně v tomto případě přistupovali američtí prezidenti a konečně taiwanští lobbisté.

### **1.3 Struktura práce**

Předkládaná diplomová práce je rozdělena do dvou částí, kterým předchází úvod a ukončuje je závěr, jež zhodnotí cíl práce. První část je teoretická a zabývá se obecně konceptem lobby v zahraniční politice. Zaměřím se zde konkrétně na druhy lobby, jeho techniky a strategie. Dalším tématem, kterým se budu v teoretické části zabývat, bude působení lobby právě v USA, jakou úlohu zde sehrává a jak je celkově vnímáno politickými představiteli i širokou veřejností. Posledním bodem teoretické části je jistá rešerše působení taiwanské lobby v USA po roce 1979.

Druhá, již praktická část, bude zaměřena na samotný prodej zbraní z USA na Taiwan. Nejprve zhodnotím vývoj prodeje amerických zbraní na Taiwan bezprostředně po roce 1979. Dále se zaměřím na administrativy zmíněných amerických prezidentů, jejich postoj k prodeji zbraní na Taiwan a působení taiwanské lobby na jejich výsledné jednání.

Poslední kapitola bude sloužit jako prostor pro shrnutí dosažených výsledků. Zhodnotím zde možné shody a rozdíly v činnosti taiwanské lobby v době vlády obou amerických prezidentů a v přístupech jejich administrativ k činnosti

taiwanské lobby v USA. Zároveň zde shrnu i poznatky získané v rámci stanovených oblastí výzkumu diplomové práce.

#### **1.4 Zdroje**

Při zpracování této diplomové práce jsem využívala především zahraničních publikací a internetových zdrojů. V teoretické části jsem pracovala s tištěnými prameny, zejména pak s odbornou literaturou věnující se definici lobbingu, jeho druhům a strategiím.

V kapitolách věnovaných vybraným americkým prezidentům jsem využívala zejména internetové zdroje a zahraniční odborné články. Důležitými prameny pro mou diplomovou práci byly oficiální internetové stránky jednotlivých institucí, které jsou součástí taiwanské lobby. Zde jsem čerpala z různých prohlášení a výročních zpráv. Dalším významným pramenem pro psaní praktické části této diplomové práce byly články odborných časopisů věnujících se mezinárodním vztahům, které mi poskytly data ke konkrétním událostem.

## 2. Koncept lobby jako součást zahraniční politiky

Pojem lobby se v politickém slovníku objevuje na počátku 19. století ve Velké Británii a Spojených státech amerických, v souvislosti s ovlivňováním zákonodárců na chodbách a dalších veřejných prostorách parlamentu. Koncept prošel za tu dobu dlouhým vývojem, se kterým vyvstala také otázka, jak lobby definovat, aby bylo jasně znatelné vymezení vůči korupci. Právě nečisté praktiky jako je korupce, jsou dnes s lobbingem často spojovány. V současnosti je pojem lobby často spojován s ovlivňováním veřejných činitelů či jejich přesvědčování o něčem potřebném a vhodném. Někteří lidé si myslí, že lobbing je pouhou snahou získat jedince na svou stranu nebo se domnívají, že „*lobbisté pouze krouží ruce zákonodárcům (twisting legislator's arms)*“, což vytváří jakousi negativní atmosféru kolem celého konceptu (Müller 2010: 18–19).

Lobbing však může být vnímán také jako *reprezentace zájmů*, interakce, které slouží jako obhajoba myšlenek, přesvědčování a ovlivňování celé politiky. Dalším přístupem, jak vnímat lobbing je *komunikace*. Sami lobbisté často fungují jako zdroje informací pro ty, kteří rozhodují. Ti často nejsou odborníky na daný problém, a právě lobbisté jsou jistou možností, jak se k informacím dostat. Lobbing v tomto případě může tedy sloužit i jako *nástroj řešení problémů* nebo *prevence možných konfliktů*, protože jak známo, pokud aktéři spolu komunikují, snižují riziko vypuknutí možných krizí (Müller 2010: 20).

### 2.1 Definice lobbingu

Analýza lobbingu nestaví pouze na jedné disciplíně, ale vychází z mnoha různých oborů jako je psychologie, politologie, ekonomie, sociologie a další, v souvislosti s danou lobbovanou agendou. Jak již bylo zmíněno, lobbing vychází primárně z lidského rozhodování a hlasování (Müller 2010: 32). Často je vnímán jako ovlivňování zákonodárců a jejich rozhodování či prosazování různých partikulárních zájmů, což zmiňuje i většina definic zabývajících se lobby. Neexistuje jediná všemi přijatelná definice tohoto konceptu, což mimo jiné způsobuje odlišná institucionální struktura v jednotlivých zemích, různost

společností, kultur a historických okolností. Zároveň nejednotnost definice pojmu lobby je dána neustálým vývojem samotné politiky (Laboutková – Žák 2010: 581). V následujícím textu uvedu několik definic od různých autorů či institucí, ve snaze odkrýt jisté shody nebo rozdíly v tom, jak sami vidí a definují lobby.

Renomovaná encyklopedie Britannica definuje lobbying jako *„jakýkoliv pokus jednotlivců nebo soukromých zájmových skupin ovlivňovat rozhodnutí vlády. Ve svém původním významu odkazoval na úsilí ovlivňovat hlasy zákonodárců“* (Britannica 2013). Oxford Concise Dictionary of Politics definuje lobbying jako *„pokus ovlivnit tvorbu veřejné politiky. Tato aktivita je prováděna různými aktéry, kterými jsou zájmové skupiny, oddělení zabývající se vztahy s vládou ve velkých korporacích či zahraniční skupiny lobbistů. Novější formy lobbyingu spočívají v politických kampaních, které se zaměřují na určité sady otázek a mobilizují voliče“* (McLean 2009: 314).

Dle organizace OECD je lobbying *„možností, jak poskytnout tzv. tvůrcům rozhodnutí poznatky a údaje, a zároveň umožnit zúčastněným stranám přístup k rozvoji a tvorbě veřejných politik. Avšak lobbying může vést také k negativnímu vlivu a nekalé hospodářské soutěži na úkor zájmů veřejnosti a veřejné politiky.“* Zásadní je podle tvůrců této definice, důkladná transparentnost lobbyingu k zajištění integrity veřejného procesu rozhodování (OECD 2013).

Nevládní nezisková organizace Transparency International definuje lobbying ve své publikaci *In Whose Interest?* jako *„legitimní součást veřejného rozhodovacího procesu. Nicméně lobbying, jako způsob ovlivňování politických rozhodnutí, nemá v mnoha zemích příliš pozitivní pověst.“* V publikaci autoři zmiňují, že lobbování je obecně vnímáno spíše jako negativní jev. Je to proces často označovaný jako netransparentní, neveřejný a odehrávající se v zákulisí, za zavřenými dveřmi, *„behind the scenes“*, a to hned z několika důvodů. V mnoha zemích je prakticky nemožné zjistit kdo a jak lobbuje, s jakým cílem a pro jakého klienta, neboť ve většině případů neexistuje registrace lobbistů a požadavky na vydávání pravidelných zpráv o jejich činnosti (Vymětal 2014: 2). V závěru publikace autoři

uvádějí ucelenou definici lobbingu, ze které vyplývá, že ho považují za přímou či nepřímou komunikaci s veřejnými činiteli a politiky za účelem ovlivnění veřejných rozhodovacích procesů (Vymětal 2014 :31).

Autor Luigi Graziano ve své knize *Lobbying, Pluralism and Democracy* uvádí, že „praktiky lobbingu jsou dlouhá léta zdrojem nedorozumění a předsudků. Lobby podle něj může být definováno jako nositel zájmů nebo příčin, které mají být chráněny. Lobbista je pak podle něj interní nebo externí jedinec v rámci nějaké organizace či instituce, prostřednictvím kterého je zastoupení aktivováno“ (Graziano 1988: 1). Graziano dále tvrdí, že lobbing je potřeba akceptovat jako normální prvek demokratického života, který je určen k šíření v rámci nacionální a supranacionální úrovně (Graziano 1998: 201).

Lionel Zetter, autor knihy *Lobbying: The Art of Political Persuasion*, definuje lobbing jako „proces snažící se o hledání agendy veřejné politiky za účelem ovlivnění vlády a dalších, k ní přidružených institucí. Lobbying pro něj zároveň znamená jisté umění politického přesvědčování. Dobrý, úspěšný lobbing znamená zapojení lobbistů již do nejranějších fází formování dané politiky“. Lobbisté jsou pak podle něj ti, kteří pracují na profesionální úrovni s cílem ovlivnit ty, kteří si přejí být ovlivněni (Zetter 2011).

Výše jsme zmínila definice lobbingu různých autorů či institucí, které nyní zhodnotím. Ani jedna z nich není výchozí pro předkládanou diplomovou práci, jelikož vždy obsahuje nějaký prvek, který je nedostatečný pro definici činnosti zahraničních lobbistů v americkém prostředí. Například definice encyklopedie Britannica má jisté nedostatky, které vyplývají i ze samotného překladu do češtiny. Za cílovou skupinu lobbingu nelze považovat pouze vládu, i když v anglickém jazyce slovo „government“ zahrnuje širší škálu politicky činných orgánů. Dalším nedostatkem je omezování lobbistických aktivit pouze ze strany jedinců či soukromých aktérů. Lobbying patří také do agendy zástupců neziskových organizací, korporací, průmyslových/ obchodních sdružení, odborů, různých think thanků, advokátních kanceláří, náboženských organizací či zástupců akademické

obce (Vymětal 2014: 31). Naopak Oxford Concise Dictionary of Politics uvádí definici, která v sobě zahrnuje širší výčet aktérů lobbingu, a tudíž její využití pro tuto práci je vhodnější, než definice uvedena v encyklopedii Britannica.

Jelikož se v předkládané diplomové práci budu zabývat primárně lobbováním probíhajícím v USA, dovolím si zde uvést definici, která vychází z amerického *Lobbying Disclosure Act* (LDA) z roku 1995. Tento zákon neobsahuje komplexní definici lobbingu, ale zaměřuje se na dílčí části lobbování. Definuje aktivity lobbistů jako „*kontakty lobbistů a úsilí o jejich podporu, včetně přípravy a plánování aktivit, výzkumných projektů a jiných podkladů pro další práci*“ (Senate 1995: 4). Dále LDA definuje samotného lobbistu. Jedná se o „*jedince, který je zaměstnán klientem za finanční odměnu nebo jiné kompenzační prostředky. Lobbista zprostředkovává služby, které zahrnují více než jeden kontakt*“ (Senate 1995: 7). Jedná se o definici lokální, jelikož vychází z amerického prostředí a zároveň je na něj i aplikována. Nicméně USA jsou kolébkou lobbingu, tedy tato definice vycházející ze samotného zákona o lobbingu v USA, je pro tuto diplomovou práci klíčová.

Poslední odstavec této podkapitoly bych ráda věnovala shrnutí několika výše uvedených definic. Většina z nich v sobě zahrnuje následující prvky: určují, kdo lobbing provádí a na koho je lobbing cílený, za jakým účelem je lobbing prováděn a z jakého důvodu tomu tak je a způsob, jakým by měl být lobbing prováděn. Z definic, které jsem vybrala pro tuto práci vyplývá, že lobbisty jsou jednotlivci či zájmové skupiny. Cílovými objekty, na které je lobbing zaměřen, jsou části byrokratického aparátu, tedy ministři, zákonodárci nebo samotní prezidenti. Cílem lobbistů je pak prosazení partikulárních zájmů legální cestou.

## **2.2 Základní funkce lobbingu**

Úkolem lobbisty je informovat vládní činitele, poslance a další politiky. Neustále je zahrnují novými údaji, které podporují jejich politické cíle. Funkce lobbingu souvisí zároveň i s tím, jakou roli daný lobbista hraje. Mezi základní patří *tzv. přesvědčovací funkce*. Jedná se o snahu ovlivnit jedince s rozhodovacími pravomocemi za pomoci etických způsobů a argumentů založených na reálných



faktech (Berry – Goldman – Huff – Janda 1998: 203). Lobbista může také plnit *funkci informační*, kdy poskytuje nezkreslené informace jak politickým špičkám, tak i veřejnosti. Lobbying může *nabízet řešení* určitého problému na základě předložených informací a argumentů. V rámci jednoho problému se často objevuje mnoho různých zájmů, a tak ti co rozhodují, mají mnoho alternativ řešení, ze kterých mohou vybírat. Jednotlivé zájmové skupiny mohou předkládat argumenty podporující či jdoucí proti řešení svých konkurentů. Lobbying také *upozorňuje na problémy a medializuje je*. Snaha vznést téma do prostředí široké veřejnosti patří mezi nejčastější cíle lobbistických skupin. Součástí lobbyngu je i tzv. „vyšlapávání si cestičky“. Jedná se o jakousi přípravnou fázi pro budoucnost. Snahou lobbistů je zorientovat se v dané politické a veřejné aréně, aby byli schopni v budoucnu snáze prosadit konkrétní zájem (Müller 2010: 38–39).

V souvislosti s různými druhy funkcí lobbyngu je potřebné zmínit i různé typy lobbistů samotných. Ve Spojených státech amerických jsou jedněmi z nejčastějších kontrahování neboli smluvní lobbisté. Ti jsou najatí za úplatu a lobbyjí ve prospěch svého klienta. Kontrahování lobbisté zaujímají zhruba jednu čtvrtinu všech lobbistů v USA. Zároveň jim média věnují největší prostor. Dalším typem jsou in-house lobbisté, kteří lobbyjí pro velkou společnost, kde jsou často sami zaměstnáni. V historii amerického lobbyngu se objevují nejdříve (např. lobbisté zbrojařského průmyslu). Často jsou vnímáni velice negativně, a proto se skrývají za nejrůznější pozice, například za výkonné ředitele či zástupce společnosti (Bažantová a kol. 2007: 35). V rámci lobbyngu v USA se objevují také osoby pověřené stykem s vládou (*government legislative liaisons*). Zaměstnanci vládních agentur a místních vlád reprezentují zájmy svého úřadu před ostatními zástupci vládních agentur. Často sami sebe ani nepovažují za lobbisty (Berry – Goldman – Huff – Janda 1998: 202).

### **2.3 Strategie a techniky lobbyngu**

Müller ve své knize definuje obecné strategie, které lobbisté volí v závislosti na dané situaci. Situace pak může být příznivá, nepříznivá nebo neutrální. Ve chvíli, kdy je situace příznivá, tak není za potřebí již existující strategii měnit,

jelikož zřejmě přináší pozitivní výsledky. Je tedy zachován status quo. V případě, že je situace nepříznivá, dochází ke změně strategie, která se snaží minimalizovat počet negativních nákladů. Strategie může nabýt zdržovacího nebo kompenzačního charakteru. Ve chvíli, kdy nastává neurčitá situace, pak se lobbisté snaží ovlivnit vývoj žádoucím směrem za pomoci zainteresovaných aktérů nebo využívají strategii vyčkávání (Müller 2010: 41–42).

Co se týče technik lobbingu, pak existuje několik kategorií, na základě kterých lobbing lze dělit. Je možné sledovat dopad dané techniky na participaci a mobilizaci zúčastněných aktérů. Mohou mít omezený dopad či naopak masivní. Záleží také na komunikačním kanálu, skrze který jsou využívány. Druhou kategorií, která má vliv na strategii lobbingu je teritoriální rozsah tématu. Lobbisté mohou „bojovat“ za nějaký lokální problém (typicky modernizace nemocnice v okresním městě či stavba obchvatu kolem obce) či na úrovni regionální, národní nebo mezinárodní. Lobbisté také využívají techniky jednorázové nebo opakující se. Opakující se techniky jsou využívány v případě obecnějších a dlouhodobějších problémů. Lobbing se pak také člení na útočný a obranný. Obranný lobbing hájí své pozice v podobě různých informačních kampaní. Naproti tomu útočný neboli predátorský lobbing se snaží vyřadit konkurenci nebo získat konkurenční výhody za podpory státu (Müller 2010: 43).

Výše zmíněné techniky lobbingu patří spíše mezi vedlejší, naopak nejvíce užívanými technikami jsou přímý a nepřímý lobbing. Základním rysem přímého lobbingu je osobní kontakt s veřejným činitelem s rozhodovacími pravomocemi či jeho asistenty a dalšími jedinci z jeho okruhu, kteří mohou ovlivnit jeho konečné rozhodnutí. Jedná se o velice náročnou techniku, jelikož lobbista musí neustále obnovovat a aktualizovat důležité kontakty. Přímý lobbing je využíván spíše v odborných a technických otázkách a provozují ho profesionálové, mezi politiky dobře známé osobnosti, které mají vybudované potřebné sítě kontaktů. Přímý lobbing zahrnuje všechny nástroje, které slouží k osobní prezentaci zájmů či informací. Komunikace tedy probíhá prostřednictvím telefonátů, rozhovorů, dopisů/ e-mailů a podobně (Berry – Goldman – Huff – Janda 1998: 206).

Druhou z nejvyžívanějších technik je nepřímý lobbying. Jeho snahou je ovlivnit větší okruh lidí kolem veřejného činitele, daný diskurs a širokou veřejnost. Nepřímý lobbying jde často cestou kampaní. Příkladem mohou být vzdělávací kampaně v podobě veřejných projevů, šíření letáků, pořádání konferencí, seminářů nebo sponzorování výzkumných projektů. Dále také informační kampaně, které často zprostředkovávají reklamní či PR agentury. Cílem je prezentovat určité zájmy před širší veřejností formou inzerátů, reklam v médiích a kampaní pořádaných přímo v parlamentu (Berry – Goldman – Huff – Janda 1998: 207). V USA je nejvíce užívanou technikou nepřímého lobbyingu tzv. grassroots lobbying nebo česky lobbování od kořenů, který vyrůstá z lokálních iniciativ. Jedná se primárně o snahu ovlivnit nepřímo někoho z vysoké politiky. V rámci grassroots lobbyingu jsou organizovány veřejné protesty a kampaně nejsou uskutečňovány konkrétní schůzky s politickými představiteli. Jelikož vychází z projevu veřejnosti, má jakýsi nátlakový charakter a silně ovlivňuje politické elity, jelikož ty mají reprezentovat vůli občanů. Zároveň to, že by nerespektovaly mínění společnosti, by pro ně mohlo znamenat neúspěch v následujících volbách (Hojnacki – Kimball 1999: 1002–1003). Nedostatkem grassroots lobbyingu je fakt, že protestní akce jsou jen krátkodobými záležitostmi a je obtížné udržet velký počet stoupenců v rámci jednoho problému dlouhodobě pohromadě (Berry – Goldman – Huff – Janda 1998: 207). V posledních letech je grassroots lobbying stále vyžívanější metodou, což souvisí s neustálým vývojem technologií a rozvojem sociálních sítí, díky kterým mohou lobbistické skupiny lépe komunikovat s širokou veřejností. Sociální sítě nabízí nesčetně možností, jak ovlivnit například i samotnou legislativu. Organizace mohou v rámci ovlivňování a dosahování svých cílů využívat nízkonákladové možnosti jako je rozesílání e-mailů, psaní příspěvků na různé webové portály, kterými jsou kupříkladu Facebook či Twitter. Zároveň tyto sítě umožňují reakci i z druhého „břehu“, tedy umožňují jejich uživatelům následovat tyto politické organizace a lobbisty. Lidé jim tak mohou vyjádřit svou podporu, komunikovat s nimi a zároveň diskutovat i sami mezi sebou, čímž mohou přinést zároveň i nové nápady a impulsy samotným lobbistům (Handlin 2014: 70).

