

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ



Obor: Mezinárodní studia - diplomacie

**Súčasn  zmeny smerovania ekonomickej diplomacie v Nemeckej
spolkovej republike**
(bakal r sk  práce)

Autor: Daniela D rrov 

Vedoucí práce: Ing. Jana Peterková, Ph.D.

Čestné prehlásenie:

Prehlasujem, že som bakalársku prácu vypracovala samostatne a vyznačila všetky citácie z prameňov.

V Prahe, dňa 10. 5. 2014.

.....

Daniela Dírerová

Pod'akovanie:

Rada by som týmto poďakovala Ing. Jane Peterkovej, Ph.D. za jej vždy podnetný a milý prístup, cenné rady a venovaný čas pri vedení predloženej bakalárskej práce.

Zoznam skratiek

AA- Auswärtiges Amt/ Ministerstvo zahraničných vecí

AHK- Deutsche Auslandshandelskammern/ nemecké zahraničné obchodné komory

ASEAN- Association of Southeast Asian Nations/ Združenie národov juhovýchodnej Ázie

AUMA- Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft/ Výbor výstav a veľtrhov nemeckého hospodárstva

BfAI- Bundesauskunftsstelle für den Außenhandel/ nemecká informačná kancelária pre zahraničný obchod

BMWi- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie/ Ministerstvo hospodárstva

DEG- Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft/ Nemecká investičná a rozvojová banka

DIHK- Deutscher Industrie- und Handelskammertag/ Asociácia nemeckých priemyselných a obchodných komôr

EU- Európska Únia

GIZ- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit/ Nemecká spoločnosť pre medzinárodnú spoluprácu

GTAI- Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing/ German Trade & Invest

IHK- Industrie- und Handelskammertag/ nemecké obchodné a priemyslové komory

IMF- International Monetary Fund/ Medzinárodný menový fond

KFW- Export und Projektfinanzierung/Export a projektové financovanie (finančná skupina)

OECD- Organisation for Economic Co-operation and Development/ Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj

OSN- Organizácia spojených národov

SRN- Spolková republika Nemecko

NCP- National Contact Point

WB- World Bank/ Svetová Banka

WTO- World Trade Organization/ Svetová obchodná organizácia

Zoznam tabuliek

Tabuľka č. 1: Porovnanie zmeny objemu exportovaného produktu a svetového HDP medzi rokmi 2007- 2013	17
Tabuľka č. 2: Porovnanie procesu rozhodovania vo vybraných krajinách.....	20
Tabuľka č. 3: Deľba kompetencií medzi EU a Nemeckom.....	32

Zoznam grafov

Graf č. 1: Dynamika nemeckého exportu vo vybraných krajinách v 2001 -2011.....	34
Graf č. 2: Nemecký export do krajín BRIC medzi rokmi 1992 až 2011.....	35
Graf č. 3: Štruktúra nemeckého exportu podľa sektorov celkovo a do krajín BRIC	36
Graf č. 4: Nemecká rozvojová pomoc do vybraných krajín (v miliónoch USD).....	38

Obsah

Úvod	7
1. Teoretický úvod do oblasti ekonomickej diplomacie a vplyvu zmien v medzinárodných vzťahoch na jej vývoj	9
1.1 Definovanie pojmu ekonomická diplomacia a jej hlavné funkcie	9
1.2 Hlavní nositelia ekonomickej diplomacie	12
1.3 Význam a vplyv zmien na ekonomickú diplomáciu v súčasných medzinárodných vzťahoch	14
2. Ekonomická diplomacia Nemecka	19
2.1 Organizačno- kompetenčný model nemeckej ekonomickej diplomacie ...	19
2.2 Koncept troch pilierov ekonomickej diplomacie Nemecka	22
2.3 Ostatné inštitúcie zapojené do nemeckej ekonomickej diplomacie	25
3. Súčasné zmeny smerovania nemeckej ekonomickej diplomacie	28
3.1 Súčasná stratégia pre nemeckú ekonomickú diplomáciu	28
3.2 Súčasná stratégia nemeckej ekonomickej diplomacie na multilaterálnej úrovni	29
3.3 Súčasná stratégia nemeckej ekonomickej diplomacie na bilaterálnej úrovni	34
Záver	40
Zoznam použitej literatúry	43

Úvod

Diplomacia je jedinečným nástrojom zahraničnej politiky štátu na cieľavedomé presadzovanie jeho zámerov medzi ostatnými aktérmi v medzinárodnom systéme. Tento prostriedok sa však nenachádza v existenčnom vákuu, ale pre svoje fungovanie musí reagovať na dynamické zmeny v medzinárodnom prostredí. Rast záujmu o liberalizáciu medzinárodného obchodu a významu súkromných subjektov v tvorbe zahraničnej politiky formuje vývoj samotnej diplomacie. Do popredia sa preto dostáva ekonomická diplomacia s cieľom realizovať vízie štátu v hospodárskej oblasti. Práve tejto tematike sa venuje predložená bakalárska práca.

História ekonomickej diplomacie siaha až k vzniku prvých štátov okolo roku 3500 p. n. l. Hoci od jednoduchších sankcií pri porušení starovekých zmlúv prešla dramatickými zmenami a taktiež prispela k otvoreniu medzinárodnému obchodu, zaslúženú pozornosť získala až na prelome druhého tisícročia. Jej postupným vývojom štáty spoznávajú jej potenciál, odkláňajú sa od negatívnych hrozieb smerom k podpore exportu domácich podnikateľských subjektov. Autorka bakalárskej práce zvolila túto tému pre jej dlhodobý záujem o možnostiach diplomacie pomáhať domácim výrobcam pri expanzii na zahraničné trhy. Rozsah tém spojených s touto oblasťou viedol k špecifikácii na jej súčasnú situáciu v Nemeckej spolkovej republike. Nemecko je v súčasnosti jednou z najväčších ekonomických veľmocí, hnacím motorom európskej integrácie a aktívne sa podieľa na medzinárodnom obchode. Z týchto dôvodov je práve systém, kompetencie a ciele nemeckej ekonomickej diplomacie veľmi aktuálnou a atraktívnou témou a jej analýza môže byť inšpiráciou pre iné krajiny, ktoré svoju zahranično- ekonomickú stratégiu ešte len vytvárajú.

V roku 2012 publikovala nemecká vláda dokument „Shaping Globalization – Expanding Partnership- Sharing Responsibility“. Primárnym cieľom bakalárskej práce je skúmať vplyv tejto novej stratégie na ekonomickú diplomáciu SRN. Inými slovami, predložený text hľadá odpovede na nasledujúce otázky: „Ako ovplyvní nová stratégia nemeckej vlády teritoriálnu či cieľovú orientáciu jej ekonomickej diplomacie?“ a „Akým spôsobom môže nemecká ekonomická diplomacia prispieť k naplňovaniu priorít stanovených touto stratégiou?“. Sekundárnym cieľom bolo detailnejšie predstaviť štruktúru, úlohy, proces rozhodovania a aktérov nemeckej ekonomickej diplomacie, keďže tieto informácie neposkytuje ucelene žiadna česká ani slovenská odborná publikácia.

S ohľadom na zvolený cieľ práce bola ako metóda použitá analýza. Tá viedla nielen k tematickému usporiadaniu kapitol, ale aj podkapitol v jednotlivých častiach. Štruktúra celého textu je vedená po dvoch logických linkách, nerozlučiteľných úrovniach ekonomickej diplomacie, a tým sú makro a mikroekonomické hľadisko. Prvá kapitola sa zameriava na definíciu samotného pojmu ekonomická diplomacia, rozsahu úloh, ktoré napĺňa a ich vykonávateľov. Ďalej kapitola vkladá teoretické fakty do situácie súčasného medzinárodného systému s jeho dynamickými zmenami. Tieto informácie nám vytvárajú základ pre porovnanie so spomínanou stratégiou – akým spôsobom ju reflektuje a či nové priority stavia v súlade so záujmami medzinárodného spoločenstva.

