

Hospodárska diplomacia alebo ekonomický rozmer diplomacie

Peter KNAPIK*

Úvod

Medzi diplomatmi koluje citát [1, s. 171]: „Ambassador is an honest man, sent to lie abroad for the good of his country“ (Sir Henry Wolton) vo forme: „Veľvyslanec je čestný muž, ktorého posielajú do zahraničia klamať pre dobro jeho krajiny.“ Mnohí prekladatelia citát nepochopili. „Sent to lie abroad“ znamená to isté čo „sent abroad to lie“. Výraz „lie abroad“ = settle, take up his residence znamená totiž „presídlieť, preniesť svoje pôsobenie do zahraničia“. To dokumentuje, ako málo ľudí sa dostane k pôvodným zdrojom, aby pochopili zmysel podobných citátov, ale aj to, že tak ako sa mení svet, mení svoju tvár aj diplomacia. Osobitne to platí pre hospodársku (ekonomickú) diplomáciu, ktorej význam uznávame iba slovne. V zahraničí existuje veľa štúdií pre špecializované oblasti diplomacie (Multilateral, Corporate, Associative Diplomacy, Reginal, Constitutional, Conference, Parliamentary, Global Governance, Human Rights Diplomacy) [2, s. 1–7] a mimoriadna pozornosť sa venuje diplomacii hospodárskej (Diplomacy in the Marketplace, Trade, Economic, Commercial Diplomacy, Diplomacy of Trade and Investments) [3, s. 1–6].

V poslednom období sa aj v SR začína venovať väčšia pozornosť hospodárskej diplomacii, i keď pretrvávajú problémy v oblasti ľudských a finančných zdrojov, ako aj v oblasti spolupráce (kompetencie a koordinácia) medzi kompetentnými subjektmi: Ministerstvo zahraničných vecí SR, Ministerstvo hospodárstva SR, Slovenská obchodná a priemyselná komora, Slovenská národná agentúra pre zahraničné investície a rozvoj, Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení, Fond na podporu zahraničného obchodu, Eximbanka. Zatiaľ sa teoretickým a praktickým otázkam hospodárskej diplomacie venuje u nás iba málo odborníkov. Vo vzťahu k príprave pracovníkov pre diplomatickú sieť prevláda tendencia zamerať sa na tzv. salónnych diplomatov a „politickú diplomáciu“ (kariérni diplomati). Snahu o definovanie pojmov možno badať u L. Tótha, odborníka zaoberajúceho sa problematikou počas pôsobenia na Inštitúte zahraničného obchodu v Bratislave, v diplomatických službách v Budapešti. Ako pedagóg

* Ing. Peter KNAPIK, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra hospodárskej diplomacie, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, e-mail: knapik@dec.euba.sk

pôsobil aj na VŠE, neskôr EU v Bratislave, kde založil Katedru hospodárskej diplomacie. Používa túto definíciu: „Obchodnou diplomaciou sa vo všeobecnosti označuje činnosť príslušných orgánov štátu v oblasti medzinárodného obchodného styku. V tomto zmysle možno bližšie, avšak bez nároku na presnosť a úplnosť, pojmovo vymedziť obchodnú diplomáciu ako špecifickú činnosť orgánov štátu pre medzinárodný obchodný styk vo vzťahu k zahraničiu, zameranú na realizáciu cieľov a úloh zahraničnoobchodnej politiky štátu“ [4, s. 96–97].

Na zvládnutie hospodárskej diplomacie je nevyhnutné študovať pôvodné zdroje. Pokus objaviť vhodnú zahraničnú literatúru v knihovniach inštitúcií zodpovedných za túto oblasť u nás možno však považovať za naivný. S pomocou nadácie Obchodnej fakulty sa podarilo pre potreby špecializácie *hospodárska diplomacia* zakúpiť asi 30 kníh z oblasti teórie diplomacie a hospodárskej diplomacie. V našich podmienkach prevláda názor, že potrebujeme predovšetkým klasickú politickú diplomáciu. Vo svete došlo k poklesu kompetencií a právomocí veľvyslancov v politických rozhodnutiach a vzrástla právomoc v ekonomickej a obchodnej diplomácii [3, s. 1–6]. Diplomatický zbor nie je v súčasnosti homogénny, ale heterogénny (career and non-career officers) a majú v ňom svoje miesto kariérni diplomati i odborníci rôznych špecializácií. Dochádza k zvyšovaniu počtu ministerstiev vstupujúcich do diplomacie a s tým súvisí aj pokles výnimočnosti Ministerstva zahraničných vecí, významne však stúpa jeho koordinačná úloha [3, s. 1–6]. „Žijeme v období, keď starý svetový poriadok je v kolapse a nový je v nedohľadne – našou jedinou nádejou je úspech v riadení diplomatických vzťahov“ [5, s. 2–3]. „V každom kúte sveta na konci konfrontácie supervelmocí vznikajú problémy, a zároveň sa ponúkajú možnosti, ktoré od každej krajiny vyžadujú preskúmať a znovu definovať svoje zahraničnopolitické a hospodárske priority. História sa valí ako lavína a nie je prehnané tvrdenie, že svet vstupuje do fázy zmien a neistoty v oblasti medzinárodných vzťahov, ktorá nemá v doterajšej histórii obdobu“ [5, s. 2–3].

Veľa sa hovorí o globalizácii a o snahe SR vstúpiť do EÚ a zabúda sa na to, že bez veľmi dobre fungujúcej hospodárskej diplomacie sú podobné vystúpenia iba prázdnyimi slovami. To, že skôr alebo neskôr vstúpime do EÚ, je viac ako isté. Ako náš vstup bude vyzeráť, za akých podmienok sa uskutoční – to je však v rukách konkrétnych odborníkov, ktorí budú z našej strany rokovania viesť. Ak vstupujeme do nejakého zoskupenia, musí existovať ochota jeho členov „adoptovať nás“ (prijať), a súčasne z našej strany schopnosť „adaptovať sa“ (prispôbiť sa) na podmienky tejto organizácie.

