

Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí

ERIK PAJTINKA

Commercial Diplomacy and its Role in the 21st Century

Abstrakt: As a result of stability in the field of international relations and the absence of acute security threats in many countries and regions of the world (this applies to the EU as well), and as a consequence of the influence of globalization in particular, the importance of the economic dimension of foreign policy is more accentuated at the beginning of the 21st century. Therefore, commercial diplomacy is more important as well, and at the same time, the character of its functions changes, which is the main object of research in this study.

In the first part, a brief historical survey of functions of commercial diplomacy, from their very beginnings to their present shape, is drafted. In the second chapter, the term commercial diplomacy is defined, and related terms are described as well. In the third part, the following basic functions of commercial diplomacy (as implemented in contemporary practice) are analyzed: trade promotion and development, investment promotion, economic-information functions, political-legislative functions, development aid assistance and state promotion. The fourth part of this work is focused on the issue of transnational companies (TNCs), whose number rose dramatically in the last few decades, and at present, this subject is considered to be one of the most important factors influencing the character of commercial diplomacy both currently and in the future.

The author concludes that commercial diplomacy will be focused particularly on small and medium sized enterprises in the future. At the same time, the complexity of functions of commercial diplomacy will rise, particularly as a result of a diffusion of the economic and political dimensions of foreign policy.

Key words: commercial diplomacy, diplomatic missions, globalization, transnational corporations (TNC), bilateral diplomacy, foreign policy.

„Zatiaľ čo v minulosti sme často používali hospodárske nástroje na dosiahnutie cieľov tradičnej zahraničnej politiky, dnes, a ešte viac v budúcnosti, budeme používať nástroje tradičnej zahraničnej politiky na dosiahnutie hospodárskych cieľov.“

Jeffrey E. Garten, zástupca ministra obchodu Spojených štátov amerických (1993–2001)

Medzinárodné vzťahy a zahraničná politika boli v teórii i praxi veľmi dlho vnímané¹ najmä v „tradičných“ politicko-bezpečnostných intenciách. Tento prístup sa potom prenášal aj do diplomacie, kde sa realizácii obchodno-ekonomických funkcií neprípisovala zďaleka taká dôležitosť ako „politickým“ úlohám, často spájaným s realizáciou strategických bezpečnostných záujmov štátu (*porovnaj: Rana, 2002*). Na začiatku 21. storočia je situácia iná. Prinajmenšom pre demokratické štáty nie je dnes vojenská sila relevantným prostriedkom realizácie ich zahraničnopolitických cieľov. Zároveň sú základné bezpečnostné záujmy mnohých krajín garantované ich členstvom vo vojensko-politických alianciách, ako je napríklad NATO. Zníženie rizika použitia sily na presadenie vlastných zahraničnopolitických záujmov však ešte neznamená, že štáty medzi sebou prestávajú súperiť – skôr

naopak. Ich súperenie sa ale v podmienkach interdependencie a globalizovaných trhov prenáša viac do ekonomickej sféry. Zo štátov – vojenských protivníkov – sa stávajú stále viac štáty – ekonomickí konkurenti. V tejto situácii možno teda hospodársku diplomaciu, ako prostriedok „ekonomického presadenia sa“ štátu a jeho hospodárskych záujmov v medzinárodných vzťahoch, považovať za jeden z kľúčových komponentov realizácie zahraničnej politiky v súčasnosti.

Globalizácia a integrácia nútia štáty zapájať sa vo väčšej či menšej miere do medzinárodných ekonomických procesov. Preto, aj keď je miera otvorenosti jednotlivých ekonomík rôzna, „ekonomizáciu“ diplomacie možno vo všeobecnosti označiť za jeden z vývojových trendov súčasnej diplomacie. Tomu zodpovedá aj pozornosť, ktorá je hospodárskej diplomacii venovaná vo vedeckých diskusiách, ale aj v odbornej literatúre o diplomacii. Ide najmä o diela zahraničných teoretikov, predovšetkým zo Spojených štátov amerických (USA), z Veľkej Británie, z Nemecka, ale aj z Indie a z ďalších krajín, ktoré boli použité aj v tejto štúdiu. Na Slovensku a v Českej republike vo všeobecnosti nie je okruh odbornej literatúry o diplomacii veľmi široký. Napriek tomu bolo mojou snahou čerpať aj z publikácií slovenských (najmä Ludovít Tóth) a českých (najmä Václav Hubinger) odborníkov, pretože ich chápanie hospodárskej diplomacie, jej reálnych možností, funkcií a úloh vychádza z diplomatickej praxe malého štátu a odlišuje sa tak napríklad od prístupu väčšiny amerických teoretikov, ktorých vnímanie hospodárskej diplomacie je ovplyvnené špecifickým hegemoniálnym postavením USA. Podobný pohľad nájdeme aj u autorov z iných väčších štátov (napríklad z Nemecka), ktorých ekonomická sila a ambície v zahraničnej politike sa premietajú aj do cieľov, nástrojov a celkového charakteru ich hospodárskej diplomacie.

Cieľom tejto práce je predovšetkým analyzovať súčasné úlohy hospodárskej diplomacie v bilaterálnych vzťahoch. To si vyžiada jednak prehodnotiť „tradičné“ funkcie hospodárskej diplomacie a zároveň zväziť aj nové možnosti jej realizácie v globalizovanom politicko-ekonomickom prostredí. V neposlednom rade je ambíciou tejto štúdie poslúžiť aj ako východisko pre hlbšie skúmanie pomerne širokého okruhu problémov a byť tak impulzom k širšej a intenzívnejšej odbornej diskusii o hospodárskej diplomacii, ktorá je podľa môjho názoru ako na Slovensku, tak v Českej republike v súčasnosti nedostatočná.

Je zrejmé, že mnohé súčasné vývojové trendy v diplomacii majú svoj základ v minulosti (napríklad ani spomínaná „ekonomizácia“ nie je fenoménom 21. storočia). Preto, v záujme lepšieho pochopenia zmien a procesov v súčasnej hospodárskej diplomacii, sa ukazuje ako nevyhnutné aspoň stručne priblížiť vývoj ekonomickej dimenzie diplomacie a historické formovanie jej základných funkcií, čomu je venovaná *prvá kapitola* tejto práce.

Pojem hospodárska diplomacia, podobne ako jej úlohy a funkcie prešli určitým sémantickým vývojom. Navyiac sa v ostatnom čase začali v praxi i v odbornej literatúre objavovať viaceré pojmy, ktoré sú síce navonok podobné, významom sa však líšia a nemožno ich chápať ako synonymá hospodárskej diplomacie. Preto sa ukázalo ako nevyhnutné *druhú kapitolu* tejto štúdie venovať terminologickým otázkam. Táto časť práce predkladá najprv definíciu hospodárskej diplomacie v zmysle pozitívneho vymedzenia tohto pojmu. Následnú charakteristiku niektorých ďalších príbuzných termínov a vysvetlenie ich vzťahu k hospodárskej diplomacii možno zároveň považovať za jej negatívne vymedzenie (teda čo hospodárska diplomacia nie je).

Tretia kapitola štúdie je zameraná na samotnú analýzu súčasných úloh hospodárskej diplomacie. Predstavuje zároveň aj pokus o systematické zadefinovanie základných praktických funkcií hospodárskej diplomacie na začiatku 21. storočia. Na základe analýzy súčasných úloh zároveň načrtáva aj možné budúce ťažiskové oblasti záujmu hospodárskej diplomacie. Pozornosť je tu okrem iného venovaná otázkam diskutovaným v rámci súčasnej diplomatickej vedy, napríklad propagácii štátu alebo aktuálnym dilemám ohľadom miery a spôsobu podpory domácich podnikateľských subjektov v zahraničí v podmienkach trhovej ekonomiky.

Osobitnú dimenziu hospodárskej diplomacie na začiatku 21. storočia predstavujú jej úlohy a funkcie vo vzťahu k nadnárodným korporáciám ako špecifickým podnikateľským subjektom. Týmto otázkam je venovaná *štvrtá kapitola* práce.

Analyzovaná problematika hospodárskej diplomacie má interdisciplinárny charakter. Spája v sebe teóriu medzinárodných vzťahov a viaceré ekonomické disciplíny, hlavne medzinárodný obchod. Mojmým zámerom bolo spracovať túto tému predovšetkým z hľadiska praktickej diplomacie a diplomatickej vedy. Preto sa predkladaná analýza úloh a funkcií hospodárskej diplomacie primárne zameriava na aktivity profesionálnych diplomatov, respektíve zastupiteľských úradov a ostatnými otázkami sa zaoberá len v nevyhnutnom rozsahu. Z uvedeného dôvodu v štúdiu tiež nie je venovaná pozornosť napríklad širšej problematike nástrojov hospodárskej politiky či medzinárodného obchodu, ktoré sú témou iných odborných prác, najmä ekonomického zamerania.

Žiada sa dodať, že predmetom skúmania v tejto štúdiu je primárne hospodárska diplomacia ako nástroj na presadzovanie *ekonomických* záujmov štátu v bilaterálnych vzťahoch. Samozrejme, vzhľadom na súčasnú komplexnosť zahraničnej politiky a multidimenzionálny charakter väčšiny diplomatických funkcií nebude možné aspoň stručne nespomenúť aj niektoré mimoekonomické efekty a súvislosti.

HISTORICKÉ FORMOVANIE EKONOMICKEJ DIMENZIE DIPLOMACIE

Vo všeobecnosti možno prijať tézu, že „*vývoj hospodárskej diplomacie... je výsledkom... rozvoja ekonomickej dimenzie medzinárodných vzťahov*“ (Tóth – Horváthová, 2006, s. 18), ktorá sa začína v rámci post-vestfálskeho usporiadania svetového politického systému viditeľnejšie formovať až na konci 19. a v priebehu 20. storočia v súvislosti s rozširovaním a intenzifikáciou ekonomických väzieb medzi štátmi najmä v dôsledku globalizačného procesu. Historické korene hospodárskej diplomacie sú však podľa všetkého oveľa staršie a siahajú až do starovekých dejín diplomacie. Hoci v týchto historických obdobiach bola vojenská sila bežným a legitímnym nástrojom na presadzovanie záujmov, „*už starovekí Egypťania si uvedomovali, že len vojenskými akciami nezabezpečia svoju ríšu voči nepriateľským vpádom*“, ale potrebujú aj „*bezpečný obchod*“ (Straka, 1998, s. 12), ktorý sa snažili zabezpečiť aj diplomatickou cestou, prostredníctvom rokovaní a uzatvárania medzinárodných zmlúv.² Podpora obchodu bola teda už v starovekom Egypte jednou z dôležitých diplomatických funkcií, na základe čoho by bolo už v tomto období možné hovoriť o akýchsi zárodkoch hospodárskej diplomacie.

Podľa viacerých názorov je však skutočným rodiskom diplomacie až staroveké Grécko, pretože práve tam sa v 5. storočí pred našim letopočtom po prvý raz sformoval komplexný systém realizácie medzištátnych vzťahov (*porovnaj: Nicolson, 1955, s. 8*) a boli tiež položené základy väčšiny súčasných diplomatických inštitúcií. Medzi nimi možno pomerne jasne identifikovať aj viaceré prvky hospodárskej diplomacie, a to najmä v podobe niektorých úloh a funkcií, vykonávaných vtedajšími diplomatickými inštitúciami. Pre ilustráciu uvediem, že jednou z úloh gréckeho úradníka známeho ako *proxenes*, považovaného inak za predchodcu dnešného honorárneho konzula, bolo poskytovať pomoc cudzincom, no osobitne tiež „*pomáhať obchodníkom, ktorí navštívili cudzie mesto*“ (Nicolson, 1955, s. 15), teda v súčasnej terminológii „poskytovať pomoc a asistenciu domácim ekonomickým subjektom“, čo aj dnes patrí medzi významné úlohy hospodárskej diplomacie. Napokon netreba zabúdať ani na fakt, že *presbeis* či *angelos*, grécki poslovnia, ktorých vysielali mestské štáty, boli bežne poverovaní aj úlohou dojednávaf a uzatváraf obchodné dohody medzi nimi (*pozri: Straka, 1998, s. 9*). Aj keď samotný akt podpísania medzištátnej dohody je dnes obvykle zverený vysokým politickým predstaviteľom a nie (profesionálnym) diplomatom, vytváranie vhodného politicko-právneho prostredia pre aktivity domácich podnikateľských subjektov v zahraničí prostredníctvom medzinárodných zmlúv je dnes jednou zo základných foriem realizácie politicko-legislatívnych funkcií hospodárskej diplomacie. Na základe vyššie uvedeného by teda bolo možné hovoriť už v sta-

rovekom Grécku o existencii hospodárskej diplomacie, aj keď samozrejme iba v značne fragmentovanej a nerozvinutej podobe.