Druhá kapitola poskytuje prehľad o štruktúre a nositeľoch ekonomickej diplomacie v Nemecku. Aby mohla bakalárska práca naplniť stanovené ciele, musí najprv poskytnúť analýzu inštitúcií, ktoré sú v nemeckom modeli zainteresované, ich kompetencie a celkový mechanizmus rozhodovacieho procesu. Samotní nositelia sú rozdelení do kategórií podľa významu na troch kľúčových aktéroch a ostatní ďalej podľa druhu činnosti – finančné zabezpečenie a propagácia vlastných exportérov.

Posledná, tretia kapitola sa venuje samotnej stratégii, pričom je rozdelená na multilaterálne (makro) a bilaterálne (mikro) ciele novej stratégie. Prvé hľadisko sleduje ekonomické priority na úrovni medzinárodných organizácií. Bilaterálna časť kapitoly analyzuje dôvody, prečo sa Nemecko rozhodlo ekonomicky orientovať na tzv. nových hráčov, záujmy v ich obchodných vzťahoch a aké výzvy z toho vyplývajú pre ekonomickú diplomáciu.

Ako zdroje pre bakalársku prácu boli použité aktuálne knižné zdroje českej aj zahraničnej literatúry (Bayne: 2011, Štouračová: 2008, 2012, Cihelková: 2009), ako podklad nielen pre teoretickú časť, ale pochopenie celkového smerovania ekonomických vzťahov. Ďalšie cenné informácie pre teoretickú časť poskytli elektronické publikácie holandského Clingendael inštitútu. K samotnej analýze bola využitá stratégia nemeckej vlády (Spolková vláda: 2012), elektronické články a internetové informačné stránky a publikácie jednotlivých inštitúcií zapojených do systému nemeckej ekonomickej diplomacie. S ohľadom na aktuálnosť a vysokú mieru špecifickosti témy bakalárskej práce boli majoritne využívané elektronické zahraničné zdroje.

1. Teoretický úvod do oblasti ekonomickej diplomacie a vplyvu zmien v medzinárodných vzťahoch na jej vývoj

1.1 Definovanie pojmu ekonomická diplomacia a jej hlavné funkcie

V teórii medzinárodných vzťahov má disciplína zahraničná politika výrazný interdisciplinárny charakter. To umožňuje veľkú variabilitu v prostriedkoch na presadzovanie nastavených cieľov štátu v tejto oblasti. Tieto prostriedky sa rozdeľujú na vojenské, diplomatické a ekonomické. Práve kombinácia posledných dvoch tvorí funkčný rámec pre ekonomickú diplomaciu. Drulák (2007, s. 36- 38) ďalej delí ekonomické nástroje podľa vplyvu ich pôsobenia. Pozitívne nástroje slúžia ako ekonomické odmeny vo forme rozvojovej pomoci, odstraňovania obchodných bariér či poskytovania pôžičiek. Na druhej strane existujú ekonomické tresty s cieľom vytvoriť na určitý štát nátlak prostredníctvom sankcií, vyvlastnenia či embarga.

Bayne a Woolcock (2011, s. 4) vysvetľujú, že ekonomická diplomacia využitím donucovacích prostriedkov na presadzovanie politických cieľov získava konfrontačný charakter. Túto oblasť však označujú ako „veľkú stratégiu ekonomického štátnického umenia“¹. Avšak z ich pohľadu je jadrom ekonomickej diplomacie viac samotný proces vyjednávania. Práve títo autori preferujú definíciu prostredníctvom oblastí, ktorými sa ekonomická diplomacia zaoberá, ako sú produkcia, pohyb tovaru, služieb a investícií či poskytovanie informácií. Súčasné definície a diplomatická prax, ako bude ďalej uvedené, sa sústreďujú práve na pozitívne nástroje zamerané na liberalizáciu medzinárodného obchodu a preto sa bakalárska práca zámerne ekonomickým trestom nebude venovať.

Po prvýkrát sa komplexná definícia ekonomickej diplomacie objavila v českej odbornej literatúre až v Štouračovej publikácii (2008, s. 23): „*Ekonomická diplomacia je špecifickou oblasťou, resp. súčasťou diplomacie a diplomatických služieb, zameranou na vytváranie podmienok pre naplňovanie ekonomických záujmov štátu v zahraničí, teda naplňujúcou ekonomický rozmer jeho zahraničnej politiky vo väzbe na zapojovanie národnej ekonomiky do ekonomiky svetovej, do procesu internacionalizácie, integrácie a ekonomickej*

¹ V origináli „There is also the broader concept of economic statecraft that encompasses economic sanctions... This is closer to a 'grand strategy'...“ (Bayne: 2011, s. 4).

globalizácie (širšie pojetie, makropohľad, aktivity v rámci predovšetkým multilaterálnej diplomacie, koncentrácia na otázky obchodnej politiky, medzinárodných zmluvných jednani)“. Definícia pokračuje vymedzením ďalšej oblasti fungovania ekonomickej diplomacie, ktorá je určená *„...na podporu obchodných a investičných aktivít národných podnikateľských subjektov pri ich vstupe na zahraničné trhy, na podporovanie aktivít a záujmov najmä zahraničných investorov o podnikaní na českom trhu a pod. (užšie pojetie, makropohľad, prevažujúce aktivity v rámci bilaterálnej diplomacie, dominancie prístupu v prospech aktivít podnikateľov)“.*

Táto obsiahla definícia nám ponúka pohľad na ekonomickú diplomaciu z makro aj mikroekonomickej úrovne. V prvom rade teda obsahuje mechanizmy, ktoré spájajú politické a ekonomické zábery danej krajiny tak, aby bola schopná efektívne fungovať v prostredí svetového hospodárstva a spolupracovať s ostatnými aktérmi na multilaterálnom levely. Druhá časť reflektuje oblasť podpory tuzemských podnikateľských subjektov, ktoré majú záujem o expandovanie v zahraničí. V súčasnosti sa začala diplomatická služba zaujímať o jej mikroekonomický aspekt a teda o potreby tzv. „nižšej politiky“ (napr. export, investovanie a pod.) ako dôležitú súčasť zvyšovania blahobytu štátu. Podľa nedávneho výskumu aktivity ekonomickej diplomacie môžu zvýšiť bilaterálny obchod až o 6 až 10 % (Veenstra: 2010, s. 2).

Ďalšiu pomerne ucelenú charakteristiku náplne tohto sektoru diplomacie ponúka Hladík (2001, s. 5) vo svojej publikácii a vníma ju ako nástroj: *“...cieľavedomého a systematického uplatňovania tej časti zahraničnej politiky štátu, ktorá sa týka ekonomických záujmov krajiny a jej subjektov, a ktorá je vykonávaná poverenými orgánmi, najmä hlavou štátu alebo vládou, ministrom zahraničných vecí a diplomatickými zástupcami“.*

Hoci sa v súčasnosti ekonomickej diplomacii pripisuje najmä podpora podnikateľských aktivít a odborné analýzy sa venujú najmä tej mikroekonomickej oblasti, z podstaty jej definovania vyplýva, že je to len časť jej celkovej náplne. V prípade, že nezahŕňa aj makroekonomickú dimenziu, explicitne spomenutú v prvej definícii, jedná sa len o jej podskupinu a to tzv. hospodársku diplomaciu. Ešte užšou výsečou ekonomickej diplomacie je komerčná, ktorá sa zameriava výlučne na podporu činnosti samotných podnikateľov bez presadzovania štátnych obchodných záujmov (Štouračová: 2008, s. 29).