Posledním strategickým konceptem lobbování, kterých bych chtěla zmínit, je vytváření koalic. Koalice jsou vytvářeny spojením několika organizací, které se spojí za účelem lobbování. Jejich společná činnost jim umožňuje díky stejným či podobným názorům šetřit finanční prostředky nebo je ještě lépe využívat. Koalice jsou nejčastěji vytvářeny mezi skupinami, které působí ve stejné politické oblasti, mají podobné politické zájmy a cíle. Koalice jsou většinou neformální a vytvořené ad hoc (Berry – Goldman – Huff – Janda 1998: 208).

#### **2.4 Měření úspěšnosti lobbingu**

Lobbing je měřen pomocí tzv. měkkých dat, což je skupina dat, která jsou obtížně měřitelná pomocí standartních postupů. Nejčastěji jsou zjišťována na základě různých dotazníkových šetření, rozhovorů, průzkumů a mají tedy kvalitativní charakter. Jejich výhodou je, že poskytují celkem rychle zjistitelné výsledky. Co se týče lobbingu, pak měkká data poskytují buď přímé průzkumy mapující lobbing nebo nepřímé a zprostředkované pohledy na institucionální kvalitu daných zemí. Právě hodnocení kvality jednotlivých institucí je v poslední době významné téma, jelikož umožňují informovanost občanů a umožňují jim konat racionální volbu v rámci veřejných služeb. Působí také na společenské hodnoty a morálku. Přehled přístupů k obecným charakteristikám institucionálního prostředí nabízí projekt Světové banky zvaný „Governance Matters“, který publikuje britský *The Economist* (Laboutková – Žák 2010: 590).

Dalším významným zdrojem hodnocení lobbingu jsou analýzy zpracovávané v rámci OECD. Ty se v posledních letech zaměřují zejména na zvyšování transparentnosti lobbování. Zejména z hlediska registrace, povinnosti zveřejňování cílů lobbistů a jejich klientů a vydávání pravidelných zpráv o činnosti lobbistů. V roce 2013 vydalo OECD shrnující dokument o lobbingu, kde uvádí jakési desatero zásad lobbování. Hlavní myšlenkou celého desatera je volání po zkvalitnění celkového institucionálního prostředí lobbingu. To by pomohlo zajistit rovné podmínky v oblasti právní, politické i kulturní, zároveň by byl zajištěn dohled nad transparentností. Z dokumentu tedy vyplývá, že posílení institucionální

struktury by zajistilo vyšší transparentnost, čestnost a profesionalitu samotných lobbistů (OECD 2013).

## **2.5 Americký politický systém jako kolébka lobby**

Lobbisté jsou ve Spojených státech amerických často nazýváni jako „třetí budova Kongresu“ nebo „čtvrtá větev vlády“. Jsou nepostradatelnými hráči v oblasti tvorby vnitrostátní i zahraniční politiky. Ať už reprezentují obchod, průmysl, neziskové instituce, veřejné zájmové skupiny či náboženské organizace, jsou prostředky, kterými se může privátní sektor podílet na tvorbě zákonů ve Washingtonu (Levine 2009: ix). To, že lobbování získalo zvláštní pozornost v USA dokazuje i počet lobbistů, kteří zde aktivně působí v politickém prostředí. Údaje z roku 2013 uvádějí, že v USA provádí lobbistickou činnost na federální úrovni 11 400 registrovaných lobbistů (OECD 2013).

Právě Spojené státy americké jsou zemí, která má nejbohatší historii lobbingu. Existuje mnoho verzí toho, kdy byl pojem lobbing poprvé v USA použit. Jedna z možností hovoří o bývalém americkém prezidentovi, který působil ve svém úřadu po válce mezi Severem a Jihem, Ulysses S. Grantovi. Ten měl zakázáno od své ženy kouřit v prostorách Bílého domu, a proto chodil kouřit do lobby hotelu Willard. Při této příležitosti ho zde mohli oslovovat různí obchodníci a zástupci zájmových skupin (Müller 2010: 23).

Navzdory tomu, že pojem lobbing je užíván až v polovině devatenáctého století, činnosti připomínající lobbování se v americkém Kongresu<sup>1</sup> objevuje od počátku jeho fungování. Prvními lobbisty byli váleční veteráni po válce za nezávislost. Ti se stali vzorem pro další skupiny. Mezi nejvýznamnější patřili obchodníci, kteří vysílali do Kongresu tzv. korespondenty za účelem získání informací o změnách v legislativě. Zde je evidentní příklad toho, že jedna z forem lobbingu může znamenat poskytování či výměnu informací, tedy komunikační kanál (Byrd – Wollf 1991: 289).

---

<sup>1</sup> Ne vždy se lobbovalo na půdě Kongresu. Kongresmany bylo možné ovlivňovat také v nejrůznějších klubech, hernách nebo nevěstincích, kde lobbisté sázeli na uvolněnější a přátelštější atmosféru, tedy větší šanci na prosazení daných zájmů či získání potřebných informací (Müller 2010: 24).

Jedním z vrcholných období amerického lobbingu jsou 50. léta 19. století, kdy sílí role zbrojařského průmyslu. Nejznámějším lobbistou té doby byl Samuel Colt, který lobboval za prodloužení svého patentu pomocí zákona na dalších sedm let. Funkčnost své zbraně předváděl některým senátorům, několik jich věnoval darem jejich synům a manželkám senátorů daroval luxusní zboží z Francie. Důkazem toho, že lobby v rámci zbrojařského průmyslu je v USA opravdu silná, je i Druhý dodatek v americké Ústavě zakotvující právo držet a nosit zbraň (Müller 2010: 25).

Druhou polovinu 19. století lze označit za černé období lobbingu v USA. Čím dál tím více se totiž objevovala nespokojenost s lobbingem ze strany obchodníků a podnikatelů z důvodu podezřelého a korupčního jednání. Objevovalo se také přesvědčení, že Kongres je neefektivní a nekompetentní. Na základě těchto okolností se objevily první návrhy lobbing regulovat. Od roku 1876 se všichni lobbisté museli registrovat u Kanceláře Sněmovny a měli zakázáno označovat se nebo vydávat za novináře. Nicméně první velká opatření v rámci lobbingu začínají až v roce 1907 a první vyšetřování podezřelého případu lobbingu započalo v roce 1913. Proti prolínání politických a ostatních, zejména pak ekonomických zájmů ostře bojoval prezident Woodrow Wilson a později také prezident Theodor Roosevelt. Tito prezidenti si stěžovali zejména na překrucování informací v médiích a nadměrný lobbing hraničící až s manipulací (Byrd – Wollf 1991: 248).

Za první reálný pokus o komplexnější regulaci lobbingu je považován zákon FARA (Foreign Agents Registration Act) z roku 1938. Týkal se povinnosti reprezentantů cizích států registrovat se. Cílem bylo omezit vliv zahraničních agentů a propagandy ve veřejné politice USA. Jednalo se o jakousi odpověď na sílící nacistická hnutí na území USA, ze kterých později vznikla komunistická hnutí. Zahraničním představitelem nebyly myšleny pouze vlády cizích států, ale také podniky nebo organizace zřízené na základě cizích zákonů. Zákon prošel novelizací v padesátých a šedesátých letech v souvislosti s tzv. Mccarthismem. V roce 1966 byl pak změněn z nástroje proti propagandě na nástroj regulující lobbing zdola (grassroot) a regulace lobbingu v Kongresu ze strany zahraničních

představitelů. Tento zákon je stále funkční a v minulosti byl využit proti zemím a vládám, které jednaly proti zájmům USA (Müller 2010: 28).

Americký lobbying je charakteristický svou otevřeností, která je ovlivněna nejen dlouhou tradicí lobbingu v rámci procesu politického rozhodování, ale také tím, že je ze zákona celkem přísně regulován. Projevem regulace lobbingu v USA je, kromě již zmíněného zákona FARA, například také pravidelné vydávání zpráv o činnosti lobbistů, což umožňuje samotné veřejnosti vytvořit si přehled o dění v politickém prostředí. To, že je lobbying v USA ošetřen i zákonnou formou, je zmíněno již v podkapitole věnující se definici lobbingu. Zmíněný Lobbying Disclosure Act z roku 1995 pak ještě doplnil v roce 2006 Legislative Transparency and Accountability Act (LTAA), který slouží již jen jako doplněk k LDA (Kerry 2006). LTAA vznikl na základě skandálu spojeného s americkým lobbistou Jackem Abramoffem<sup>2</sup>.

Dnes představuje lobby v USA jakousi placenou činnost, kterou vykonávají profesionální obhájci, často právníci lobbující pro konkrétní přijetí legislativy v Kongresu. Od 70. let dochází k nárůstu počtu a činnosti lobbistů v americkém Kongresu. Zároveň je běžné, že si národy jiných států najímají americké lobbisty k prosazení svých zájmů na půdě Kongresu, čemuž se taktéž budu věnovat v následujícím textu práce. Nicméně dovolím si zmínit příklad zahraniční lobby u amerického Kongresu hned v první kapitole. Jedná se o telefonní rozhovor mezi americkým prezidentem Donaldem Trumpem a prezidentkou Taiwanu Tsai Ing-Wen, který se stal zlomovým okamžikem pro lobbisty, kteří dlouhá léta usilují o posílení vztahů mezi těmito dvěma státy. Tento rozhovor poprvé zmínil časopis Taipei Times a následně ho potvrdil britský deník Financial Times. Prezident Trump tento rozhovor sice tlumočil pouze jako gratulaci ke zvolení prezidentky Taiwanu, avšak mezinárodní společenství ho považuje za první krok ve změně zahraniční politiky USA vůči Taiwanu. V průběhu rozhovoru mezi představiteli

---

<sup>2</sup> Jack Abramoff byl odsouzen za podvody, zpronevěření milionů dolarů a podplácení politiků. Těm poskytoval i příspěvky na volební kampaně. Peníze od něj mimo jiné přijal i někdejší americký prezident George W. Bush. Po vypuknutí korupčního skandálu Bush věnoval přijaté peníze na charitu (Malveaux 2006).

státu byly zmíněny úzké ekonomické, politické a bezpečnostní vztahy mezi těmito státy (Phillips 2016). Zároveň telefonát prezidenta Trumpa podnítl přehodnotit politiky amerických firem vůči Taiwanu, potažmo celé Asii. Také v Kongresu lze dlouhou dobu pozorovat navyšující se zájem o posílení vztahů s Taiwanem. Cílem změny americké zahraniční politiky je posílit vztahy s Taiwanem a zároveň vytvořit stabilnější vztah mezi Taiwanem, Čínou a USA. Rozhovor napomohl také k upevnění pozice taiwanské prezidentky Tsai, která tak ukázala mezinárodnímu společenství kuráž a odvalu k tomu stát v čele Taiwanu (Wilson 2016).

## **2.6 70. léta: proměna ve vztazích mezi USA a Taiwanem**

Status Taiwanu je klíčovou otázkou pro zahraniční politiku USA a zároveň kritickým bodem v americko-čínských vztazích, jelikož Čína deklaruje nad Taiwanem svou suverenitu. Právě postoj USA vůči Taiwanu procházel a stále prochází různými proměnami. Ty nejvýznamnější budou přiblíženy v následujícím textu.

Na počátku 70. let došlo k přehodnocení politiky USA vůči lidové Číně, kterou diplomaticky uznaly a ukončily tak styky na nejvyšší úrovni s Taiwanem. Ten do té doby reprezentoval celou Čínu v OSN. Taiwan se tak ocitl v mezinárodní izolaci, nicméně pod trvalou vojenskou ochranou ze strany USA. Důvodem takového jednání USA byla tehdy probíhající studená válka. Jednání USA bylo čistě strategické, v tom smyslu, že obětovaly malého spojence (tedy Taiwan), aby co nejvíce posílily vztahy s Čínskou lidovou republikou. Tento krok byl pro ně strategicky výhodnější (Fürst 2004: 6–7).

Avšak dříve, než se budu zabývat vývojem vztahů po roce 1979, je potřeba zmínit, jak tyto vztahy vypadaly před změnou zahraniční politiky USA vůči Taiwanu. Po ukončení druhé světové války, tedy roku 1945, se Taiwan stal součástí Čínské republiky. Zde probíhala občanská válka mezi Kuomintangem (KMT) neboli Čínskou národní stranou a čínskými komunisty. V roce 1949 došlo k vyvrcholení celé situace a Čankajšek se přesunul na ostrov Taiwan. Na pevnině pak byla vyhlášena Čínská lidová republika. USA a celé mezinárodní společenství nadále uznávaly jako představitele Číny vládu Čankajška na Taiwanu a staly se



garantem taiwanské bezpečnosti, což dokazuje podepsání Dohody o vzájemné obraně z roku 1954 (*Mutual Defense Treaty*, MDT). Taiwan očekával, že by toto obranné společenství mohlo vést k ukončení invaze na území pevninské Číny. Nicméně tak se nestalo, z toho důvodu, že se USA obávaly zapojení do války mezi Sovětským svazem a Čínskou lidovou republikou a výsledkem MDT bylo jen dodávání obranných prostředků na Taiwan (Hickey 2001: 126).

Otázkou je, proč byl právě Taiwan pro USA tak důležitým spojencem v této oblasti? Taiwan se stal jakousi dělicí linií, obrannou zdí proti komunismu a zároveň základnou pro vojenské operace. Jeho předností byly také dobré vztahy s některými vládami afrických států, čímž omezoval šíření vlivu ČLR na tento kontinent a podporoval tak šíření vlivu USA (Roy 2003: 150–151).

Jak již bylo zmíněno, 70. léta znamenala pro Taiwan oslabení pozic v rámci mezinárodního prostředí na úkor posilování vztahů mezi USA a ČLR. Důvodem posilování vzájemných vztahů mezi těmito státy se stal společný nepřítel, tedy Sovětský svaz. Na mezinárodním poli se rozpoutala diskuse o tom, kdo bude reprezentovat Čínu v OSN. USA navrhovaly, aby bylo Taiwanu ponecháno členství, a zároveň aby v OSN zasedala také ČLR, což bylo roku 1971 zamítnuto. V rámci Valného shromáždění došlo k hlasování, jehož výsledkem bylo přijetí rezoluce 2758, na základě, které byl Taiwan vyloučen z OSN a dalších přidružených organizací. V roce 1972 navštívil americký prezident Richard Nixon ČLR, kde se v rámci Šanghajského komuniké vyjádřil k otázce Taiwanu<sup>3</sup>. ČLR zde vydává stanovisko, že Taiwan je překážkou bránící v prohlubování vztahů mezi ČLR a USA, dále pak, že vláda ČLR je jedinou vládou Číny a Taiwan je pouhou čínskou provincií. USA v rámci Šanghajského komuniké uznávají politiku jedné Číny (Manthorpe 2005: 212). Diplomatické vztahy mezi Taiwanem a USA byly přerušeny k 1. lednu 1979. Velvyslanectví USA v Taipei bylo nahrazeno Americkým institutem na Taiwanu, což byla v podstatě soukromá společnost

---

<sup>3</sup> V prohlášení USA bylo řečeno, že budou pokračovat ve svém zájmu, který mají v rámci mírového řešení taiwanské otázky a zároveň, že očekávají mírové řešení taiwanské otázky také ze strany ČLR (Hickey 2001: 128).

provozovaná diplomaty a civilními úředníky, kteří odešli do důchodu nebo opustili vládní službu. V USA pak byla zřízena Koordinační rada pro severoamerické záležitosti (*Coordination Council for North American Affairs, CCNAA*) s hlavním sídlem ve Washingtonu a pobočkami v dalších amerických městech. CCNAA byla jakousi předchůdkyní dnešní TECRO. Ke změně názvu došlo v roce 1994 za úřadu prezidenta Billa Clintona v rámci tzv. *Taiwan Policy Review*, která bude blíže přiblížena v podkapitole 1.9 (Roy 2003: 140). Vedle ukončení diplomatických vztahů byla také vypovězena Dohoda o vzájemné obraně (MDT). USA sice tímto krokem ukončily oficiální bezpečnostní závazky vůči Taiwanu, i na dále však pokračovaly ve své roli v rámci taiwanské bezpečnostní strategie. Americký vojenský materiál, technologická asistence a tichý spojenec, kterými USA byly, ještě více posilovaly obranu taiwanského ostrova (Hickey 2001: 126).

## **2.7 Taiwan Relations Act 1979**

Taiwan Relations Act neboli Zákon o vztazích k Taiwanu, je legislativa, která byla předložena a schválena americkým Kongresem roku 1979. Tento dokument upravuje oficiální americkou zahraniční politiku vůči Taiwanu a dodnes ovlivňuje podobu vzájemných vztahů obou států.

USA se v dokumentu zavazují, že zpřístupní Taiwanu obranné vybavení a služby v takové míře, v jaké bude potřeba, aby byl Taiwan obranyschopný vůči vnějším negativním vlivům. Mezi poskytnuté vojenské vybavení ze strany USA patří rakety, stíhací letouny, vrtulníky, válečné lodě, dopravní letadla, tanky, radary s dlouhým dosahem a protiraketový systém Patriot. Vedle zbraní dodaly USA na ostrov také důležité technologie, aby umožnily Taiwanu vlastní vojenské vybavení (Hickey 2001: 126).

Dalším z principů TRA byl předpoklad USA, že jakákoliv snaha ovlivnit budoucnost Taiwanu jinými než mírovými prostředky, bude považována americkou vládou za ohrožení míru a bezpečnosti v regionu Západního Pacifiku. Zároveň USA definují sami sebe jako garanta bezpečnosti obyvatel Taiwanu (Hickey 2001: 127).

Někteří odborníci vnímají TRA jako garanci ze strany USA, že při případném útoku na Taiwan jinými aktéry mu přijdou na pomoc. Tito jedinci se však mýlí, jelikož TRA nabízí pouze možnost napomoci v obraně Taiwanu před případným útokem, avšak nejedná se o závazek USA vůči Taiwanu. V 90. letech se na toto téma rozpoutala diskuse v americkém prostředí, zda by v případě útoku na Taiwan USA nezasáhly a případně do jaké míry by měly vygradovat provokace ze strany ČLR vůči Taiwanu, aby donutily americkou armádu reagovat. Výsledkem debaty byl opět názor, že USA nejsou povinny zasáhnout v případě zaútočení na Taiwan. Důvodem proč se američtí politici vyjadřují tímto způsobem k činnosti USA v případě možného napadení Taiwanu, je ten, že se obávají možného vypuknutí válečného konfliktu s ČLR (Hickey 2001: 128–129).