V zahraničí sa pojem ekonomická diplomacia objavuje ako predzvesť i produkt globalizácie a do značnej miery bude ovplyvňovať pravidlá globalizácie. Vzťah medzi rezortmi riadiacimi diplomáciu a zahraničný obchod nebol

ideálny za existencie ČSFR a nie je ideálny ani dnes. Platí to pre mnohé krajiny vo svete. Sú štáty, ktoré boli na tomto poli priekopníkmi. Základným predpokladom účinnej proexportnej politiky je zhoda názorov príslušných rezortov, ktorá by sa mala premietnuť do vytvorenia vhodnej inštitucionálnej sféry doma a zastupiteľskej siete v zahraničí. Problémom pre MZV mnohých štátov je zaobchádzanie s medzinárodnými ekonomickými aspektmi zahraničnej politiky. Mnoho ministerstiev je slabo pripravených na otázky medzinárodných vzťahov, lebo sa viac venovali len tradičnej politickej oblasti. Ďalším dôvodom sú výhovorky na nedostatok zdrojov – peňazí i ľudí. Dohody v rámci štátu o riadení obchodu na centrálnej a reprezentačnej úrovni zvyčajne nezapadajú harmonicky do iných oblastí zahraničnej politiky. Neľahké vzájomné vzťahy zainteresovaných subjektov vyplývajú z nasledujúcich problémov: duplicita a úbohá spolupráca, dúlna reprezentácia obchodu a diplomacie v zahraničí, rivalita o to, kto bude riadiť – financovať – koordinovať a zodpovedať za zahraničnoobchodnú politiku. Nezriedka potom dochádza v oblasti zahraničnej politiky a diplomacie k improvizácii. Zabúda sa na to, že diplomacia v žiadnom prípade nemôže vo svojom pôsobení improvizovať. Improvizácia znamená totiž „robiť niečo bez prípravy a vynásť sa v niečom, o čom vôbec nič neviem“. Za negatívne výsledky improvizácie však nik nechce niesť zodpovednosť. Povolanie diplomata, na rozdiel od iných, z improvizácie vychádzať nemôže. Platí to i pre oblasť vzdelávania, kde nemáme nadbytok odborníkov pre výučbu, napriek tomu sa však vzdelávanie realizuje v troch subjektoch.

V časopise *WirtschaftsWoche* [6] porovnávajú autori článku prax vyspelých krajín a vyzdvihujú pozitíva najmä z „komercializácie“ diplomacie.

Ako príklad uvádzajú veľvyslanca USA v Južnej Kórei Jamesa Laneyho, ktorý pri garden party v rezidencii v Soule pripomínal prítomným skôr obchodníka, keď lobbboval za najnovšie výrobky firmy Ford z Detroitu. Hostia mali dojem, že jeho najbližší výplatný šek závisí od predajnej kvóty. Nie je to zvláštne, ak si uvedomíme, že štátny department svojim veľvyslancom zaslal už pred rokmi list so znením: „... pri hodnotení práce všetkých zamestnancov sa bude vychádzať z hľadiska ich prínosu k rozvoju amerického obchodu.“

Autori článku porovnávali úplne odlišný prístup diplomatov Nemecka – uvádzali dokonca meno veľvyslanca, ktorého najväčším problémom pri sťahovaní sa do novej rezidencie bol nedostatočný priestor v skriniach na garderóbu; problém sa však vyriešil sám od seba tým, že veľvyslanec zmenil pôsobisko do Paríža, kde v paláci na brehu Seiny existujú veľkoryso koncipované skrine ešte z napoleonských čias.

Príklad uviedli, aby dokumentovali, že kým Francúzsko, Japonsko, Anglicko a USA po skončení studenej vojny pochopili výzvu vo vzťahu k podpore hospodárskych záujmov svojej krajiny a tie sa stali najvyššou prioritou nielen pre ich

diplomatov, ale angažujú sa v nich i tajné služby týchto krajín, diplomati Nemecka sa z pohľadu autorov veľmi neochotne zbavujú svojich pracovných návykov a životného štýlu. Namiesto obchodných cestujúcich firiem vlastnej krajiny sa chápu radšej tak ako predtým – vyslanci vo veciach vysokej politiky. Tento prístup je, bohužiaľ typický aj pre diplomaciu SR.

Prezident priemyselného spolkového zväzu Hans Olaf Henkel sa v roku 1995 sťažoval, že nemecké veľvyslanectvá by mohli viac pomáhať. V tom čase minister zahraničných vecí Klaus Kinkel povedal, že diplomacia zaspala na vavrínoch a spôsobila stratu trhov, a preto svojim podriadeným – „obchodníkom proti svojej vôli“ nariadil v tejto oblasti obrat (so zdôvodnením, že každá tretia nemecká marka sa zarobí v zahraničnom obchode a každé tretie pracovné miesto závisí od zahraničného obchodu [6]).

Hospodárska súťaž preniká aj do diplomacie a je potrebné uvedomiť si, že SR na túto výzvu musí odpovedať podobne. V USA v roku 1994 venovali na zahraničnoobchodnú sieť v zahraničí 9 mld DEM – t. j. 0,6 % hodnoty exportu – v Nemecku iba 0,2 % [5, s. 2–3]. V roku 1994 malo Nemecko z 1 064 diplomatov 182 angažovaných v hospodárskej oblasti a ďalších 120 sa touto oblasťou zaoberalo príležitostne [6]. V podmienkach SR, keď musíme riešiť nerovnováhu bilancie bežného účtu (t. j. zahraničného obchodu), je počet našich diplomatov zameraných na hospodársku oblasť žalostne nízky. Slovenská republika má 53 zastupiteľských úradov na úrovni veľvyslanectiev v zahraničí, kde je otázkami obchodu poverený zvyčajne jeden pracovník, a približne 28–30 delegatúr Fondu na podporu zahraničného obchodu. Problémom je aj rozmiestnenie obchodných útvarov vo svete. Panuje názor, že by mali byť v krajinách, s ktorými má SR najvyšší obrat. Vyspelé krajiny zriaďujú zastúpenia predovšetkým v krajinách, kde sa ukazujú perspektívy rastu obchodných vzťahov. Zabúda sa, že diplomacia má štát predovšetkým prezentovať a až potom reprezentovať. Rétoriku o potrebe vstupu do EÚ, OECD, NATO je potrebné zmeniť na reálne aktivity. Diplomacia v tradičnom chápaní však túto úlohu nie je schopná splniť. Vo svojom článku v týždenníku Trend pracovník MH SR uvádza [7]:

„V minulosti vo Veľkej Británii, podobne ako na celom svete si zahraničnú službu monopolizovalo MZV. Obchodné úseky hrali druhé husle. Keď si vláda uvedomila dôležitosť zahraničného obchodu, začala rásť váha obchodných úsekov. Kompromisom bolo vytvorenie Spojeného riaditeľstva pre podporu exportu (Joint Export Promotion Directorate), v ktorom má paritné zastúpenie MZV a ministerstvo obchodu a priemyslu. Spojené riaditeľstvo zodpovedá vláde za jednotnú prezentáciu britských záujmov a za poskytovanie služieb exportérom. Tým sa dosiahla súhra medzi domácimi inštitúciami a zahraničnou sieťou. Veľvyslanci sú dôsledne školení v problematike zahraničného obchodu a obyčajne absolvovali vo svojej kariére posty obchodných radcov alebo pridelencov.

Ak chce Slovensko dosiahnuť v exporte úspechy, malo by byť v otázke obsadzovania postov rovnako dôsledné. Treba si uvedomiť, že aj veľvyslanci budú musieť „predávať“ a časy, keď na tieto miesta boli menovaní literáti, zverolekári a ľudia podobných profesií, sú definitívne prekonané. Pri pragmatickom budovaní slovenskej obchodnej zastupiteľskej siete je namiesto otázky, kto to všetko zaplatí. Odpoveď je jednoznačná – je to investícia do budúcnosti, a ak by na to nebolo, treba si na to požičať. Tie prostriedky tu však sú, ale iba rozdelené na nesprávnych miestach a v nesprávnych rukách. Jednoznačne bude potrebné združiť prostriedky MZV SR, MH SR, SOPK, AZZZ a iných podnikateľských združení.“

Veľká Británia sa však k tomuto poznaniu dopracovala už pred desiatkami rokov. Známy autor G. R. Berridge to dokumentuje citáciou oficiálnych dokumentov britských diplomatických služieb – správ Výboru pre zahraničnú reprezentáciu [8, s. 45]: „Komerčná stránka konzulárnej práce sa v posledných desaťročiach stala dominantnou. Je to práve preto, že Veľká Británia ako krajina závislá od obchodu si uvedomila, že v 60. rokoch prudko poklesol jej podiel na svetovom exporte. Krajiny závislé od obchodu zdôvodňujú existenciu stálych diplomatických misií principiálne od toho, nakoľko prispievajú k podpore exportu. Týka sa to osobitne vývozu zbraní, veľkých kontraktov, alebo ak silami obchodnej komory a firiem nie je možné tieto problémy riešiť. Britská diplomatická služba musí venovať väčší podiel svojich zdrojov a energie na podporu exportu. Je potrebné, aby diplomatická služba aktívne a iniciatívne vyhľadávala reálne možnosti pre britských exportérov. Náklady diplomatickej služby v zahraničí na tradičné diplomatické a politické aktivity sú menej návratné ako náklady na podporu exportu.“

Často sa objavuje aj oprávnená kritika práce našich zastúpení v zahraničí. Týka sa to nielen jej kvality, ale aj jej zamerania. Pritom priamo v SR si možno brať príklad z práce rôznych typov zastúpení vyspelých štátov u nás (USA, Veľká Británia, Francúzsko). Štruktúru ich činností zhrnul pracovník Ministerstva hospodárstva SR [9]: „vypracúvanie trhových všeobecných a odvetvových štúdií; vypracúvanie kompletných štúdií pre konkrétne výrobky a služby; preverovanie bonity potenciálnych zahraničných partnerov; vyhľadávanie a navrhovanie obchodných zástupcov; vyhľadávanie údajov z miestnych databáz; zabezpečovanie reklamy v odborných časopisoch a oznámenia v novinách o účasti na výstavách a veľtrhoch; lobovanie v miestnych organizáciách; vybavovanie sťažností v mene exportéra; urgencie platieb pri neplatení; monitorovanie vybraného segmentu trhu pre exportéra; zabezpečovanie programu návštev exportéra v teritóriu; pomoc exportérom pri ich zahraničných návštevách, t. j. sprevádzanie na rokovania; poskytovanie alebo zabezpečovanie prekladateľských služieb; poskytovanie kancelárskych služieb; organizovanie seminárov pre skupinu exportérov

v teritóriu; vykonávanie činnosti dočasného obchodného zástupcu v krízových situáciách; vyhľadávanie personálu pre zastúpenie exportéra; získavanie kópií dokumentov pri tendroch“ [9]. To je podstatná časť náplne obchodných radcov na veľvyslanectvách krajín EÚ, sídliačich v Bratislave. Služby sú platené, pretože, ako oni sami zdôrazňujú – čo je zadarmo, to si ľudia nevážia. V podmienkach SR za posledné desaťročie možno sledovať rôzne vyjadrenia pracovníkov a vedúcich rezortov zodpovedných za rezorty hospodárstva a zahraničných vecí k podpore exportu a fungovaniu diplomacie. Jedna vec je skutočná podpora exportu a druhá skôr proexportná rétorika. Ak sa hovorí o podpore exportu, zvyčajne sa myslí priama finančná podpora. Tá nie je taká dôležitá ako nefinančná podpora – vybudovanie inštitucionálnej sféry štátu na podporu zahraničného obchodu doma i v zahraničí. Patrí sem aj hospodárska diplomacia.

Veľvyslanec Nemecka v Taliansku v roku 1995 Konrad Seitz uviedol túto myšlienku: „Novým svetovým trendom je, že diplomati ako svoju hlavnú úlohu vidia nasadenie v záujme vývozných a investičných zámerov svojej krajiny. Máme čo doháňať oproti iným krajinám. Keď minister zahraničných vecí alebo prezident USA odchádzajú do zahraničia, poznajú presne obchodné záujmy amerických firiem v danej krajine. V tradičnej diplomacii existoval strach dotýkať sa obchodu, medzičasom sa to však stalo už minulosťou...“ [10, s. 16].