Takisto ako je dôležité si uvedomiť všetky aspekty, ktoré robia ekonomickú diplomáciu celistvú, je potrebné ju oddeľovať aj od iných relatívne podobných vedných disciplín. Jej samotnou podstatou je riadenie ekonomického rozhodovania, preto poskytuje jedinečný pohľad na procesnú stránku. Na rozdiel od nej, disciplína Medzinárodná politická ekonómia skúma viac štrukturálne faktory ako je napr. sila resp. dosah vplyvu štátu na národnú, a tým aj nadnárodnú ekonomiu. Súčasná situácia, keď sú mocenské vzťahy pomerne vyrovnané, dokazuje skôr opačne orientovaný smer pôsobenia. Štruktúra medzinárodných aktérov sa radikálne zmenila s rastúcimi právomocami medzinárodných inštitúcií na vlády v ich rozhodovacom procese. Akceptovanie a reagovanie ekonomickej diplomacie na tieto požiadavky zvyšuje kredibilitu vlád, efektívnosť ich rozhodovania, a tak prispieva k prehĺbovaniu demokracie a spolupráce (Bayne: 2011, s. 1,2).

Hlavné funkcie ekonomickej diplomacie úzko súvisia s jej samotným definovaním, pričom ich rozdelenie podľa rozsahu pôsobnosti reflektuje logiku Štouračovej definície a sú teda rozdelené do makro a mikroekonomického bloku. Prvá oblasť, makroekonomická, sa ďalej skladá z dvoch častí na základe počtu zapojených aktérov. Multilaterálna diplomacia sa sústreďuje na zlepšovanie podmienok fungovania svetového trhu prostredníctvom optimalizáciu obchodných podmienok. Ďalšou rolou ekonomickej diplomatickej služby daného štátu je presadzovať hospodárske priority svojej zahraničnej politiky a dosahovanie konsenzu na jednaniach v orgánoch medzinárodných ekonomických organizácií (cieľom môže byť napr. zníženie rizika obchodných transakcií). Bilaterálna diplomacia zužuje počet aktérov na dvoch, a tým pádom umožňuje jednoduchšie presadzovanie svojej obchodno-politickej agendy počas zmluvných rokovaní a uskutočňovaní obchodno-politickej agendy (Štouračová: 2008, s. 34).

K tomu sa úzko viaže druhý blok rozdelenia funkcií ekonomickej diplomacie a to na mikroúrovni. Táto oblasť sa orientuje na širokospektrálnu podporu tuzemských podnikateľských subjektov vo forme exportného poradenstva, právnej asistencie, finančnej podpory a pod. (Saner: 2003, s. 13). Funkcie mikrooblasti podporujúcej súkromnú sféru sa môže ešte špecificky deliť na štyri piliere, ktoré zachytávajú rôzne formy ekonomickej diplomatickej agendy. Prvou skupinou je podpora obchodu majoritne zameraného na export. Druhou, opačne orientovanou, je podpora investícií v smere zo zahraničia do daného štátu. Ďalšími dvomi komponentami je prilákanie nových technológií a poskytovanie zahraničnej pomoci (Štouračová: 2012, s. 34). K jedným z vedľajších cieľov patrí aj zvýšenie atraktivity

danej krajiny, to však môžeme považovať ako vedľajší produkt akejkol'vek kvalitnej diplomacie. V publikácii Štouračovej (2008, s. 35) sa vyskytuje ešte tretia oblasť- prierezové služby- spájajúca obidve úrovne vo forme expertných služieb (poskytovanie odborných posudkov pre situáciu konkrétneho podnikateľa), organizačno- technických aktivít (účasť na veľtrhoch, ekonomický fórach a pod.) a analytických služieb pre obe ekonomické úrovne.

1.2 Hlavní nositelia ekonomickej diplomacie

Pravdepodobne najjednoduchšiu, ale pomerne presnú charakteristiku resp. podmienky pre pomenovanie nositeľa ekonomickej diplomacie ponúka Bayne (2011, s. 3, 4). Akákoľvek inštitúcia, ktorá má medzinárodnú pôsobnosť a zároveň sa zaoberá ekonomickými otázkami je považovaná za aktéra v tejto oblasti. Ďalej uplatňuje delenie aktérov na štátnych a neštátnych. Na rozdiel od Bayna ponúka Štouračová (2008, s. 36, 37) detailné rozdelenie podľa geografickej polohy daného sektoru.

Ako prvú skupinu uvádza aktérov pôsobiacich v zahraničí. Diplomatické zastúpenia v hostiteľskej krajine môže vysielajúci štát využiť na získavanie hlbších a objektívnejších informácií o jej zahraničnej politickej a hospodárskej situácii. Väčšina podnikateľských subjektov nemá dostatočné či už finančné alebo personálne zdroje na odbornú analýzu každej plánovanej exportnej destinácie. Práve vtedy mu môžu byť vedomosti a kontakty s predstaviteľmi druhého štátu pracovníkov reprezentácií veľmi nápomocné (Jungbauer, 2011). Tým sa stávajú tieto zahraničné reprezentácie, hlavne ich obchodno- ekonomické oddelenia, významným aktérom ekonomickej diplomacie.

Štouračovej zoznam pokračuje úzko spojeným nositeľom s predchádzajúcou inštitúciou a to samotnými diplomatickými pracovníkmi. Ruel (2012, s. 47) vo svojom článku trefne pomenúva komerčných diplomatov ako „identifikátora príležitostí“ (anglicky *“agents of opportunity- identification“*), ktorí by mali aktívne vyhľadávať možnosti investovania a následne prejsť inovatívny prístup na podporu domácich podnikateľov. Tento názor môžeme adaptovať aj na univerzálnu rovinu ekonomickej diplomacie. Na jej predstaviteľov sú v súčasnosti kladené omnoho väčšie nároky, keďže klasické politické vedomosti nie sú dostatočné. Je preto potrebné rozšírenie ich kvalifikácie o obchodnú, investičnú a finančnú oblasť, aby boli schopní efektívne reagovať na aktuálne dianie v medzinárodných vzťahoch (Association of Indian Diplomats: 2005).

Interdependencia národných ekonomík na svetovom trhu poskytuje priestor pre rast počtu i vplyvu štátu pridružených a neštátnych organizácii na podporu spolupráce, kooperácie a vedení dialógu na bilaterálnej a multilaterálnej úrovni. K nim patria zástupcovia vládnych domácich agentúr (na podporu vývozu, investovania či kultúry), predstavitelia relevantných nevládných organizácii (združujúce regionálnych podnikateľov a pod.) a pracovníci nadnárodných spoločností operujúcich na viacerých trhoch. V ojedinelých prípadoch môžeme k aktérom priradiť aj osobnosti spoločenského života, ktoré majú možnosť plniť úlohy ekonomickej diplomacie (Štouračová: 2008, s. 36).

Väčšina autorov (viď Saner: 2003, Bayne: 2011, Štouračová: 2012 atď.) sa zhoduje na rastúcom vplyve neštátnych aktérov na poli ekonomickej diplomacie. V minulosti pôsobili najmä skryto, prostredníctvom neverejného lobbingu. V súčasnosti však majú nevládne organizácie dostatok možností mobilizovať svojich členov, a tak aktívne vyvíjať nátlak na vlády. Špecifickou skupinou zahranične lokalizovaných inštitúcií sú medzinárodné organizácie, tie však Bayne (2011, s. 4) vníma len ako prostriedok uskutočňovania cieľov zahraničnej ekonomickej diplomacie, priestor na vyjednávanie, nie ako samostatného aktéra. Takisto Štouračová (2008, 2012) tieto organizácie neradí medzi nositeľov ekonomickej diplomacie.

Druhou časťou delenia sú organizácie pôsobiace na domácom území. V tomto prípade jasne reflektuje aj rozdelenie na štátnych a neštátnych aktérov. K tej prvej skupine patrí ústredný orgán vlády, ktorý tvorí celkovú koncepciu zahranično- ekonomického programu a relevantné ministerstvá. Spravidla majú túto agendu na starosti Ministerstvo zahraničných vecí a Ministerstvo hospodárstva. S nástupom modernej diplomacie a záujmu o ekonomické záležitosti je spojená strata domény pracovníkov ministerstiev zahraničných vecí, kedy sa o svoje úlohy musia deliť s ďalšími relevantnými štátnymi orgánmi (ako napr. ministerstvo hospodárstva ako reprezentanta v IMF či WB), ktorých novou zodpovednosťou je aj dohľad nad ich zahranično- obchodnou agendou (Saner: 2003, s. 4). Poslednou domácou štátnou inštitúciou sú špecializované vládne agentúry zamerané na podporu exportu, investícií či turistického ruchu. Z nevládných zoskupení sem patria ďalej podnikateľské zväzy či komory a iné podnikateľské subjekty s medzinárodným vplyvom (Štouračová: 2008, s. 36, 37).