Na počátku 80. let se americkým prezidentem stává Ronald Reagan. Jeho administrativa kladla velký důraz na podporu rozvíjení vzájemných vztahů s ČLR. Tehdejším ministrem zahraničních věcí byl Alexander Haig, který v Taiwanu spatřoval zbytečnou překážku ve sbližování USA s ČLR. V roce 1982 doporučil přerušit dodávky zbraní na Taiwan, jelikož byl přesvědčen, že to negativně ovlivňuje vztahy s Pekingem (Manthorpe 2005: 217). Jeho tvrzení vyústilo v další společné komuniké téhož roku (známé jako Druhé šanghajské komuniké), kde se USA zavazují, že se dodávky vojenského vybavení na Taiwan nebudou navyšovat, ale naopak dojde k jejich redukci. Výsledkem tohoto komuniké byl také koncept *The Six Assurances* neboli *Šest ujištění*, který je společným dílem USA a Taiwanu. USA zde garantují, že se nebudou vměšovat do záležitostí mezi ČLR a Taiwanem, že formálně neuznávají svrchovanost ČLR nad Taiwanem, že neodstupují od TRA a dále se zavazují, že nebude docházet k žádným předcházejícím dialogům s Pekingem před dodáním zbraní na Taiwan (Manthorpe 2005: 218). S ukončením funkčního období prezidenta Ronalda Reagana v roce 1988 došlo opět k proměně vztahů mezi USA, ČLR a Taiwanem. Smrt taiwanského prezidenta Ťiang Ťing-kuo, který byl synem Čankajška, otevřela dveře politickým reformám na Taiwanu. Za jeho nástupce byl vybrán vzdělaný technokrat Lee Teng-hui, který prosadil základní reformy otevírající cestu k demokracii (Fürst 2004: 9).

## **2.8 Prodej zbraní**

Prodej zbraní z USA na Taiwan je součástí konceptu americké zahraniční politiky vůči tomuto regionu, který je nazýván jako „*strategic ambiguity*“ neboli strategická nejednoznačnost. Tato politika se snaží neustále vyvažovat dva konkurenční politické cíle. Na jedné straně američtí zákonodárci uznávají Peking jako legitimní vládu celé Číny a slibují vedoucím představitelům ČLR, že Washington nebude uznávat Taiwan jako nezávislý stát. Na druhou stranu mají USA rozsáhlé kontakty s Taiwanem (Dumbaugh 2006).

Prodej zbraní je nejvíce kontroverzním aspektem v americko-taiwanských vojenských vztazích. Tato problematika má nejvíce neustále se opakujícího pobouření a rozhořčení v Pekingu, zvyšuje napětí mezi Taipei a Washingtonem a vyzývá k domácím politickým soubojům v USA. TRA z roku 1979 vytváří základní rámec pro prodej zbraní z USA na Taiwan. Jak bylo zmíněno, zaručuje Taiwanu zajištění bezpečnosti a vojenskou pomoc v případě ohrožení. Zároveň stanovuje, že prezident a Kongres určí podobu a kvantitu poskytnutého vojenského vybavení, které podle nich Taiwan bude potřebovat.

V letech 1979-1997 byl prodej zbraní nejdůležitějším předmětem v americko-taiwanských bezpečnostních vztazích. Od osmdesátých let byl Taiwan konzistentně druhým či třetím největším odběratelem amerických zbraní na světě. V letech 1990 až 2000 utratil Taiwan 16, 2 miliardy amerických dolarů. I přes značný pokrok v rozvoji obranného průmyslu, jsou schopnosti a možnosti Taiwanu stále omezené a ostrov je v tomto směru stále závislý na USA, jakožto jeho primární dovozce moderních zbraní a vojenského materiálu (Tucker 2005: 170-171).

## **2.9 Vývoj působení taiwanské lobby v USA**

Tato podkapitola se bude věnovat působení taiwanské lobby v USA do roku 2000. Zároveň zde budu definovat co vlastně pojem taiwanská lobby znamená, a kteří hráči jsou její součástí. Jak již bylo zmíněno výše, součástí lobby mohou být zástupci politických stran, soukromí aktéři, různé organizace i samotní jednotlivci. Ne jinak je tomu i v případě taiwanské lobby. V předkládané diplomové práci budu

pracovat s následujícími hráči taiwanské lobby: organizace FAPA, US-Taiwan Business Council<sup>4</sup>, kancelář TECRO, instituce Taiwan Research Institute, zástupci hlavních politických stran KMT a DPP, soukromí aktéři, tedy taiwanské firmy působící v USA a v neposlední řadě jednotlivci, z nichž zmíním například lobbistu Boba Dola. Tito hráči cílí nejen na administrativu amerického prezidenta, ale i na Kongres či na určitá ministerstva. V případě prodeje zbraní z USA na Taiwan cílí taiwanští lobbisté na americké ministerstvo obrany. Součástí amerického ministerstva obrany je i tzv. *Defense Security Cooperation Agency* (DSCA), agentura zabývající se bezpečnostní spoluprací a podporující vzájemné vztahy mezi USA a zahraničními partnery, včetně Taiwanu. Tato agentura hraje důležitou roli ve většině případů prodeje zbraní na Taiwan. Představitelé taiwanské lobby, zejména zástupci TECRO, působí na DSCA, kde se snaží prosadit své zájmy ohledně prodeje zbraní a DSCA pak následně předstoupí před americký Kongres, kde představí celou situaci. Americký Kongres pak ve spolupráci s administrativou prezidenta USA prodej balíku zbraní buď schválí nebo ne (DSCA 2010). Vedle DSCA spadá pod americké ministerstvo obrany také program *Foreign Military Sales* (FMS), který umožňuje prodeje zbraní z USA zahraničním partnerům. FMS je první stupeň v procesu prodeje zbraní z USA. DSCA pak slouží jako zprostředkovatel prodeje a obvykle se zabývá logistikou a podporou výroby. Zahraniční lobbisté tedy nepůsobí pouze na ministerstvo obrany jako celek, ale svou pozornost musí v tomto případě soustředit na jednotlivé části této instituce. Všechny jednotlivé agentury, odbory či programy spolu vzájemně komunikují a vzájemně na sebe působí. To znamená, že v případě, kdy prezident schválí prodej zbraní, pak o tom musí informovat již zmíněný program FMS (Kan 2015).

Taiwanská lobby je dlouhá léta považována za jednu z nejúspěšnějších zahraničních lobbistických skupin ve Washingtonu. Je rozhodujícím faktorem, bez něž by Taiwan nedosáhl svých cílů na území USA. Taiwanská lobby je jakýsi

---

<sup>4</sup> US-Taiwan Business Council je nezisková organizace založená v roce 1976, jejímž cílem je podporovat obchodní vztahy mezi USA a Taiwanem. Členy jsou soukromé společnosti s obchodními zájmy na Taiwanu. Rada je považována za jednu z nejvlivnějších organizací, které hrají velmi důležitou roli v neoficiálních vztazích mezi oběma ekonomikami (US-Taiwan Business Council 2018).

volně definovaný termín, který označuje nejednotnou skupinu aktivistů ovlivňující proces vytváření americko-čínské zahraniční politiky. Taiwanská lobby zahrnuje vládní úředníky, členy obchodní komunity, americké občany mající taiwanský nebo čínský původ a další skupiny mající v zájmu ovlivňovat americkou politiku k Taiwanu (Dumbaugh 2007).

Lobbisté prosazují ve prospěch Taiwanu primárně obchodní zájmy. V souvislosti s tím, jak obchod mezi USA a Taiwanem vzkvétal, se stal americký Kongres jeho nejloajálnějším a nejvlivnějším partnerem. Ačkoliv prvotní zastánci Taiwanu se zaměřovali spíše na podporu tamního režimu vedeného KMT, ti současní vidí pozitivně tamní rozvoj demokracie, ekonomickou vitálnost a kulturní bohatství. Členové Kongresu sympatizují se zástupci Taiwanu, jelikož ztělesňují mnoho jejich ideologických předpokladů. Taiwan nereprezentuje pouze partnera se zavedeným tržním hospodářstvím a pokrokem směrem k demokracii, ale nabízí také jasný kontrast v porovnání se současnou realitou v ČLR. V tomto smyslu Taiwan těží ze silného anti-čínského citění mezi mnoha členy amerického Kongresu. Od té doby, co se z ČLR stává ekonomický, politický a vojenský vyzyvatel americké hegemonie, se stále více zvětšuje podpora Taiwanu ze strany Kongresu (Wu 2009: 385–386).

V souvislosti s působením taiwanské lobby v USA je potřeba zmínit také lobby ČLR, která zde sehrála důležitou roli. Lobby ČLR byla významná v období mezi 50. až 70. lety 20. století, kdy vyvrcholením její činnosti byla návštěva amerického prezidenta Richarda Nixona v ČLR roku 1972. Nicméně v následujících letech došlo k oslabení čínské lobby a v mezidobí zároveň rostl počet taiwanských Američanů a zvyšoval se počet taiwanských firem a společností působících s jasnou politickou agendou v prostředí USA. Výsledkem toho je vznik organizované taiwanské lobby v 80. letech. Na místo toho, aby se aktéři taiwanské lobby snažili zničit či poškodit image ČLR, zaměřovali se spíše na pozitivní prezentaci Taiwanu, jakožto ekonomického zázraku a nastupující demokracie. Jednalo se o strategii ze strany Taiwanu namířenou na potírání rostoucího vlivu

pro-čínských skupin na území USA. Lze konstatovat, že taiwanská lobby se stala nástupcem lobby ČLR v americkém prostředí (Koehn – Yin 2002: 108).

V 90. letech můžeme o taiwanské lobby hovořit jako o hnací síle snažící se získat co největší podporu ze strany amerického Kongresu v rámci široké škály otázek. Ve sféře taiwanské lobby působili v americkém prostředí profesionální a zkušení lobbisté v porovnání s dalšími lobbisty z jiných zemí. Rostoucí vliv taiwanské lobby na půdě Kongresu zapříčinila primárně demokratická transformace, která na ostrově proběhla a jen marginálně tento vliv ovlivnily historické vazby s Čínou a Čankajškem. Na druhou stranu, být demokratický je nezbytnou podmínkou pro vlivné působení taiwanské lobby na území USA. Xie Tao píše, že taiwanská lobby by neměla být vnímána jako politicky bezvýznamná. Právě naopak, jedná se o aktéra, který napomáhá Taiwanu docílit svých zájmů a získat pozornost členů amerického Kongresu. Existuje nespočet témat a problémů, které si vyžadují pozornost kongresmanů. V mnoha případech je povinností zájmových skupin upozornit na nějaký konkrétní problém. V případě taiwanské lobby Tao zmiňuje téma prodeje zbraní z USA na Taiwan, kterému budou věnovány další části práce (Tao 2009: 98–99).

Jak velký vliv měla, a má taiwanská lobby v USA, dokazují data a události z 90. let. Úspěšným aktérem v tomto období byl Taiwan Studies Institute<sup>5</sup> (TSI), který je velice úzce napojen na samotnou vládu Taiwanu a zároveň je vnímán jako součást taiwanské lobby. TSI podepsal v letech 1998–2004 kontrakty s největší americkou PR společností *Interpublic Group of Companies* v hodnotě 6,25 milionu amerických dolarů. Zároveň platil lobbistické firmě *Cassidy & Associates* 7 milionu amerických dolarů v letech 2000–2003. Tato partnerství mezi zástupci Taiwanu a americkými lobbistickými firmami napomohla k prosazení taiwanských zájmů v USA (Hao 2010). Významnou událostí 90. let bylo také

---

<sup>5</sup> Taiwan Studies Institute je nezávislý americko-taiwanský think tank založený v USA. Výzkumní pracovníci institutu jsou dobrovolníci a zabývají se vývojem Taiwanu jak v minulosti, tak i jeho budoucím směřováním. Výsledky jejich výzkumných projektů jsou zveřejňovány a zpřístupněny široké veřejnosti. Hlavními oblastmi výzkumu jsou bezpečnost, finance a ekonomika, kultura, historie a vzdělání, věda a technika, politika a společnost. Taiwan Studies Institute podporuje primárně nekonvenční přístupy (TSI 2018).

dokončení revize americké zahraniční politiky vůči Taiwanu, zvané *Taiwan Policy Review 1994*, za kterou stála administrativa prezidenta Billa Clintona. Americko-taiwanské vztahy byly posíleny ve snaze přispět k dalšímu rozvoji vzájemně prospěšných kroků (TECRO 2017).

Taiwanská agenda získávala v průběhu 90. let stále větší prostor v zahraniční politice USA. Důležitou roli zde sehrál tehdejší prezident Taiwanu, Lee Teng-hui. Lee zastával jakousi pragmatickou politiku, kdy na základě setkávání se s představiteli států lobbval za mezinárodní uznání Taiwanu a jeho členství v rámci různých mezinárodních organizací. V roce 1994 pak byla zřízena organizace Taiwan Research Institute (TRI) na popud KMT. TRI podepsal tříletý kontrakt s významnou washingtonskou lobbistickou skupinou *Cassidy and Associates* v hodnotě 4,5 milionu amerických dolarů. Prezident Lee takto obešel taiwanské ministerstvo zahraničí a zástupce TECRO, kteří byli zodpovědní za jednání mezi Taiwanem a americkým Kongresem. Během krátké doby se pak objevil větší zájem o Taiwan ze strany Kongresu (Mann 2001: 207-208).

Jak již bylo zmíněno v teoretických podkapitolách věnujících se mimo jiné i aktérům lobby, na půdě Kongresu lobbují často i lobbisté jednotlivci, kteří jsou buď najímáni různými firmami či korporacemi nebo si je najímají vlády cizích států. Tak je to i v případě taiwanské vlády. Ta si často najímá jednotlivé lobbisty, kteří mohou lobbvat za taiwanské zájmy nebo je dokonce prosadit u amerického Kongresu. Jedním z nejznámějších lobbistů, který lobbuje za taiwanské zájmy, primárně za ten nejvýznamnější, kterým je prodej zbraní a vojenského vybavení, je Bob Dole, jež byl již zmíněn v předchozím textu a jeho aktivitám se budu věnovat i v následujících částech práce.

Zpravodajský server *The Intercept* uvádí, že taiwanská lobby se široce angažuje v rámci vlády US. Nejedná se přitom pouze o kontakt se senátory, ale také s kongresmany a samotnými politickými představiteli. Taiwanská lobby tak v posledních letech získává více pozornosti, než lobby států jako je Izrael či Saudská Arábie. Server zároveň zmiňuje, že v roce 2017 se v Kongresu angažovala



celá „armáda“ taiwanských lobbistů, kteří usilovali o to, aby kongresmani podporovali posílení vojenských vazeb mezi oběma zeměmi. Lobbisté, bojující za zájmy Taiwanu v americkém prostředí, se soustředí na dvě hlavní oblasti. Tou první je prodej zbraní a vojenského materiálu a druhou oblastí je účast Taiwanu v mezinárodních organizacích, které nevyžadují podmínku státnosti. Lobbying Taiwanu v americkém Kongresu je zároveň často vnímán jako agresivní a mnohdy překračující hranici zákona (Corbeil 2015). Jako příklad lze uvést případ z roku 2012, kdy taiwanská vláda pozvala republikána Billa Owense na placený výlet do Taipei. Tento výlet vzbudil pozornost u Úřadu kongresové etiky, který ho později označil jako porušení federálního zákona (Elliott 2013). Pravidla Kongresu zakazují plánování podobných zahraničních cest, ale ministerstvo zahraničí tato pravidla může upravit a dovoluje tyto výjezdy, pokud jsou pod záštitou zákona o vzájemném vzdělávání a kulturní výměně. Na základě tohoto zákona cestuje většina kongresmanů na výjezdy sponzorované vládami jiných států. Nicméně Bill Owens porušil zákon tím, že ho na cestě doprovázela manželka, což je v takových případech zakázáno. V letech 2006–2011 bylo organizováno více než 100 vládních návštěv na Taiwan, což je druhý největší počet ze všech navštěvovaných zemí. Na prvním místě v navštěvovaných zemích se ve stejném období umístila ČLR, kam bylo uspořádáno přes 200 návštěv (Corbeil 2015).

Taiwanská lobby nicméně není složena pouze z jednotlivých lobbistů, ale jsou do ní zahrnuty i různé instituce. Důležitou součástí taiwanské lobby je například Taipei Economic and Cultural Representative Office (TECRO). Jedná se o hlavní zastupitelský úřad Taiwanu působící v USA. TECRO je zodpovědné za udržování a rozvoj bilaterálních vztahů mezi oběma zeměmi. Na území USA má celkem 11 poboček. Uvnitř se dělí na několik divizí, z nichž pro tuto diplomovou práci je nejdůležitější činnost divize politické, bezpečnostní a ekonomické, která spolupracuje s Kongresem. Politická divize se zabývá politickými záležitostmi ve vztazích mezi Taiwanem a USA. Zajišťuje tak kontakt s výkonnou pobočkou USA, politickými stranami, think-tanky, odborníky a příslušnými organizacemi. Kongresová divize zprostředkovává, jak už vyplývá ze samotného názvu, kontakty

mezi zástupci Taiwanu a členy amerického Kongresu a podporuje výměny mezi legislativními orgány obou zemí. Ekonomická divize řeší obchodní vztahy mezi těmito zeměmi skrze americkou vládu a zároveň i skrze soukromý sektor. Obranná divize (někdy je také užíván název Obranná mise) se zabývá obrannými a bezpečnostními záležitostmi mezi Taiwanem a USA. Řeší záležitosti týkající se zadávání veřejných zakázek ve Spojených státech schválených ministerstvem národní obrany na Taiwanu (TECRO 2017).

Za součást taiwanské lobby lze považovat také *The Formosan Association for Public Affairs* (FAPA). Jedná se o neziskovou organizaci snažící se získat celosvětovou podporu nezávislosti Taiwanu. Jejím posláním je chránit a posilovat vztahy mezi USA a Taiwanem a podporovat bezpečnost Taiwanu v regionu východní Asie. Důvodem, proč označují organizaci FAPA jako součást taiwanské lobby, je i jejich prohlášení na oficiálních internetových stránkách, kde zmiňují, že získávají kontakty na nové členy amerického Kongresu a informují je o taiwanských otázkách a zájmech. FAPA vyzývá členy Kongresu, aby podpořili Taiwan prostřednictvím vládní spolupráce, společným vojenským, ekonomickým partnerstvím a podpory nezávislosti Taiwanu (FAPA 2018).