Je to však naozaj pravda aj v našom prípade? Ak niekto roky sleduje túto problematiku v SR, mohol zachytiť vyjadrenia našich popredných predstaviteľov v médiách. Často sa ozývali tieto myšlienky z úst najvyšších predstaviteľov MZV SR: „Nepripustím za žiadnych okolností komercializáciu diplomatickej siete!!!“ Nepovedal to iba jeden človek, nepovedal to len raz – nik zo spoluúčastníkov besedy na tento výrok nereagoval. Nie je to typické len pre SR. Na podobné vystúpenia „odborníkov“ v ČR reagoval V. Beneš, dlhoročný pracovník podniku zahraničného obchodu Transakta z útvaru riadenia majetkových účasti v zahraničí s praxou v Inštitúte zahraničného obchodu, keď po návrate z pôsobenia vo funkcii obchodného radcu v Španielsku povedal: „Presvedčil som sa, že väčšina ľudí, ktorí sa Viedenskou konvenciou oháňajú, si ju nikdy ani neprečítala. V každom prípade existujú dva krajné prístupy, ako si ju vysvetľovať. Niekomu slúži na to, aby zdôvodnil, že sa nedá nič robiť, a druhým naopak, aby mohli robiť pre export svojej krajiny maximum (a to je španielsky pohľad)“ [11].

Odbornosť dokumentuje aj odpoveď na otázku z pléna pri prerokúvaní otázok zahraničnej politiky, diplomacie a obchodu v zahraničnom klube v roku 1994: „Kedy sa urobí poriadok v zahraničnoobchodnej sieti v zahraničí?“ Znela: „... ak by mal pán X. Y. z ministerstva čas a stretli by sme sa – vybavili by sme to pri pive za jeden deň!“ Je to odpoveď z úst diplomata viac než nediplomatická. Tieto postoje nadväzujú historicky na výroky smutne presláveného ministra

zahraničného obchodu ČSFR, ktorý vyhlásil, že Európa sa dá spracúvať od stola a o krátky čas zdemoloval našu obchodnú sieť v zahraničí. Pri nástupe do funkcie sa pochválil, že o zahraničnom obchode nič nevie, a práve preto ho bude riadiť lepšie ako iní. Doteraz tým trpí ČR i SR.

Aj dnes sa možno stretnúť s rôznymi názormi na budovanie, riadenie a financovanie zahraničnej siete. Existujú názory, že angažovať sa treba len v krajinách, s ktorými máme značný obchodný obrat. Zabúda sa, že vyspelé ekonomiky budujú zastupiteľskú sieť najmä v krajinách, ktoré sľubujú dynamiku rozvoja. Aj zameranie siete zastupiteľských úradov týchto krajín je odlišné. Najdôležitejšou úlohou všetkých pracovníkov zastupiteľských úradov je „obhajoba ekonomických záujmov svojho štátu“. Podobné problémy má aj náš partner v colnej únii ČR. Tam sa aspoň hovorí o myšlienke, že „...nastal koniec éry salónnych diplomatov a že nemožno pokračovať v tom, že diplomacia sa má zaoberať politikou, bezpečnosťou a ďalšími „zásadnými“ otázkami, pričom zahraničný obchod je niečím mimo tohto záujmu. Najdôležitejšou úlohou zahraničnej politiky je obhajoba ekonomických záujmov ČR. Hájiť obchodné a ekonomické záujmy nie je len úlohou pracovníkov obchodno-ekonomických úsekov, i keď oni zaisťujú túto oblasť vecne. V prospech ekonomických záujmov by mal dnes pracovať celý úrad vrátane veľvyslanca, vlastne práve veľvyslanec by mal nejakým spôsobom nasmerovať svojich pracovníkov tam, kam je potrebné“ [12]. U nás sa hovorí len o nevyhnutnosti jednotného riadenia a podriadenosti veľvyslancovi (čo nikto nepopiera). Za tvrdením sa však skrýva snaha o ovládnutie výberu, prípravy, určovania úloh, a súčasne o prenesenie zodpovednosti za slabé výsledky dosiahnuté vo vzájomnom obchode na iný subjekt. Ak v zahraničí hodnotia prácu diplomatov, nie je to podľa toho, že ich „vidia stále pri práci a v pokluse“. Obchodník i diplomat pracujú hlavou, nie nohami. O úspechu hovoria výsledky, a nie prejavované viditeľné úsilie. Obchodníka hodnotia za obrat a diplomata za splnenie úloh, ktoré dostal z MZV (dobře uzavreté a fungujúce zmluvy s krajinou, v ktorej pôsobi).

Protikladom k postojom, ktoré vyplývajú z boja o kompetencie medzi ministrami a rôznymi inštitúciami je prístup USA. Formuloval ho štátny tajomník MZV USA Lawrence Eagleburger vo vláde Georgea Busha v rokoch 1991–1992 v smerniciach *Bill of Rights for us Business*. Dodnes sa nimi riadia zastupiteľské úrady USA. Obsahujú práva, ktoré by sme mali rešpektovať pri vypracúvaní koncepcie aj našej zastupiteľskej siete v zahraničí [13, s. 15]:

- právo byť vypočutí k zahraničnoobchodným a zahraničnopolitickým otázkam, ktoré sa dotýkajú firiem;
- právo na ochranu všetkých základných pravidiel medzinárodného obchodu a na spravodlivé zaobchádzanie v obchodných vzťahoch;

- právo na podporu zo strany odborne pripravených a kompetentných obchodných špecialistov z veľvyslanectiev USA;
- právo na odborné poradenstvo zo strany amerických diplomatov o otázkach obchodnej klímy v krajine pôsobenia veľvyslanectva;
- právo na aktívnu podporu zo strany veľvyslanectva USA pri nadväzovaní kontaktov s osobami s vysokou rozhodovacou právomocou v hospodárskej oblasti v krajine pôsobenia veľvyslanectva;
- právo na aktívnu podporu pri uchádzaní sa o medzinárodné tendre a v prípade viacerých uchádzačov z USA o spravodlivú podporu všetkých uchádzačov o tender;
- právo na poradenstvo a právnu pomoc diplomatov USA pri riešení obchodných sporov a sporov z investičnej činnosti, a v prípade zoštatnenia právo na rýchle, primerané a efektívne odškodnenie.