Vymenovaní nositelia neexistujú nezávisle na prostredí, ale sú v dynamickej interakcii s trhom a navzájom sa ovplyvňujú. Trh je kľúčovým faktorom, ktorý pretvára

ekonomickú realitu, a preto musia samotní aktéri flexibilne reagovať na jeho správanie. Trend decentralizácie výroby a zapájanie produkcie do globalizovaných dodávateľských reťazcov núti koordinovať národné hospodárstvo s medzinárodnými očakávaniami. V danom momente prichádza rad na synchronizáciu predstaviteľov ekonomickej diplomacie s cieľom získať pre svoje domáce subjekty výhodnú pozíciu (napr. znižovaním tarifných a netarifných prekážok zahraničného obchodu) (Bayne: 2011, s. 21).

1.3 Význam a vplyv zmien na ekonomickú diplomaciu v súčasných medzinárodných vzťahoch

Bayne a Woolcock (2011, s. 1) v úvode svojej publikácie vysvetľujú pôvod jej názvu, *Nová ekonomická diplomacia*, ako snahu zdôrazniť razantnosť zmien, ktoré sa vo svete za posledné dve dekády udiali, a tak nezameniteľne formovali aj postavenie a ciele ekonomickej diplomacie. Ďalej vysvetľujú, že známe „diplomatické stereotypy“ v podobe neflexibilného riadenia politickými elitami a privilegovanými jednotlivcami už v dnešných medzinárodných vzťahoch neobstoja. Každá racionálne správajúca sa vláda snažiaca sa o zvýšenie blahobytu a podiele na svetovom obchode ich preto nahrádza ekonomicky vzdelanými zástupcami a profesionálmi z hospodárskej praxe.

Predchádzajúce štrukturálne krízy v 70. rokoch otriasli dovtedy zaužívanými stratégiami spolupráce v medzinárodných vzťahoch a tak sa do popredia dostala rozsiahla ekonomizácia politiky na čele s britskou vládou Thatcherovej a administratívou Reagana. Tromi piliermi tohto neoliberalistického smerovania sa stali deregulácia, liberalizácia a privatizácia (Štouračová: 2012, s. 48). Táto zmena pôsobila ako významný faktor pre príchod renesancie ekonomickej diplomacie.

Druhým faktorom sa stala reakcia, resp. obrana, voči mohutnej deregulácii, a tým bolo opätovné posilnenie role národného štátu v nasledujúcom období. Rýchle zmeny spôsobené rastom medzinárodného obchodu a obavy z možnej straty podielu na svetovom blahobyte mobilizujú aktivity štátu na jeho ochranu. Pôsobenie týchto dvoch síl vytvára unikátny priestor pre rozvoj súčasnej ekonomickej diplomacie. Tá získava na bezprecedentnom význame a preberá tak pomyselnú štafetu po bezpečnostnej zahraničnej politike. „*Prehra na poli medzinárodnej delby práce môže mať v sociálnom a politickom rozmere dôsledky podobné vojenskej prehre v minulosti... Hrozí im (však) úplná strata suverenity,*“ (Štouračová: 2012, s. 62).

Rast významu ekonomickej diplomacie bol zaznamenaný koncom studenej vojny, kedy rozpad mocensko-politických štruktúr priniesol liberalizáciu celého systému. Snaha o povzbudenie ekonomickej prosperity vo forme novej vlny medzinárodnej spolupráce a integračných zoskupení bola spúšťačom pre novodobý rozmach tejto oblasti (Bayne: 2011, s. 2,3).

Neoliberálni ekonómovia boli vždy prinajmenšom skeptickí k efektívnosti zásahov štátu do fungovania ekonomiky. Svojimi rozhodnutiami môže vláda narušiť rovnováhu vytvorenú trhom a spôsobiť tak nadprodukciu a neefektívnu alokáciu zdrojov. Ekonomická diplomacia ako mechanizmus na realizovanie týchto rozhodnutí tiež spadá pod túto kritiku. Veenstra (2010, s. 4) však upozorňuje, že prekážky pre export tvorené transakčnými nákladmi v spojení s nízkymi cenami na svetových trhoch môže firma prekonať práve vďaka vládnej podpore. Zdôrazňuje najmä podporu implicitnú, vo forme diplomatických služieb na prekonanie neviditeľných bariér trhu. Tie sú predovšetkým v oblastiach nedostatočnej informovanosti či už z právneho rámca inej krajiny, kultúrnych rozdielov či nedostatku ľudských zdrojov.

Tretia vlna globalizácie v 90. rokoch priniesla ďalšie zmeny v prospech ekonomickej diplomacie. Do popredia sa dostáva liberalizácia medzinárodného obchodu uskutočňovaná na úrovni regionálnych zoskupení a medzinárodných ekonomických inštitúcií. Vo svete deregulácie vo všetkých oblastiach ako menové mechanizmy, pravidiel pre realizáciu obchodu napr. v rámci WTO či poklese komunikačných a dopravných nákladov musí štát dôkladne prehodnotiť ciele svojej zahraničnej politiky (Cihelková: 2009, s. 49). V takej situácii sa následne snaží ovplyvňovať tieto zmeny vo svoj prospech a to práve prostredníctvom ekonomickej diplomacie.

Jej boom mierne spomalili opačné, negatívne efekty globalizácie ako medzinárodný terorizmus, kedy sa opäť kládol väčší dôraz na bezpečnostnú politiku. Po vypuknutí ekonomickej krízy sa však zameranie zahraničnej služby vrátilo do predchádzajúceho trendu. Globálne prelievanie jej dôsledkov z jednej hemisféry na druhú spustené v 2007 bolo dôkazom, že vnútroštátna situácia krajín nie sú oddelené jednotky, ale akési spojené nádoby, ktoré sa navzájom ovplyvňujú. O to väčší dôraz sa musí klásť na multilaterálnu spoluprácu najmä v ekonomickej oblasti, keďže rozhodnutia aktérov majú ďalekosiahle dopady. Aj vďaka tomu sa stala ekonomická diplomacia svetovým fenoménom, ktorý by štáty ignorovať (Bayne: 2011, s. 3).

V prípade, že chce zahraničná ekonomická politika „držať krok s dobou“ a byť životaschopným mechanizmom na udržiavanie resp. zvyšovanie národného blahobytu, nevyhnutne musí aktualizovať svoje stratégie podľa vyššie spomínaného vývoja priorít medzinárodných vzťahov. Geograficky orientovaný fenomén súčasnosti je vznik tzv. „nových hráčov“². Na lepšie pochopenie nových hráčov si musíme najskôr uvedomiť základné podmienky vzniku tých starých, resp. prvotných, ktoré vytvárajú pomyselnú bariéru medzi týmito dvoma skupinami. Pri formovaní západných elít pomohli k ich rozkvetu 3 kľúčové faktory, a to lacné suroviny (ropa a teda aj energie), prílev lacnej pracovnej sily z rozvojových krajín a prevaha v medzinárodných inštitúciách, ktoré regulovali pravidlá obchodu, financií či medzinárodného práva (Štouračová: 2012, s. 58). Element, ktorý udržal západné ekonomiky na čele medzinárodného obchodu bol intenzívny rast, t.j. zvyšovanie výstupu pri rovnakom vstupe prostredníctvom nových technológií a postupov (Cihelková: 2009, s.7, 8).