V stredoveku sa v 15. a 16. storočí do dejín medzinárodných vzťahov nezmazateľne zapísali severoitalské štáty, ktoré do diplomacie už natrvalo priniesli inštitút stálych diplomatických misií. Hlavným zdrojom bohatstva týchto štátov bol pritom medzinárodný obchod, ktorý výrazne ovplyvňoval smerovanie i charakter ich diplomatických aktivít (a napokon stál aj v pozadí vzniku stálych zastupiteľstiev). Preto sa vtedy aj pri výkone viacerých diplomatických funkcií (napríklad informačno-spravodajskej) kládol dôraz nielen na politické spravodajstvo, ale osobitná pozornosť bola venovaná aj získavaniu najrozmanitejších informácií z ekonomickej sféry (*porovnaj: Straka, 1998, s. 102*), ktoré potom boli odovzdávané príslušným orgánom vysielajúceho štátu.³ Spôsob výkonu informačnej funkcie a najmä dôležitosť, ktorá sa jej v tom čase podľa dostupných prameňov pripisovala, zodpovedá súčasnej diplomatickej praxi, aj keď v období renesančnej Itálie samozrejme ešte nebolo možné hovoriť o samostatnej existencii hospodárskej diplomacie.

Ako zvláštna diplomatická metóda s vlastným špecifickým okruhom záujmov a nástrojov sa hospodárska diplomacia začala profilovať približne na prelome 19. a 20. storočia. Jej samostatné vyčlenenie úzko súvisí s prvou vlnou globalizácie, ktorá v tom čase vrcholila a vyznačovala sa rapídny „nárastom v intenzite a hodnote medzinárodného obchodu a investícií“ (*porovnaj: Berend, 2006, s. 263–264*), čoho dôsledkom boli „významné zmeny v postavení ekonomických problémov v celom systéme medzinárodných vzťahov“ (*Tóth – Horváthová, 2006, s. 20–21*). Potreba efektívneho riešenia týchto problémov vo vzájomných vzťahoch medzi štátmi sa celkom prirodzene prejavila aj v náraste významu niektorých špecifických ekonomických úloh a funkcií diplomacie. Ich súbor bolo následne možné v praxi i v teórii osobitne vymedziť ako hospodársku diplomáciu. Narastajúce množstvo a zložitnosť ekonomickej agendy zároveň viedli k tomu, že realizácia predmetných špecifických diplomatických funkcií bola stále častejšie zverovaná do rúk osobitne vyškolených pracovníkov – obchodných atašé –, ktorí na začiatku 20. storočia začali pôsobiť na zastupiteľských úradoch. Súčasne sa vytvárali aj špecializované útvary na ministerstvách zahraničných vecí, ktoré boli zodpovedné osobitne za realizáciu úloh v oblasti hospodárskej diplomacie a riadili aj spomínaných obchodných atašé. Týmto sa hospodárska diplomacia začala postupne vyčleňovať aj inštitucionálne, čo nepochybne prispelo aj k jej „zviditeľneniu“ v komplexe ostatných zahraničnopolitických nástrojov štátu a následne aj k „popularizácii“ medzi odbornou verejnosťou.

Ďalším dôležitým medzníkom vo vývoji hospodárskej diplomacie bolo obdobie po druhej svetovej vojne. Prudký rozvoj multilateralizmu v diplomacii v tom období neobišiel ani jej ekonomickú dimenziu. Prejavilo sa to vo forme vzniku rôznych medzivládnych politicko-ekonomických fór, z ktorých viaceré nadobudli inštitucionalizovanú podobu a transformovali sa na medzinárodné organizácie. V tejto súvislosti boli mimoriadne významné predovšetkým rokovania v rámci *Všeobecnej dohody o clách a obchode* (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), ale aj aktivity *Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj* (Organization for Economic Cooperation and Development – OECD), ktorej vznik je datovaný do roku 1961. S konštituovaním týchto medzinárodných inštitúcií je spojený aj vznik veľmi špecifickej, multilaterálnej formy hospodárskej diplomacie. Vzhľadom na svoj charakter a spôsob realizácie sa táto zameriavala predovšetkým na výkon „nekomerčných“ či normotvorných úloh, najmä na vytváranie priaznivého legislatívneho prostredia pre rozvoj medzinárodných ekonomických vzťahov, a to predovšetkým prostredníctvom uzatvárania multilaterálnych medzinárodných zmlúv a dohôd. Z hľadiska vývoja hospodárskej diplomacie v bilaterálnom kontexte bolo podstatné najmä to, že politicko-legislatívne aktivity týchto medzinárodných inštitúcií, najmä však GATT, podporovali liberalizáciu medzinárodných ekonomických vzťahov a zohrali mimoriadne pozitívnu úlohu pri raste povojnového svetového obchodu (*porovnaj: Berend, 2006, s. 264*). V dôsledku rozvoja medzinárodného obchodu sa zvýšil aj význam viacerých „komerčných“

funkcií hospodárskej diplomacie, hlavne podpory exportu. V tejto súvislosti je zaujímavé, že v niektorých tradične exportných krajinách, najviac asi však vo Veľkej Británii, bola⁴ tejto funkcii hospodárskej diplomacie v určitých prípadoch prisudzovaná tak vysoká priorita, že neraz dokonca aj informačné úlohy v oblasti vojenstva a bezpečnosti, považované inak za strategické, ustupovali do úzadia.⁵

V druhej polovici 20. storočia sa portfólio medzinárodnej economickej spolupráce už stabilne rozšírilo o novú dimenziu – investičné vzťahy. V dôsledku toho sa v diplomatickej praxi etablovala aj ďalšia komerčná funkcia hospodárskej diplomacie – podpora investícií.

Možno povedať, že približne na konci 60. alebo 70. rokov 20. storočia už hospodárska diplomacia nadobudla v zásade takú podobu, v akej ju poznáme aj v súčasnosti (*Tóth – Horváthová, 2006, s. 19*). Zároveň najneskôr v tomto období začína dynamicky rásť aj jej relatívny význam v rámci celkovej diplomacie štátu. V teórii medzinárodných vzťahov sa v súvislosti s touto vývojovou tendenciou v diplomacii začalo neskôr hovoriť o *ekonomizácii* alebo *komeracionalizácii* medzištátnych vzťahov, ktoré sú typické aj pre súčasnú diplomaciu. K určitému zvýšeniu dynamiky uvedeného trendu v diplomacii pritom naposledy došlo začiatkom 90. rokov 20. storočia,⁶ čo bol predovšetkým dôsledok skončenia studenej vojny. S pádom železnej opony došlo k odstráneniu umelých ideologicko-politických bariér medzi štátmi a ich „vzájomné otváranie sa“ okrem iného umožnilo, aby sa účinky globalizácie prejavili v plnej miere, a to aj vo vzťahu k hospodárskej diplomacii a jej úlohám.

HOSPODÁŘSKÁ DIPLOMACIA AKO POJEM V MEDZINÁRODNÝCH VZŤAHOCH

Zatiaľ čo v praxi existovala hospodárska diplomacia minimálne od konca 19. storočia ako relatívne samostatná diplomatická metóda,⁷ samotný pojem sa v odbornej terminológii stabilne udomácnil až niekedy v 60. alebo 70. rokoch 20. storočia (*porovnaj: Csabay, 2005, s. 37*). V odbornej literatúre i v diplomatickej praxi sa predtým bežne používal termín obchodná diplomacia, ktorý bol odvodený od v tom čase dominantnej funkcie diplomacie v economickej sfére, ktorou bola podpora obchodu. Súčasne s postupným rastom významu aj iných komerčných úloh diplomacie však celkom prirodzene vyvstala potreba nájsť adekvátnejšie označenie, ktoré by lepšie zodpovedalo širšej economickej agende diplomatických misií. V praxi sa napokon ujal práve termín hospodárska diplomacia, ktorý sa postupne udomácnil aj v odbornej literatúre.

Pôvodný pojem *obchodná diplomacia* napriek tomu z teórie a praxe diplomacie celkom nevyimizol. Používa sa dodnes, v podstate v nezmenenom význame, a to na označenie „špecifickej činnosti orgánov štátu pre medzinárodný obchod vo vzťahu k zahraničiu, zameranej na realizáciu cieľov a úloh zahraničnoobchodnej politiky štátu“ (*Knapič, 2000, s. 60*). V súčasnej praxi možno pod obchodnou diplomaciou teda rozumieť súbor oficiálnych aktivít orgánov štátu pre zahraničné styky (najmä zastupiteľských úradov a ich príslušných oddelení), ktoré sú zamerané na podporu vzájomnej obchodnej výmeny medzi dvomi štátmi, predovšetkým však na podporu exportu z domovskej do hostiteľskej⁸ krajiny. Keďže podpora exportu je zároveň jedna z úloh súčasnej hospodárskej diplomacie, možno obchodnú diplomaciu dnes chápať aj ako špecifickú súčasť či osobitnú skupinu aktivít v rámci hospodárskej diplomacie. V odbornej literatúre sa niekedy možno stretnúť aj s prípadmi, keď sa pojem obchodná diplomacia používa ako synonymum hospodárskej diplomacie, čo ale nie je celkom korektné, pretože hospodárska diplomacia, ako je z vyššie uvedeného zrejme, je v súčasnom chápaní širším pojmom, než obchodná diplomacia, a z toho dôvodu uvedené dva termíny nie sú významovo rovnocenné. Napriek tomu, že pojmy obchodná a hospodárska diplomacia nemožno stotožňovať, je potrebné poznamenať, že v rámci dejín diplomacie sa niekedy obchodná diplomacia chápe aj ako vývojové štádium hospodárskej diplomacie alebo ako jej historická „predchodkyňa“. V tomto zmysle sa teda obe pomenovania môžu vzťahovať v podstate na rovnaký fenomén (teda na hospodársku diplomaciu), len v odlišných fázach jeho historického vývoja.

Samotný pojem hospodárska diplomacia prešiel za relatívne krátky čas jeho ustáleného používania určitým vývojom, ktorý prirodzene vychádzal aj z premien ekonomických funkcií diplomacie v praxi. Tento vývoj mal pritom v jednotlivých štátoch a regiónoch sveta odlišnú dynamiku a aj v súčasnosti je veľmi často dôraz kladený na jednotlivé ekonomické úlohy a funkcie v diplomatickej praxi štátov rôzny. Aj preto dnes neexistuje jednotná, všeobecne platná definícia hospodárskej diplomacie.

Vychádzajúc z viacerých domácich i zahraničných odborných prameňov by bolo možné súčasné definície *hospodárskej diplomacie* rozdeliť na dve základné skupiny: širšie a užšie. Prvá skupina definícií sa usiluje popísať hospodársku diplomaciu ako komplexný fenomén, ktorý má množstvo najrozličnejších väzieb na rôzne iné javy a subjekty, ktoré sú najmä dôsledkom globalizovaného prostredia. Zo slovenských autorov možno spomenúť definíciu Ladislava Lysáka, ktorý chápe hospodársku diplomaciu „*ako princíp [a] tiež ako systém formovania a realizácie ekonomických záujmov štátu a jeho subjektov v medzinárodných vzťahoch dvojstranných a multilaterálnych*“ (Lysák, 2005, s. 100). „Šírka“ tejto definície je daná okrem iného aj tým, že do hospodárskej diplomacie zahrňa nielen funkciu realizácie, ale čiastočne aj tvorby zahraničnej politiky.⁹ Inú zaujímavú širšiu definíciu hospodárskej diplomacie poskytol aj slovenský minister zahraničných vecí Ján Kubiš. Ten ju charakterizoval ako „*komplex koordinovaných aktivít rôznych vládnych a nevládnych subjektov a inštitúcií, smerujúcich k vytváraniu podmienok pre uplatňovanie... ekonomických záujmov [štátu – poznámka autora] v zahraničí*“ (Kubiš, 2007), čím rozširuje okruh subjektov, realizujúcich úlohy v oblasti hospodárskej diplomacie, o mimovládne organizácie a vlastne tak priamo popiera tézu, podľa ktorej je výkon diplomatických funkcií vyhradený výlučne štátnym orgánom.

Užšie definície sa obvykle snažia charakterizovať hospodársku diplomaciu prísne vo vzťahu k diplomatickým orgánom štátu, ktoré ju realizujú. Ako príklad možno uviesť definíciu R. Sanera a L. Yiu, ktorí chápu hospodársku diplomaciu ako „*činnosť diplomatických misií zameranú na podporu podnikateľského a finančného sektora v domovskej krajine, v snahe o hospodársky pokrok a... národný rozvoj*“ (Saner – Yiu, 2003, s. 13). Z domácich prameňov uvediem užšiu definíciu Ludovíta Tótha, podľa ktorého je hospodárska diplomacia „*špecifický druh činnosti orgánov štátu pre medzinárodné hospodárske styky a ich predstaviteľov pri zastupovaní štátu voči zahraničiu, vykonávaná v rámci celkovej diplomacie štátu za účelom realizácie a zámerov zahranično-hospodárskej politiky štátu prostredníctvom rokovaní a inými legitímnymi prostriedkami*“ (Tóth – Horváthová, 2006, s. 17). Medzi tie užšie možno zaradiť aj definíciu, ktorú uvádzajú Michel Kostecki a Olivier Naray. Podľa nich je hospodárska diplomacia výrazom pre výkon „*funkcií na podporu podnikania, ktoré sú realizované členmi diplomatických misií a... pracovníkmi agentúr [pre rozvoj obchodu a investícií – poznámka autora]*“, pôsobiacich v prijímajúcej krajine, pričom ich cieľom je „*rozvoj celospoločensky výhodného medzinárodného obchodu*“ (Kostecki – Naray, 2007, s. 1). Pre úplnosť treba dodať, že v anglicky písaných publikáciách je významovým ekvivalentom nášho termínu hospodárska diplomacia výraz *commercial diplomacy*, ktorý ale nie je doslovným prekladom slovenského výrazu do anglického jazyka.