Na Slovensku pôsobí dnes v oblasti exportu a importu takmer 30 000 firiem. Ročný obrat i výška jednotlivého obchodného prípadu sú aj z toho dôvodu veľmi malé a obchodná réžia vysoká. Dokumentujú to údaje z MH SR v roku 1998 [16]: 10 najväčších exportérov zabezpečuje 32,6 % celkového vývozu, prvých 100 exportérov 60,3 % vývozu. Z hľadiska výšky obratu strední exportéri s vývozom 13 271 mil. Sk v počte 1 850 firiem zabezpečujú 25 % vývozu, malí exportéri s objemom vývozu do 13 mil Sk v počte 16 000 firiem zabezpečujú 7 % celkového vývozu. Ak zahraničná sieť v období ČSSR–ČSFR nebola veľká, ani dokonalá, dnes je situácia ešte horšia. Súvisí to s tým, že po decentralizácii, demonopolizácii a atomizácii zahraničného obchodu potrebuje veľké množstvo firiem kvalitné informácie zo zahraničia. Firemná sféra nie je vybavená dostatočným počtom odborníkov na zahraničný obchod, a ani ekonomicky si nemôže dovoliť získavať informácie o zahraničných trhoch za „trhové“ ceny. Hospodárska diplomacia by mala byť zameraná týmto smerom, lebo prostriedky investované do tejto činnosti majú oveľa vyšší a dlhodobejší účinnok na podporu zahraničného obchodu a tým aj na rovnováhu obchodnej bilancie než priama finančná podpora vývozu s jednorazovým účinkom. Vo vyspelých ekonomikách sa firmy môžu spoľahnúť na fungujúcu inštitucionálnu sféru ZO. Dochádza preto k tzv. informačnej asymetrii, ktorá znižuje konkurencieschopnosť našich podnikateľských subjektov i ekonomiky ako celku. Ak sa v SR hovorí o tejto téme, ostáva sa iba na povrchu javu. Kritizuje sa budovanie paralelnej zastupiteľskej siete Fondu na podporu zahraničného obchodu, jej rozmiestnenie i kvalita práce, pritom iné inštitúcie sa pokúšajú o vytvorenie vlastnej siete (tiež paralelnej). Paralelne existujúce zastupiteľské siete sú vhodné, pokiaľ sú rozdelené úlohy a právomoci. Bojuje sa o kompetencie pri výbere uchádzačov, ale menej pozornosti sa venuje zabezpečeniu ich komplexnej a systémovej odbornej prípravy.

Neostáva nič iné ako spojiť sily odborníkov a všetkých zainteresovaných – MH SR, MZV SR, AZZZ, SOPK, Fond na podporu zahraničného obchodu, SNAZIR. Doposiaľ boli vypracované viaceré „konceptie“ rozvoja obchodnej zastupiteľskej siete, ani jedna sa však neukázala ako dokonalá, dostatočne účinná a životaschopná. Väčšinou sa nehľadalo riešenie úloh a problémov, ale cieľom bolo presadzovanie záujmov jednotlivých subjektov (kompetenčné spory, financovanie).

Dnes už možno registrovať zmenu v myslení a vo vyjadreniach zodpovedných pracovníkov, ktoré dávajú dôvod na optimizmus, že tento problém sa dá úspešne a rýchlo riešiť. Na jar roku 2000 boli do funkcií veľvyslancov v Latinskej Amerike vymenovaní traja pracovníci, ktorí predtým pôsobili v organizáciách zahraničného obchodu a v zahraničí vo funkcii obchodných delegátov a obchodných radcov. Príkladom môže byť názor predsedu SOPK P. Míhóka: „Na Slovensku prevláda názor, že ekonomickú dimenziu diplomacie má mať na starosti výlučne MZV SR, ekonomická dimenzia diplomacie práve znamená, že diplomacia prerastá do ďalších oblastí spoločenského a ekonomického života. Tak ako dokáže klasická diplomacia pomáhať ekonomike, dnes ekonomika dokáže výrazným spôsobom pomôcť diplomacii. Mala by tu byť väčšia symbióza oboch zložiek a myslím, že by to bolo v prospech rozvoja medzinárodného postavenia SR a presadzovania našich ekonomických záujmov. Pri zahraničných cestách nejde iba o prezentovanie záujmov SOPK a samotnej podnikateľskej sféry, ale o prezentovanie záujmov našej krajiny. V tejto súvislosti by sme mohli vidieť perspektívnu pozíciu, ktorú by sme mohli získať, ale musí dôjsť k dohode medzi štátnou správou a nevládnymi inštitúciami. Úsilie na tomto poli sa násobí, no často bez želaného efektu – niečo robí Fond na podporu zahraničného obchodu, niečo MH SR, niečo SOPK. Slovensko je malá krajina s veľkým množstvom štruktúr. Zbytočne dochádza k rozptylu aktivít, miesto toho, aby sa koncentrovali. Raz je úspešný jeden, inokedy druhý a celok pôsobí nesúrodne a nekoordinovane. Musíme si uvedomiť, že finančných zdrojov je málo. Radšej by sme mali skoncentrovať zdroje na určité nosné akcie. Nemalo by ísť o úspech osoby, alebo inštitúcie. Mali by sme to brať ako úspech krajiny a preniesť sa ponad klasické „žabomyšie“ slovenské problémy, a potom budeme úspešní“ [14, s. 26]. S týmto vyjadrením musí každý rozumný človek súhlasiť. Nič iné nám v súčasnej situácii neostáva. Nestačí však súhlasiť, treba aj konať.