V tejto situácii sa začínajú do medzinárodných vzťahov okolo 80. rokov výraznejšie zapájať rozvojové krajiny, ktoré dovtedy ekonomické veľmoci ignorovali. Vďaka ich konkurenčnej výhode, lacnej pracovnej sile, však spolupráca naprieč regiónmi postupne vzrastala s cieľom znížiť náklady západných výrobcov, ktorí boli zaťažení zvyšujúcimi sa sociálnymi nárokmi zamestnancov. Následné prehĺbenie medzinárodnej deľby práce urýchlilo internacionalizáciu a dereguláciu pohybu tovaru a kapitálu. Posledná inštitucionálna prekážka skutočne globálneho obchodu zanikla v roku 1991 rozpadom Sovietskeho zväzu (Štouračová: 2012, s. 48, 49).

S pojmom noví hráči sa najčastejšie spája skupina BRICS³, kde len v roku 2012 India a Čína tvorili 20 % svetového HDP (Economist: 2013). Robejšek (Štouračová: 2012, s. 50, 51) upozorňuje, že jednou z najväčších výhod týchto krajín je nedostatok demokratickej praxe, kde vládnu predovšetkým autoritárske režimy. Tieto vlády si nemusia zabezpečovať vnútroštátnu kredibilitu, nenapĺňujú aktuálne vysoké sociálne štandardy, nerešpektujú práva duševného vlastníctva a mocenskými prostriedkami môžu presadzovať vlastných výrobcov.

² Anglicky „*new players*“, napr. vid' Spolková vláda: 2012.

³ Neformálne označenie pre nasledujúce krajiny: Brazília, Rusko, India, Čína, Juhoafrická republika.

Rozvojové krajiny, resp. trhy novoindustrializovaných štátov, nemusia podstupovať demokratické procesy na zaistenie legitimacy rozhodnutí, a preto vedia reagovať rýchlejšie a flexibilnejšie.

Čo vedie tieto dva politicko- ekonomické celky k medzinárodnej spolupráci v súčasnosti? Pre západ to boli v prvej fáze najmä prístup k novým, nenasýteným trhom a takisto možnosť znížiť výrobné náklady zapojením pracovníkov s nižšou mzdou. Hospodárska závislosť novoindustrializovaných krajín vedie k ich snahe osamostatniť sa, vybudovať vlastnú ekonomickú štruktúru, a tým tak znížiť naviazanosť na dovoz z vyspelých štátov (Štouračová: 2012, s. 56). Kameň úrazu sa môže skrývať v odlišnej kultúrnej paradigme, ktoré formuje myslenie a premieta sa aj do špecifických obchodných zvyklostí daných regiónov. Vo väčšine prípadov môže neznalosť danej kultúry vytvoriť nedorozumenia a komplikácie pri tvorbe nových investičných príležitostí. No nielen v zaplňaní informačno- kultúrnych medzier tkvie príležitosť ekonomickej diplomacie⁴.

Takisto makroekonomická úroveň ponúka mnoho úloh pre súčasnú zahranično- ekonomickú agendu. Sekretariát WTO varoval pred dlhodobou stagnáciou medzinárodného obchodu spôsobenej finančnou krízou a vyzýva k opätovnému prístupu k multilaterálnym rokovaniam (WTO: 2013 c). Tabuľka č. 1 nám poskytuje prehľad evidentne klesajúcej tendencie medzinárodného obchodu (jeho vývoj sa najlepšie porovnáva pomerom vývoja objemu exportovaného produktu k zmene jeho celkovej hodnoty). V posledných rokoch je zaznamenaný pokles objemu globálneho obchodu, pričom svoju rolu v tom podľa sekretariátu WTO mohol zohrávať aj nárast protekcionistických opatrení .

Tabuľka č. 1: Porovnanie zmeny objemu exportovaného produktu a svetového HDP medzi rokmi 2007- 2013 (v %)

Položka/Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (odhad)
Zmena objemu exportovaného tovaru	6,5	2,5	-12,0	14,0	5,0	2,0	2,1
Zmena svetového HDP	4,0	1,5	-2,5	4,0	2,5	2,0	2,0

Zdroj: WTO (2013 b, s. 14; 2013 c), UNCTAD (2014), vlastné spracovanie.

⁴ Konkrétne výzvy pre nemeckú ekonomickú diplomaciu s ohľadom na nových hráčov sú rozpracované v tretej kapitole.

Na ekonomickej diplomacii nepopierateľne ležia náročné požiadavky, keďže aj ona môže jednoznačne prispieť k stimulácii medzinárodného obchodu. Súčasné zmeny v multilaterálnych vzťahoch ju nútia flexibilne reagovať prostredníctvom reformovania svojho rozhodovacieho procesu.

Na prispôsobenie sa globálneho systému sú odporúčané 4 nové stratégie. Prvou je zapájanie ministrov do procesu ako priamo volených zástupcov občanov, pretože sú inovatívnejší než nižší zástupcovia a preferujú okamžité výsledky. Druhou stratégiu je už vyššie spomenuté zapojenie neštátnych aktérov do procesu na stabilizáciu spoločnosti a získania nadhľadu nad danou problematikou. Tretím spôsobom je väčšia transparentnosť a voľný prístup k informáciám na získanie dôvery. V období nového regionalizmu a rozkvetu medzinárodných organizácií, by mali ekonomickí reprezentanti využiť už vytvorené štruktúry a komunikačné kanály (Bayne: 2011, s. 62 – 66).

2. Ekonomická diplomacia Nemecka

2.1 Organizačno- kompetenčný model nemeckej ekonomickej diplomacie

V súčasnosti sa modely riadenia ekonomickej diplomacie rozdeľujú podľa počtu subjektov a ich vzťahov, ktoré vykonávajú zahraničnú ekonomickú politiku. V prípade Nemecka ide o tzv. model zdieľanej agentúry alebo aj tretej agentúry (anglicky third agency). Na pomyslenom inštitucionálnom vrchole sa nachádza Ministerstvo zahraničných vecí, nemecky označované ako Auswärtiges Amt (skratka AA) a takisto Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (skratka BMWi)⁵. V danom kompetenčnom modeli sú však právomoci delegované tretiemu orgánu, špecializovanej štátnej či verejnoprávnej inštitúcii oddelenej od ministerstiev. Vyznačuje sa organizačnou autonómiou a prepojuje svoje aktivity s požiadavkami rôznych rezortov. Hoci je typickým predstaviteľom tohto organizačného modelu Singapur, jednoznačne má v Európe najviac spoločných črt práve s nemeckou štruktúrou (Pajtinka: 2007).

Nemecko sa tak so svojimi 250 až 300 organizáciami venujúcimi sa podpore zahraničného obchodu radí k vysoko decentralizovaným usporiadaniam. Je dôležité upozorniť, že práve hospodársky sektor výrazne finančne podporuje nemecký systém, a preto má aj značný podiel na jeho koordinovaní. Za inštitúciu, ktorá by plnila rolu „tretej agentúry“, môžeme považovať sieť nemeckých priemyselných a obchodných komôr. Celková zložitá štruktúra vytvára nemecký koncept jedinečným a prináša viaceré výhody. Delba kompetencií medzi štátnym a súkromným sektorom poskytuje veľkú škálu informácií, úzky kontakt s praxou, schopnosť reagovať na súčasné problémy podnikateľského sektoru a možnosť špecializovať sa na cieľovú skupinu. Tieto možnosti sú výrazne obmedzené centralistickým systémom, ktorý je v Európe zastúpený Veľkou Britániou či Francúzskom (Štouračová: 2012, s. 113). Na druhej strane skrýva tento decentralizovaný model niekoľko nevýhod ako je netransparentnosť, duplicita aktivít, problematické rozdeľovanie právomocí, ťažko preniknuteľná „džungľa informácií“ a náročný prístup k nim.

⁵ Je ekvivalentom Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky alebo Ministerstva priemyslu a obchodu Českej republiky. Pre prehľadnosť v bakalárskej práci bude ďalej používaný prvý výraz.

Organizačno – kompetenčný model riadenia ekonomickej diplomacie formuje samotný proces rozhodovania. Kvalitu a efektivitu vykonávania tohto procesu vládami a ostatnými zapojenými aktérmi ukazuje Tabuľka č. 2 na základe 4 nižšie vysvetlených kritérií. Výrazné sú rozdiely najmä medzi nemeckým modelom tretej agentúry a centralizovaným systémom Francúzska. Tabuľka ďalej zahŕňa porovnanie s celou EU a riadením ekonomickej diplomacie novými hráčmi, ktorým sa bližšie venuje tretia kapitola.