Působení taiwanské lobby v USA po roce 2000 bude diskutováno v následujících částech práce, které budou věnovány jejím činnostem za úřadu prezidentů George W. Bushe a následně Baracka Obamy.

### 3. Analýza činnosti taiwanské lobby za vlády George W. Bushe

George Walker Bush, 43. prezident Spojených států amerických. Tento republikánský prezident vstoupil do svého prvního funkčního období 20. ledna 2001. Před prezidentskou kandidaturou byl podnikatelem v oblasti ropného průmyslu, stal se také 46. guvernérem státu Texas, vlastnil profesionální baseballový tým a v neposlední řadě vyhrál nominaci Republikánské strany na prezidenta. Jeho tehdejším protivníkem byl demokratický kandidát Al Gore, viceprezident Billa Clintona. George W. Bush již ve své volební kampani hlásal, že se hodlá jako prezident zaměřit primárně na vnitřní záležitosti země a snížit angažovanost USA ve světě. Tato myšlenka se shodovala s tradicí izolacionismu<sup>6</sup>, který zastávala právě Republikánská strana. Opakovaně se nechával slyšet, že je proti zásahům do vnitřních záležitostí ostatních států, a proti jakýmkoliv pokusům o *nation building*. Tento názor změnil po událostech 11. září 2001 (Duignan 2018).

Během své prezidentské kampaně dále prosazoval například možnost náboženským charitativním celkům účastnit se federálně podporovaných programů, restrukturalizaci americké armády nebo těžbu ropy na Aljašce. Po vítězství ve volbách se stal prvním republikánským prezidentem od dob prezidenta Eisenhowera v padesátých letech, který získal většinovou podporu u obou komor amerického Kongresu (NBC 2015).

George W. Bush se ve svém úřadu obklopoval silnými ženami. Zmíním například jeho matku Barbaru Bush, manželku Lauru Bush, Karen Hughes, jeho poradkyni v letech 2001 a 2002, Condoleezu Rice, poradkyni pro národní bezpečnost nebo Harriet Miers. Ta byla nejprve Bushova právnička v Texasu a později v Bílém domě zástupkyně náčelníka štábu. Jeho politické vnímání výrazně ovlivnil také jeho otec, bývalý prezident USA, George Herbert Walker Bush. Jeho vliv však George W. Bush nevnímal příliš pozitivně a držel se hesla „*dělej, co táta*“

---

<sup>6</sup> Izolacionismus představuje politickou doktrínu, která upřednostňuje domácí politiku před zahraniční. Jedná se o snahu státu minimálně se angažovat v zahraničí, tzn. Odmítnutí vojenských či politických intervencí v situacích, které se bezprostředně netýkají daného státu. Izolacionismus je téma neustále se opakující v historii USA. Často odkazuje k politické situaci v USA v období 30. let 20. století (Britannica 2018).

*nedělal*“. V politickém vnímání se od sebe lišili v mnoha směrech. Jeho otec například nikdy neměl jasně definovanou politickou agendu, George W. Bush měl již ve své prezidentské kampani čtyři jasně definované cíle, kterých se pevně držel. Otec spoléhal na CIA, syn nikdy nevěřil chlapcům z Langley<sup>7</sup>. Otec nikdy nešel do Bagdádu, syn ano (NBC 2015).

V následující kapitole nejprve shrnu směřování zahraniční politiky USA a faktory, které jí ovlivnily. Dále se budu věnovat zahraniční politice George W. Bushe vůči Taiwanu a v neposlední řadě se zaměřím na činnost taiwanské lobby v USA a na její vliv na americko-taiwanské vztahy, primárně pak na prodej zbraní z USA na Taiwan v době Bushova úřadu.

### **3.1 Vektory zahraniční politiky George W. Bushe**

Zahranění politika USA se po ukončení studené války stala dosti rozštěpenou a postrádala jistou koherentnost. Americký Kongres posílil svou roli při tvorbě zahraniční politiky a stejně tak měly velký vliv na její utváření ekonomické zájmy, důraz na demokratizaci a dodržování lidských práv. Prostor získaly také nevládní a lobbistické skupiny. Této skutečnosti dodnes využívají právě lobbistické skupiny z Taiwanu a Číny (Sutter 2003: 25-26).

Výrazný vliv na tvorbu jeho zahraniční politiky měl think tank *Project for the New American Century* (PNAC). Byl založen roku 1997 ve Washingtonu jako nezisková organizace. Jeho zakladateli byli Robert Kagan a William Kristol. Cílem PNAC bylo posílit vůdčí roli USA a bylo pro něj zásadní, že vůdčí úloha je dobrá jak pro USA, tak i pro celý svět. Právě někteří zástupci PNAC zastávali významné posty v administrativě George W. Bushe. Ku příkladu zmíním politiky jako Dick Cheney, který se stal 46. viceprezidentem ve vládě George W. Bushe, dále Donald Rumsfeld, tehdejší ministr obrany nebo Paul Wolfowitz, který se stal jeho náměstkem (Rossignol 2005).

Jak jsem již zmínila, George W. Bush už v prezidentské kampani deklaroval, že se bude spíše zaměřovat na problémy domácí politiky. Nicméně

---

<sup>7</sup> Sídllo CIA (CIA 2018).

v době jeho nástupu do funkce byly USA jako jediná supervelmoc v unipolárním mezinárodním systému na vrcholu moci a bylo tedy žádoucí, aby Bush zahrnul také otázky zahraniční politiky do své prezidentské agendy. Jeho cílem bylo zaměřit se na zlepšení politických vztahů se zeměmi Latinské Ameriky, zejména pak s Mexikem, se kterým sdílí USA společnou hranici.

Tým prezidenta Bushe vycházel z předpokladu, že zahraniční politika jeho předchůdce, Billa Clintona, byla postavena na špatných základech<sup>8</sup>. Krátce po svém vstupu do úřadu prohlásil, že USA odstoupí od Kjótského protokolu, který podepsal v posledních dnech svého vládnutí Bill Clinton. Argumentem prezidenta Bushe byl nesouhlas s tím, jak dohoda přistupuje k rozvojovým zemím, kterým nestanovuje emisní limity. Zároveň tvrdil, že by protokol poškodil ekonomické zájmy USA. Ve stejné době odstoupil také od smlouvy o antibalistických střelách z roku 1972, která podle něj v té době již nebyla relevantní. Smlouva vznikla v době studené války a sloužila jako jistá jaderná rovnováha mezi USA a SSSR. Díky tomu, že USA smlouvu vypověděly s nástupem George W. Bushe do úřadu, mohly pokračovat ve vývoji svého obranného systému (Lepš 2009: 65).

Své zahraniční priority nicméně po několika měsících svého působení v úřadu změnil v důsledku teroristických útoků v New Yorku 11. září 2001 a začal se ve své zahraniční politice soustředit na region Blízkého východu. Necelý měsíc po této události byla spuštěna operace v Afghánistánu s cílem zničit vládu Tálibánu, která poskytovala zázemí pro teroristickou organizaci Al-Káida (Duignan 2018).

V roce 2002 vznikla tzv. Bushova doktrína, v rámci, které si americký prezident přisvojuje právo preventivně zaútočit na nepřítele, pokud představuje potenciální hrozbu pro USA (Lepš 2009: 66). Dalším charakteristickým prvkem Bushovy zahraniční politiky bylo používání vojenské síly bez souhlasu partnerů a mandátu mezinárodních institucí, tedy snaha jednat unilaterálně a jednostranně. Zahraničně politickým cílem George W. Bushe bylo udržení systematické převahy

---

<sup>8</sup> Prezident Bush a jeho tým také tvrdili, že Bill Clinton kladl až přehnaný důraz na možné nebezpečí ze strany Bina Ládina (Lepš 2009: 65).

v nukleárních zbraních, která měla zajistit obranu před jinými jadernými mocnostmi (Barša 2003: 51-52).

Pro zahraniční politiku prezidenta Bushe jsou charakteristické následující znaky: nacionalismus, sebevědomí, které mnozí autoři považují spíše až za aroganci, dále pak unilateralismus a nedůvěra v mezinárodní organizace. Zároveň, jak ve své knize tvrdí Pavel Barša, u George W. Bushe došlo k zásadní proměně v jeho zahraniční politice v důsledku teroristických útoků. Bezprostředně po svém zvolení do úřadu se nejvíce blížil ve svých postojích ke konzervativnímu izolacionismu. Po zmiňovaných útocích došlo u Bushe k obratu k idealistickému imperialismu<sup>9</sup> (Barša 2003: 53).

### **3.2 Vztah mezi USA a Taiwanem v době úřadu George W. Bushe**

Vztahy mezi USA a Taiwanem prošly za dobu úřadu prezidenta George W. Bushe celkem komplikovaným obdobím. Díky jeho počátečním krokům se zdálo, že se bude Taiwan těšit nevídané podpoře ze strany Bushovy administrativy. Již ve své prezidentské kampani dával Bush jasně najevo strohý postoj vůči ČLR, v níž spatřoval strategického soupeře. Naopak Taiwanu vyjadřovala Republikánská strana výraznou podporu z důvodu dlouhodobého partnerství a rozvíjející se demokracii. Z toho důvodu byl také přislíben Taiwanu pokračující prodej zbraní z USA (Dumbaugh 2006).

Krátce po vstupu George W. Bushe do úřadu došlo k prudkému zhoršení vztahů mezi USA a ČLR. Mohla za to srážka čínského stíhacího letounu J-8II s americkým průzkumným letadlem EP-3E v dubnu 2001 a také schválení prodeje zbraní na Taiwan v hodnotě 18,6 miliard amerických dolarů, což prezident Bush schválil v tom samém měsíci. Mimo jiné bylo toto oznámení doplněno o jeho prohlášení v pořadu *Good Morning America*, kde řekl, že USA udělají vše pro to, aby pomohly Taiwanu se bránit před negativním vlivem vnějších faktorů (Sehnálková 2009: 154-155).

---

<sup>9</sup> Idealistický imperialismus je myšlenkový směr extrémně vstřícný k intervencím (Anderson 2017).

Na Taiwanu se v roce 2000 dostala k moci Demokratická pokroková strana (*Democratic Progressive Party, DPP*), s odlišnými vizemi na rozdíl od strany KMT, která na Taiwanu úradovala předtím. V čele DPP stál prezident Čchen Šuej-pien, který prosazoval myšlenku nezávislosti Taiwanu a podporoval budování taiwanské identity. Byla to právě podpora USA, která napomohla zvýšit sebevědomí Taiwanu a nové vlády, jež tak spatřovala novou naději v prosazení své politické agendy. Nové směřování Taiwanu se projevilo například snahou prezidenta Čchena o vstup země do OSN pod názvem Taiwan. To však naráželo na politiku jedné Číny prosazovanou Pekingem. ČLR zároveň tvrdila, že neutuchající podpora Taiwanu ze strany USA je i důvodem jeho stále rostoucího sebevědomí a vyvíjela tlak na Washington, aby zmírnil svůj přátelský přístup (Sehnálková 2009: 156).

Jelikož po teroristických útocích v září 2001 došlo k přehodnocení zahraničně-politických cílů George W. Bushe, došlo také k posunu ve vztazích mezi USA a ČLR, která se stala strategickým partnerem v boji proti terorismu. Představitelé obou států se sešli na summitu zemí APEC v Šanghaji v roce 2001, kde se nechali slyšet, že jejich cílem je spolupráce a rozvoj vzájemných vztahů. Jelikož se prioritou Bushovy zahraniční politiky stala válka proti terorismu a zaměřil se primárně na země jako Irák a Afghánistán, tak se tlaku ze strany Pekingu z části podřídil (Sehnálková 2009: 156). Zároveň vyslal signál Taiwanu, že jeho asertivní chování zvyšuje napětí v regionu a komplikuje vztahy mezi USA a ČLR. Administrativa taiwanského prezidenta Čchena naléhání ze strany USA ignorovala, což následně ovlivnilo vzájemné vztahy s USA a prezident Taiwanu byl v Bílém domě vnímán jako osoba, na kterou se nelze spolehnout a nelze s ní jednat o kompromisním řešení určitých problémů (Kahn 2004). Kroky, které pak prezident Taiwanu podnikl v roce 2006<sup>10</sup>, od sebe obě země ještě více oddálily a

---

<sup>10</sup> Prezident Čchen chtěl v roce 2006 zrušit vládní agenturu, Národní radu pro sjednocení (*National Unification Council*). Cílem této instituce bylo znovusjednocení obou Čín a požadovala, aby se Peking více demokratizoval a byly spuštěny rozhovory o krocích směřujících k integraci. USA se obávaly, že by zrušení Národní rady pro sjednocení mělo negativní vliv na vztahy v rámci Taiwanské úžiny a neslučovalo se to s americkými zájmy v tomto regionu. USA tedy naléhaly na Čchena, aby od svého rozhodnutí odstoupil (Dumbaugh 2007).

státy spolu přestaly téměř komunikovat. Nepochopitelné bylo také chování taiwanského parlamentu, který nebyl schopen schválit nákup balíku zbraní v hodnotě několika miliard amerických dolarů, jež schválil prezident Bush v dubnu 2001. V důsledku toho došlo i k zmrazení dalšího prodeje zbraní na Taiwan (Isenberg 2008).

Nelze však říci, že by se Washington nesnažil udržet pozitivní vztahy s Taiwanem a administrativou prezidenta Čchena. Administrativa prezidenta Bushe byla například shovívavější, co se týče návštěv státních představitelů Taiwanu. Kladně bylo vyřízeno tranzitní vízum prezidenta Čchena, který v květnu 2001 navštívil New York a Houston. Stal se tak prvním prezidentem Taiwanu, který navštívil New York a překonal tak nepsaný zákon o zákazu návštěv taiwanských návštěv ve Washingtonu a dalších významných městech USA. Tato návštěva nebyla nijak velkolepá a provokativní, jednalo se pouze o zastávku prezidenta na cestě do Latinské Ameriky. Přesto však měla politický nádech, jelikož se prezident Čchen sešel s několika zástupci amerického Kongresu (Roy 2003: 238).

V roce 2002 začali představitelé USA vyjadřovat obavy nad tím co sami popsali jako slabinu v sebeobraně Taiwanu, který měl podle nich i zaostávající tempo co se týče nákupu amerických zbraní. Podle USA nedostatečná sebeobrana Taiwanu spočívá v nepřehledném systému tvorby obranné politiky a konzervativní vojenské vůdcovské kultuře. V USA se ozývaly hlasy, že by měla být americká zahraniční politika vůči Taiwanu přehodnocena, hlavně co se týče spolupráce v oblasti prodeje zbraní (Dumbaugh 2007).

V roce 2008 proběhly na Taiwanu parlamentní a prezidentské volby, kdy se moc vrátila zpět do rukou KMT. Novým prezidentem se stává Ma Jing-t'iou, s jehož vstupem do úřadu se očekává snížení napětí jak v americko-taiwanských vztazích, tak i v těch čínsko-taiwanských. V říjnu 2008 schválil americký Kongres další prodej zbraní na Taiwan, což je možné vnímat jako podporu vlády nově zvoleného prezidenta (Sehnálková 2009: 157).



### 3.3 Působení taiwanské lobby v době úřadu prezidenta Bushe

Činnost taiwanské lobby v době úřadu prezidenta George W. Bushe se soustředila primárně na prosazování taiwanských zájmů ve Washingtonu, z čehož ten nejdůležitější je právě prodej zbraní a dalšího vojenského vybavení. Další aktivity taiwanských lobbistů nepřímo souvisely právě s prosazováním zájmů Taiwanu a samotným prodejem zbraní a budou blíže uvedeny v této podkapitole.

V důsledku narůstajících tenzí mezi prezidentem Georgem W. Bushem a jeho taiwanskými protějškem Čchenem, došlo k fragmentaci taiwanské lobby. Dle odborníků je ironické, že k této fragmentaci mohlo dojít mimo jiné i v důsledku demokratizace na Taiwanu, jež odstartovala erozi uvnitř KMT, která kdysi jako hlavní instituce reprezentovala taiwanské zájmy v USA. V důsledku politické pluralizace na Taiwanu došlo ke vzniku nejednotných a nekoordinovaných zájmů této země, které byly prezentovány představitelům USA a zástupcům amerického Kongresu. V rámci toho pak vzniklo několik různých verzí zpráv z několika různých zdrojů, jejichž cílem bylo zneškodnit zájmy ostatních skupin. Dle několika pozorovatelů z řad Kongresu, nedostatek komunikace ze strany Taiwanu a zaměření se spíše na dění v rámci domácí politické sféry, mělo negativní vliv na vztahy s některými zástupci amerického Kongresu (Dumbaugh 2007: 17). Eroze taiwanské lobby souvisí také s prodejem obrovského balíku zbraní v roce 2001. Americký Kongres byl v tomto směru aktivní a tlačil na představitele USA, aby nabídli ještě větší vojenskou podporu Taiwanu. Došlo však k fatálnímu selhání v koupi tohoto balíku zbraní ze strany Taiwanu. V důsledku taiwanských vnitropolitických bojů se tento prodej protáhl na další dva roky a byl dokončen až v roce 2003 (Kan 2014: 9).

Někteří odborníci tvrdí, že činnost lobby a zájmových skupin závisí na kolísajících okolnostech. V rámci Bushovy administrativy byla taiwanská lobby úspěšná v nátlaku na Kongres s cílem změnit jeho přístup v oblasti taiwanských návštěv ve Washingtonu. Taiwanská lobby chtěla, aby Washington provedl změnu a povolil tzv. *transit stops*, neboli tranzitní zastávky. Jinými slovy řečeno, ve chvíli, kdy pojedje nějaký představitel Taiwanu na cestu například do Latinské

Ameriky, pak se může zastavit při své cestě ve Washingtonu nebo jiných amerických městech a setkat se s nějakým zástupcem Kongresu či jiným americkým představitelem. Taiwanští lobbisté tím sledovali větší šanci na možné prosazení taiwanských zájmů, a ještě větší rozšíření kontaktů mezi Taiwanem a USA. Činnost taiwanské lobby byla v tomto směru úspěšná. Již v roce 2002 získal vízum taiwanský ministr obrany k návštěvě obranné konference, která se konala na Floridě. Záměrem lobbistů bylo zvýšit diskusi o prodeji zbraní na Taiwan. Avšak v důsledku transformace Bushovy zahraniční politiky po teroristických útocích 11. září a také kvůli ne příliš přátelským vztahům mezi prezidentem Bushem a jeho taiwanským protějškem Čchenem, hrála taiwanská lobby čím dál tím menší roli v americkém prostředí (Dumabugh 2007).