Podobne o týchto otázkach hovorí P. Brño, štátny tajomník MH SR [16]: „Presadzovanie ekonomickej zložky v diplomatickej službe nie je fenoménom, ktorý by sa v medzinárodných vzťahoch začal prejavovať iba v posledných rokoch. Výrazný posun zamerania zahraničnej služby od klasickej diplomacie k ekonomicky orientovaným aktivitám možno registrovať koncom 80. a v priebehu 90. rokov, hlavne v dôsledku uskutočnených politických zmien a ukončenia

bipolárneho delenia Európy, keď záujmy ekonomickej prosperity a spolupráce nadnárodných integračných zoskupení začali výrazne dominovať. Význam presadzovania ekonomických aspektov v zahraničnej politike SR je nepopierateľný. Naša ekonomika s podielom zahraničného obchodu na hrubom domácom produkte na úrovni 60 % a s jasnou formuláciou nevyhnutnosti výraznejšieho prilevu priamych zahraničných investícií je priam existenčne závislá na rozvoji kvalitných a vzájomne výhodných hospodárskych vzťahov s krajinami rozhodujúcich integračných zoskupení, ktoré pôsobia v európskom, ale aj v celosvetovom meradle. Dôležitú úlohu pri zabezpečovaní cieľov v uvedených oblastiach zohráva práve ekonomická diplomacia, ktorá sa orientuje na presadzovanie špecifických obchodnopolitických, zahranično-obchodných, finančných a investičných záujmov“ [14, s. 26]. Autor L. Tóth hovorí o význame hospodárskej diplomacie takto: „O význame obchodnej diplomacie v historickom kontexte svedčí najlepšie skutočnosť, že sám vznik diplomacie v jej všeobecnej podobe bol historicky podmienený predovšetkým rozvojom medzinárodného obchodu, ktorý vyvolal potrebu zintenzívniť medzinárodné politické styky a postupnú inštitucionalizáciu diplomatických zastúpení medzi štátmi už v XVII. storočí. Akcentovanie významu obchodnej diplomacie v podmienkach slovenskej ekonomiky preto nemožno posudzovať izolovane a účelovo ako úsilie o „komercializáciu“ zahraničnej politiky, ale hodnotiť ju ako objektívny predpoklad na realizáciu vyššej funkčnej otvorenosti našej ekonomiky, s cieľom dosiahnuť vyrovnanú, resp. aktívnu obchodnú bilanciu a tým prinášať pozitívne rozvojové efekty a impulzy pre naše národné hospodárstvo. Obchodná diplomacia ako organická súčasť politickej diplomacie je významným prostriedkom realizácie zahranično-obchodnej politiky nášho štátu a tým aj jeho celkovej zahraničnej politiky“ [4, s. 96–97]. Podľa vyjadrení MH SR priority orientácie ekonomickej dimenzie diplomacie korelujú s celkovými prioritami zahraničnej politiky SR a sú charakterizované budovaním vzťahov k EÚ, OECD, WTO, CEFTA. Prirodzeným záujmom SR je podieľať sa popri politických aj na ekonomických aktivitách ďalších inštitúcií, ako je OSN, OBSE, Pakt stability pre Juhosláviu. Významnou súčasťou aktivít obchodnej diplomacie je aktívna spolupráca s nadnárodnými finančnými inštitúciami (IMF, IBRD, EBRD). Aj v komplexnom programe podpory exportu [15] venuje vláda SR pozornosť posilňovaniu ekonomického rozmeru diplomatickej služby SR, v ktorej obchodno-ekonomické oddelenia (OBEO) zastupiteľských úradov v zahraničí zohrávajú rozhodujúcu úlohu a nemôže ich zastúpiť žiadna z ostatných zložiek slovenskej zahraničnej služby (môže ich však vhodnou formou dopĺňať). Skúsenosti z uplynulých dvoch rokov ukazujú, že delimitáciou riadenia OBEO z MZV SR na MH SR došlo k vytvoreniu lepších podmienok na zabezpečenie odbornej činnosti OBEO a na efektívnejšiu

podporu obchodných záujmov SR v jednotlivých teritóriách. Plnou pracovnou autonómiou OBEO a ich priamym riadením zo strany MH SR došlo k eliminácii plnenia vedľajších úloh a OBEO sa mohli sústrediť na odbornú obchodno-diplomatickú a proexportne orientovanú stránku svojho pôsobenia. Činnosť OBEO je veľmi komplexná a pokrýva širokú škálu aktivít od diplomatických, prirodzene s ekonomickým akcentom, až po praktické proexportné iniciatívy, ktoré však musia zohľadňovať pravidlá stanovené Viedenským dohovorom o diplomatických stykoch. Rozsah ekonomicky orientovaných diplomatických aktivít OBEO je naozaj veľký. Možnosti zlepšenia a skvalitnenia ekonomického rozmeru slovenskej diplomacie je možné vidieť v ďalšom zintenzívnení činnosti OBEO, v rozširovaní spolupráce v rámci zastupiteľských úradov, ako aj smerom k podnikateľským subjektom a orgánom štátnej správy.

Činnosť OBEO sa zameriava na tri oblasti [16]:

1. *Oblasť obchodnopolitická* – aktívne presadzovanie obchodnopolitických zámerov SR v súlade s prioritami zahraničnoobchodnej politiky SR; sledovanie plnenia zahraničnoobchodných zámerov SR v teritóriu; získavanie podpory miestnych politických, hospodárskych a finančných kruhov pre integráciu SR do ekonomických (EÚ, OECD) a bezpečnostných štruktúr (NATO); spolupráca so zástupcami asociovaných krajín v rámci integračného procesu, regionálna spolupráca (CEFTA); zabezpečovanie úloh a záujmov SR vyplývajúcich z mnohostranných zmlúv, ktorými je SR viazaná (EÚ, WTO) vo vzťahu ku krajine pôsobenia; nadväzovanie a udržiavanie pracovných a osobných kontaktov s predstaviteľmi ekonomických orgánov štátnej správy a rozhodujúcich podnikateľských inštitúcií; zmluvná úprava obchodných a hospodárskych vzťahov, aktívna účasť pri príprave nových zmluvných dokumentov v ekonomickej oblasti; zapojenie sa do procesu odstraňovania technických prekážok bilaterálneho obchodu; nadväzovanie a udržiavanie kontaktov s významnými podnikateľskými subjektmi v krajine pôsobenia a v SR; zabezpečovanie úloh v teritóriu pre potreby ostatných ekonomických rezortov, podnikateľských inštitúcií a bankovej sféry SR; udržiavanie kontaktov s predstaviteľmi existujúcich zastúpení slovenských subjektov v danej krajine; príprava a realizácia oficiálnych a pracovných návštev hospodárskych ministrov a špičkových predstaviteľov podnikateľských inštitúcií na Slovensku.