Tabuľka č. 2: Porovnanie procesu rozhodovania vo vybraných krajinách⁶

Aspekt/Krajina	Nemecko	Francúzsko	EU	Brazília	Čína	India
Externá spolupráca	+	-	+	+	-/+	+
Interná disciplína	-	+	-/+	+	-/+	-/+
Politická autorita	+	++	+	+	++	-/+
Demokratická legitimita	+	-	-/+	+	--	+

Zdroj: Bayne (2011, s. 53, 56), vlastné spracovanie.

Prvou položkou je externá spolupráca, ktorá reflektuje novodobú stratégiu zapojenia neštátnych aktérov do rozhodovacieho procesu v ekonomickej diplomacii. Je evidentné, že pre Nemecko s výrazne decentralizovaným systémom má táto časť omnoho väčšiu váhu ako napr. model Francúzska. Ten je silne ovplyvnený francúzskym politickým zriadením, a preto sa sústreďuje okolo Ministerstva zahraničných vecí, ktoré rieši danú agendu prostredníctvom riaditeľstva pre ekonomické finančné záležitosti a Ministerstva hospodárstva, ktoré disponuje oddelením vonkajších ekonomických vzťahov (Štouračová: 2010, s. 119). Na rozdiel od neho Nemecko prihliada na aktuálne potreby biznisu a súkromnému sektoru spolu s expertami a nevládnymi organizáciami prenecháva značnú právomoc pri spolurozhodovaní.

Zo silnej externej spolupráce však pramení výrazná nevýhoda decentralizovaného systému, a to už spomínaná netransparentnosť a chaos pri hľadaní daného kompetentného útvaru. Z toho dôvodu bol v roku 2001 zavedený v Nemecku online biznis portál iXPOS, ktorý slúži ako platforma pre prezentovanie aktivít všetkých subjektov zapojených

⁶ Vysvetlenie hodnotenia v tabuľke: symbol „+“ vyjadruje silnú stránku aspektu v rozhodovaní, naopak symbol „-“ značí slabinu v procese rozhodovania.

do systému ekonomickej diplomacie. Od svojho založenia prispel k lepšej orientácii pre domácich i zahraničných investorov, stal sa zdrojom pre relevantné informácie z rôznych ekonomických oblastí a nemeckým organizáciám umožňuje prezentovať svoje portfólio činností (iXPOS: 2014). Nová verzia spustená v roku 2012 vytvorila unikátne elektronické komunikačné centrum, ktoré umožňuje diskusiu a konzultácie s nemeckými inštitúciami (iXPOS: 2012). Tento portál výrazne znižuje neprehľadnosť nemeckého modelu a prispieva tak k podpore internacionalizácie jeho hospodárstva.

Druhým aspektom hodnoteným v Tabuľke č. 2 je interná disciplína. Vztahuje sa na spoluprácu zainteresovaných vládnych subjektov pri tvorbe rozhodnutí v riadení ekonomickej diplomacie. Woolcock (Bayne: 2011, s. 53) vysvetľuje slabú nemeckú disciplínu koalíčným zriadením vlády, kedy jedna strana zodpovedá za ekonomické záležitosti, zatiaľ čo druhá politická strana koalície tvorí zahraničnú politiku. To môže vytvárať rivalitu medzi stranami a podkopávať tak internú disciplínu. K problematickej koordinácii prispieva aj už spomínaná snaha delegovať kompetencie tretím agentúram. V SRN ako federatívnej republike však koncovým aktérom v rozhodovaní sú práve spolkové vlády vďaka ich vysokej autonómii aj v oblasti ekonomickej diplomacie. Hľadanie konsenzu je teda omnoho náročnejšie v Nemecku ako napr. v Brazílii kde to isté oddelenie zodpovedá za zahraničnú agendu aj riadenie medzinárodného obchodu (Bayne: 2011, s. 46).

Ďalším stupňom v rozhodovacom procese je samotné vykonanie rozhodnutia, ktoré realizujú ministri daných rezortov. Hoci je väčšina procesu riadenia delegovaná na rôznych zriadencov, samotné konečné rozhodnutie musí prejsť schválením výkonného orgánu, ktoré mu dodáva politickú autoritu. Do tohto aspektu spadajú aj riešenia sporov počas stretu záujmov rôznych aktérov a takisto v súčasnosti veľmi preferovaná stratégia proaktivity vo forme vlastnej ministerskej iniciatívy pri tvorbe nových politík či projektov. Posledným aspektom je výška legitimacy rozhodnutí, ktorá je daná samotnou dôverou vo vládu a stupňom demokracie v krajine. Hodnotenie tejto položky väčšinou vyplýva z charakteru politickej authority. Vďaka demokratickému systému volieb a princípu subsidiarity, ktorý sa naplňuje formou federatívneho zriadenia dosahuje SRN pozitívne výsledky na rozdiel napr. od Číny. Tá má kvôli autoritárskemu režimu negatívne silnú politickú autoritu a aj kvôli netransparentnosti svojho procesu rozhodovania postráda demokratickú legitimitu pri jej výslednej realizácii rozhodnutí (Bayne: 2011, s. 55).

2.2 Koncept troch pilierov ekonomickej diplomacie Nemecka

Hoci bolo v podkapitole 2.1 spomenuté, že agentúr zapojených do systému ekonomickej diplomacie je cez 250, existujú tri inštitúcie, ktoré sú hybným motorom jej úspechu a spoločne zdieľajú najviac kompetencií v rámci ekonomickej diplomacie.

Počas šesťdesiatych rokov 20. storočia bola Ministerstvom zahraničných vecí vytvorená špeciálna komisia na reformovanie svojich misií tak, aby sa výraznejšie orientovali na ekonomickú agendu. Výsledkom bola v roku 1971 oficiálna štruktúra pre nemecký zahraničný obchod nazvaná Koncept troch pilierov (nemecky Drei-Säulen-Konzept). Cieľom bola efektívna deľba práce medzi diplomatickými zastupiteľstvami, nemeckými zahraničnými obchodnými komorami (nemecky Deutsche Auslandshandelskammern, skratka AHK) a nemeckou informačnou kanceláriou pre zahraničný obchod (nemecky Bundesauskunftsstelle für den Außenhandel, skratka BfAI) (GTAI: 2011, s. 15, 16). Postupnou reformáciou sa pozmenila najmä štruktúra tretieho pilieru, princíp však ostal zachovaný. Keďže boli aktivity daných orgánov spomenuté už v prvej kapitole, táto podkapitola ponúka stručný prehľad špecifik nemeckých agentúr.

Základnou jednotkou ekonomickej diplomacie Nemecka je Ministerstvo zahraničných vecí – AA a jeho sieť zahraničných reprezentácií, t.j. veľvyslanectvá a konzulárne úrady. V súčasnosti SRN disponuje 227 zastupiteľskými úradmi, z čoho je 153 ambasad, 61 konzulátov, 12 stálych misií a 1 zvláštna misia. Takisto je ich podpornou súčasťou aj 354 honorárnych konzulátov (AA: 2014). Misie vidia svoju úlohu hlavne v podpore malých a stredných podnikov, ktoré nemajú dostatočné finančné a personálne zdroje na zahraničnú agendu. V tejto oblasti zohrávajú najdôležitejšiu úlohu ekonomické sekcie zastupiteľstiev, ktoré by mali plniť nasledovné tri úlohy. Prvou je politický mentoring a pomoc, ktoré umožňujú prístup k politickým a ekonomickým subjektom v danej hostujúcej krajine, propagujú nemecké ekonomické záujmy a vytvárajú prístup na zahraničné trhy pre domáce produkty a služby. Ich druhou úlohou je rola sprostredkovateľa. Zastupiteľstvá poskytujú informácie domácim podnikateľským agentúram o zahraničných projektoch, lokálnych konferenciách a takisto proaktívne tvoria vlastné veľvyslanecké konferencie, kde majú nemecké firmy možnosť prezentovať svoje služby a získať kontakt na nových potencionálnych partnerov. Ako treťou úlohou sa prezentuje postavenie poradcu, kedy misie povinne každý rok zostavujú správy o ekonomickej a politickej situácii v krajine a pomáhajú hodnotiť rizikovosť exportných plánov (AA: 2009).