V odbornej literatúre sa možno pomerne často stretnúť aj s označením *economic diplomacy*, čo sa dá preložiť ako *ekonomická*, ale aj ako *hospodárska diplomacia*. To je zrejme aj dôvod, prečo sa tieto dva pojmy v praxi, ale aj v odbornej literatúre často zamieňajú. V anglickom jazyku je termín *economic diplomacy* obvykle asociovaný s „*využívaním hospodárskych zdrojov [štátu vo forme – poznámka autora] odmien a sankcií, v snahe presadiť určitý [nie nevyhnutne ekonomický, ale napríklad aj bezpečnostný – poznámka autora] zahraničnopolitický cieľ*“ (Berridge – James, 2001, s. 81). Aj niektorí stredo-európski autori, napríklad český diplomat Václav Hubinger, uvádzajú, že pojem ekonomická diplomacia môže označovať „*prax ekonomického nátlaku na niektoré krajiny s cieľom dosiahnuť určitý politický alebo ekonomický efekt*“ (Hubinger, 2006, s. 64). Nejde teda len

o presadzovanie ekonomických záujmov štátu ako v prípade hospodárskej diplomacie, ale o využitie ekonomických nástrojov na presadenie akýchkoľvek (to znamená ekonomických, ale veľmi často aj mimoekonomických) cieľov zahraničnej politiky.¹⁰ V tomto zmysle môže ísť aj o istú formu alebo súčasť nátlakovej diplomacie (*coercive diplomacy*). Je teda evidentné, že termín ekonomická diplomacia (*economic diplomacy*) označuje v praxi iný fenomén, než hospodárska diplomacia (*commercial diplomacy*), a preto je potrebné uvedené dva pojmy navzájom dôsledne rozlišovať.¹¹ Na druhej strane, aj keď nejde o totožné fenomény, obidva spolu veľmi úzko súvisia a v praxi bývajú navzájom mnohokrato prepojené. Preto je niekedy problematické ich rozlíšiť, prípadne abstrahovať pre účely teórie.¹²

K vyššie definovanej ekonomickej diplomacii má významovo blízko termín *dolárová diplomacia* (*dollar diplomacy*), ktorý je charakteristický takmer výlučne pre zahraničnú politiku USA. Svojho času bol veľmi „oblúbený“ najmä v médiách, no postupne ho akceptovala aj nezanedbateľná časť odbornej verejnosti. USA realizovali tzv. dolárovú diplomáciu najmä v uplynulých desaťročiach, a to vo forme účelovo viazaných investícií či grantov, ktorých cieľom bola stabilizácia vnútropolitckej situácie štátov v ich „blízkom pohraničí“, ale aj „posilnenie ich vedúcej [politckej a ekonomickej – poznámka autora] pozície na Západe“ (Coolsaet, 2001, s. 7).

Pojem diplomacia sa v ostatnom čase objavuje v odbornej literatúre aj v slovných spojeniach, ktoré v skutočnosti nemajú nič spoločné s oficiálnymi aktivitami štátu a ani so zahraničnou politikou.¹³ Jedným z pomerne často používaných je napríklad výraz *business diplomacy*, ktorý sa len v nedávnej minulosti v anglickom jazyku používal ako synonymom pre hospodársku diplomáciu. V súvislosti s rozširovaním aktivít veľkých korporácií však postupne došlo k určitému významovému posunu pri používaní tohto pojmu, pričom dnes už tento termín označuje takmer výlučne „realizáciu vzťahov medzi globálnou spoločnosťou“ (podnikateľským subjektom) na strane jednej „a jej »neobchodnými« partnermi“ (Saner – Yiu, 2003, s. 16), teda najmä vládami a relevantnými medzinárodnými organizáciami medzivládnej povahy na strane druhej. V prípade *business diplomacy* teda nejde o realizáciu zahraničnopolitckých záujmov štátu, ale o aktivity podnikateľského subjektu (zväčša veľkej nadnárodnej korporácie), ktorých cieľom je najmä vplývať na vytváranie priaznivého politicko-právneho prostredia pre pôsobenie danej spoločnosti, a to ako na vnútroštátnej, tak na medzinárodnej úrovni.

ÚLOHY A FUNKCIE HOSPODÁŘSKÉJ DIPLOMACIE V SÚČASNOSTI

Zatiaľ čo sa hospodárska diplomacia v počiatočných obdobiach jej historického vývoja (respektíve jej „predchodcovia“) koncentrovala takmer výlučne na podporu obchodu, v dôsledku podstatného rozšírenia portfólia, komplexnosti a intenzity medzinárodnej ekonomickej spolupráce dnes štáty prostredníctvom tohto diplomatického nástroja realizujú v ekonomickej oblasti veľmi pestrú škálu rôznych úloh. V diplomatickej teórii je pritom už dlho viditeľná snaha o ich systematizáciu, čoho výsledkom sú rozličné, viac či menej komplexné, klasifikácie úloh a funkcií hospodárskej diplomacie, s ktorými sa možno stretnúť v odbornej literatúre. Samozrejme, z praktických i priestorových dôvodov nie je možné, a napokon ani účelné, v tejto práci všetky tieto delenia a funkcie uvádzať. Za všetky však treba spomenúť aspoň jednu, pomerne rozšírenú základnú klasifikáciu, ktorá sa používa, či už v explicitnej alebo implicitnej podobe, vo viacerých domácich i zahraničných odborných prameňoch a v zásade ju akceptuje väčšina autorov.¹⁴

Ide o rozdelenie podľa typu subjektov, vo vzťahu ku ktorým sú jednotlivé úlohy hospodárskej diplomacie realizované. V súlade s touto klasifikáciou sa rozlišujú dve základné skupiny úloh hospodárskej diplomacie. Prvú tvoria funkcie vykonávané vo vzťahu k podnikateľským subjektom, a to s cieľom priamo podporovať obchodno-investičnú spoluprácu firiem z oboch krajín. Tieto sa bežne nazývajú *komerčné funkcie* hospodárskej diplomacie, alebo aj *mikroekonomická diplomacia*. Druhá skupina je charakteristická tým, že ide o úlohy hospodárskej diplomacie realizované vo vzťahu k štátnym orgánom v hostiteľ-

skej krajine, a to s cieľom vytvárať vhodný politicko-legislatívny rámec pre podnikateľské aktivity ekonomických subjektov vysielajúceho (domovského) štátu. Tieto sa nazývajú *obchodno-politické funkcie* hospodárskej diplomacie, alebo aj *makroekonomická diplomacia* (ide o menej používané označenie).¹⁵

Pre účely tejto štúdie som, vychádzajúc z odborných prameňov, ale aj z aktuálnych poznatkov zo súčasnej diplomatickej praxe, sformuloval šesť hlavných záujmových oblastí, respektíve základných úloh a funkcií hospodárskej diplomacie, ktoré budú v tejto práci predmetom ďalšej analýzy.¹⁶ Sú to:

- 1) podpora a rozvoj obchodných vzťahov,
- 2) podpora investícií,
- 3) ekonomicko-informačná funkcia,
- 4) politicko-legislatívna funkcia,
- 5) asistencia pri poskytovaní rozvojovej pomoci,
- 6) propagácia štátu.¹⁷

Podpora a rozvoj obchodných vzťahov

Ide o jednu z najstarších a azda aj najviac formalizovaných úloh hospodárskej diplomacie. „*Rozvoj... obchodných vzťahov*“ (pozri: *Vyhláška ministra zahraničných vecí č. 32/1969... , 1969, článok 5 b*) sa explicitne spomína aj vo *Viedenskom dohovore o konzulárnych stykoch, článku 5 b*) ako jedna z konzulárnych funkcií.

Vzhľadom na skutočnosť, že hospodárska diplomacia má v princípe presadzovať zahranično-ekonomické záujmy štátu, všeobecné „neutrálne“ pomenovanie „podpora obchodných vzťahov“ sa nemusí na prvý pohľad javiť ako celkom adekvátne, keďže môže vyvolávať mylný dojem, že prvoradým záujmom štátu je zvýšenie obchodnej výmeny, aj za cenu napríklad neúmerného rastu dovozu. V skutočnosti má štát záujem predovšetkým na vývoze tovaru do zahraničia, pretože export prispieva k aktívnemu saldu jeho obchodnej (a platobnej) bilancie a tým aj k napĺňaniu cieľov jeho hospodárskej politiky. Vzhľadom na tento dôležitý aspekt predmetnej funkcie hospodárskej diplomacie sa aj v odbornej literatúre niekedy hovorí o „podpore exportu“ a nie o „rozvoji obchodných vzťahov“. Na tomto mieste sa ale žiada poznamenať, že obchod môže byť v praxi veľmi často výhodný pre obe strany, teda nielen pre predávajúceho, a preto aj import niektorých (napríklad nedostatkových) komodít môže byť objektom záujmu hospodárskej diplomacie, hoci vo všeobecnosti dominujú proexportné aktivity. Netreba tiež zabúdať, že fungujúce a obojstranne výhodné obchodné vzťahy medzi štátmi môžu pozitívne prispievať aj k dobrým vzájomným vzťahom na politickej úrovni,¹⁸ na ktorých má záujem azda každý civilizovaný štát.

Podpora a rozvoj obchodu sú predovšetkým úlohou bilaterálnej diplomacie a jej inštitúcií, pretože je zrejmé, že „*žiadna viacstranná organizácia sa nebude angažovať pri podpore rozvoja obchodnej výmeny konkrétneho štátu*“ (Csabay, 2005, s. 39). V súčasnej diplomatickej praxi štátov má podpora obchodu ako funkcia hospodárskej diplomacie rôzne podoby, ktoré vychádzajú nielen z kultúrnych špecifik, ale najmä z politického a ekonomického systému vo vysielajúcej, ale aj prijímajúcej krajine.

V štátoch s trhovou ekonomikou, kam okrem iného patrí aj Slovensko, Česko a všetky ostatné členské štáty Európskej únie (EÚ), sa viac-menej dodržiava zásada, že ich diplomatické orgány sa priamo neangažujú v jednotlivých obchodných kontraktach, pretože v podmienkach voľnej hospodárskej súťaže je akákoľvek podpora konkrétnej súkromnej firme zo strany štátneho orgánu (v danom prípade zastupiteľského úradu) vždy mimoriadne citlivou otázkou. Angažovanie sa štátu v prospech toho či onoho podnikateľského subjektu vo väčšine demokratických štátov takmer vždy sprevádzajú isté podozrenia z neprípustného protežovania „vyvolených“ firiem, čo môže viesť k adresovaniu nepríjemných otázok ministromi zahraničných vecí, prípadne ďalším členom vlády zo strany médií a následne aj k ďalším vážnym vnútropolitickým konzekvenciám.¹⁹

Preto pri výkone tejto funkcie hospodárskej diplomacie vystupujú diplomatické orgány predovšetkým v úlohe sprostredkovateľov obchodných kontraktov. V tejto súvislosti sa v diplomatickej praxi mnohých štátov s trhovou ekonomikou stali obľúbeným nástrojom na podporu obchodných vzťahov tzv. *kooperačné burzy*. Sú to podujatia, organizované zastupiteľskými úradmi (často v úzkej spolupráci s rôznymi agentúrami na rozvoj obchodu a investícií), na ktoré sa požívajú podnikatelia z vysielajúceho i prijímajúceho štátu, ktorí realizujú svoje podnikateľské aktivity v rovnakej alebo podobnej oblasti a u ktorých je teda istý kooperačný potenciál. Cieľom týchto podujatí je umožniť či uľahčiť nadviazanie kontaktov medzi podnikateľmi z oboch krajín, ktoré sú základným predpokladom využitia existujúceho kooperačného potenciálu. Kooperačné burzy sú vďaka ich adresnosti pomerne efektívnym nástrojom na podporu obchodných vzťahov a zároveň majú aj tú výhodu, že umožňujú diplomatickým orgánom ostať v pozícii „neutrálnych“ sprostredkovateľov.

Okrem kooperačných búrz využívajú zastupiteľské úrady aj rôzne iné nástroje na podporu obchodných vzťahov. V diplomatickej praxi mnohých štátov sa napríklad obchodno-ekonomické oddelenia podieľajú na vytváraní a pravidelnej aktualizácii databáz potenciálnych obchodných partnerov pre domáce podnikateľské subjekty, ktoré sú často prístupné aj v elektronickej podobe na internetových stránkach samotných diplomatických misíí. V prípade prejaveneho záujmu zo strany domáceho podnikateľského subjektu zastupiteľský úrad obvykle sprostredkuje aj kontakt na vybraného obchodného partnera v hostiteľskej krajine. Tento nástroj je tiež príkladom využívania moderných informačných technológií pri výkone funkcií hospodárskej diplomacie, čo zároveň dokazuje, že vedecko-technický pokrok ako jeden z hlavných stimulov globalizácie neneguje úlohu hospodárskej diplomacie ako takej.