S cílem posílit vztahy mezi USA a Taiwanem založilo více než 110 členů amerického Kongresu tzv. Kongresový taiwanský klub (*Congressional Taiwan Caucus*) v dubnu 2002. Jedná se o druhou největší členskou organizaci amerického Kongresu se 137 členy v současné době. Tento výbor se primárně soustředí na zlepšování americko-taiwanských vztahů. Jeho cílem bylo zároveň navýšit ekonomickou a strategickou kooperaci mezi zeměmi. Zároveň dodnes poskytuje členům Kongresu příležitost podílet se na tvorbě zahraniční politiky USA v oblasti východní Asie. Důvodem založení tohoto klubu byla snaha posílení vztahů s USA a rozšíření kontaktů v americkém prostředí. To vše v reakci na oslabení role taiwanské lobby v USA v tomto období (FAPA 2018).

Rupert Hammond, prezident U.S.-Taiwan Business Council, tvrdí, že k fatálnímu propadu působení taiwanské lobby v USA došlo v roce 2002, kdy senátoři Jesse Helms a Frank Murkowski, kteří byli velkými zastánci Taiwanu ve Washingtonu, odešli do důchodu. Mnoho dalších členů Sněmovny reprezentantů, dříve podporujících zájmy Taiwanu, se dostalo na vyšší pozice a jejich zájem o Taiwan opadl, jelikož v sázce mají mnoho dalších věcí než pouze podporu tohoto ostrova (Fish 2016).

Závěrem této podkapitoly lze uvést, že taiwanská lobby v USA silně oponuje čínským výzvám omezit prodej zbraní na Taiwan a omezit kontakty mezi americkými a taiwanskými úředníky. Prezident Bush výrazně navýšil prodej zbraní na Taiwan a umožnil tak rozšíření okruhu kontaktů mezi oběma státy (Kahn 2004). Tomuto tématu se budou věnovat následující dvě podkapitoly, kde se nejprve zaměřím na přístup George W. Bushe k významnému TRA a následně pak na samotný prodej zbraní na Taiwan v období Bushovy administrativy.

### **3.4 George W. Bush a Zákon o vztazích s Taiwanem**

Krátce po zvolení George W. Bushe novým prezidentem USA, deklarovala Condoleeza Rice, národní poradkyně pro bezpečnost v Bushově administrativě, že prezident bude dodržovat Zákon o vztazích s Taiwanem (TRA), který v roce 1979 schválil americký Kongres (Wallace 2001). Zároveň sám Bush prohlásil v televizním vysílání krátce po zvolení do svého úřadu, že nabídne Taiwanu větší závazek než jeho předchůdci. V této podkapitole se budu zabývat otázkou, zda George W. Bush dodržel v rámci své zahraniční politiky vůči Taiwanu principy ukotvené v TRA.

V roce 2000 předložil americký Kongres návrh na *Taiwan Security Enhancement Act*, který měl zajistit ještě větší vojenskou podporu Taiwanu a zároveň požadoval větší účast Kongresu na rozhodování o prodeji zbraní a vojenského vybavení na Taiwan. V zákonu se uvažovalo také o vytvoření přímých vojenských linek mezi oběma zeměmi a celkově měl být jistou aktualizací a posílením stávajícího TRA. Tento zákon však nikdy nebyl schválen americkým Senátem ani prezidentem. Tehdejší americký prezident Bill Clinton se postavil proti navrhovanému zákonu. Prezidentova administrativa kritizovala zákon z toho důvodu, že až příliš zasahuje do ústavních pravomocí prezidenta a zároveň tvrdila, že by přijetí tohoto zákona vyvolalo obrovské rozhořčení ze strany ČLR. V následujícím roce se stal nově zvoleným prezidentem USA George W. Bush, který ostře kritizoval rozhodnutí Billa Clintona a dal najevo, že by USA měly poskytnout Taiwanu větší bezpečnostní závazek (Alagappa 2001: 182).

Prvním z těchto principů je prodej zbraní z USA na Taiwan, tedy zajištění obranyschopnosti této země. Prodej zbraní z USA na Taiwan byl a je významný, navzdory absenci nějaké obranné smlouvy a diplomatických vztahů. Taiwan se řadí mezi nejvýznamnější příjemce zbraní z USA. Hodnota dodávek amerického vojenského materiálu a služeb dosáhla v období 2004-2007 4,3 miliardy amerických dolarů. V roce 2006 pak 970 milionů amerických dolarů. Příležitost posunout prodej zbraní vpřed přinesl rok 2008 a zvolení nového prezidenta Taiwanu. Ten ukončil osmiletou vládu DPP a obnovil historicky dominantní vládu strany KMT. Jeho cílem bylo při vstupu do úřadu najít společnou cestu s ČLR, s níž se vztahy v předešlých letech zhoršily právě kvůli prodeji zbraní z USA na Taiwan. Zároveň ve svém prohlášení krátce po zvolení do úřadu ohlásil začátek nové éry v míru a bezpečnosti a také obnovení vzájemné důvěry mezi Taiwanem a USA. Nápomocna mu ve zlepšení těchto vztahů měla být právě taiwanská lobby (McNeil 2008).

Druhým principem TRA je předpoklad USA, že jakákoliv snaha ovlivnit budoucnost Taiwanu jinými než mírovými prostředky, bude považována americkou vládou za ohrožení míru a bezpečnosti v regionu Západního Pacifiku a sami sebe USA definují jako garanta bezpečnosti. To dokazuje i prohlášení George W. Bushe v rozhovoru pro americkou televizi ABC z 25. dubna 2001, kde odpovídá na otázku, co by USA dělaly v případě, že by byl Taiwan napaden. Bush tvrdí, že USA udělají cokoli bude potřeba, aby se Taiwan dokázal ubránit (Dumbaugh 2006). Prezident Bush se během svého úřadu vždy držel zásady, že USA budou nápomocny v podpoře taiwanské bezpečnosti. Navzdory oslabení vztahů obou zemí se držel principů TRA a inicioval několik prodejů zbraní na Taiwan a zároveň několikrát ve svých prohlášeních zdůraznil, že USA stále sami sebe považují jako garanta bezpečnosti v tomto regionu. Ačkoliv se vztah USA vůči Číně výrazně proměnil v důsledku teroristických útoků v New Yorku, George W. Bush se stále držel tzv. *strategic ambiguity* (strategické nejednoznačnosti) a k Taiwanu se nikdy neotočil zády (Sanger 2001).

Taiwan Relations Act (TRA) říká, že prezident má povinnost informovat Kongres o jakékoliv bezpečnostní hrozbě, která by mohla ohrozit například obyvatele Taiwanu nebo jeho ekonomický systém. Prezident pak spolu s Kongresem určí další vhodné kroky USA v reakci na daná nebezpečí (Sanger 2001). Z výše uvedeného textu vyplývá, že George W. Bush se ve svém úřadu držel zásad definovaných v rámci TRA, i přes změny, které v jeho zahraničně-politických vizích nastaly.

### **3.5 Prodej zbraní za vlády George W. Bushe**

Po dobu úřadu prezidenta George W. Bushe se uskutečnilo celkem 6 prodejů zbraní z USA na Taiwan. V dubnu roku 2001 schválil George W. Bush první prodej balíku zbraní z USA na Taiwan. Jednalo se o největší balík zbraní za posledních deset let. Bushova administrativa tak jasně vyjádřila svůj postoj k postavení Taiwanu. Nabídka však byla menší, než Taiwan požadoval, jak uvádí list Los Angeles Times (Wright 2001). Zmiňovaný balík zbraní zahrnoval 4 torpédoborce a 8 dieselových ponorek. Prodej však znepokojil Čínu, která Taiwan považuje za svou provincii. Čínská vláda se ostře stavěla a staví k prodeji zbraní z USA na Taiwan, jelikož tvrdí, že tyto kroky zvyšují napětí v oblasti Asie a Tichomoří. Čínu znervóznil hlavně prodej tolika ponorek, a to z toho důvodu, že se obává o znovuvypuknutí konfliktu v oblasti Taiwanské úžiny. Reakce Číny na tento prodej balíku zbraní nijak neznepokojila prezidenta Bushe, který celou akci schválil. George W. Bush podnikl tyto kroky dle principů TRA a považoval je za vhodné a správné (CNN 2001). Ani samotný Taiwan se reakce Číny nezalekl a prodej naopak velmi pozitivně uvítal. Taiwanské ministerstvo obrany uvedlo, že všechny prodeje zbraní z Washingtonu budou velice vítány, jelikož napomohou zajistit stabilitu v regionu. Jelikož se zároveň jedná o první prodej zbraní na Taiwan za vlády prezidenta George W. Bushe, považuje Taiwan tyto kroky jako novou úroveň a perspektivu budoucích vztahů s USA (Tran 2001). Jak již bylo zmíněno výše, prodej velkého balíku zbraní z roku 2001 se protáhl a byl uskutečněn až o dva roky později, tedy v roce 2003. Důvodem tohoto zpoždění prodeje byly politické neshody na Taiwanu a obavy USA z narušení jejich vztahu

s Čínou v době, kdy hraje důležitou roli například v jaderných rozhovorech se Severní Koreou (McNeil 2008).

Následovalo období poklesu ve vzájemných vztazích mezi oběma zeměmi z důvodu nepochopení si administrativ prezidenta Čchena a prezidenta George W. Bushe. Zároveň byly v následujících letech některé prodeje zbraní z USA odmítnuty během politických změn na Taiwanu kvůli námitkám zdejšího parlamentu a soudního systému. V rámci taiwanské legislativy došlo k ostrým debatám ohledně rozpočtu na obranu ostrova, obranné strategii a prioritách financování (McNeil 2008).

V srpnu 2008 požádal Taiwan o prodej dalšího vojenského vybavení. Tentokrát poptával 66 stíhacích letounů F16. Pentagon neformálně stanovil, že tento prodej je nezbytný pro udržení stability v oblasti Taiwanské úžiny. V říjnu téhož roku pak americký Kongres schválil prodej dalšího balíku zbraní na Taiwan. Tento krok je možné vnímat jako signál podpory nově zvoleného prezidenta Taiwanu Ma Jing-ťioua ze strany USA. Prezident Ma Jing-ťioua dal najevo, že potřebuje jistou morální podporu od USA, a to z důvodu napjatých jednání s Pekingem (Tkacik 2008).

Celkové shrnutí působení taiwanské lobby za úřadu George W. Bushe nabídne poslední kapitola této práce. Kde zároveň porovná její činnost s činností za úřadu prezidenta Baracka Obamy. Tomuto tématu se budu věnovat v následující kapitole.

#### 4. Analýza činnosti taiwanské lobby za vlády Baracka Obamy

Barack Hussein Obama II., 44. prezident USA v letech 2009–2017 a zároveň první afroamerický prezident v tomto úřadu. V roce 2009 se stal nositelem Nobelovy ceny míru<sup>11</sup> a dvakrát byl vyhlášen časopisem *Time* jako Osobnost roku. Svou politickou kariéru započal jako senátor státu Illinois v roce 1997. V roce 2003 vyhrál volby do Senátu USA s volebním heslem „*Yes, we can*“, které mělo evokovat jeho snahu o změnu společenských poměrů v zemi. Jako senátor prosazoval zákony zaměřené na větší kontrolu zbraní občanů. Dále prosazoval zpřísnění kontroly lobbistů, volebních podvodů a upozorňoval na problémy nukleárního terorismu (Mendell – Wallenfeldt 2018).

V listopadu 2008 vyhrál prezidentské volby, zejména díky podpoře mladších, vzdělanějších voličů, Afroameričanů a tzv. *latinos*, tedy občanů s kořeny v Latinské Americe. Tehdejší situace v USA neulehčila Obamovi jeho vstup do úřadu, jelikož svět sužovala ekonomická krize a USA stály na pokraji ekonomického kolapsu. Nezaměstnanost rostla a miliony Američanů ztrácely své domovy. Nicméně Obamovi se rychle podařilo vrátit růst HDP a snížit nezaměstnanost v zemi (Mendell – Wallenfeldt 2018). V prvních letech úřadu byl také kritizován kvůli zdravotnické reformě, známé také jako *Obamacare*. Jedná se o federální zákon, který reguluje přístup ke zdravotnímu pojištění. Cílem prezidenta Obamy bylo zvýšit dostupnost zdravotnictví i chudším vrstvám obyvatel (BBC 2017b).

##### 4.1 Vektory zahraniční politiky Baracka Obamy

Ve svém prvním projevu krátce po zvolení do prezidentského úřadu sliboval Barack Obama nové svítání a změnu. Političtí odborníci však v jeho slovech těžko hledali jádro věci, tedy o jaké změny se jedná a jaké konkrétní „nové svítání“ má prezident na mysli. Henry Kissinger, bývalý poradce pro národní bezpečnost prezidenta Nixona, popisuje zahraničně-politickou agendu Baracka Obamy jako

---

<sup>11</sup> Nobelovu cenu míru získal Barack Obama za své snahy řešit problémy s důrazem na právo a dialog, za mimořádné úsilí o posílení mezinárodní diplomacie a kooperaci mezi jednotlivými národy. Ve svých projevech bojoval za svět bez jaderných zbraní, podporoval jednání s muslimskými zeměmi a pozornost věnoval také mírovému procesu s regionem Blízkého východu (Mendell – Wallenfeldt 2018).

obrovskou výzvu a zároveň i příležitost změnit svět k lepšímu. Objevují se také názory, že Barack Obama natolik změnil zahraniční politiku USA po příchodu do Bílého domu jako žádný jeho předchůdce. Jeho viceprezident, Joe Biden, prohlásil hned po volebním vítězství, že administrativa prezidenta Obamy musí být připravena na brzkou zkoušku, kterou jí připraví některá z nepřátelských zemí nebo teroristických skupin (Breber 2016).

Na základě svých předvolených slibů se Obama pokusil změnit styl americké zahraniční politiky a vnímání USA ve světě. Při svých zahraničních cestách neustále opakoval: „*přijel jsem naslouchat, ne diktovat*“. Časté nástroje jeho zahraniční politiky byly omluvy ve snaze usmířit spojence, zároveň kladl důraz na větší pokoru ze strany Washingtonu (Lepš 2009: 70).

Co se týče role USA v mezinárodním prostředí, pak Obama zastával principy většího zapojování a mezinárodní spolupráce, což vystřídalo unilateralismus bývalého prezidenta George W. Bushe. Dalším rozdílem v přístupech obou prezidentů je, že Barack Obama zastával názor, že svět je komplikovaný a propojený, neexistují v něm jednoduchá řešení a není v silách USA řešit mezinárodní problémy samostatně (Lepš 2009: 76). Ve snaze přehodnotit politiku George W. Bushe, pověřil Obama Radu národní bezpečnosti a další členy kabinetu, aby změnili jistý tajnostkářský styl a držení co nejvíce informací v utajení. Právě tato strategie, za kterou stál mimo jiné Dick Cheney, přižívovala různé konspirační spekulace, které vytvářely ne příliš pozitivní obraz americké vlády jak na domácí půdě, tak primárně v zahraničí (Lepš 2009: 71).

Prezident Obama se mohl v rámci své zahraniční politiky pyšnit několika pozitivními milníky a průlomy v mezinárodních otázkách, které byly před jeho nástupem do funkce nemyslitelné. Prvním z nich bylo jednání s představiteli Íránu, které vyústilo v dohodu o íránském jaderném programu. Toto jednání zastavilo Írán v dalším vývoji jaderné zbraně. Dalším zahraničněpolitickým milníkem bylo dokončení plánu bývalého amerického prezidenta George W. Bushe a stažení amerických jednotek z Iráku. V neposlední řadě významně snížil roli a působení



USA v Afghánistánu. Za úřadu prezidenta Obamy byly také opětovně navázány diplomatické vztahy s Kubou. Stalo se tak téměř po 60 letech (Walt 2017).

Stephen Walt ve svém článku pro časopis *Foreign policy* naopak tvrdí, že prezidentství Baracka Obamy bylo tragédií, zejména v oblasti zahraniční politiky. Dle něj měl Obama příležitost změnit roli USA ve světě, kterou však nevyužil. Krize v letech 2008-2009 byla ideálním momentem opustit neúspěšnou strategii liberální hegemonie, kterou USA prováděly od konce studené války. Obama se však tímto přístupem nikdy nenechal zlomit. Autor článku však dodává, že Obama nastoupil do svého úřadu v době, kdy Spojené státy čelily skutečnému nebezpečí, což ho stavělo do nelehké situace. Walt tvrdí, že pokud by stál v čele USA v klidnějším období, pak by mohl dosáhnout větších zahraničněpolitických výsledků. Postavení USA v mezinárodním prostředí nebylo po skončení úřadu Baracka Obamy silnější než před jeho nástupem do funkce (Walt 2017).

#### **4.2 Vztah mezi USA a Taiwanem v době úřadu Baracka Obamy**

Cílem Baracka Obamy bylo znovu vyvážit pozornost USA vůči Asii, přičemž jeho administrativa učinila významný pokrok v tomto směru. Avšak, jak uvádí Walt ve svém článku pro časopis *Foreign Policy*, neschopnost stanovit jasnější priority podkopala tato úsilí. Podle Walta je působení USA v Asii velice náročné, a to nejen časově. USA nebudou ani do budoucna schopny držet své asijské aliance a čelit růstu Číny, pokud budou neustále řešit i další svá působení ve světě. Konkrétně v místech, která mají pro USA daleko menší strategický význam (Walt 2017).

Po dobu osmi let úřadu Baracka Obamy byl sedm a půl roku v úřadu taiwanský prezident Ma Ying-jeou. Z toho vyplývá, že po dobu vlády těchto prezidentů ani jeden z nich nemusel přizpůsobovat svou zahraniční politiku vůči nově zvolenému prezidentovi v tom či onom státě. V prvních fázích působení prezidenta Obamy v úřadu se zdálo, že Washington bude praktikovat umírněnou, vyváženou politiku ve snaze nepoškodit dialog mezi Taiwanem a Čínou. Zároveň se očekávalo v souvislosti s tím, že Barack Obama kladl celkem velký důraz na

odzbrojování, že USA budou vyvíjet tlak na Peking, aby omezil počet střel cílených na Taiwan. Ty rozmísťovala ČLR v posledních letech podél pobřeží Taiwanské úžiny. Právě snížení počtu zbraní na straně Číny by bylo považováno jako vstřícné gesto nejen vůči Taiwanu, ale i vůči Spojeným státům. Dále se očekávalo, ze strany Baracka Obamy, že bude více působit na Peking, aby umožnil Taiwanu se angažovat v mezinárodních otázkách a širší participaci v mezinárodních organizacích a multilaterálních fórech, kde jeho nejasný status nebude znamenat překážku v členství. V tomto ohledu mohl Barack Obama navázat na politiku George W. Bushe, který sice odmítl podpořit vstup Taiwanu do OSN či Světové zdravotnické organizace, ale zastával názor, že ho lze podporovat ve snaze působit v organizacích, kde není podmínkou státní suverenita. V minulosti takto Washington podpořil vstup Taiwanu do Světové obchodní organizace. V roce 2009 USA podpořily žádost Taiwanu o statut pozorovatele v rámci setkání shromáždění Světové zdravotnické organizace (Sehnálková 2009: 160).