2. *Oblasť analyticko-informačná* – zabezpečenie komplexného ekonomického spravodajstva pre potreby MH SR, ostatných hospodárskych rezortov a podnikateľskej sféry; získavanie a spracúvanie informácií súvisiacich s ekonomickým vývojom v danej krajine, sledovanie vývojových trendov v ekonomike; získavanie údajov týkajúcich sa bilaterálnych a multilaterálnych obchodných a hospodárskych vzťahov; informácie o činnosti príslušnej krajiny v integračných

ekonomických zoskupeniach, hlavne EÚ a OECD; navrhovanie opatrení a odporúčanie priorít zameraných na rozvoj vzájomných obchodných a hospodárskych vzťahov; poskytovanie informácií o miestnych predpisoch, ktoré upravujú obchodné vzťahy; získavanie a poskytovanie informácií o colných predpisoch, opatreniach na reguláciu dovozu a vývozu, problematike štandardizácie a tvorby noriem; získavanie a poskytovanie informácií o platnej legislatíve v oblasti financovania a bankových operácií; aktívna propagácia ekonomiky SR v masmédiách krajiny pôsobenia.

3. *Oblasť podpory exportu, cestovného ruchu a priamych zahraničných investícií v SR* – aktívne vyhľadávanie nových možností pre slovenských exportérov, komunikácia a kontakty s podnikateľskou sférou krajiny pôsobenia; navrhovanie najlepších spôsobov prenikania na miestny trh, vypracovanie marketingových analýz na vybrané komodity pre potreby podnikateľskej sféry SR; poskytovanie poradenskej a sprostredkovateľskej pomoci slovenským subjektom (v súlade s pravidlami Viedenského dohovoru o diplomatických stykoch); pomoc pri zabezpečovaní akvizície a propagácie slovenských výrobkov; podpora zapojenia slovenských podnikov do medzinárodných výberových súťaží hlavne v oblasti vývozu technologických celkov; vyvíjanie aktivít na podporu aktívneho cestovného ruchu v SR a rozvoj služieb, propagácia SR aj nad rámec obchodnej spolupráce; vyvíjanie aktivít na podporu prílevu priamych investícií do ekonomiky SR (aktívna účasť na odborných seminároch, konferenciách, publikačná činnosť OBEO) a spolupráca so Slovenskou národnou agentúrou pre podporu zahraničných investícií; pomoc pri organizovaní obchodných misií, búrz a podnikateľských stretnutí; spolupráca na príprave a realizácii výstav a veľtrhov s účasťou podnikateľských subjektov zo SR, dôraz na oficiálne účasti SR; sledovanie možnosti spolupráce subjektov krajiny pôsobenia so slovenskými podnikateľmi pri získavaní a realizácii rozvojových projektov OSN v rámci programov UNDP, UNIDO, FAO, WHO, UNCTAD, prípadne programov spolupráce v rámci EÚ (PHARE) a verejných súťaží vypisovaných IBRD a EBRD.

Záver

Základňou obchodu a diplomacie je komunikácia názorov a ideí medzi vládami štátov navzájom i s medzinárodnými organizáciami. Hlavným cieľom štátu vo vzťahu k iným štátom je riadiť a ovplyvňovať túto oblasť na svoj maximálny prospech – ale v tom istom čase aj na prospech celku. Vplyv súčasnej informačnej revolúcie na formulovanie zahraničnej politiky, obchod, na metódy diplomacie a politické aktivity je nevyhnutné pochopiť i zvládnuť. Globalizácia má svoj vplyv na spoločnosť a má aj svoje politické a spoločenské dôsledky, ktoré

nachádzajú odraz aj v hospodárskej oblasti. Vo vyspelých ekonomikách disponujú rozvinutým inštitucionálnym zázemím pre zahraničný obchod i pre ekonomickú diplomaciu. Slogan „thing global, act local“ (mysli globálne, konaj lokálne) je veľmi ťažké pochopiť a obsahom sa začne naplňať až postupujúcou globalizáciou. V našich podmienkach sa zdá, že naše myslenie zostáva lokálne, len rétorika sa mení na globálnu. Oblasť ekonomickej diplomacie je stále oblasťou, o ktorej sa u nás verejne nepatrí hovoriť, pretože to vyvoláva konflikty. Predseda SOPK v tomto roku už podpísal tretiu dohodu o spolupráci s tretím ministrom hospodárstva SR. Položme si ale otázku – *a čo Ministerstvo zahraničných vecí SR, tohto subjektu sa ekonomická diplomacia netýka?* Nečudujme sa, že je problémom (nie finančným) vytvoriť u nás z rozdrobeného inštitucionálneho systému jednotný a dobre fungujúci systém podpory exportu. Ekonomická diplomacia v zahraničí má v krajinách OECD (ale aj v rozvojových krajinách) veľmi dôležitú úlohu v oblasti získavania priamych zahraničných investícií. O zahraničné investície sa vo svete totiž súťaží. Všeobecná alebo tradičná diplomacia môže dať na ich prílev iba prvý impulz. Ťažiskovú úlohu však musí hrať naozaj diplomacia ekonomická. Ak neexistuje, alebo je slabo pripravená, všetko zostáva v rovine všeobecných vyhlásení, ktoré nemá kto realizovať.

V neformálnom osobnom rozhovore s tajomníkom veľvyslanectva istého štátu EÚ som vypočul jeho sťažnosť. Spočívala v tom, že jeho krajina ponúkla zriadiť a financovať ustanovizeň (jedného pracovníka svojej krajiny) v Bratislave, kde by slovenský podnikateľ dostal všestrannú pomoc a informácie týkajúce sa obchodu s uvedenou krajinou. Túto ponuku tlmočila jeho krajina kompetentným úradom už trikrát a vždy obdržala oficiálne vyhlásenie s poďakovaním a konštatovanie, že ju radi využijú. Nič sa však ne realizovalo. Spomínaný tajomník pátral po osobách, ktoré by túto iniciatívu dotiahli do fázy realizácie. Ministerstvo zahraničných vecí jeho krajiny chcelo zistiť, prečo nevyužívame túto ponuku a hodnotilo tajomníka negatívne za nesplnenie úlohy.