V štátoch s centrálne plánovanou ekonomikou, ktorých je v súčasnosti pomerne málo, no ku ktorým patrilo do roku 1989 napríklad aj bývalé Československo a ďalšie krajiny vtedajšieho socialistického tábora, sú prípustné aj oveľa priamejšie a adresnejšie formy podpory obchodných vzťahov zo strany diplomatických orgánov. Ak sú totiž všetky podniky v danej krajine vlastnené a riadené štátom, hospodárska súťaž a reálna konkurencia v praxi neexistujú, a preto nie je na mieste ani „neutralita“ či zdržanlivosť diplomatických orgánov štátu pri podpore obchodných vzťahov, ktorá je potrebná v trhových ekonomikách z dôvodu obáv z narušenia hospodárskej súťaže. Okrem toho, v podmienkach centrálne plánovaného hospodárstva má obvykle štát aj monopol na realizáciu zahraničného obchodu, v dôsledku čoho sa jeho diplomatické orgány nielenže môžu, ale do istej miery aj priamo musia, angažovať v prospech konkrétnych (štátnych) firiem a pri uzatváraní obchodných kontraktov. Z praxe československej diplomacie napríklad vieme, že na zastupiteľských úradoch ČSSR pôsobili prakticky až do pádu komunistického režimu spolu s „klasickými“ diplomatmi aj obchodní a technickí delegáti podnikov zahraničného obchodu, ktorí vykonávali funkcie hospodárskej diplomacie. Ich úlohou bolo pritom vyhľadávať možnosti exportu pre domáce podniky, nezriedka aj formou osobných návštev potenciálnych obchodných partnerov v hostiteľskej krajine. Následne sa dokonca priamo podieľali aj na dojednávaní podmienok obchodných kontraktov medzi konkrétnymi podnikmi.

Podpora obchodných vzťahov ako funkcia hospodárskej diplomacie má aj v centrálne plánovaných ekonomikách isté limity, ktoré sú dané medzinárodným právom. Vo *Viedenskom dohovore o diplomatických stykoch* sa totiž výslovne píše, že úlohou diplomatických misíí je „zastupovať vysielajúci štát“ (pozri: *Vyhláška ministra zahraničných vecí č. 157/1964... 1964, článok 3, písmeno a*), z čoho viacerí autori implicitne vyvodzujú tézu, že diplomatické orgány preto „nie sú kompetentné zastupovať firmy, resp. iné podnikateľské subjekty“ (Tóth – Horváthová, 2006, s. 54), to znamená, že ani nemôžu rokovať a uzatvárať kontrakty v ich mene. Aj keď v praxi nepochybne existujú isté mantinely, v skutočnosti forma a „miera angažovania sa [diplomatických orgánov pri podpore obchodných vzťahov – poznámka autora] nie je celkom jednoznačne stanovená“ (Hubinger, 2006, s. 63) a skôr je vecou vzájomnej (konkludentnej) dohody medzi prijímajúcim a vysielajúcim štátom.

V súvislosti s podporou obchodu a s úlohami diplomatických orgánov nemožno nespomenúť aj jednu špecifickú skupinu kontraktov, ktorých dojednávanie a uzatváranie si z politicko-bezpečnostných, ale aj z praktických dôvodov nemožno v praxi predstaviť bez účasti štátnych diplomatických orgánov. Ide o politicky mimoriadne citlivé obchodné kontrakty, ktorých predmetom je dodávka zbraní a munície, pričom je v tomto ohľade viacmenej jedno, či je zmluvnou stranou štát alebo súkromná firma. Špecifickou črtou podpory tohto typu obchodných vzťahov je aj to, že v nich obvykle aktívnu úlohu zohrávajú najmä vojenský pridelenci a nie obchodní atašé, ako pri väčšine ostatných kontraktov.²⁰ Je to tak preto, že vojenský diplomati majú jednak ako profesionálni vojaci potrebné odbornotechnické znalosti o „tovare“ a tiež sú z titulu svojej funkcie v blízkom a pravidelnom kontakte s potenciálnymi zákazníkmi – predstaviteľmi ozbrojených síl a ministerstva obrany v prijímajúcej krajine. Treba dodať, že podpora obchodných vzťahov sa v ostatnej dobe stáva pomerne významnou súčasťou práce vojenských pridelencov na zastupiteľských úradoch, čo platí osobitne v čase mieru a vo vzťahoch medzi spojeneckými štátmi. V súvislosti s rastúcim významom tejto funkcie vojenských pridelencov možno v súčasnosti hovoriť aj o ekonomizácii či komercializácii vojenskej diplomacie.

Podpora investícií

V odbornej literatúre sa v súvislosti s podporou investícií obvykle zdôrazňuje, že úlohou hospodárskej diplomacie je najmä „*pomáhať prílivu investícií*“ (Hubinger, 2006, s. 63) do domovskej krajiny. Z hľadiska presadzovania hospodárskych záujmov štátu má podpora investícií svoj význam najmä v tom, že „*prítahovanie priamych zahraničných investícií... stimuluje hospodársky rast a zamestnanosť v domovskej krajine*“ (Kostecki – Nary, 2007, s. 8). Možno to dobre ilustrovať na príklade Slovenska, Česka či ďalších post-socialistických štátov strednej Európy, pre ktoré bolo najmä v 90. rokoch minulého storočia získavanie priamych zahraničných investícií kľúčom k ich úspešnej ekonomickej transformácii. Na rozdiel od obchodu, ktorý môže priniesť zisk aj jednorázovo a za relatívne krátky čas, návratnosť investície je obvykle kalkulovaná na dlhšie obdobie, počas ktorého je viazaná na istom mieste (napríklad investícia do závodu, ktorá sa vráti až niekoľko rokov po spustení výroby), aj keď faktom ostáva, že v globalizovanej ekonomike je tendencia toto obdobie čo najviac skracovať. Na druhej strane, toky investícií sa v podmienkach globalizácie stávajú flexibilnejšími, než kedykoľvek predtým, čo výrazne ovplyvňuje charakter podpory investícií ako funkcie hospodárskej diplomacie.

Objem finančných prostriedkov, ktoré sú „v hre“ pri mnohých investičných projektoch, nie je často z pohľadu investujúceho podnikateľského subjektu zanedbateľný, čo obvykle znásobuje ním subjektívne vnímané podnikateľské riziko. V praxi je preto úlohou hospodárskej diplomacie v prvom rade presvedčiť potenciálneho investora, že má v štáte, ktorý sa uchádza o umiestnenie jeho investície, politicky dlhodobu stabilného a spoľahlivého partnera. V podmienkach vyspelých liberálno-demokratických štátov, kde politická stabilita je dlhodobu garantovaná (týka sa to napríklad aj členských krajín EÚ), sa však čoraz dôležitejšou úlohou hospodárskej diplomacie stáva propagovať štát ako miesto pre nielen bezpečné, ale najmä ekonomicky výhodné investovanie, teda ako krajinu, kde je najlepšie investičné prostredie, ktoré umožňuje maximalizáciu zisku pre investora.

Keďže podstatnú časť investícií v súčasnosti realizujú nadnárodné korporácie, ďalšie aspekty podpory investícií budú predmetom skúmania v ostatnej kapitole, venovanej špeciálne tejto problematike. Žiada sa dodať, že úloha „*prezentovať štát ako ideálny cieľ investícií*“ (Hubinger, 2006, s. 63) je v diplomatickej praxi súčasťou budovania celkového pozitívneho imidžu (alebo marketingu) štátu ako samostatnej funkcie hospodárskej diplomacie.

Ak smerujú investície prevažne do jedného odvetvia hospodárstva alebo pochádzajú väčšinou z jednej domovskej krajiny, nie je to ideálny stav, pretože štát sa môže stať závislý – v prvom prípade na fluktuáciách daného odvetvia vo svetovej ekonomike a v dru-

hom na inej krajine. Štáty sa preto snažia nielen podporovať prílev investícií, ale pokiaľ im to ekonomická situácia umožňuje, ich aj geograficky a sektorovo diverzifikovať. Úlohou hospodárskej diplomacie by potom malo byť cielene vyhľadávať a podporovať len niektorých vybraných investorov a *prispievať tak k vhodnej geografickej a odvetvovej štruktúre prichádzajúcich investícií*.

S vhodnou odvetvovou štruktúrou investícií súvisí aj ďalšia funkcia hospodárskej diplomacie. Z praxe je známe, že krajiny, ktoré sú pre investorov atraktívne, pretože ponúkajú najlepšíe podmienky pre maximalizáciu ich ziskov a môžu si preto investorov v istom zmysle „vyberať“, sa často orientujú prioritne alebo výlučne na získavanie investícií do výskumu a vývoja nových technológií, prípadne do technologicky náročných výrobných s vysokou pridanou hodnotou. Podľa viacerých názorov je dokonca *priťahovanie technológií* v praxi niekedy vnímané ako osobitná úloha hospodárskej diplomacie, často dokonca zaradovaná medzi jej priority (*pozri napríklad: Rana, 2002*).

Ak hovoríme o podpore investícií ako o funkcii hospodárskej diplomacie, tá nezahŕňa len úlohu získavať zahraničné investície, ale rovnako aj *vyhľadávať investičné možnosti pre domáce podnikateľské subjekty* v cudzom štáte (*porovnaj: Saner – Yiu, 2003, s. 13*). Nevyhnutným predpokladom pre realizáciu týchto aktivít je samozrejme existencia dostatočne silných domácich ekonomických subjektov, ktoré disponujú investičným kapitálom a prirodzene majú aj vôľu ho realizovať v zahraničí. Zrejme to je aj dôvod, prečo táto funkcia hospodárskej diplomacie nie je v slovenskej a českej diplomatickej praxi (zatiaľ) až tak veľmi zdôrazňovaná²¹ a stále sa viac kladie dôraz na získavanie investícií zo zahraničia.

Podporu prílevu investícií a vyhľadávanie investičných možností pre domáce subjekty treba vnímať ako dva aspekty či dve zložky jednej zo základných funkcií hospodárskej diplomacie, ktoré sa navzájom nijako nevyklučujú a môžu byť – a v praxi aj veľmi často sú – realizované súčasne. Samozrejme, ich vzájomný pomer v agende daného zastupiteľského úradu môže byť rôzny a závisí najmä od charakteru investičných vzťahov medzi dotknutými štátmi. Ak je štát prevažne cieľovou destináciou pre investície (patrí sem napríklad aj Slovensko a Česká republika), bude sa jeho zastupiteľský úrad orientovať najmä na získavanie investorov v hostiteľskej krajine. Naopak, ak ide o štát, ktorý je prevažne domovskou krajinou investícií, bude tomu zodpovedať aj zameranie úloh jeho diplomatických orgánov, ktoré sa budú v tomto prípade sústrediť najmä na vyhľadávanie investičných možností pre domáce podnikateľské subjekty.

Ekonomicko-informačná funkcia

Rozvoj ekonomických vzťahov medzi štátmi je vo veľkej miere determinovaný aj mierou informovanosti podnikateľských subjektov, najmä o možnostiach investovania a uzatvárania obchodných kontraktov v cudzine.²² Samozrejme, v súčasnosti sú v dôsledku existencie globálnych informačných sietí a iných bežne dostupných spravodajských kanálov podnikateľské subjekty vystavené niekedy až pretlaku rôznych ekonomických informácií. Preto sa na prvý pohľad môže zdať, že *ekonomicko-informačná funkcia* hospodárskej diplomacie je dnes celkom zbytočná. Je pravda, že ak by malo byť dnes úlohou diplomatov poskytovať len všeobecné ekonomické informácie, ktoré si každý podnikateľ môže kedykoľvek nájsť v médiách alebo na internete, bol by to pre štát zbytočný luxus. Úlohou hospodárskej diplomacie je ale *„poskytovať informácie subjektom z oboch krajín s cieľom posilniť export z vlastnej krajiny do prijímajúceho štátu“* (*Hubinger, 2006, s. 63*), teda vo všeobecnosti získavať a sprostredkovať štruktúrované informácie „šité na mieru“ jednak potrebám domácich podnikateľských subjektov, ale tiež zohľadňujúce ciele hospodárskej politiky štátu. Predovšetkým však treba zdôrazniť, že diplomati vo svojich analýzach vychádzajú z dlhodobého, nepretržitého a komplexného sledovania ekonomického prostredia hostiteľskej krajiny a navyše, na rozdiel napríklad od novinárov, majú možnosť čerpať informácie aj zo zdrojov, ktoré nie sú verejnosti ani médiám bežne dostupné. Medzi tie

patria napríklad kuloárne informácie z prostredia vlády, ministerstva hospodárstva alebo iných diplomatických misií, ktoré sú považované za mimoriadne cenné.