Zahraniční politika administrativy Baracka Obamy vůči Taiwanu byla založená na principech nepoužití síly. Podmiňovala mírový rozvoj a propojování vztahů, ačkoliv jeho zahraniční politika byla oboustranná, což znamená, že nechtěl poškodit vzájemné vztahy ani s Taiwanem ani s ČLR. Zároveň měla Obamova zahraniční politika vůči Taiwanu jakési dvě strany. Na jednu stranu Obama zastával politiku jedné Číny a vítal mírový vývoj vztahů v oblasti Taiwanské úžiny. Na druhou stranu Obamova administrativa pokračovala v posilování vztahů s Taiwanem, včetně prodeje zbraní z USA, rozvíjení obchodní a hospodářské spolupráce a podpoře Taiwanu v mezinárodním prostředí (Wenzhao 2017).

Dalším z cílů týmu Baracka Obamy byla podpora Taiwanu na poli mezinárodního prostředí. Prezidentova administrativa odmítla žádosti některých kongresmanů a zájmových skupin působících v USA, aby podpořila Taiwan v získání formálního členství v některých významných mezinárodních organizacích. Nicméně, jak už bylo zmíněno, Barack Obama a jeho tým částečně

podpořil Taiwan v jeho činnostech týkajících se participace na poli mezinárodních organizací (Wenzhao 2017).

#### **4.3 Působení taiwanské lobby v době úřadu prezidenta Obamy**

V roce 2011, prohlásila tehdejší americká ministryně zahraniční, Hillary Clinton, že se USA stanou vojenským pivotem asijsko-pacifického regionu. Jednalo se o reakci na rostoucí asertivitu ze strany ČLR. Administrativa prezidenta Obamy vyjádřila svůj zájem bojovat proti rostoucímu vlivu ČLR a v tomto směru získala také podporu ze strany amerického Kongresu (Gray 2016). Obavy z rostoucího vlivu Čínské lidové republiky byly vznášeny i z řad taiwanské lobby. Konkrétně například v roce 2012 prohlásilo několik představitelů neziskové organizace FAPA působících v USA, že situace ohledně pozice Taiwanu není příliš přívětivá. Taiwan podle nich již není v centru zájmu Washingtonu, tak, jak tomu bylo v předešlých letech. Dle jejich mínění to není chyba ze strany Taiwanu a Tchaj-pej nepodnikla žádné chybné kroky. Důvodem je podle nich za prvé sílící pozice ČLR v mezinárodním prostředí a za druhé stále pevnější vztah mezi USA a Čínou (Fish 2016).

Z důvodu větší angažovanosti ze strany ČLR se zástupci taiwanské lobby snaží rozšířit své pole aktivit ve snaze zajistit větší šanci pro dosažení taiwanských zájmů v USA. Zástupci FAPA uvádějí výsledky své lobbistické činnosti ve Spojených státech. Mezi jejich úspěchy patří například umožnění americkým občanům narozeným na Taiwanu uvést ve svých cestovních pasech, že pocházejí z Taiwanu, a nikoliv z ČLR. To je další krůček k tomu, aby mohl Taiwan vystupovat na mezinárodní scéně samostatně, a nikoliv jakou součást ČLR. Dále činnost lobbistů z řad FAPA napomohla k založení taiwanského výboru na půdě amerického Kongresu. To je opět další krok k dosažení cílů a zájmů Taiwanu v USA. Představitelka organizace FAPA, Janice Chen, uvádí ve studii *Ethnic Lobbies and US Foreign Policy*, že taiwanští Američané jsou šestou nejúspěšnější lobbistickou skupinu ve Washingtonu, hned za Hispánci a Armény (Chen dle Fish 2016).

Peter Navarro, profesor působící na *University of California*, tvrdí, že se prezident Obama soustředil až příliš na vztahy s ČLR a ignoroval přitom Taiwan, který podle něj představuje „maják demokracie“. Zároveň vyzýval k tomu, aby se do budoucna zvýšil počet návštěv členů Kongresu na Taiwanu. Peter Navarro je praktickou ukázkou lobbisty – jednotlivce, který si připravuje prostředí pro možné budoucí prosazení zájmů Taiwanu v USA. Dále například John Bolton, bývalý velvyslanec USA při OSN za vlády George W. Bushe a současný poradce prezidenta Trumpa, prohlásil, že USA by mohly využít Taiwan k tomu, aby donutily ČLR chovat se méně agresivně v mezinárodním prostředí. Tento proces by podle něj mohl začít přijímáním taiwanských diplomatů na ministerstvu zahraničních věcí a skončit pak obnovením plného diplomatického uznání ze strany USA. Peking by byl podle něj „zděšen“ těmito kroky a zároveň dodal, že je to chytré řešení toho, jak potlačit agresi ČLR v Jihočínském moři (Chen cit. dle Fish 2016).

V roce 2014 vyzval tehdejší prezident FAPA Mark Kao prezidenta Obamu k tomu, aby se zastal Taiwanu v rámci své návštěvy na summitu států APEC konaném v Pekingu. Kao prohlásil, že představitelé Taiwanu chápou, že pro vyřešení mnoha světových problémů musí Spojené státy spolupracovat s Čínou (ČLR). Nicméně podle něj se ČLR nechová jako spolehlivý, zainteresovaný subjekt a způsobuje spíše napětí v oblasti Jihočínského moře (FAPA 2014). Kao uvádí, že Taiwan se proměnil v dynamicky se rozvíjející demokracii a jeho obyvatelé nechtějí být „tlačeni“ do vzájemného vztahu s ČLR. Proto vyzval USA k přechodu na politiku „jeden Taiwan, jedna Čína“, která považuje Taiwan jako plnohodnotného člena mezinárodního prostředí (Kao cit. dle Lowther 2014).

FAPA je jeden z hlavních subjektů taiwanské lobby a svou činností velmi výrazně působí na administrativu amerického prezidenta. To potvrzuje i zmíněné naléhání na Baracka Obamu v rámci jeho návštěvy Pekingu v roce 2014, kde představitelé FAPA viděli příležitost prosadit zájmy Taiwanu. V tomto případě se jedná o primární zájem Taiwanu stát se plnohodnotným členem v mezinárodním prostředí (Lowther 2014).

Častým problémem zahraničních lobbistů je skutečnost, že nejsou registrováni u amerického ministerstva spravedlnosti, na základě zákona o registraci zahraničních agentů (*Foreign Agents Registration Act*). Tento negativní fakt se nevyhýbá ani taiwanským lobbistům. Týká se to například Toma Dashla, lobbujícího za zájmy Taiwanu u amerického Kongresu a na půdě Bílého domu. Taiwan si ho najal, aby mu pomohl získat členství v rozsáhlé trans-pacifické obchodní dohodě, o které se jednalo za zavřenými dveřmi. Washington se začal otázkou Dashlovy registrace zabírat zejména proto, že v minulosti byl on sám velkým zastáncem přísných omezení lobbingu. Poté, co v roce 2004 opustil post kongresmana, se stal lobbistou u firmy Alston & Bird. Sám se však označoval za zvláštního politického poradce a nikoliv lobbistu. Svou pozici obhajoval argumentem, že poskytovat dobré strategické rady klientům nevyžaduje lobbování. Problém nastal v roce 2008, kdy ho nově zvolený prezident Barack Obama, chtěl jmenovat ministrem zdravotnictví USA. V tu chvíli se ozvali kritici, kteří poukazovali na to, že práce Dashla u společnosti Alston & Bird představovala lobbování, ačkoliv nebyl jako lobbista registrován a sám tvrdil, že jeho aktivity nejsou lobbistické. Dashle se nakonec ministrem zdravotnictví nestal (Wilkie 2015). To potvrzuje politické vize Obamy před vstupem do úřadu, tedy jeho snahu zpřísnit kontrolu lobbingu, jak jsem zmínila na začátku této kapitoly.

#### **4.4 Prodej zbraní na Taiwan za vlády Baracka Obamy**

Během vlády prezidenta Baracka Obamy se uskutečnily tři hlavní prodeje zbraní z USA na Taiwan, navzdory silnému odporu ze strany ČLR. V lednu 2010 informovalo ministerstvo obrany americký Kongres o prodeji balíku zbraní ve výši 6,4 miliardy amerických dolarů. Součástí tohoto balíku zbraní měly být i dieselové ponorky, které měly být Taiwanu prodány již v roce 2001 administrativou George W. Bushe. Tak se však nestalo a novou nadějí pro Taiwan se stal nástup Baracka Obamy do úřadu. Administrativa prezidenta Obamy ihned v roce 2009 uspořádala meziresortní schůzku, kde prodej dalšího balíku zbraní na Taiwan, jež by měl obsahovat i tyto zmíněné ponorky, prodiskutovala. Důvodem velkého zájmu Taiwanu o dieselové ponorky je snazší obrana v případě znovuvypuknutí konfliktu

v Taiwanské úžině. Ruppert Hammond, prezident *U.S.-Taiwan Business Council*, prohlásil, že očekává vlnu „hysterie“ ze strany pevninské Číny v reakci na prodej dalšího balíku zbraní na Taiwan. Zároveň dodal, že protesty v Pekingu proti prodeji zbraní z USA na Taiwan se jen snaží vyděsit administrativu Baracka Obamy a donutit ji k tomu, aby se do budoucna méně věnovala otázkám taiwanské bezpečnosti (Taiwan Today 2010). O prodej tohoto balíku zbraní žádali zástupci TECRO u *Defense Security Cooperation Agency* (DSCA). DSCA ve svém prohlášení uvádí, že tento prodej je v souladu s právním pořádkem a politikou USA. Zároveň odpovídá principům uvedeným v TRA. Dále uvádí, že zmíněný prodej slouží národním, hospodářským a bezpečnostním zájmům USA a trvale podporuje úsilí příjemce o modernizaci ozbrojených sil a posílení jeho obranyschopnosti. Prodej zbraní podle DSCA umožňuje udržet politickou stabilitu v regionu, vojenskou rovnováhu a ekonomický pokrok (DSCA 2010).

V září 2011 informovala administrativa prezidenta Obamy americký Kongres o svém novém rozhodnutí ohledně prodeje zbraní na Taiwan, včetně modernizace stávajících bojových letounů F16 a prodloužení pilotního výcvikového programu na dalších 5 let. Pro tento prodej zbraní lobbovala skupina Ruperta Hammonda, prezidenta *U.S.-Taiwan Business Council*. Dále pro prodej nových bojových letounů F16 na Taiwan lobbovala také společnost *Lockheed Corporation*, která patří mezi největší dodavatele leteckých armádních technologií ve Spojených státech. Do procesu prodeje tohoto balíku zbraní se zapojil i americký Kongres, který urgoval administrativu prezidenta Obamy k tomu, aby prodal nejméně 66 bojových letounů F16 (Wolf 2011). Proti tomuto prodeji silně protestovala ČLR a v jeho důsledku došlo k zmrazení vojenských vazeb mezi USA a ČLR. Důležitým milníkem v prodeji zbraní z USA na Taiwan za úřadu prezidenta Baracka Obamy byl již zmíněný podpis tzv. *Taiwan Relations Act Affirmation and Naval Vessel Transfer Act of 2014*. Na základě podpisu tohoto zákona byly zaslány vojenské fregaty neboli válečné lodě z USA na Taiwan (Congress 2014).

V prosinci 2015 Obamova administrativa znovu deklarovala prodej zbraní na Taiwan ve výši 1,83 miliardy amerických dolarů. Tento balík zbraní zahrnoval také protitankové rakety Javelin, obojživelná útočná vozidla a rakety Stinger. USA dále posílily vojenské vztahy s Taiwanem i v dalších oblastech, včetně organizačních reforem, poskytování poradenství pro vojenská cvičení, školení personálu či sdílení vojenské zpravodajské služby (Wenzhao 2017). Tento prodej zbraní v roce 2015 významně podpořili republikánští zákonodárci, kteří zároveň apelovali na častější prodej vojenského vybavení na tento ostrov (The Guardian 2015).

Taiwan považuje období úřadu prezidenta Ma Ying-jeou jako nejlepší období ve vztazích mezi USA a Taiwanem. Jedná se o období od roku 2008. Jak již bylo zmíněno, je to zároveň období vlády amerického prezidenta Baracka Obamy. Důvodem, proč Taiwan považuje toto období za „zlaté“ je množství prodaných zbraní z USA na Taiwan, které je podle odborníků největší od podepsání TRA roku 1979. Představitelé Taiwanu toto jednání ze strany USA považují za důkaz toho, že stále respektují TRA a tzv. Šest ujistění (*Six Assurances*), která byla zmíněna v první kapitole této práce (Tang 2015).

#### **4.5 Barack Obama a Zákon o vztazích s Taiwanem**

Krátce po zvolení do prezidentského úřadu vznesl Obama otázky ohledně jeho dodržování principů *Taiwan Relations Act* (TRA) z roku 1979. Jak již bylo zmíněno, tento zákon definuje neoficiální diplomatické vztahy mezi oběma zeměmi. Jeden z jeho principů říká, že USA budou bezpečnostním garantem Taiwanu a budou ho podporovat v jeho větší obranyschopnosti před negativními vnějšími vlivy. Nicméně administrativa prezidenta Baracka Obamy prohlásila, že v souladu s TRA pomáhají USA udržet mír, stabilitu a bezpečnost v oblasti Taiwanské úžiny poskytnutím obranných mechanismů, které umožní Taiwanu lepší sebeobranu. To dokazuje i fakt, že mezi roky 2010 a 2016 prodaly USA na Taiwan balíky zbraní v celkové hodnotě 18,3 miliard amerických dolarů (Kan 2015). Administrativa prezidenta Baracka Obamy těmito kroky splnila jeden z hlavních principů TRA, kterým je prodej zbraní a vojenského materiálu na

Taiwan. Všechny prodeje zbraní na Taiwan za vlády prezidenta Baracka Obamy byly doprovázeny prohlášeními členů jeho týmu, že tyto balíky zbraní jsou součástí podpory větší obranyschopnosti Taiwanu a vycházejí z podmínek stanovených v TRA. Takto se k situaci vyjádřil například i David McKeeby, mluvčí odboru pro vojenské a politické záležitosti v roce 2015. Tehdy se jednalo o prodej zbraní na Taiwan v hodnotě 1,83 miliardy amerických dolarů, který byl zmíněn v předchozí podkapitole (The Guardian 2015).

V roce 2014, tedy v průběhu druhého funkčního období prezidenta Baracka Obamy, došlo k potvrzení principů a platnosti TRA ze strany amerického Kongresu. Byl podepsán tzv. *Taiwan Relations Act Affirmation and Naval Vessel Transfer Act of 2014*, který potvrzuje principy uvedené v TRA z roku 1979. Zároveň tento zákon umožňuje prodej několika fregat z USA nejen na Taiwan, ale také do Thajska a Mexika. Zákon pověřuje amerického prezidenta, aby dohlédl na prodej vojenského vybavení a aby nebylo překročeno množství v prodeji sjednaného vojenského materiálu (Congress 2014). Tato legislativa znovu potvrdila závazek USA vůči Taiwanu a posílila vazby mezi těmito klíčovými partnery. Zmíněný prodej fregat měl posílit sdílenou námořní bezpečnost v daném regionu (Foreign Affairs Committee 2014).

Podepsání *Taiwan Relations Act Affirmation and Naval Vessel Transfer Act of 2014* je také důkazem toho, že prezident Barack Obama dodržoval během svého úřadu i druhý z principů TRA. Tedy, že USA považují sami sebe za garanta bezpečnosti Taiwanu a jakákoliv snaha ovlivnit jeho budoucnost jinými než mírovými prostředky, bude považována americkou vládou za ohrožení míru a bezpečnosti v regionu Západního Pacifiku. USA tímto zákonem potvrdily principy TRA stanovené již roku 1979 a zároveň prodaly Taiwanu další balík vojenského vybavení. Potvrdily tak svou roli bezpečnostního garanta.

Pozitivní reakce na dodržování principů TRA ze strany Baracka Obamy přicházely i z řad taiwanských lobbistů. Například prezident FAPA, Bob Yang, prohlásil v souvislosti s prodejem zbraní na Taiwan v roce 2010, že administrativa



prezidenta Obamy podniká kroky, které posilují pozici Taiwanu a napomáhají mu postavit se hrozbám pocházejícím ze strany ČLR. Zároveň dodal, že rozhodnutí Baracka Obamy ohledně prodeje zbraní je v naprostém souladu s principy TRA (FAPA 2010).

## 5. Závěr

Jak již bylo zmíněno v samotném úvodu této diplomové práce, zkoumaným problémem bylo působení taiwanské lobby v USA. Cílem této diplomové práce bylo prozkoumat vliv taiwanské americké lobby na americko-taiwanské vztahy, a to na pozadí závazků prodeje zbraní. Období, které bylo zkoumáno, zahrnovalo dvě prezidentské administrativy. Konkrétně administrativu George W. Bushe a Baracka Obamy. V této závěrečné části shrnu možné shody či rozdíly za vlády republikánské a demokratické administrativy v přístupu k taiwanské lobby, které byly odhaleny v průběhu psaní diplomové práce. Práce byla vedena jako kvalitativní analýza orientovaná na konkrétní případy, kde byly odhalovány specifické rysy jednotlivých případů.

Na základě získaných dat vyplývá, že taiwanská lobby patří mezi nejvýznamnější zahraniční lobbistické skupiny v americkém prostředí. Jedná se o rozhodující faktor, bez něhož by Taiwan byl jen stěží schopen dosáhnout svých zahraničněpolitických cílů. Taiwanská lobby jako celek neustále vzkvétá a na jejím rozvoji se významně podílí mimo jiné i soukromý sektor. Lobby Taiwanu je často porovnávána s čínskou lobby. V práci bylo zjištěno, že čínská lobby byla významná mezi 50. a 70. lety 20. století a od té doby dochází k oslabení jejího působení v USA. Úpadek čínské lobby se stal šancí pro taiwanskou lobby ve smyslu snazšího prosazení taiwanských zájmů v USA. Lobbisté se zaměřovali primárně na pozitivní reprezentaci Taiwanu v americkém prostředí a vytvořili tak strategii namířenou hlavně na potírání sílícího vlivu pro-čínských skupin ve Spojených státech. Taiwanská lobby se stala nástupcem čínské lobby v USA a zvýšila své šance na prosazení taiwanských zájmů nejen v USA, ale i celkově v mezinárodním prostředí.