Okrem mikroekonomického hľadiska je AA v spolupráci so zahraničnými misiami (najmä permanentné zastupiteľstvá) najvýznamnejším vládny subjektom pri presadzovaní zahraničnej ekonomickej politiky na makroúrovni. Cieľom je zlepšenie globálnych podmienok pre zahraničný obchod v multilaterálnych rokovaniach o znižovaní obchodných bariér (clo, dvojité zdanenie, podpora investícií, znižovanie hospodárskeho protekcionizmu atď.). Ako názorný príklad činností môže byť použitá agenda stálego zastúpenia Nemecka pri WTO. Otázky týkajúce sa domácej politiky si stále zastúpenie administruje podľa záujmov jednotlivých ministerstiev (najmä podľa cieľov Ministerstva hospodárstva) (The German permanent mission in Geneva: 2014). Ďalšími takýmito sú napr. stála misia pri EU, OECD či OSN.

Druhým pomyselným pilierom v spomínanom trojpilierovom koncepte je sieť AHK. V súčasnosti disponujú 125 zastúpeniami v 85 krajinách a zastupujú viac ako 44 000 členských podnikov. Narozdiel od diplomatických delegácií spadajú pod Ministerstvo hospodárstva. Vďaka ich vzájomnej spolupráci je zabezpečená rovnováha v riadení ekonomickej diplomacie medzi obidvoma rezortami. Najvyšším stupňom spojenia so zahraničím sú tzv. Bilaterálne obchodné komory založené firmami fungujúcimi v danej krajine. Ich predstupňom vo vývoji sú Delegácie obchodných komôr a spravidla sa zakladajú tam, kde nie je zatiaľ možné založiť bilaterálnu komoru, alebo kde sa práve pripravujú podmienky na jej fungovanie (AHK: 2014 a).

Hlavné tri funkcie, ktoré zohráva AHK je rola oficiálnej reprezentácie nemeckého hospodárstva, združovateľa členských spoločností a poskytovateľa servisu pre svojich členov. Tieto služby sa sústreďujú do oblastí poskytovania analýz o daných zahraničných trhoch, podpora účasti na veľtrhoch, projektové poradenstvo a sprostredkovanie pracovných kontaktov (Štouračová: 2012, s. 115). Každoročne AHK organizujú viac ako 3 300 seminárov a konferencií o účasti približne 165 tisíc návštevníkov (AHK: 2014 b).

Najužšie spolupracujúcim partnerom pre AHK sú Nemecké obchodné a priemyslové komory (nemecky Industrie- und Handelskammertag, skratka IHK), ktoré fungujú ako verejnoprávne inštitúcie, ktorých hlavným cieľom je chrániť záujmy svojich viac ako troch miliónov členov voči politickej aj verejnej sfére. Všetky firmy registrované v SRN, s výnimkou farmárov, osôb samostatne zárobkovo činných a remeselných živnostníkov, majú zákonom udelené povinné členstvo v IHK (DIHK: 2014). Takáto široká členská základňa umožňuje nezávislú politiku od jednotlivých členov IHK a vďaka nej je takisto

silným hlasom v politickej oblasti pri presadzovaní svojich záujmov. V súčasnosti existuje približne 80 IHK zoskupených v Asociácii nemeckých priemyselných a obchodných komôr (nemecky Deutscher Industrie- und Handelskammertag, skratka DIHK), ktorá spojuje záujmy jednotlivých členov na spolkovej úrovni a háji ich voči inštitúciám EU. V portfóliu služieb IHK je najmä politika na príslušnej úrovni IHK, pomoc začínajúcim podnikateľom, ich profesionálnemu rozvoju, inováciám, ochrane životného prostredia a pod. (Štouračová: 2012, s. 114).

Tretím elementom nemeckej pilierovej ekonomickej diplomacie je ekonomická rozvojová agentúra German Trade & Invest⁷ (nemecky Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, skratka GTAI). Vznikla v roku 2009 spojením agentúry Invest in Germany, BfAI a Spoločnosti pre informácie o voľnom obchode (nemecky Gesellschaft für Außenhandelsinformationen mbH). Hlavným cieľom GTAI je propagácia Nemecka ako atraktívneho miesta pre investičné zámery zo zahraničia. S tým je spojené bezplatné právnické poradenstvo a sprostredkovanie kontaktu s domácimi subjektami. Ďalej poskytuje nemeckým firmám informácie o reáliách medzinárodného trhu (GTAI: 2014).

V roku 2011 bola podpísaná kľúčová dohoda medzi GTAI, DIHK a AHK, ktorá si kladie za cieľ zefektívniť vzájomnú spoluprácu. Tá umožní veľkú časť administratívnej agendy zahraničných zastupiteľstiev GTAI zdieľať s AHK a umožní jej tak sústrediť sa na svoje základné priority. Ich vzájomné fungovanie sa výborne dopĺňa, keďže GTAI poskytuje informácie o zahraničných trhoch pre firmy a AHK poskytujú lokálne siete kontaktov v miestach svojich zastúpení. Funguje to aj v opačnom smere, kedy AHK majú kontakty na zahraničné subjekty, ktoré majú záujem o investovanie v SRN a následne ich môžu odkázať na expertov v GTAI (GTAI: 2011, s. 9, 10). V roku 2012 pôsobilo 44 zamestnancov GTAI na zastúpeniach AHK, čo prispelo ku interaktivite medzi obidvoma orgánmi (GTAI: 2012).

⁷ Slovensky Nemecká inštitúcia na podporu obchodu a investícií.

2.3 Ostatné inštitúcie zapojené do nemeckej ekonomickej diplomacie

V nasledujúcej podkapitole budú predstavené ďalšie pomerne významné inštitúcie v sieti ekonomickej diplomacie SRN. Hoci je vďaka spolkovým vládam a ich obchodným agentúram komplikované vybrať tie najdôležitejšie, prezentované inštitúcie patria k tým s celoštátnou pôsobnosťou a výrazným zahraničným dopadom. Sú rozdelené podľa cieľa ich úloh. Prvou skupinou sú organizácie zamerané na propagáciu a šírenie dobrého mena nemeckých podnikateľských subjektov. Druhou sú inštitúcie orientované na finančnú podporu podnikateľov, kde poslednú špecifickú časť tvorí finančná podpora druhých krajín formou rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci s druhotným efektom získania konkurenčnej výhody pri expandovaní na cudzí trh.

Nemecké centrá pre priemysel a obchod (nemecky Deutschen Industrie- und Handelszentren) sú známe aj pod názvom „Nemecké domy/centrá“ alebo „Domy nemeckého hospodárstva“ a takisto patria do štruktúry podpory malých a stredných podnikateľov ekonomickej diplomacie (Štouračová: 2010, s. 81). Prvé centrum bolo spojené s otvorením pobočky v Singapure v roku 1995. V súčasnosti počíta so 7 centrami vo svetových obchodných metropolách, a to posledné bolo otvorené v roku 2011 v Moskve. V portfóliu ich služieb je možné nájsť prenájom priestorov za zvýhodnené ceny, konzultačný servis v spolupráci s AHK a podporu pri tvorbe nového podnikateľského zámeru v zahraničí (German Centre: 2014).

Zastrešujúca organizácia pre podporu obchodných veľtrhov – Výbor výstav a veľtrhov nemeckého hospodárstva (nemecky Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, skratka AUMA) funguje od roku 1907 a je členom medzinárodnej organizácie UFI (The Global Association of the Exhibition Industry). Jej cieľom je koordinovať a podporovať účasť nemeckého priemyslu na veľtrhoch v zahraničí, a to napr. prostredníctvom zvýhodnených cien za prenájom stánkov. Aktivita AUMA zahŕňajú aj podporu obchodných tokov opačným smerom- zo zahraničia. Jednou z foriem je ponuka kalendárov všetkým veľtrhov konaných v Nemecku v 10 jazykových verziách pre potencionálnych investorov (AUMA: 2014).