Aj keď teda informácie poskytované ekonomickými diplomatmi v súčasnosti nie sú jediné, sú v istom zmysle určite jedinečné. Pomáhajú podnikateľom v domovskej krajine lepšie sa orientovať v spleti bežne dostupných informácií, a to tak, aby mohli čo najefektívnejšie realizovať svoje ekonomické zámery a zároveň tým prispievali aj k realizácii cieľov hospodárskej politiky svojho domovského štátu. Ekonomicko-informačná funkcia hospodárskej diplomacie, ktorá kladie dôraz na komplexnú analýzu a čerpá aj z bežne nedostupných informácií, je teda aj v súčasnom informačnom veku z hľadiska efektívnej realizácie zahraničnoekonomických záujmov štátu naďalej potrebná a dôležitá.

Dodajme, že ekonomicko-informačná funkcia patrí v princípe medzi permanentné, každodenné aktivity zastupiteľských úradov. V praxi môže ale niekedy ministerstvo zahraničných vecí, ministerstvo hospodárstva alebo iný štátny orgán požiadať o zistenie a/alebo analýzu konkrétnych informácií. V tejto súvislosti sa niekedy hovorí aj o tzv. úlohách „na objednávku“, vykonávaných diplomatickými misiami.

Politicko-legislatívna funkcia

Je všeobecne známe, že ekonomika a politika sú navzájom prepojené systémy, a preto aj rozvoj obchodných a investičných vzťahov medzi štátmi je v praxi často determinovaný aj politickými faktormi. Tie vplývajú predovšetkým na formovanie vnútroštátneho a medzinárodného právneho prostredia, ktoré tvorí legislatívny rámec pre podnikateľské aktivity, pričom môžu mať osobitný význam v prípade, keď kontraktorom je samotný štát. Z toho pramení aj potreba realizácie určitých hospodárskodiplomatických úloh vo vzťahu k politickým orgánom prijímajúceho štátu, ktoré možno súborne nazvať politicko-legislatívne funkcie.

Politicko-legislatívne funkcie hospodárskej diplomacie v sebe zahŕňajú aktivity diplomatických orgánov, zamerané na vytváranie čo najvhodnejšieho právneho rámca pre realizáciu domácich podnikateľských subjektov v prijímajúcom štáte. V praxi si pod tým možno predstaviť ovplyvňovanie procesu tvorby relevantnej vnútroštátnej legislatívy (napríklad zákony o zdanení dividend z podnikov vlastnených zahraničnými majiteľmi), a to najmä vo forme poskytovania stanovísk a verejných vyhlásení k daným otázkam do médií, ale aj priamo príslušným štátnym orgánom. Podobné vyjadrenia môžu samozrejme v praxi poskytovať aj firmy samotné, no výhodou diplomatov je v tomto smere najmä to, že „majú lepší prístup... k tým, čo prijímajú politické rozhodnutia“ (Kostecki – Naray, 2007, s. 17–18), (čo je mimoriadne dôležité najmä v krajinách, kde nemôže byť dostatočne efektívne realizovaná *public diplomacy*²³). Okrem toho sú diplomati omnoho „viditeľnejší“ aj v médiách, teda „*priťahujú väčšiu pozornosť novinárov*“, pričom pre verejnosť sú tiež „*dôveryhodnejší*“ (Kostecki – Naray, 2007, s. 17–18), než zástupcovia jednotlivých podnikov. Týmto spôsobom môže teda hospodárska diplomacia ovplyvňovať politiku a tým aj relevantnú vnútroštátnu legislatívu, ktorá je výsledkom politického rozhodovacieho procesu v danej krajine.

Na ekonomické vzťahy medzi štátmi však nemá vplyv len vnútroštátna legislatíva príslušných krajín, ale môžu byť regulované aj medzinárodnoprávne, predovšetkým prostredníctvom medzinárodných zmlúv. V súčasnosti je veľká časť medzinárodných ekonomických vzťahov upravená multilaterálnymi zmluvami, ktoré sú najmä výsledkom činnosti medzinárodných organizácií (ako napríklad Svetová obchodná organizácia či v našich podmienkach osobitne najmä Európska únia).²⁴ Táto regulácia do istej miery zužuje priestor hospodárskej diplomacie v bilaterálnom kontexte, pretože štáty sú pri dojednávani a uzatváraní zmlúv limitované ich multilaterálnymi záväzkami. V tejto súvislosti napríklad členské štáty EÚ nemôžu uzatvoriť bilaterálnu zmluvu, ktorá by bola v rozpore so spoločnou obchodnou politikou EÚ. Napriek tomu stále existujú (aj v podmienkach EÚ) mnohé bilaterálne zmluvy, ktorých predmetom sú rôzne multilaterálne neupravené ob-

chodné a investičné vzťahy medzi štátmi. Preto je stále aktuálna aj úloha hospodárskej diplomacie v tejto oblasti. Tá spočíva hlavne v iniciovaní a vedení rokovania o bilaterálnych zmluvách ekonomickej povahy s partnerským štátom, ktoré zodpovedajú potrebám podnikateľských subjektov v domovskej krajine a pomáhajú im vytvárať priaznivé podmienky pre realizáciu ich ekonomických záujmov v cudzom štáte. Ako praktický príklad možno uviesť rokovania o zmluvách na ochranu investícií.

Za osobitnú súčasť politicko-legislatívnych funkcií hospodárskej diplomacie je možné považovať aj aktivity, ktoré sa dajú súhrnne označiť ako politický lobbying. Hoci sa táto funkcia v oficiálnych politických dokumentoch a ani vo *Viedenskom dohovore o diplomatických stykoch* explicitne nespomína, neznamená to, že ju možno celkom ignorovať. Ide o činnosti, ktoré sú realizované vo vzťahu k politickým orgánom štátu, no nie sú primárne zamerané na ovplyvňovanie či tvorbu ekonomickej legislatívy (vnútroštátnych ekonomických zákonov či bilaterálnych zmlúv), ale najmä na podporu konkrétnych obchodno-investičných kontraktov. Politický lobbying je efektívny najmä vtedy, ak má vládna elita v prijímajúcom štáte istý formálny či neformálny vplyv na obchodné kontrakty a ich uzatváranie, alebo ak je samotný prijímajúci štát jednou zo strán kontraktu. Tomu úmerne zodpovedá aj význam politického lobbyingu v hospodárskodiplomatických aktivitách.

V niektorých, najmä nedemokratických, štátoch je často v praxi nemožné, aby zahraničná firma uzatvorila akýkoľvek obchodný kontrakt s domácim subjektom bez adekvátneho politického zastrešenia zo strany jej domovského štátu. Príčinou pritom nemusí byť chýbajúca medzinárodná zmluva alebo vnútroštátna legislatíva, ktorá by uzatvorenie daného kontraktu zakazovala. Vláda môže mať iné vnútorné pohnútky, prečo bráni obchodu, respektíve ho nechce podporiť, čo môže dať najavo napríklad nekonečnými prieťahmi v administratívnom konaní, ktoré prakticky znemožňujú uzatvorenie kontraktu. Vtedy sa dostáva k slovu politický lobbying, ktorého cieľom je „otvoriť dvere“ investorom a obchodníkom. To sa realizuje vždy na príslušnej politickej úrovni, pričom dojednanie samotného kontraktu už je potom vecou jednotlivých podnikateľských subjektov.

Osobitne v „*centrálne plánovaných, alebo na spoločenskom vlastníctve založených ekonomikách*“ je vplyv štátu na zahraničný obchod daný tým, že: 1) všetky ekonomické transakcie realizujú centralizovane špecializované štátne „*obchodné organizácie*“ (Hamilton – Langhorne, 1995, s. 237), (možno teda hovoriť o inštitucionalizovanej podobe štátnej regulácie zahraničného obchodu) a/alebo 2) je výlučným vlastníkom všetkých firiem štát. Tým sa vytvára aj priestor pre efektívnu realizáciu politického lobbyingu, ktorého výsledkom sú také ekonomické rozhodnutia cieľového štátu a ním vlastnených podnikov, ktoré sú v súlade s ekonomickými záujmami vysielajúcej krajiny.

Politický lobbying ako funkcia hospodárskej diplomacie má svoje miesto nielen v podmienkach štátneho monopolu, ale aj v liberálnych demokraciách s fungujúcou trhovou ekonomikou – obzvlášť ak je „zákazníkom“ štát. Samozrejme, jeho podoba môže byť v praxi odlišná. V prípade veľkých, štátom financovaných projektov sa nezriedka dodávatelia hľadajú nielen doma, ale aj v zahraničí, a to či už v záujme posilnenia konkurencie s cieľom zníženia nákladov alebo jednoducho preto, že domáce firmy nemajú potrebné *know-how*. Diplomatiecké orgány sa v praxi snažia priamo nezasahovať do výberových konaní, keďže by to mohlo byť považované za zasahovanie do vnútorných záležitostí hostiteľskej krajiny, čo je v rozpore s ustanoveniami *Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch*. Ani sa obvykle príliš otvorene neangažujú v prospech konkrétnych firiem, čo by mohlo byť tiež v rozpore s medzinárodným právom a navyše, ak ide o štát s trhovou ekonomikou, mohli by tiež vzniknúť politicky citlivé podozrenia z porušovania slobodnej súťaže. Diplomatiecka misia však niekedy naznačí, že bude súťaž pozorne sledovať, prípadne dá iným spôsobom „*hostiteľskej krajine jasne najavo*“, že vysielajúcejmu štátu „*veľmi záleží na tom, aby jeho podnikateľské subjekty dostali šancu*“ (Lauk, 2002, s. 77) a neboli v prebiehajúcej súťaži nejakým spôsobom diskriminované. Samotné presadenie sa v konkurencii iných uchádzačov je ale už potom vecou konkrétneho podnikateľského subjektu.

V niektorých prípadoch diplomatické orgány vyvíjajú na prijímajúci štát aj určitý politický tlak. Obvykle diplomaticky naznačia, že tu ide o „záujmy, ktoré môžu ovplyvniť vzťahy [medzi vysielajúcim a prijímajúcim – poznámka autora] štátom“ (Lauk, 2002, s. 77). Pre prijímajúci štát je to signál, že to v záujme dobrých vzťahov musí vziať prinajmenšom primerane na vedomie. Práve to môže (ale aj nemusí) byť pritom rozhodujúcim faktorom, ktorý zaväzuje v prospech či neprospech konkrétneho ekonomického subjektu.

Asistencia pri poskytovaní rozvojovej pomoci

Rozvojová pomoc má, z hľadiska nástrojov, predovšetkým ekonomický charakter, no mimoeconomickými cieľmi, ktoré môže v praxi sledovať, ďaleko prekračuje rámec hospodárskej diplomacie. V tomto zmysle je teda súčasťou širšieho pojmu, economickej diplomacie, ktorej podstatou je využívanie ekonomických zdrojov na dosahovanie zahraničnopolitických (ekonomických i neekonomických) záujmov štátu.²⁵ Pokiaľ sa ale pri poskytovaní rozvojovej pomoci sledujú ekonomické ciele štátu (čo nie je žiadnou výnimkou), môže byť táto aj súčasťou hospodárskej diplomacie. V praxi je však veľmi ťažké, ak nie celkom nemožné, presne stanoviť hranicu medzi rozvojovou pomocou ako príkladom economickej diplomacie (ekonomické nástroje sú využívané na dosahovanie neekonomických cieľov) a rozvojovou pomocou ako funkciou hospodárskej diplomacie.

Ak chápeme rozvojovú pomoc ako súčasť hospodárskej diplomacie, úlohou diplomatických orgánov v prijímajúcom štáte je v tomto smere najmä *vytipovať vhodné lokality a oblasti, kam má pomoc smerovať*. Treba pritom brať osobitný ohľad aj na hospodárske záujmy domovského štátu, vychádzajúc z toho, že „účasť podnikateľskej sféry na realizácii projektov rozvojovej pomoci vytvára bazu pre ďalší rozvoj obchodno-investičných aktivít“ (Kubiš, 2007) v krajine, kam rozvojová pomoc smeruje. Rovnako dôležitou úlohou diplomatických orgánov je tiež *dohliadať nad správnu implementáciu rozvojových programov* priamo „v teréne“, pretože efektívne využitá a adresná rozvojová pomoc nielenže pomáha „otvárať dvere“ obchodníkom a investorom, ale tiež „pozitívne zviditeľňuje“ donorský štát „v zahraničí“ (Kubiš, 2007). Vytváranie dobrého imidžu u obyvateľstva prijímajúceho štátu má pritom kľúčový význam z hľadiska realizácie *public diplomacy*, čím môže tiež prispieť k efektívnejšiemu presadeniu ekonomických záujmov darcovského štátu v prijímajúcej krajine.