Jedním ze stanovených cílů bylo zjistit, jaké subjekty taiwanské lobby nejvíce ovlivňují prodej zbraní z USA na Taiwan. Na základě analýzy jsem zjistila, že neaktivnějším aktérem z řad taiwanských lobbistů je v tomto směru organizace FAPA či zastupitelský úřad TECRO. Na americký Kongres vyvíjel tlak také U.S. – Taiwan Business Council v čele s prezidentem Rupertem Hammondem. Vedle

těchto institucí se v rámci prodeje zbraní angažují také americké korporace obchodující s vojenským vybavením a zbraněmi. Významný podíl na lobbingu za taiwanské zájmy mají lobbisté – jednotlivci. V práci byl zmíněn konkrétně například lobbista Bob Dole. Tento výčet aktérů dokazuje, že taiwanská lobby se neskládá pouze z různých institucí, ale spadá do ní velká škála subjektů. Téma diplomové práce bylo zúženo pouze na prodej zbraní, a proto v práci nejsou uvedeni všichni aktéři a součásti taiwanské lobby, kteří lobbují i za jiné zájmy Taiwanu.

V úvodu práce byly stanoveny tři pozorovatelné oblasti, které měly být nápomocny k vytvoření závěrečného shrnutí této diplomové práce. První zkoumanou oblastí bylo sledování toho, jak taiwanská lobby ovlivnila rozhodnutí amerických prezidentů v jejich výsledném jednání, a jaké nástroje k tomu byly použity. V diplomové práci jsem se primárně zaměřila na vliv taiwanské lobby na administrativu zmíněných amerických prezidentů. Prezident George W. Bush na počátku svého úřadu přistupoval k Taiwanu velmi otevřeně. Zdálo se, že se tento ostrov může těšit nevídané podpory ze strany Bushovy administrativy. Naopak v pevninské Číně spatřoval prezident Bush strategického soupeře. Republikánská strana vyjadřovala výraznou podporu Taiwanu z důvodu dlouhodobého partnerství a rozvíjející se demokracie. Na základě těchto skutečností přislíbila Bushova administrativa pokračování prodeje amerických zbraní na Taiwan. Nicméně po teroristických útocích v roce 2001 došlo k přehodnocení Bushovy zahraniční politiky a ČLR přešla z pozice strategického soupeře USA do pozice strategického partnera v boji proti terorismu. V tomto období došlo i k volbě nového taiwanského prezidenta a celkové změně ve směřování Taiwanu. To způsobilo fragmentaci taiwanské lobby a vznik nejednotných zájmů Taiwanu. Nicméně taiwanská lobby zaznamenala i několik úspěchů za doby vlády prezidenta Bushe. Mezi nejvýznamnější patří například změna v přístupu k návštěvám taiwanských představitelů v USA. Lobbistům se podařilo prosadit u amerického Kongresu tzv. transit stops, což mělo zvýšit šance na setkávání taiwanských a amerických

politických představitelů a prosadit tak více taiwanských zájmů ve Spojených státech.

Na rozdíl od George W. Bushe zastával prezident Obama jistou umírněnou zahraniční politiku vůči Taiwanu. Ze získaných dat lze konstatovat, že nechtěl poškodit image USA a vzájemné vztahy ani s jednou stranou. To znamená ani s Taiwanem, a ani s pevninskou Čínou. Obamova administrativa však pokračovala v posilování vzájemných vztahů s Taiwanem, což dokazuje i mnohačetný prodej amerických zbraní. Navzdory tomu, že administrativa prezidenta Obamy vyznávala přátelský vztah vůči Taiwanu, i přesto přicházely negativní námitky ze strany taiwanských lobbistů. Například zástupci organizace FAPA upozorňovali na klesající zájem Washingtonu o situaci na Taiwanu. Důvodem podle nich bylo silnější postavení ČLR v mezinárodním systému. Někteří lobbisté dokonce obviňovali prezidenta Obamu, že se příliš soustředí na vzájemné vztahy s ČLR, právě na úkor Taiwanu. Během úřadu prezidenta Obamy byla v rámci taiwanské lobby nejaktivnější nezisková organizace FAPA. Ta lobbovala primárně u amerického Kongresu, který následně apeloval v rámci zájmů Taiwanu na prezidenta Obamu. Získaná data tedy ukazují, že taiwanská lobby neměla přímo vliv na samotné prezidenty USA, ale spíše cílila na vedlejší orgány, které poté vyvíjely tlak na konkrétní hlavu státu.

Z předkládaného textu vyplývá, že důležitou roli v americko-taiwanských vztazích sehrávají samotní prezidenti. V tomto případě je důležité zmínit politický systém obou zemí, kde má prezident, jakožto hlava státu, důležité postavení při formulování zahraniční politiky. Vzájemné vztahy mezi prezidenty mají významný vliv na tvorbu jejich zahraniční politiky vůči druhému státu. Protějškem prezidenta George W. Bushe byl taiwanský prezident Čchen Šuej-pien. Jeho hlavní prioritou byla myšlenka nezávislosti Taiwanu a budování taiwanské identity. Počáteční podpora ze strany USA a prezidenta Bushe napomohla zvýšit sebevědomí Taiwanu. To vedlo k nárůstu nevráživosti ze strany Pekingu, který naléhal na USA, aby zmírnily svůj přátelský přístup vůči Taiwanu. Prezident Bush apeloval na taiwanského prezidenta, aby přehodnotil svou politiku v regionu.

Prezident Čchen však naléhání Bushe ignoroval, a došlo ke zhoršení americko-taiwanských vztahů, v jehož důsledku se obě země oddálily a byla téměř přerušena vzájemná komunikace jejich představitelů. K proměně vztahů došlo v roce 2008 se zvolením nového prezidenta a se změnou vedoucí politické strany v zemi, kdy DPP vystřídala KMT. Ta měla odlišné vize, co se týče vztahu se Spojenými státy.

Za dobu vlády prezidenta Obamy byl zároveň ve svém úřadu taiwanský prezident Ma Jing-t'iou. Po zvolení prezidenta Ma očekávalo mezinárodní společenství snížení napětí v americko-taiwanských vztazích, které zde panovalo z doby úřadu prezidenta Čchena. Obrat v těchto vztazích lze připisovat i změně vládnoucí politické strany na Taiwanu. S nástupem prezidenta Ma do úřadu se do čela dostala opět strana KMT. Pozitivním faktorem byla také skutečnost, že oba prezidenti, tedy Ma i Obama, byli v úřadu ve stejném časovém období a během jejich vlády nedošlo k „personálním změnám“ ani na jedné straně a nemuseli se tedy ani jeden z nich potýkat se změnou zahraniční politiky vůči novému představiteli státu. Zároveň se nevyskytl žádný problém v komunikaci mezi zmíněnými hlavami států. Krátce po svém zvolení do úřadu dal prezident Ma jasně najevo, že potřebuje nejen morální podporu ze strany Spojených států, zejména z důvodu napjatých vztahů s Pekingem. Byl si tedy vědom nutné podpory USA a zároveň povinnosti Taiwanu být „poslušný“ a plnit americké požadavky. Samotný Taiwan považuje období vlády prezidenta Ma jako jedno z nejlepších období v souvislosti s dobrými vztahy se Spojenými státy. Důvodem, proč to tak taiwanští představitelé vidí, je množství prodaných zbraní, které bylo dle odborníků nejvyšší od podepsání TRA roku 1979.

Druhou sledovanou oblastí byla úspěšnost lobbistické činnosti Taiwanu, kterou určovalo množství prodaných zbraní na Taiwan a případné existující překážky v tomto prodeji. V práci bylo zmíněno, že Taiwan patří mezi nejvýznamnější příjemce zbraní ze Spojených států. Během úřadu prezidenta George W. Bushe došlo k obchodům se zbraněmi v hodnotě několika miliard amerických dolarů. Jistou překážku ve vzájemném obchodu mohl představovat prezident Čchen, konkrétně jeho vztah s americkým protějškem. Nicméně i přes

ne příliš přátelské vztahy mezi oběma představiteli států byl prodej zbraní na Taiwan poměrně vysoký. Jistou nadějí pro zvýšení vzájemného obchodu představovalo zvolení nového prezidenta Taiwanu, Ma. Jak už bylo zmíněno, tento prezident byl z politické strany KMT, která dlouhodobě lobbovala za posílení vzájemných vztahů s USA.

Co se týče prodeje zbraní za vlády Baracka Obamy, došlo ke třem hlavním obchodním transakcím. Barack Obama mimo jiné dokončil i prodej zbraní, jehož součástí byly dieselové ponorky. Tento balík zbraní měl být prodán již v roce 2001 za vlády prezidenta Bushe. Důležitým aktérem, který za prodej zbraní lobboval, byl U.S. – Taiwan Business Council, v čele s prezidentem Ruppertem Hammondem. Dále se v prodejích angažovaly i soukromé subjekty, konkrétně společnost Lockheed Corporation, což je největší dodavatel leteckých armádních technologií ve Spojených státech. K prodeji zbraní na Taiwan se pozitivně stavěl i americký Kongres, který apeloval na administrativu prezidenta Obamy, aby podepsal tyto kontrakty. V roce 2011 apeloval na prezidenta v rámci prodeje bojových letounů F16. Tento prodej byl úspěšně dokončen, a navíc došlo k prodloužení výcviku taiwanských pilotů na dalších 5 let. To dokazuje zájem ze strany USA o vzájemnou spolupráci s Taiwanem i do budoucna. Důležitým milníkem v rámci působení taiwanské lobby v USA byl podpis tzv. Taiwan Relations Act Affirmation and Naval Vessel Transfer Act of 2014. Na základě tohoto zákona byly zaslány americké vojenské fregaty na Taiwan. Tento zákon mimo jiné stvrzuje principy uvedené v TRA z roku 1979, což znovu potvrzuje a aktualizuje závazek USA vůči Taiwanu v oblasti bezpečnosti garance. Zároveň to také opět dokazuje zájem USA na budoucí spolupráci s Taiwanem. Na základě získaných dat lze shrnout, že činnost taiwanské lobby během vlády zmíněných dvou amerických prezidentů byla úspěšná, co se týče množství prodaných zbraní.

V době úřadu prezidenta Obamy došlo i k několika skandálům v okruhu taiwanských lobbistů působících v USA. V práci byl zmíněn lobbista Tom Dashle, který nebyl registrován a porušil tak zákon FARA (Foreign Agents Registration Act). Na základě této události ho prezident Obama nejmenoval ministrem

zdravotnictví. Obama tak dodržel své předvolební výroky, kdy tvrdil, že mezi jeho priority patří zpřísnit kontrolu lobbistů a celkově více regulovat samotný lobbying.

Třetí zkoumanou oblastí byla role Číny v této problematice. Konkrétně, jak Čína reagovala na prodej zbraní z USA na Taiwan, jak k Číně v tomto případě přistupovali američtí prezidenti a taiwanští lobbisté. V práci bylo zjištěno, že každý prodej zbraní či vojenského materiálu z USA na Taiwan vyvolal určitou míru nevraživosti na straně ČLR. Za vlády prezidenta George W. Bushe ČLR apelovala na Washington, aby zmírnil svůj přátelský přístup vůči Taiwanu. Jelikož Bush v ČLR spatřoval strategického spojence v boji proti terorismu, vyvíjel proto tlak na Taiwan, aby plnil požadavky kladené Spojenými státy. Podobný scénář se pak odehrával i za vlády prezidenta Obamy, kdy každý prodej zbraní na Taiwan vyvolal jistou vlnu hysterie na straně ČLR.

Co se týče zahraničně-politických přístupů zmíněných prezidentů k Taiwanu a ČLR, pak v práci bylo zjištěno, že prezident Bush zastával koncept *strategic ambiguity*, tedy strategické nejednoznačnosti. To znamená, že USA spolupracovaly s ČLR kvůli geopolitickým zájmům, a zároveň se nikdy neotočily zády k Taiwanu. Prezident Obama podporoval politiku jedné Číny, jelikož americko-čínské vztahy pro něj byly jednou ze zahraničně-politických priorit. Ve svých prohlášeních dal několikrát najevo, že důležitý je pro něj i vztah mezi ČLR a Taiwanem.

Taiwanští lobbisté si dobře uvědomovali vlnu nevraživosti na straně ČLR, kterou prodeje zbraní z USA na Taiwan způsobovaly a způsobují. To jim však nebránilo lobbovat v americkém prostředí za tento důležitý zájem Taiwanu. Několikrát došlo i k vyjádření taiwanských lobbistů k reakci Číny. Například Ruppert Hammond, prezident U.S.- Taiwan Business Council prohlásil, že protesty proti prodeji zbraní, které probíhaly v Pekingu v roce 2009 mají jen vyděsit administrativu prezidenta Obamy a donutit ho k menšímu zájmu o taiwanskou bezpečnost v následujících letech.

Cílem práce bylo také zjistit, zda se vyskytly nějaké rozdíly či shody v přístupu dvou hlavních politických stran v USA k prodeji zbraní. Politické strany v USA, tedy Demokraté i Republikáni, se pozitivně stavěly k prodeji zbraní na Taiwan a byly jeho zastánci. To dokazuje například přístup republikánské strany k prodeji zbraní na Taiwan v roce 2015, tedy za úřadu prezidenta Obamy. Tento kontrakt Republikáni významně podporovali a zároveň apelovali i na častější prodej vojenského materiálu a vybavení. Důvodem toho byl samozřejmě zájem USA na tom, aby byl Taiwan obranyschopný vůči vnějším negativním vlivům, zejména vůči případné agresi ze strany ČLR. Dalším důvodem byl zájem USA udržet si vliv v tomto regionu, který je pro ně z geopolitického hlediska velice důležitý. V neposlední řadě důvodem podpory prodeje zbraní ze strany těchto politických stran byl i samotný obchod, jelikož se jedná o kontrakty v řádech několika miliard amerických dolarů.

Lze tedy sledovat, že neexistuje podobnost mezi politickými stranami v USA a na Taiwanu. Zatímco republikánská i demokratická strana v USA se ve většině případů shodovala v zahraniční politice vůči Taiwanu, taiwanské politické strany měly v rámci zkoumaného období odlišné vize jak v samotném směřování Taiwanu, tak i v jeho přístupu k USA.

Oba američtí prezidenti dostáli závazku TRA a dodrželi stanovené principy. Jak prezident Bush, tak i prezident Obama navýšili prodej zbraní na Taiwan. Důležitou roli zde sehrála taiwanská lobby, konkrétně pak její jednotlivé části. V průběhu funkčního období Baracka Obamy lze sledovat, že se v prodeji zbraní na Taiwan angažovaly i soukromé subjekty, konkrétně americké firmy působící v oblasti zbrojního průmyslu. Tato skutečnost jasně dokazuje, že zájem je na obou stranách a prodej zbraní na Taiwan je příležitostí pro zisk i na straně amerických firem. Lobbisté zastupující Taiwan musí působit nejen na státní instituce, ale právě i na soukromé subjekty, které mají v tomto případě také velice silný hlas.

Otázkou je, jakým dalším směrem se bude vyvíjet vztah mezi USA a Taiwanem. Na obou stranách došlo v uplynulých dvou letech ke změně



představitele státu. V roce 2016 byla do úřadu taiwanského prezidenta zvolena prezidentka Cchaj Jing-wen. Krátce po jejím zvolení jí telefonicky kontaktoval budoucí americký prezident Donald Trump, aby jí pogratuloval. Jednalo se o první takové gesto od konce 70. let. Tento krok ze strany amerického prezidenta vyvolal rozruch u mezinárodního společenství, které vyzvalo USA, aby se držely politiky jedné Číny. Donald Trump se k celé situaci vyjadřoval skrze sociální sítě, kdy například na Twitteru zveřejnil příspěvek, kde tvrdí, že USA prodávají vojenský materiál Taiwanu za miliardy amerických dolarů, tak proč by nemohl telefonicky kontaktovat taiwanskou hlavu státu (Karásková 2016). V prvních dnech svého úřadu se tedy zdálo, že prezident Trump redefinuje americkou zahraniční politiku vůči Číně a nepřijme ihned politiku jedné Číny. Zároveň dal celkem jasně najevo, že Spojené státy nevyklidí své pozice na Taiwanu a ani ho zcela nepřenechají pevninské Číně. Celá tato situace výrazně nahrála do karet taiwanské lobby, která je úspěšná nejen v USA, ale i v Evropě. Právě pozornost, kterou na Taiwan Donald Trump v celé této situaci strhl, napomohla taiwanské lobby rozšířit povědomí o zájmech Taiwanu a posílit jeho pozici v rámci mezinárodního prostředí.

Navzdory tomu, že ihned v začátcích úřadu zmiňovaných představitelů států to vypadalo na vzájemný, velice přátelský vztah, pár měsíců poté se Taiwan dostal znovu do izolace, a tlak ze strany Pekingu vůči USA dále sílil. USA se v současnosti stále hlásí k politice jedné Číny. To dokazuje skutečnost, že americko-čínské vztahy jsou prioritou pro Donalda Trumpa. Nicméně prodej zbraní na Taiwan pokračuje i za vlády nového amerického prezidenta. Již v roce 2017 došlo k prodeji balíku zbraní za několik milionů amerických dolarů.

Taiwanská lobby je aktivní i po zvolení nového představitele USA. Již před jeho zvolením se angažoval lobbista Bob Dole, který dlouhodobě lobbuje za zájmy Taiwanu v USA. Cílem Dola bylo připravit půdu pro vzájemné vztahy mezi Taiwanem a budoucím prezidentem USA. Dole zastupuje firmu Alston & Bird, která mu za jeho úsilí zaplatila 140 tisíc amerických dolarů. Dole zároveň tvrdí, že Taiwan by chtěl více rozvíjet vztahy s novým prezidentem. Představitelé Taiwanu vidí další šance také v nově úřadující republikánské administrativě, které by se

chtěli více přiblížit a rozvíjet tak užší vztah. Dole také spolupracuje s úřadem TECRO, který mu poskytuje měsíční mzdu ve výši 25 tisíc dolarů (Logan 2016).

Z výše uvedených informací vyplývá, že vliv taiwanské lobby na představitele Spojených států je téma vhodné i pro další bádání, jelikož se vztah mezi těmito subjekty neustále vyvíjí, bude i v budoucnu docházet k jeho proměnám. To ovlivňuje i mnoho vnějších vedlejších faktorů, jako je například změna představitele daných států či vliv dalších aktérů, v tomto případě se jedná zejména o vliv ČLR a její vztah k USA.