V tejto oblasti nás predbiehajú už aj krajiny CEFTA. Dôkazom toho, že chápeme nevyhnutnosť dobehnúť existujúcu medzeru, je dohoda medzi SR a ČR o spoločnom postupe pri vstupe do EÚ, najmä v oblasti odborného prekladu textov právnych noriem, ktoré musíme prijať pred vstupom do tejto organizácie (ČR má preložených 6 z 80 tisíc strán textu). Spomínaný partner SR v colnej únii má už množstvo inštitúcií, ktoré vytvárajú podmienky na vstup (napr. konzultačno analytická inštitúcia *Czechtrade*, špičkový odborný časopis pre zahraničný obchod *Obchod–kontakt–marketing* a pod.). Na jar roku 2000 dochádza k otvoreniu rokovania medzi SR a EÚ v ôsmich kapitolách. Na tieto rokovania je potrebné pripraviť kvalitné rokovacie tímy práve v oblasti ekonomickej diplomacie, pretože tu klasický diplomat ťažko uspeje. Aj to je dobrý dôvod na rozvoj hospodárskej diplomacie.

Slovensko čaká na záver roka 2000 vstup do organizácie OECD a množstvo rokovanií v ďalších organizáciách (napr. WTO, NATO). Zatiaľ sa nik neodvažuje konštatovať, že pre tieto aktivity nemáme pripravené kádre. Slovensko sa otvára svetu. Naša ekonomika je charakterizovaná ako otvorená, a táto skutočnosť predurčuje aj význam ekonomickej diplomacie. V období liberalizácie obchodu je nemysliteľné, aby vzrastala úloha štátu pri zasahovaní do tejto sféry. Jedinou možnosťou riešenia ekonomických záujmov SR je premyslená zahraničnoobchodná politika a jej presadzovanie v medzinárodných zmluvách bilaterálneho a multilaterálneho charakteru, čo nie je možné realizovať bez vhodného inštitucionálneho usporiadania ekonomickej diplomacie. Na presadzovaní ekonomickeho rozmeru diplomacie sa chce podieľať aj Katedra hospodárskej diplomacie Obchodnej fakulty EÚ v Bratislave výchovou študentov ako potenciálnych diplomatov a účasťou na diskusií k tejto problematike. Osobitosťou diplomacie je to, že prax predbieha teóriu a aj z toho dôvodu sa vedecká obec o túto oblasť intenzívnejšie nezaujíma. Sú odborníci, ktorí o diplomacii hovoria skôr ako o „umení“. Diplomacia má aj svoje tajomstvá, ktoré sa zriedka môžu stať predmetom vedeckého bádania. Napriek tomu by sa veda diplomacii vyhybať nemala.

Došlo 19. 11. 1999

Literatúra

- [1] BERGEN, E.: Dictionary of Quotations. New York, Wings Books 1969.
- [2] KAUFMANN, J.: Conference Diplomacy. London, Macmillan Press 1996.
- [3] BARSTON, R. P.: Modern Diplomacy. New York, Longman 1997.
- [4] TÓTH, L.: Protokol a etiketa v diplomacii a obchode. Bratislava, THB 1994.
- [5] FELTHAM, R. G.: Handbook of Diplomacy. New York, Longman 1993.
- [6] Diplomatie – Unser Schicksal. WirtschaftsWoche, 1995, č. 13, s. 14–16.
- [7] NAVRAČIČ, P.: Pre Slovensko je vhodný britský model exportu. Trend 1995, č. 12, 15.
- [8] BERRIDGE, G.R.: Diplomacy – Theory and Practice. London, Prentice-Hall – Harvester Wheatsheaf 1995.
- [9] NAVRAČIČ, P.: Treba konečne robiť niečo na podporu exportu. Trend 1995, č. 3.
- [10] SEITZ, K.: Einfach ausgebootet. WirtschaftsWoche 1995, č. 13.
- [11] BENEŠ, V.: Dostat se „na výsluní“ je otázkou prestíže. Obchodník, 1995, č. 5, s. 38–39.
- [12] GANDALOVIČ, P.: Konec salonních diplomatů. Ekonom, 1996, č. 17, s. 11–13.
- [13] Grundrechte für amerikanische Unternehmen. WirtschaftsWoche, 1995, č. 13.
- [14] MIHÓK, P.: Ekonomický rozmer diplomacie alebo spojené nádoby medzi politikou a ekonomikou. Euroforum 1999, č. 1.
- [15] Komplexný program podpory exportu (Princípy a smery proexportnej politiky SR – odsúhlasené vládou 16. 6. 1999). International Business Cooperation, 1999, č. 4, s. 22–23.
- [16] Vystúpenie štátneho tajomníka Ministerstva hospodárstva SR P. Brňa v Centre pre európsku politiku na tému *Diplomacia a Európa – ekonomický rozmer*. Bratislava, 25. 5. 1999.

COMMERCIAL DIPLOMACY – THE ECONOMIC DIMENSION OF DIPLOMACY

Peter KNAPIK

In the period under discussion diplomacy has changed substantially, important changes have occurred within the international system, which have affected players, procedures and the content of diplomacy and the decline in the decision-making power of the ambassador (but the widening of his area of competence through economic and commercial diplomacy).

As regards the widening content of diplomacy has undoubtedly become more diverse and complex and the agenda of diplomacy has diversified. The major effects have been felt nationally in terms of the engagement of ministries other than those of foreign affairs, defence and trade in the international diplomacy.

Changes in the substantive form of diplomacy are reflected in terms such as „lobbying and corridor diplomacy, trade diplomacy“, etc. Trade has traditionally been a concern of diplomacy. Ideally, trade policy and foreign policy should support each other, in the same way in which defence and foreign policy have a mutually supportive relationship.

A divergency between trade and foreign policy can sometimes bring the practice of having separate diplomatic and trade missions reflecting the tendency to deal with the political and economic aspects of foreign policy separately. Foreign policy decision-makers may conceive particular trade interests being incompatible with foreign policy. Nowadays, trade is a central feature of diplomacy rather than a discreet or distinct area of activity as under the traditional diplomacy. The expansion of international trade issues requires foreign ministries to recruit or co-opt additional technical and multi-disciplinary personnel.