Či už chápeme rozvojovú pomoc ako súčasť hospodárskej alebo economickej diplomacie, vo všeobecnosti ide o špecifický diplomatický nástroj, ktorý v sebe obvykle zahŕňa aj istú dávku solidarity a politického altruizmu. Samozrejme to, do akej miery je poskytnutie rozvojovej pomoci úplne nezištné a do akej je naopak viazané na určité, často dobre skryté ústupky či „protislužby“ zo strany „obdarovaného“ štátu, ktorých cieľom je uľahčiť darcovskej krajine presadenie jej ekonomických záujmov, je prípad od prípadu individuálne.

Netreba pravdaže zabúdať aj na pozitívne ekonomické efekty poskytovania rozvojovej pomoci, ktoré sa prejavujú nepriamo, v dlhodobom horizonte a majú obvykle globálny charakter. Napríklad boj s chudobou, ktorý sa často uvádza ako argument pre poskytovanie rozvojovej pomoci, má zmysel aj z hľadiska prevencie imigračných vln do darcovských krajín, čo v konečnom dôsledku prispieva k realizácii hospodárskych záujmov týchto donorských štátov (porovnaj: Köhler, 2002, s. 43).

Propagácia štátu

Podobne ako rozvojová pomoc, aj propagácia štátu patrí medzi diplomatické funkcie, ktoré nemajú čisto ekonomický rozmer. Pod propagáciou si v tomto kontexte možno predstaviť aktivity, ktoré niektorí autori nazývajú „marketing územia“, pričom „produktom je“ v danom prípade „všetko, čo územie ponúka návštevníkom [alebo] podnikateľom [a] investorom“ (Čihovská, 2005, s. 48). Podľa cieľových subjektov týchto aktivít možno v súčasnosti hovoriť o dvoch typoch či dimenziách propagácie štátu, ktoré spolu navzájom úzko súvisia.

Prvou z nich, ktorá je realizovaná vo vzťahu k širokej verejnosti prijímajúcej krajiny, je *podpora aktívneho cestovného ruchu*. Jej náplňou je prezentácia vysielajúceho štátu ako atraktívnej turistickej destinácie, a to s cieľom prilákať čo najviac zahraničných návštevníkov. Na rozdiel napríklad od podpory obchodu, ktorá patrí medzi „najtradičnejšie“ funkcie hospodárskej diplomacie známe už zo staroveku, podporu aktívneho cestovného ruchu možno naopak považovať za jednu z „najmladších“, keďže sa etablovala a výraznejšie rozšírila až v období po druhej svetovej vojne. Svoju relevantnosť táto diplomatická funkcia vtedy nadobudla v súvislosti s rozvojom masového turizmu, ktorý bol zasa priamym dôsledkom rozmachu a súčasne aj zvyšovania spoľahlivosti leteckej dopravy. Ľudia boli stále viac ochotní cestovať nielen kvôli obchodu, ale aj za účelom oddychu, a to aj na väčšie vzdialenosti. V ostatných rokoch sa pritom celkový počet vycestovaných ľudí dlhodobo zvyšuje a viacerí ekonómovia tvrdia, že „*cestovný ruch bude najdôležitejším rastovým odvetvím nasledujúcich desaťročí*“ (Ihla, 2002, s. 83).

Aktívny cestovný ruch má z hľadiska platobnej bilancie štátu v podstate rovnaké účinky ako export tovaru a navyše vytvára pracovné miesta hlavne v sektore služieb, čím sa podieľa na vytváraní odvetvovej štruktúry národného hospodárstva, ktorá je typická pre vyspelé ekonomiky. Propagácia krajiny ako dovolenkovej destinácie teda efektívne prispieva k realizácii ekonomických záujmov štátu, čo je dôvod, prečo je podpora aktívneho cestovného ruchu považovaná za súčasť hospodárskej diplomacie. Vzhľadom na vyššie uvedené možno pritom konštatovať, že v súčasnosti ide o veľmi dôležitú a perspektívnu diplomatickú funkciu.

V tejto súvislosti treba dodať, že v niektorých krajinách má v súčasnosti cestovný ruch významný či dokonca dominantný podiel na hrubom domácom produkte (HDP) štátu,²⁶ čomu potom v praxi zodpovedá aj význam podpory aktívneho cestovného ruchu ako funkcie hospodárskej diplomacie.²⁷

Ako už bolo spomenuté, propagácia štátu ako turistickej destinácie prináša aj mnohé mimoekonomické efekty, preto nemôže byť považovaná iba za súčasť hospodárskej diplomacie. V tejto súvislosti sa veľmi často zvykne zdôrazňovať najmä význam tejto funkcie z hľadiska efektívnej realizácie kultúrnej diplomacie. Aj tu ale môže podpora aktívneho cestovného ruchu nepriamo prispievať k rozvoju ekonomických vzťahov medzi štátmi. Napríklad z hľadiska kultúrnej diplomacie cestovný ruch umožňuje spoznávať cudzie národy, podporuje interkultúrny dialóg, zvyšuje vzájomnú informovanosť ľudí o kultúrnych hodnotách, čím prispieva k odstráneniu xenofóbie a k celkovému zlepšeniu vzájomných vzťahov medzi štátmi. A dobré vzťahy medzi štátmi a ich občanmi zasa pozitívne vplývajú na rozvoj vzájomných ekonomických vzťahov, pretože „*obchody idú vždy lepšie, keď... ľudia považujú druhú krajinu za sympatickú*“ (Rana, 2002). Nehovoriac už o tom, že vojna ničí nielen ľudské životy, ale aj obchod, čo bolo všeobecne známe už v renesančnej Itálii.

Inou dimenziou propagácie štátu ako funkcie hospodárskej diplomacie sú aktivity realizované vo vzťahu k podnikateľským subjektom v prijímajúcej krajine, ktorých podstatou je *prezentácia vysielajúcej krajiny ako atraktívneho a bezpečného miesta pre podnikanie*.²⁸ V praxi má táto funkcia význam predovšetkým v úzkej väzbe na efektívnu realizáciu iných úloh hospodárskej diplomacie, predovšetkým priťahovanie priamych zahraničných investícií, ale aj podporu obchodných vzťahov, ktoré som podrobnejšie analyzoval v predchádzajúcich častiach.

NADNÁRODNÉ KORPORÁCIE A ÚLOHA HOSPODÁŘSKÉJ DIPLOMACIE

Jednu z typických črt globalizačného procesu najmä v ostatných desaťročiach je pomerne dynamický nárast počtu nadnárodných korporácií (*transnational corporations*). Vo všeobecnosti sa za ne považujú tie podnikateľské subjekty, ktoré sú charakteristické jednak svojim multinacionálnym charakterom, ale predovšetkým veľkou ekonomickou silou, najčastejšie vyjadrenou objemom realizovaných zahraničných investícií. Najmä vďaka týmto parametrom sa nadnárodné korporácie dostávajú do špecifickej pozície vo vzťahu

k štátu a odlišujú sa od malých a stredných podnikov, na ktoré možno aplikovať „bežné“ funkcie a úlohy hospodárskej diplomacie, analyzované v predchádzajúcej časti štúdie. V tejto kapitole bude predmetom skúmania osobitná dimenzia úloh hospodárskej diplomacie v podmienkach pôsobenia nadnárodných korporácií, ktorá plynie zo špecifickej pozície štátu k týmto subjektom.

Ako už bolo povedané vyššie, typickou črtou nadnárodných korporácií je ich veľká ekonomická sila. Aj keď odborné definície jednoznačne nestanovujú minimálnu hranicu obratu, investícií či iného parametra ekonomickej sily, faktom ostáva, že na začiatku tohto tisícročia „500 najväčších svetových korporácií kontrolovalo približne 80 percent celkovej zahraničnej produkcie“ (porovnaj: Eden, 2000, s. 341). Celkovo sú tiež nadnárodné korporácie, a to je podstatné, „najdôležitejším kanálom priamych investícií v zahraničí“ (Krejčí, 2001, s. 226). Ak je teda jednou zo základných funkcií hospodárskej diplomacie prilákať zahraničné investície, je celkom zrejmé, že osobitná pozornosť musí byť venovaná práve nadnárodným korporáciám. Tie najväčšie z nich často stoja za veľkými investičnými projektami, ktoré môžu vytvoriť množstvo pracovných miest a podstatným spôsobom tak prispieť k riešeniu problému nezamestnanosti v regióne, dokonca aj v celom štáte, nehovoriac už o dlhodobých pozitívnych ekonomických efektoch takýchto investícií pre štát, ako je napríklad zvýšenie exportu krajiny.

Motivácia štátov získať takéto investície nadnárodných korporácií je preto celkom prirodzene obrovská. Jednotlivé štáty sa z toho titulu dostávajú do vzájomne konkurenčného postavenia, súťažia medzi sebou v snahe ponúknuť strategickému investorovi čo najlepšie podmienky. Táto „konkurencia“ medzi štátmi je pritom ešte umocňovaná vysokou mobilitou investícií, ktorá je typická pre globalizáciu. Tá umožňuje nadnárodným korporáciám flexibilne reagovať na vývoj ekonomického prostredia v jednotlivých štátoch a podľa potreby pomerne rýchlo preniesť kapitál z jedného štátu (ktorého prostredie sa pre investora stane menej výhodné) do druhého (ktorý ponúkne lepšie podmienky pre maximalizáciu zisku). V dôsledku toho sa samozrejme posilňuje postavenie nadnárodných korporácií vo vzťahu k štátu. Naopak, štát, ktorý tu vystupuje v úlohe jedného z uchádzačov o benefity, plynúce z dohody s nadnárodnou korporáciou, sa dostáva do menej výhodnej, niekedy dokonca až podradenej pozície. Tento vzťah súčasne determinuje špecifický charakter funkcie podpory investícií v relácii k veľkým nadnárodným korporáciám – na rozdiel od malých a stredných podnikov.

Riešením ako zlepšiť pozíciu štátu vo vzťahu k nadnárodným korporáciám by teoreticky mohlo byť dosiahnutie dohody medzi samotnými štátmi, ktorá by definovala maximálnu hranicu ústupkov, respektíve mieru podpory vo vzťahu k nadnárodnej korporácii, aby sa štáty zbytočne neuchyľovali k neprimeraným záväzkom, ktoré idú často na úkor ich vlastných obyvateľov (napríklad neprimerane nízka cena pracovnej sily, nedostatočná bezpečnosť a ochrana zdravia zamestnancov). Tieto dohody sa ale nejavia ako veľmi reálne najmä z dôvodu ich nízkej vynútiteľnosti a možnosti výskytu tzv. čierneho pasažiera. V praxi sú rokovania s investormi prísne utajované s cieľom zabrániť „konkurenčnému“ štátu, aby prispôbil svoju taktiku alebo ponúkol investorovi výhodnejšie podmienky. Dôkazom toho sú napokon aj mnohé príklady boja o veľké investície medzi štátmi V-4 v nedávnej minulosti.

Od veľkej ekonomickej sily nadnárodných korporácií sa odvíjajú aj ich možnosti z hľadiska nástrojov na získavanie informácií – na rozdiel od malých a stredných podnikov. Mnohé nadnárodné korporácie napríklad disponujú širokým logistickým zázemím a „majú vybudované vlastné siete pre získavanie relevantných informácií“ (Schomerus, 2002, s. 30). Tie sú dokonca z hľadiska ich potrieb často flexibilnejšie a efektívnejšie, než obchodno-ekonomické oddelenia zastupiteľských úradov. Nehovoriac už o tom, že sieť zahraničných zastúpení môže byť rozsiahlejšia, než sieť zastupiteľských úradov. Preto sú nadnárodné korporácie v praxi menej závislé na informačných, sprostredkovateľských, proexportných a iných službách hospodárskej diplomacie štátu, než malé a stredné podni-

ky. Naopak, v niektorých prípadoch môžu byť dokonca sami doplňujúcim zdrojom dôležitých informácií pre iné podnikateľské subjekty i pre štát.

Charakteristickou vlastnosťou nadnárodných korporácií, ktorá ovplyvňuje podobu hospodárskej diplomacie voči týmto subjektom, je ich multinacionálnosť (alebo „mnohonárodnosť“), a to z hľadiska ich pôsobnosti a vlastnickej štruktúry. Nadnárodné korporácie sú všetky „spoločnosti, ktoré majú svoje podniky v dvoch alebo viacerých krajinách“ (Berend, 2006, s. 268). Multinacionálnosť nadnárodných korporácií má pritom aj ďalšie aspekty, ktoré sa napríklad podľa *Konferencie OSN pre obchod a rozvoj* (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) dajú kvantifikovať v pomere: 1) zahraničných aktív k celkovým aktívam, 2) objemu predaja v zahraničí k celkovému predaju, 3) počtu zamestnancov v zahraničí k celkovému počtu zamestnancov danej korporácie (porovnaj: *World Investment Report, 2006, s. 32*). V praxi teda nadnárodné korporácie často v domovskej krajine realizujú len menšiu časť svojich podnikateľských aktivít.