## 6. Seznam použitých zdrojů

- Alagappa, Muthiah (2001). *Taiwan's Presidential Politics: Democratization and Cross-strait Relations in the Twenty-first Century*. New York: Routledge.
- Anderson, Dave (2017). The role of 'idealist' interventionism in a dangerous world. *The Frederick News-Post*. 28. 4. 2017 ([https://www.fredericknewspost.com/opinion/columns/the-role-of-idealist-interventionism-in-a-dangerous-world/article\\_2dfb49db-5314-5d1b-9900-0fcd54d5e8ca.html](https://www.fredericknewspost.com/opinion/columns/the-role-of-idealist-interventionism-in-a-dangerous-world/article_2dfb49db-5314-5d1b-9900-0fcd54d5e8ca.html), 5. 3. 2018).
- Barša, Pavel (2003). *Hodina impéria. Zdroje současné zahraniční politiky USA*. Masarykova univerzita v Brně: Mezinárodní politologický ústav.
- Bažantová – Ilona a kolektiv (2007). *Lobbing a korupce při tvorbě veřejné politiky*. Praha: Prospektrum.
- BBC (2017a). *Taiwan country profile*. 14. 6. 2017 (<http://www.bbc.com/news/world-asia-16164639>, 22. 11. 2017).
- BBC (2017b). *Why is Obamacare so controversial?* 13. 7. 2017 (<http://www.bbc.com/news/world-us-canada-24370967>, 8. 3. 2018).
- Beach, Derek – Pedersen, Rasmus (2011). *What is process tracing actually tracing? The three variants of process tracing methods and their uses and limitations*. Washington: University of Aarhus.
- Berry, Jeffrey – Goldman, Jerry – Huff, Earl – Janda, Kenneth (1998). *Výzva demokracie. Systém vlády v USA*. Praha: SLON.
- Breber, Jiří (2016). Barack Obama a reálný svět zahraniční politiky. *Centrum pro studium demokracie a kultury* (<https://www.cdk.cz/barack-obama-realny-svet-zahranicni-politiky>, 9. 3. 2018).
- Britannica (2018). *Isolationism* (<https://www.britannica.com/topic/isolationism-foreign-policy>, 27. 2. 2018).

Britannica (2018). *Lobbying* (<https://www.britannica.com/topic/lobbying>, 11. 2. 2018).

Byrd, Robert – Wolff, Wendy (1991). *Senate, 1789-1989, V. 2: Addresses on the History of the United States Senate*. Washington DC: U. S. Government Printing Office.

Cejthamr, Václav (2010). *Management a organizační chování*. Praha: Grada Publishing.

CIA (2018). *Welcome to CIA* (<https://www.cia.gov/index.html>, 3. 3. 2018).

CNN (2001). *White House announces arms sale to Taiwan*. 24. 4. 2001 (<http://edition.cnn.com/2001/ALLPOLITICS/04/24/us.taiwan.arms/index.html>, 28. 2. 2018).

Congress (2014). *To affirm the importance of the Taiwan Relations Act, to provide for the transfer of naval vessels to certain foreign countries, and for other purposes*. 7. 4. 2014 (<https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/3470>, 20. 3. 2018).

Corbeil, Laurent Bastiel (2015). Taiwan Lobbyist Wrote Republican Party Resolution Calling for More Weapons for Taiwan. *The Intercept*. 24. 3. 2015 (<https://theintercept.com/2015/03/24/taiwan-lobbyist-wrote-republican-party-resolution-calling-weapons-taiwan-2/>, 13. 2. 2018).

DSCA (2010). Taipei Economic and Cultural Representative Office in the United States – Two OSPREY Class Mine Hunting Ships Including Refurbishment and Upgrade. *Defense Security Cooperation Agency*. 29. 1. 2010 (<http://www.dsca.mil/major-arms-sales/taipei-economic-and-cultural-representative-office-united-states-two-osprey-class>, 19. 3. 2018).

Duignan, Brian (2018). George W. Bush. *Britannica*. 14. 2. 2018 (<https://www.britannica.com/biography/George-W-Bush>, 19. 2. 2018).

Dumbaugh, Kerry (2006). *Taiwan: Recent Developments and U.S. Policy Choices*. 24. 1. 2006 (<https://fas.org/sgp/crs/row/IB98034.pdf>, 2. 3. 2018).

Elliott, Justin (2013). Ethics Probe: Congressman's Taiwan Trip Likely Broke the Law. *ProPublica*. 7. 2. 2013 (<https://www.propublica.org/article/ethics-probe-bill-owens-taiwan-trip-likely-broke-law>, 14. 2. 2018).

FAPA (2010). *FAPA applaud US arms sale*. 1. 2. 2010 (<http://fapa.org/Arms%20Sale/20100201-FAPA-statement-Obama-package.htm>, 23. 3. 2018).

FAPA (2014). *FAPA Calls On President Obama To Stand Up For Taiwan During Visit To China*. 3. 11. 2014 (<https://fapa.org/wp/2016/11/fapa-calls-on-president-obama-to-stand-up-for-taiwan-during-visit-to-china.htm>, 23. 3. 2018).

FAPA (2018). *Our Mission* (<http://fapa.org/wp/mission/>, 14. 2. 2018).

Fish, Isaac (2016). The Long Fall of Taiwan. *The Atlantic*. 5. 12. 2016 (<https://www.theatlantic.com/international/archive/2016/12/taiwan-china-trump-beijing-mao-chiang/509582/>, 12. 3. 2018).

Foreign Affairs Committee (2014). *Chairman Royce Applauds House Passage of Vital Taiwan Legislation*. 4. 7. 2014 (<https://foreignaffairs.house.gov/press-release/chairman-royce-applauds-house-passage-of-vital-taiwan-legislation/>, 20. 3. 2018).

Fürst, Rudolf (2004). Tchaj-wan – mladá čínská demokracie. *Mezinárodní vztahy*. 3/ 2004.

Fürst, Rudolf (2011). *Vzestup Indie a Číny: Přichází asijské století?* Praha: Ústav mezinárodních vztahů.

Gray, Alexander (2016). Donald Trump's Peace Through Strength Vision for the Asia-Pacific. *Foreign Policy*. 7. 11. 2016

(<http://foreignpolicy.com/2016/11/07/donald-trumps-peace-through-strength-vision-for-the-asia-pacific/>, 15. 3. 2018).

Graziano, Luigi (1988). *Lobbying, Pluralism and Democracy*. New York: Palgrave.

Handlin, Amy (2014). *Dirty Deals? An Encyclopedia of Lobbying, Political Influence, and Corruption*. Santa Barbara: ABC – Clio.

Hao, Yufan (2010). *Sino-American Relations. Challenges Ahead*. New York: Routledge.

Hickey, Dennis Van Vranken (2001). *The Armies of East Asia*. London: Boulder.

Hojnacki, Marie – Kimball, David (1999). The Who and How of Organizations' Lobbying Strategies in Committee. *The Journal of Politics*. Vol. 61, No. 4 (<http://www.nyu.edu/steinhardt/e/pdf/humsocsci/mias/readings07/46.pdf>, 22. 1. 2018).

Isenberg, David (2008). US keeps Taiwan at arm's length. *Asia Times*. 23. 7. 2008 (<http://www.atimes.com/atimes/China/JG23Ad01.html>, 21. 2. 2018).

Jurečka, Václav a kol. (2010). *Mikroekonomie*. Praha: Grada Publishing.

Kahn, Joseph (2004). Beijing Urges Bush to Act To Forestall Taiwan Vote. *The New York Times*. 6. 2. 2004 (<http://www.nytimes.com/2004/02/06/world/beijing-urges-bush-to-act-to-forestall-taiwan-vote.html>, 21. 2. 2018).

Kan, Shirley (2014). *Taiwan: Major U.S. Arms Sales Since 1990*. 29. 8. 2014 (<https://fas.org/sgp/crs/weapons/RL30957.pdf>, 4. 3. 2018).

Kan, Shirley (2015). Time for the US to Get Clear on Taiwan Arms Sales. *The Diplomat*. 10. 7. 2015 (<https://thediplomat.com/2015/07/time-for-the-us-to-get-clear-on-taiwan-arms-sales/>, 20. 3. 2018).

Karášková, Ivana (2016). Trump a politika jedné Číny. *Asociace pro mezinárodní otázky*. 13. 12. 2016 (<https://www.amo.cz/trump-a-politika-jedne-ciny/>, 16. 4. 2018).

Kerry, John (2006). Legislative Transparency and Accountability Act of 2006. *Vote Smart*. 29. 3. 2006 (<https://votesmart.org/public-statement/165731/legislative-transparency-and-accountability-act-of-2006#.WoKyi-jOXIU>, 13. 2. 2018).

Koehn, Peter – Yin, Xiao-Huang (2002). *The Expanding Roles of Chinese Americans in U.S.-China Relations. Transnational Networks and Trans-Pacific Interactions*. New York: Routledge.

Kubáček, Jan (2012). *Slovník politického managementu a volebního marketingu*. Praha: Grada Publishing.

Laboutková, Šárka – Žák, Milan (2010). Lobbování v Evropské unii a České republice. *Politická ekonomie*, 5, 2010.

Lepš, Jakub (2009). *Zahraniční politika USA na začátku 21. století*. Praha: Asociace pro mezinárodní otázky.

Levine, Bertram (2009). *The Art of Lobbying. Building Trust and Selling Policy*. Washington, DC: CQ Press.

Logan, Bryan (2016). Bob Dole's law firm was paid \$140,000 to lobby Trump on behalf of Taiwan. *Business Insider*. 7. 12. 2016 (<http://www.businessinsider.com/bob-dole-trump-taiwan-lobbyist-2016-12>, 16. 4. 2018).

Lowther, William (2014). *Obama must insist China dismantle missiles: FAPA*. 6. 11. 2014 (<http://www.taipeitimes.com/News/taiwan/archives/2014/11/06/2003603802>, 23. 3. 2018).

Malveaux, Suzanne (2008). Lobbyist admits to kickbacks, fraud. *CNN*. 4. 1. 2006 (<http://edition.cnn.com/2006/POLITICS/01/03/abramoff.plea/>, 13. 2. 2018).

Mann, James (2001). *Making China Policy: Lessons from the Bush and Clinton Administrations*. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.

Manthorpe, Jonathan (2005). *Forbidden Nation: A History of Taiwan*. New York: Palgrave Macmillan.

Mazák, Jaromír (2017). Process tracing: zkoumání kauzality v případových studiích. *Sociológia* 2017, Vol. 49 (<https://www.sav.sk/journals/uploads/03061031Mazak%20-%20zalomena%20-%20OK.pdf>, 2. 12. 2017).

McLean, Iain (2009). *Oxford Concise Dictionary of Politics*. Oxford: Oxford University Press.

McNeil, Kirsten (2008). Long-Delayed Arms Sales to Taiwan Announced. *Arms Control Association*. 4. 11. 2008 ([https://www.armscontrol.org/act/2008\\_11/Taiwan](https://www.armscontrol.org/act/2008_11/Taiwan), 4. 3. 2018).

Mendell, David – Wallenfeldt, Jeff (2018). Barack Obama. *Britannica*. 21. 2. 2018 (<https://www.britannica.com/biography/Barack-Obama>, 8. 3. 2018).

Müller, Karel (2010). *Lobbing v moderních demokraciích*. Praha: Grada.

NBC news (2015). *Who influences George W. Bush?* ([http://www.nbcnews.com/id/8485116/ns/politics-howard\\_fineman/t/who-influences-george-w-bush/#.WO3qL6KkLIU](http://www.nbcnews.com/id/8485116/ns/politics-howard_fineman/t/who-influences-george-w-bush/#.WO3qL6KkLIU), 3. 3. 2018).

OECD (2013). *Transparency and Integrity in Lobbying* (<http://www.oecd.org/corruption/ethics/Lobbying-Brochure.pdf>, 11. 2. 2018).

Phillips, Tom (2016). Trump's phone call with Taiwan president risks China's wrath. *The Guardian*. 3. 12. 2016 (<https://www.theguardian.com/us->



news/2016/dec/03/trump-angers-beijing-with-provocative-phone-call-to-taiwan-president, 29. 1. 2017).

Rossignol, Don (2005). *Guilty Or Innocent: People Vs. the Bush Administration*. Victoria: Trafford Publishing.

Roy, Denny (2003). *Taiwan: a political history*. New York: Cornell University Press.

Říchová, Blanka (2014). *Přehled moderních politologických teorií*. Praha: Portál.

Sanger, David (2001). U.S. Would Defend Taiwan, Bush says. *The New York Times*. 26. 4. 2001 (<http://www.nytimes.com/2001/04/26/world/us-would-defend-taiwan-bush-says.html>, 28. 2. 2018).

Sehnálková, Jana (2009). *Zahraniční politika USA na začátku 21. století*. Praha: Asociace pro mezinárodní otázky.

Senate of the United States of America (1995). *Lobbying Disclosure Act of 1995* ([https://www.senate.gov/legislative/Lobbying/Lobby\\_Disclosure\\_Act/compilation.pdf](https://www.senate.gov/legislative/Lobbying/Lobby_Disclosure_Act/compilation.pdf), 12. 2. 2018).

Sutter, Robert (2003). *The United States and East Asia: Dynamics and Implications*. Latham: Rowman & Littlefield.

Taiwan Today (2010). *US moves on Taiwan arms deal*. 29. 1. 2010 (<https://taiwantoday.tw/news.php?unit=2&post=931>, 19. 3. 2018).

Tang, Pei-chun (2015). Taiwan welcomes latest U.S. arms sales package. *Focus Taiwan*. 17. 12. 2015 (<http://focustaiwan.tw/news/aip/201512170003.aspx>, 20. 3. 2018).

Tao, Xie (2009). *US-China Relations: China Policy on Capitol Hill*. New York: Routledge.

TECRO (2017). *Taiwan-U.S. Relations*. 30. 9. 2017 ([https://www.roc-taiwan.org/us\\_en/post/24.html](https://www.roc-taiwan.org/us_en/post/24.html), 13. 2. 2018).

TECRO (2017). *TECRO Profile and Mission*. 15. 11. 2017 ([https://www.roc-taiwan.org/us\\_en/post/18.html](https://www.roc-taiwan.org/us_en/post/18.html), 14. 2. 2018).

The Guardian (2015). *China warns against first major US-Taiwan arms sale in four years*. 16. 12. 2015 (<https://www.theguardian.com/us-news/2015/dec/16/china-warns-against-us-taiwan-arms-sale-defence>, 21. 3. 2018).

Thim, Michal (2016). Time for an Improved Taiwan-U.S. Security Relationship. *Asociace pro mezinárodní otázky*. 18. 4. 2016 (<https://www.amo.cz/en/time-for-improved-taiwan-us-security-relationship-2/>, 22. 11. 2017).

Tkacik, John (2008). Taiwan's Defense Hobbled by U.S. Arms "Freeze". *The Heritage Foundation*. 27. 9. 2008 (<https://www.heritage.org/global-politics/report/taiwans-defense-hobbled-us-arms-freeze>, 28. 2. 2018).

Tran, Mark (2001). US-Taiwan arms deal takes middle ground. *The Guardian*. 24. 4. 2001 (<https://www.theguardian.com/world/2001/apr/24/china.usa1>, 28. 2. 2018).

Tucker, Nancy (2005). *Dangerous Strait. The U.S. – Taiwan – China Crisis*. New York: Columbia University Press.

US-Taiwan Business Council (2018). *About the Council* (<http://www.us-taiwan.org/council.html>, 26. 3. 2018).

Vymětal, Petr (2014). *In Whose Interest? Lobbying in the Czech Republic*. Prague: Transparency International.

Wallace, Kelly (2001). White House: Bush was following Taiwan Relations Act. *CNN*. 25. 4. 2001 (<http://edition.cnn.com/2001/ALLPOLITICS/04/25/bush.taiwan.act/>, 28. 2. 2018).

Walt, Stephen (2017). Barack Obama Was a Foreign-Policy Failure. *Foreign Policy*. 18. 1. 2017 (<http://foreignpolicy.com/2017/01/18/barack-obama-was-a-foreign-policy-failure/>, 9. 3. 2017).

Wenzhao, Tao (2017). Taiwan Policy of the Obama Administration. *China Association for International Friendly Contact*. 31. 8. 2017 (<http://www.caifc.org.cn/en/content.aspx?id=4455>, 9. 3. 2017).

Wilkie, Christina (2015). Tom Daschle (Finally) Registers As A Lobbyist. *Huffpost*. 18. 3. 2015 ([https://www.huffingtonpost.com/2015/03/18/tom-daschle-lobbyist\\_n\\_6897568.html](https://www.huffingtonpost.com/2015/03/18/tom-daschle-lobbyist_n_6897568.html), 15. 3. 2018).

Wilson, Megan (2016). Taiwan lobby scores victory with Trump call. *The Hill*. 12. 7. 2016 (<http://thehill.com/business-a-lobbying/business-a-lobbying/309120-taiwan-lobby-scores-victory-with-trump-call>, 29. 1. 2018).

Wolf, Jim (2011). Exclusive: Lockheed lobbies anew for new Taiwan F-16s. *Reuters*. 29. 9. 2011 (<https://www.reuters.com/article/us-china-usa-lockheed/exclusive-lockheed-lobbies-anew-for-new-taiwan-f-16s-idUSTRE78S0EV20110929>, 19. 3. 2018).

Wright, Robin (2001). China Protests U.S. Arms Offer to Taiwan. *Los Angeles Times*. 25. 4. 2001 (<http://articles.latimes.com/2001/apr/25/news/mn-55146>, 27. 2. 2018).

Wu, Su-Ya Joshua (2009). Economics, Lobbying, and U.S. Congressional Support for Taiwan: Buying American Support, 2002–2006. *Asian Survey*. Vol. 49. No. 2 ([http://www.jstor.org/stable/10.1525/as.2009.49.2.380?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_content](http://www.jstor.org/stable/10.1525/as.2009.49.2.380?seq=1#page_scan_tab_content), 22. 11. 2017).

Zetter, Lionel (2011). *Lobbying: The Art of Political Persuasion*. Hampshire: Harriman House.

## **7. Resumé**

The concept of the lobby has a long history. The cradle of lobby is primarily in the United States of America. Taiwan lobby is the significant actor which influences creation of the US foreign policy towards Taiwan and China. To the end of the 1970s the USA maintained the official diplomatic relations with Taiwan. Then the USA changed their geopolitical priorities and they continued diplomatic relations with government in Peking. Taiwan was excluded from the United Nations and lost diplomatic recognition from the United States. Nevertheless, US Congress approved Taiwan Relations Act in 1979 which says that USA will supply weapons to Taiwan. This arm sales are the big anger for Peking.

The aim of this thesis was to analyse activities of Taiwan lobby during the administration of president George W. Bush and Barack Obama. The analyse is focused also on the compliance with the Taiwan Relations Act by the both presidents. This thesis is divided into the two parts. The first one is theoretical and solves theoretical topic about the concept of lobby, its strategies and forms. In this part author also discussed the history of lobbying in the United States and relations between the USA and Taiwan in the past (in a year 2000). The second part of this thesis is focused on the both administrations of the US presidents and their relations with Taiwan lobby. Every chapter of this thesis summarizes foreign policy certain president toward Taiwan and how Taiwan lobby influenced him, especially in the sphere of the arm sales.

The conclusion of this thesis presents the findings from the individual chapters and then consequently discusses the results from generally two of administrations. It mainly concerns the aim of the thesis and explain how every administration works with representatives of Taiwan lobby and Taiwan overall. The last part of the conclusion predicts the possible evolution of Taiwan lobby future working in the USA.