Ďalším aspektom multinacionality nadnárodných spoločností je aj ich „národne pestrofarebná“ vlastnícka štruktúra, ktorá v súčasnosti nie je ničím nezvyčajným. Väčšina akcií spoločností pritom často nebýva v rukách investorov z domovskej krajiny danej nadnárodnej korporácie.²⁹ S ohľadom na vyššie uvedené teda možno konštatovať, že nadnárodné korporácie súčasne s ich multinacionalizáciou „strácajú svoju národnú identitu“ (Baláž, 2005, s. 31). Ako také ich potom možno *de facto* považovať za ekonomické subjekty „bez domova“, aj keď ich domovská krajina je známa. Z hľadiska hospodárskej diplomacie je potom prirodzene problematické realizovať funkciu podpory *domácich* podnikateľských subjektov voči nadnárodným korporáciám „obvyklým“ spôsobom, ktorý sa aplikuje v prípade malých a stredných podnikov.

Zrejme žiadny racionálne uvažujúci štát nebude mať záujem podporovať súkromnú spoločnosť, ktorá síce pôvodne vznikla na jeho území, no v súčasnosti už má zahraničných vlastníkov a v domovskej krajine nevyvíja takmer žiadne ekonomické aktivity. Naopak, každá vláda, aj prostredníctvom hospodárskej diplomacie, určite vynaloží maximálne úsilie na podporu (hoci aj zahraničnej) spoločnosti, ktorej aktivity prinesú pozitívne efekty pre ekonomiku a obyvateľstvo štátu.³⁰

Na druhej strane, aj keď podstatná časť nadnárodných korporácií je skutočne multinacionálna, nemožno ignorovať ani tú skutočnosť, že „medzi niektorými štátmi a nadnárodnými korporáciami existujú silné alebo aspoň významné väzby“ (Mezřický *led.*, 2003, s. 13). Tie môžu byť v zásade dvojakého charakteru – formálne a neformálne –, pričom obe môžu existovať paralelne. Medzi prvé možno zaradiť väzby, ktoré existujú medzi štátom a nadnárodnou korporáciou, v ktorej má tento štát majetkovú účasť, pričom miera vplyvu štátu je samozrejme daná aj veľkosťou jeho podielu v spoločnosti, od čoho sa odvíja aj rozsah jeho práv ako akcionára. Aj v prípade vlastníctva minoritného podielu je však väzba medzi štátom a danou nadnárodnou spoločnosťou špecifická, keďže štát ako akcionár profituje z dividend a má preto záujem na maximalizácii zisku danej nadnárodnej korporácie. O neformálnych väzbách medzi nadnárodnými korporáciami a niektorými štátmi nie je veľa dostupných informácií, hoci všetko nasvedčuje tomu, že v praxi istotne existujú. Je všeobecne známe, že v prípade niektorých hospodársky najvyspelejších štátov sa ich „ekonomická moc a medzinárodný vplyv... odvádza okrem iného aj od moci a vplyvu nadnárodných korporácií, ktoré v nich majú svoje sídlo a pôvod“ (Mezřický *led.*, 2003, s. 13). To je však už skôr problematika ekonomickej diplomacie, keďže v hre sú v tomto prípade aj mimoekonomické ciele.

Pre podporu nadnárodných korporácií zo strany hospodárskej diplomacie štátu teda nemôže byť z praktického hľadiska určujúci národný aspekt, respektíve pôvod, ako je to u malých a stredných podnikov, považovaných niekedy aj za nositeľov národnej identity. V rámci tejto osobitnej dimenzie hospodárskej diplomacie sa uplatňuje viac pragmatický prístup, pričom je rozhodujúci potenciálny ekonomický prínos pre štát a jeho obyvateľstvo, a to bez ohľadu na to, či je výsledkom ekonomických aktivít zahraničnej spoločnos-

ti na území danej krajiny, alebo má podobu príjmov z dividend nadnárodnej korporácie, pôsobiacej v zahraničí.

Úloha hospodárskej diplomacie vo vzťahu k nadnárodným korporáciám je veľmi špecifická a odlišuje sa od jej „bežných“ úloh vo vzťahu k malým a stredným podnikom. Jej základom je využívanie ekonomickej sily nadnárodných korporácií na presadenie ekonomických záujmov štátu. Samozrejme, záujmy nadnárodných korporácií a štátov nemusia byť vždy rovnaké, čo je dané predovšetkým rozdielnou úlohou štátu a súkromného kapitálu. Úlohou hospodárskej diplomacie je pritom práve nachádzať spoločné záujmy³¹ oboch subjektov a obojstranne výhodnou spoluprácou dosahovať synergický efekt, z ktorého môže štát profitovať. Na druhej strane, to ale neznamená, že je takáto spolupráca aj vždy možná.

* * *

Na začiatku 21. storočia dochádza v dôsledku globalizácie medzinárodných politických a ekonomických vzťahov aj k určitej modifikácii úloh hospodárskej diplomacie. Za jeden z najdôležitejších faktorov, ktoré ovplyvňujú charakter súčasnej hospodárskej diplomacie, možno považovať nadnárodné korporácie. Tie sú, na rozdiel od malých a stredných podnikov, vďaka svojmu multinacionálnemu charakteru často považované za podnikateľské subjekty „bez domova“ a okrem toho im ich veľká ekonomická sila zaručuje istú sebestačnosť, najmä čo sa týka využívania informačných, sprostredkovateľských a iných „služieb“ hospodárskej diplomacie štátu. Z uvedených dôvodov možno konštatovať, že hospodárska diplomacia sa bude v budúcnosti orientovať prioritne na malé a stredné podniky.

Pôsobenie nadnárodných korporácií, ktoré dnes kontrolujú podstatnú časť investičných tokov, vedie k vzájomnej konkurencii štátov, uchádzajúcich sa o investície. V súvislosti so zvyšovaním objemu investícií a najmä ich významu z hľadiska hospodárskopolitických priorít krajiny možno predpokladať, že súperenie štátov o investície sa bude v budúcnosti stále viac premietiť aj do vzájomných politických vzťahov. Výsledkom bude užšie a komplexnejšie funkčné prepojenie politickej a ekonomickej dimenzie diplomacie a zároveň sa vytvorí priestor aj pre výraznejší vplyv nadnárodných korporácií na politické vzťahy medzi štátmi. Pre štáty sa preto v budúcnosti stane nevyhnutnosťou konceptuálne jednotná a vnútorne homogénna zahraničná politika.

¹ A napokon aj stále sú.

² Podľa záznamov na hlinených tabuľkách, ktorých pôvod sa datuje do rokov 1460–1220 pred našim letopočtom, Egypt v tomto období viedol s Mezopotámiami rokovania, ktorých výsledkom bola dohoda, garantujúca bezpečný prechod obchodníkov medzi zúčastnenými krajinami.

³ Je pritom zaujímavé, že túto informačnú funkciu vykonávali nielen oficiálni diplomati, ale boli ňou tajne poverovaní napríklad aj finančníci, ktorí pre výkon tejto funkcie mali dobré predpoklady, pretože pôsobili v italských bankách prakticky po celej Európe, boli odborníkmi na ekonomické otázky a pri výkone svojho povolania sa mali možnosť dostať k – pre diplomatov bežne nedostupným – informáciám. Zároveň sa tým dosiahla aj istá diverzifikácia informačných zdrojov, čo bolo tiež dôležité, keďže v tom čase slabo odmeňovaným diplomatom sa nie vždy dalo absolútne dôverovať.

⁴ Azda z dôvodu istých obáv z aktuálne klesajúceho podielu na svetovom obchode (poznámka autora).

⁵ Pre ilustráciu možno uviesť, že v 70. rokoch 20. storočia boli na britskom zastupiteľskom úrade v iránskom Teheráne diplomati údajne viac zamestnaní realizáciou úloh v súvislosti s dojednávaním lukratívnych kontraktov o dodávke zbraní, než získavaním a analyzovaním vojensky relevantných informácií (porovnaj: Hamilton – Langhorne, 1995, s. 237; porovnaj: Berridge, 2000, s. 56–57).

⁶ S tým nepochybne súviselo aj častejšie skloňovanie pojmu ekonomizácia, respektíve komercionalizácia diplomacie v praxi, s čím korešpondovala aj zvýšená miera pozornosti, ktorej sa tejto téme v diplomatickej teórii začalo v 90. rokoch (v niektorých krajinách až neskôr) dostávať. Pre ilustráciu uvediem, že napríklad slovenský minister zahraničných vecí Ján Kubiš už v jednom zo svojich prvých verejných vystúpení v tejto funkcii (na post nastúpil v júli 2006) hovoril aj o ekonomizácii diplomacie a o potrebe adaptácie zahraničnej služby na tento trend, čo prezentoval ako jednu z kľúčových úloh jeho funkčného obdobia. Faktom ostáva, že slovenské Ministerstvo zahraničných vecí v súčasnosti venuje ekonomickej dimenzii diplomacie viac pozornosti, než kedykoľvek predtým a aj ostatné kroky ministra (rokovania s Ministerstvom hospodárstva, účasť na ekonomických fórach a podobne) nasvedčujú, že cieľ, ktorý si predsavzal, berie veľmi vážne.

- ⁷ Podobne aj samotný pojem diplomacia sa začal používať v jeho súčasnom význame až koncom 18. storočia, zatiaľ čo počiatky dejín diplomacie sa datujú do obdobia staroveku.
- ⁸ V diplomatickej terminológii sa spojenie domovská krajina (home country) používa ako synonymum pre vysielajúci štát (sending state), teda štát, ktorého záujmy diplomat alebo diplomatická misia v zahraničí reprezentujú. Hostiteľská krajina (host country) je zasa iný výraz pre prijímajúci štát (receiving state), teda (cudzí) štát, v ktorom diplomat alebo diplomatická misia pôsobí, respektíve pre ktorý je akreditovaný(á). Z odborného hľadiska je korektné používať obidve dvojice výrazov. Aj napriek snahe o používanie jednotnej terminológie (ja sa v tejto práci prikláňam k dichotómii domovská/hostiteľská krajina) sa v niektorých prípadoch zdalo vhodnejšie použiť výraz vysielajúci, respektíve prijímajúci štát.
- ⁹ Úlohou diplomatov a diplomacie je predovšetkým vykonávať zahraničnú politiku, ktorej obsah tvorí vláda. Na druhej strane, v rámci výkonu analytického spravodajstva je dnes úlohou diplomatov poskytovať vláde vysielajúceho štátu nielen informácie, ale aj kvalifikované odporúčania, ktoré v konečnom dôsledku môžu (ale aj nemusia) ovplyvniť formovanie zahraničnej politiky. V tejto súvislosti stojí za zmienku, že istý predstaviteľ Ministerstva zahraničných vecí USA sa raz v jednom príhovore o diplomatoch vyjadril, že nie sú len povestnými „očami a ušami“ krajiny v zahraničí, ale aj „podstatnou časťou [jej – poznámka autora] mozgu“. Samozrejme, je otáznne, do akej miery možno toto skutočne považovať za formu participácie na tvorbe zahraničnej politiky.
- ¹⁰ V tomto kontexte je zaujímavé, že podľa niektorých autorov sa napríklad aj Spoločnosť národov usilovala o dosiahnutie svojich cieľov, najmä o zachovanie mieru, s použitím ako vojenskej, tak aj ekonomickej sily (pozri: Vlček, 2001, s. 100).
- ¹¹ V tejto práci bude hospodárska diplomacia chápaná v zmysle jej vyššie uvedených definícií.
- ¹² V odbornej literatúre sa napriek tomu možno niekedy stretnúť s prípadmi, keď sa termín ekonomická diplomacia používa na označenie oboch uvedených fenoménov, teda aj hospodárskej diplomacie. Ide pravdepodobne o dôsledok nejednotného prekladu anglického výrazu economic diplomacy do iných jazykov (pozri napríklad: Hubinger, 2006, s. 63–64).
- ¹³ Vzhľadom na to, že termín diplomacia je už tradične syntagmaticky (a tiež definíčne) spätý so štátom a s jeho zahraničnou politikou, je nanajvýš otáznne, či je jeho používanie v spojitosti s aktivitami firmy terminologicky vhodné, vedecky korektné a napokon či nie je aj zavádzajúce.
- ¹⁴ Zo slovenských autorov napríklad Ludovít Tóth, zo zahraničných napríklad Guy Carron de la Carrière (pozri poznámka číslo 15).
- ¹⁵ Delenie na obchodno-politické a komerčné funkcie používa napríklad Ludovít Tóth (pozri: Tóth – Horváthová, 2006, s. 47–48). Dichotómiu makroekonomická a mikroekonomická diplomacia uvádza vo svojej práci napríklad Guy Carron de la Carrière (pozri: Carron de la Carrière, 1998, s. 259).
- ¹⁶ Na tomto mieste je potrebné zdôrazniť, že uvedené funkcie a ich delenie priamo nesúvisia so skôr spomínanou klasifikáciou na obchodno-politické a komerčné úlohy (respektíve na makroekonomickú a mikroekonomickú diplomáciu). Preto tiež nie je možné všetky úlohy, analyzované v tejto práci, vždy jednoznačne zaradiť pod jednu alebo druhú skupinu, čo však nebolo ani mojim zámerom. Ak je teda niektorá z analyzovaných úloh v tejto práci definovaná okrem iného aj ako komerčná, je to z dôvodu mojej snahy o lepšie dokreslenie charakteru tej-ktorej úlohy hospodárskej diplomacie.
- ¹⁷ Žiada sa dodať, že táto klasifikácia úloh hospodárskej diplomacie v sebe zahŕňa aj istú dávku teoretickej abstrakcie, ktorá je však pre účely analýzy nevyhnutná.
- ¹⁸ V niektorých prípadoch môžu byť v praxi vzájomne výhodné obchodné vzťahy medzi štátmi dokonca účinnou prevenciou otvoreným konfliktom, ktoré môžu byť vnímané okrem iného aj ako „ekonomicky nevýhodné“, keďže ozbrojený konflikt spravidla ochromí zahraničný obchod a krajina tak môže prísť o veľké zisky z neho. Spojitosť medzi úspešnou hospodárskou spoluprácou a mierovou koexistenciou štátov načrtáva napríklad aj Charta OSN (bližšie pozri: Charter of the United Nations, S. I., hlava IX, článok 55).
- ¹⁹ Špecifickou otázkou je podpora spoločností, ktoré sú vo vlastníctve štátu (napríklad veľké železničné podniky) alebo v nich má štát väčšinový vlastnícky podiel. V týchto prípadoch je potrebné možnosti podpory zo strany diplomatických orgánov štátu posudzovať veľmi individuálne, najmä s ohľadom na reálnu hrozbu porušenia hospodárskej súťaže (poznámka autora).
- ²⁰ Ako vo svojej práci uvádza napríklad A. Parsons, ktorý pôsobil ako britský veľvyslanec v Iráne, na zastupiteľskom úrade v Teherane boli „ako civilní, tak aj vojenski... pracovníci... inštruovaní vyhľadávať nové exportné možnosti“ (pozri: Berridge, 2000, s. 57).
- ²¹ Praktický prínos tejto úlohy hospodárskej diplomacie je pre ekonomiku štátu pritom nesporný, keďže investície domácich podnikateľských subjektov sa zo zahraničia vracajú v podobe dividend a produkcia v cudzích krajinách sa započítava do hrubého národného produktu (GNP) krajiny, čo je jeden z hlavných makroekonomických ukazovateľov.
- ²² V tejto súvislosti by bolo možné ekonomicko-informačnú funkciu chápať aj ako súčasť obidvoch skôr spomínaných úloh hospodárskej diplomacie, teda podpory obchodu a podpory investícií. Pre účely tejto analýzy sa však javilo praktickejšie ekonomicko-informačnú funkciu vyčleniť samostatne.
- ²³ Podstatou public diplomacy je pôsobiť na obyvateľstvo prijímajúceho štátu „s cieľom prostredníctvom verejnej mienky ovplyvňovať politické elity prijímajúceho štátu želaným smerom“. Táto diplomatická metóda „môže byť pravdaže funkčná iba za predpokladu, že verejnosť má na politické elity relevantný vplyv, čo napr. vylučuje možnosť jej efektívneho použitia v totalitných režimoch“ (pozri: Pajtínka, 2005, s. 8–9).

- ²⁴ Multilaterálne formy hospodárskej diplomacie nie sú, ako už bolo povedané vyššie, predmetom skúmania tejto štúdie.
- ²⁵ Vymedzením pojmu ekonomická diplomacia a jej vzťahu k hospodárskej diplomacii som sa podrobnejšie zaoberal v druhej časti práce.
- ²⁶ Z členských krajín EÚ má cestovný ruch tradične významný podiel na HDP napríklad v Španielsku, v Grécku, vo Francúzsku, ale aj v susednom Rakúsku.
- ²⁷ Zastupiteľské úrady niektorých krajín v snahe prilákať turistov dnes často vyvíjajú aktivity, ktoré do značnej miery môžu pripomínať skôr činnosť turistického informačnej kancelárie, než diplomatickej misie. Ako príklad môže slúžiť Veľvyslanectvo Indonézskej republiky v Bratislave a jeho internetová stránka www.indonesia.sk.
- ²⁸ Vychádzajúc z ekonomickej terminológie by som mohol hovoriť aj o „marketingu lokalít na podnikanie“ (pozri: Čihovská, 2005, s. 48).
- ²⁹ Napríklad známa fínska spoločnosť NOKIA je od roku 1997 zo 70 % vlastnená zahraničným kapitálom, pričom tento podiel je v súčasnosti ešte vyšší. Na Slovensku je dobrým príkladom v tomto smere letecká spoločnosť SkyEurope Airlines, ktorá má sídlo v Bratislave, no rozhodujúci podiel v nej má medzinárodný kapitál.
- ³⁰ V súvislosti so štátnou podporou cudzích nadnárodných korporácií možno uviesť nedávny príklad, keď slovenská diplomacia a americká spoločnosť U. S. Steel, ktorá má svoj výrobný závod v Košiciach, spoločne lobovali a ostro vystupovali proti zníženiu emisných kvót pridelených Slovensku Európskou komisiou.
- ³¹ Aj keď motivácia, ktorá stojí v pozadí týchto záujmov, je odlišná. Štátu ide najmä o všeobecný blahobyt a o kvalitu života ľudí, nadnárodnej korporácii zasa o maximalizáciu zisku.

Literatura

- Azud, Ján (2003): Medzinárodné právo. Bratislava: Veda, 2003.
- Baláz, Peter (2005): Globalizácia – novým rozmerom hospodárskej diplomacie. In: Hospodárska diplomacia v 21. storočí. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonóm, 2005, s. 29–33.
- Berend, Ivan T. (2006): An Economic History of Twentieth-Century Europe. Economic Regimes from Laissez-Faire to Globalization. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- Berridge, Geoff R. (2000): Teória a prax diplomacie. Banská Bystrica: Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov UMB, 2000.
- Berridge, Geoff R. – James, Alan (2001): A Dictionary of Diplomacy. Hampshire: Palgrave, 2001.
- Carron de la Carrière, Guy (1998): La diplomatie économique. Le Diplomate et le marché. Paris: Economica, 1998.
- Coolsaet, Rick (2001): Historical Patterns in Economic Diplomacy: From Protectionism to Globalisation. The Case of Belgium. Chicago: International Studies Association, 2001.
- Csabay, Marek (2005): Aká je budúcnosť hospodárskej diplomacie? In: Hospodárska diplomacia v 21. storočí. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonóm, 2005, s. 37–41.
- Čihovská, Viera (2005): Potrebuje diplomacia marketing? In: Hospodárska diplomacia v 21. storočí. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonóm, 2005, s. 47–50.
- Eden, Lorraine (2000): Bringing the Firm Back. Multinationals in International Political Economy. In: Higgot, Richard – Payne, Anthony (eds.): The New Political Economy of Globalization. Vol. 1. Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
- Ford, Charles (2005): Commercial Diplomacy: The Next Wave. Foreign Service Journal, April 2005, s. 19–30.
- Hamilton, Keith – Langhorne, Richard (1995): The Practice of Diplomacy. Its Evolution, Theory and Administration. New York: Routledge, 1995.
- Hubinger, Václav (2006): Encyklopedie diplomacie. Praha: Libri, 2006.
- Ihlau, Günter (2002): Die Tourismusindustrie. In: Bertram, Christoph – Däuble, Friedrich (Hrsg.): Wem dient der Auswärtige Dienst? Opladen: Leske + Budrich, 2002, s. 83–99.
- Jönsson, Christer – Langhorne, Richard (eds., 2004): Diplomacy. Volume III. Problems and Issues in Contemporary Diplomacy. London: Sage Publications, 2004.
- Knapík, Peter (2000): Úloha hospodárskej diplomacie v prístupovom procese krajín V 4 do EÚ. In: Medzinárodné vzťahy 2000 – Krajiny V 4 pred vstupom do Európskej únie. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonóm, 2000, s. 60–64.
- Köhler, Volkmar (2002): Die Entwicklungspolitik. In: Bertram, Christoph – Däuble, Friedrich (Hrsg.): Wem dient der Auswärtige Dienst? Opladen: Leske + Budrich, 2002, s. 41–50.
- Kostecki, Michel – Naray, Olivier (2007): Commercial Diplomacy and International Business. Discussion Papers in Diplomacy, Vol. 107. The Hague: Netherlands Institute of International Relations „Clingendael“, 2007.
- Krejčí, Oskar (2001): Medzinárodná politika. Praha: Ekopres, 2001.
- Kubiš, Ján (2007): Zameranie zahraničnej politiky a ekonomické záujmy Slovenska. Prednáška ministra zahraničných vecí Slovenskej republiky. Bratislava: Medzinárodný klub, 6. marca 2007.
- Lauk, Kurt J. (2002): Die Exportwirtschaft. In: Bertram, Christoph – Däuble, Friedrich (Hrsg.): Wem dient der Auswärtige Dienst? Opladen: Leske + Budrich, 2002, s. 75–82.
- Lysák, Ladislav (2005): Ekonomická dimenzia diplomacie. In: Hospodárska diplomacia v 21. storočia Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonóm, 2005, s. 100–104.
- Mezříčský, Václav (ed., 2003): Globalizace. Praha: Portál, 2003.
- Nicolson, Harold (1955): Kleine Geschichte der Diplomatie. Frankfurt am Main: Heinrich Scheffler Verlag, 1955.

- Pajtínka, Erik (2005): Európska integrácia a bilaterálna diplomacia vo vzťahoch medzi krajinami EÚ: koniec zastupiteľských úradov? *Politické vedy*, ročník VIII (2005), číslo 4, s. 5–18.
- Pajtínka, Erik (2006): Kríza bilateralizmu, alebo jeho nové perspektívy? *Mezinárodní politika*, ročník XXX (2006), číslo 1, s. 22–25.
- Rana, Kishan (2002): *Bilateral Diplomacy*. Delhi: Manas Publications, 2002, <http://textus.diplomacy.edu/Thina/GetXDoc.asp?IDconv=3022>
- Saner, Raymond – Yiu, Lichia (2003): *International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times*. Discussion Papers in Diplomacy, Vol. 84. The Hague: Netherlands Institute of International Relations „Clingendael“, 2003.
- Schomerus, Lorenz (2002): Das Wirtschaftsressort. In: Bertram, Christoph – Däuble, Friedrich (Hrsg.): *Wem dient der Auswärtige Dienst? Opladen: Leske + Budrich*, 2002, s. 29–40.
- Straka, Jaroslav (1998): *Dejiny diplomacie*. I. diel. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, 1998.
- Tóth, Ludovít (2000): K niektorým otázkam postavenia hospodárskej diplomacie v systéme klasickej diplomacie v štátoch V 4. In: *Medzinárodné vzťahy 2000 – Krajiny V 4 pred vstupom do Európskej únie*. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: Ekonom, 2000, s. 159–163.
- Tóth, Ludovít (1994): *Protokol a etiketa v diplomacii a obchode*. Bratislava: THB Tlačiarenská a vydavateľská spoločnosť, 1994.
- Tóth, Ludovít – Horváthová, Katarína (2006): *Hospodárska diplomacia. Bilaterálne vzťahy*. Bratislava: Sprint, 2006.
- Varwick, Johannes (2000): Globalisierung. In: Woyke, Wichard (Hrsg.): *Handwörterbuch Internationale Politik*. 8. Aufl. Bonn: Bundeszentrale für Politische Bildung, 2000, s. 136–147.
- Vlček, Dalibor (2001): *Paradigma mieru a idea integrácie novovekej Európy*. Habilitačná práca. Banská Bystrica: Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov Univerzity Mateja Bela, 2001.
- *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. New York – Geneva: United Nations, 2006.

Dokumenty

- Dokument Ministerstva zahraničných vecí Slovenskej republiky č. 144.387/2006-ANAP/4 – Zameranie zahraničnej politiky SR na rok 2007. Vystavený 22. 11. 2006, [http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/7AF697FCE5BEDABFC12572750044D7E9/\\$FILE/Zdroj.html](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/7AF697FCE5BEDABFC12572750044D7E9/$FILE/Zdroj.html)
- Charter of the United Nations (S. 1.), <http://www.un.org/aboutun/charter>
- Vyhláška ministra zahraničných vecí č. 32/1969 o Viedenskom dohovore o konzulárnych stykoch (1969). In: *Zbierka zákonov Československej socialistickej republiky*. Čiastka 11. Praha: SEVT, 1969, s. 118–131.
- Vyhláška ministra zahraničných vecí č. 157/1964 o Viedenskom dohovore o diplomatických stykoch (1964). In: *Zbierka zákonov Československej socialistickej republiky*. Čiastka 67. Bratislava: Polygrafické závody, 1964, s. 1145–1151.
- Wikipedia (S. 1.): *Dollar diplomacy*, http://en.wikipedia.org/wiki/Dollar_Diplomacy

Poznámka

Chcel by som vysloviť úprimné podakovanie pánovi V. Benešovi, ako aj trom anonymným recenzentom za množstvo cenných rád a podnetných pripomienok k tejto štúdiu. Všetky prípadné nedostatky textu sú moje vlastné.