Ďalšou a minimálne rovnako dôležitou oblasťou ako poskytovanie informácií a propagácie SRN je finančné zabezpečenie pre potencionálnych exportérov a investorov. V Nemecku existuje niekoľko inštitúcií poskytujúcich takýto druh služieb a táto práca sa

bude podrobnejšie venovať dvom. Prvou je skupina KFW (nemecky Export und Projektfinanzierung) orientovaná na financovanie exportu a podnikateľských projektov. Táto štátna inštitúcia bola založená už v roku 1948 a je riadená zvláštnym zákonom o KFW. Poskytuje pôžičky pre dlhodobé investície i podporu začínajúcim podnikateľom (Štouračová: 2012, s. 116).

V prvom prípade sa jedná o komplexné finančné riešenie dlhodobých projektov. Za tento sektor zodpovedá dcérska spoločnosť KFW IPEX. Pri príliš vysokom riziku investície sa úver poskytuje bez zaistenia rizika resp. so zaistením Hermes. Euler Hermes je súkromná poisťovacia skupina, ktorá však na poverenie a účet SRN poskytuje štátne garancie exportných úverov. Takýto prístup umožňuje exportérom realizovať vývoz do rozvojových a transformujúcich sa krajín vďaka poisteniu pred rizikami spojené s nestabilnou situáciou v regióne (Štouračová: 2010, s. 82).

Druhou oblasťou je už spomínaná podpora začínajúcich podnikateľov, kde vo svojom portfóliu neposkytujú len úvery, ale aj inovatívne programy s cieľom posilniť kapitálovú bázu firmy. Okrajovo sa venuje ešte iným zámerom, ako napr. ochrana životného prostredia, zlepšovanie infraštruktúry a modernizácia bývania, to však už nepatrí k aktivitám spojeným s ekonomickou diplomaciou, a preto sú z tejto práce úmyselne eliminované (KFW: 2012).

Súčasťou bankovej skupiny KFW (od roku 2001) je aj Nemecká investičná a rozvojová spoločnosť (nemecky Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, skratka DEG), pôsobiaca od roku 1962. Úlohou DEG je propagovanie investícií priamo do rozvojových krajín s cieľom podporiť rozvoj daného štátu, konkrétne financovaním priamych investícií do partnerských krajín. Práve s myšlienkou pomoci takisto poskytujú tvorbu analýz rizík a vývoj produktov. Z poverenia SRN v rámci projektu PPP môžu byť investície financované až do 50% nákladov (spravidla nie viac ako 200 tisíc EUR). Pôžičky sa týkajú oblastí investovania v rozvojových krajinách, juhovýchodnej Európe, Strednej Ázie a Kaukazu pre tzv. Joint Ventures alebo dcérske spoločnosti nemeckých firiem (Štouračová: 2010, s. 85).

Posledná zmienená inštitúcia, ktorá sa zapája do ekonomickej diplomacie, hoci nepriamo, je Nemecká spoločnosť pre medzinárodnú spoluprácu (nemecky Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH, skratka GIZ), ktorá funguje

pod Ministerstvom ekonomickej spolupráce a rozvoja (nemecky Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung). Úzko spolupracuje aj s Ministerstvom zahraničných vecí a Ministerstvom hospodárstva. GIZ sa orientuje najmä na spoluprácu v oblasti udržateľného rozvoja (zamestnanosť, demokracia, bezpečnosť, ochrana životného prostredia) a globálneho vzdelávania. To, čo je však pre túto bakalársku prácu podstatné a je v súlade s ekonomickou diplomaciou, je vplyv na makroekonomický sektor v oblasti multilaterálneho a bilaterálneho vyjednávania. Presadzovaním demokratických princípov, poskytovaním manažérskeho a logistického know – how prispievajú k liberalizácii a bezpečnosti medzinárodného obchodu. Takáto forma získavania nových kontaktov a spolupráce medzi Nemeckom a partnerským krajinami GIZ prináša mnoho benefitov nemeckému priemyslu. V súčasnosti GIZ operuje v 130 krajinách sveta a stáva sa tak plnohodnotným partnerom pre tri piliere ekonomickej diplomacie SRN (GIZ: 2012).

3. Súčasné zmeny smerovania nemeckej ekonomickej diplomacie

3.1 Súčasná stratégia pre nemeckú ekonomickú diplomáciu

Dňa 8. februára 2012 nemecká vláda prezentovala svoju novú stratégiu pre zahraničnú politiku v dokumente „Shaping Globalization – Expanding Partnership-Sharing Responsibility“. To, čo robí tento dokument prelomovým medzi ostatnými, je práve komplexnosť a zmena orientácie, resp. jej posilnenie smerom k ekonomikám rozvíjajúcich sa trhov (Ciechanowicz: 2012). Nemecko však toto označenie nevyužíva a dané krajiny vníma ako nových hráčov s hlasom pri rozhodovaní v riadení medzinárodných vzťahov. V tejto stratégii sú zahrnuté štáty, s ktorými nespolupracuje v rámci štruktúr EU, G8 a NATO a zároveň spĺňajú nasledujúce tri podmienky: vykazujú silný ekonomický rast, preukázali záujem o formovanie rôznych oblastí a vďaka ich vplyvu je predpoklad, že sa v strednom až dlhom období stanú kľúčovými aktérmi budovania medzinárodnej spolupráce (Spolková vláda: 2012).

V dokumente sa najčastejšie spomínajú krajiny BRICS a ďalej členské štáty 3G (Global Growth Generators). Tie sú niekedy označované aj pod skratkou NEXT -11 a tento nový koncept bol po prvýkrát vytvorený spoločnosťou Goldman Sachs v roku 2007 pre štáty s rýchlo rozvíjajúcou sa ekonomikou, ktoré majú potenciál stať sa hybnými silami medzinárodných ekonomických vzťahov. Z nich sa v stratégii najčastejšie spomína Egypt, Indonézia, Južná Kórea, Mexiko, Nigéria a Vietnam. Nemecká vláda tieto krajiny vyzýva k väčšej medzinárodnej spolupráci a podpore liberalizácie ekonomických vzťahov. Napriek mnohým premenným sa predpovede zhodujú v tom, že krajiny BRICS budú naďalej zaznamenávať vysoký ekonomický rast. Zostáva však otázne, či sa tento potenciál preniesie aj do schopnosti riadiť medzinárodný obchod v budúcnosti, resp. do sily diktovať podmienky v rozhodovaní globálneho ekonomického spoločenstva (Cihelková: 2012, s. 164- 170). Práve tieto možnosti im chce ponúknuť Nemecko ako parter.

SRN v stratégii pokračuje vysvetlením dôvodov, prečo by mali mať dané štáty záujem spolupracovať práve s ňou. Prezentuje sa ako dôveryhodný partner s dobrou zahraničnou reputáciou. V medzinárodnej spolupráci chce presadzovať svoj vlastný demokratický spôsob vládnutia so sociálne trhovou ekonomikou a ochranou ľudských práv. Nemecko je taktiež kľúčovým aktérom európskej integrácie a ako spoluautor Spoločnej

zahraničnej a bezpečnostnej politiky získal poznatky, ktoré sa môžu uplatniť pri budovaní spoločného nástroja pre regulovanie globalizácie (Spolková vláda: 2012, s. 6).

Podľa Posen (Schettkat: 2008, s. 130) by Nemecko nemalo ostať len partnerom v medzinárodnom systéme, ale stať sa skutočným lídrom v ekonomickom riadení. Vysvetľuje, že jedine s nemeckým vedením, môžu byť niektoré súčasné výzvy vyriešené aj na multilaterálnej úrovni (napr. koordinácia vzťahov EU s Čínou). Posen vidí SRN ako nenahraditeľného lídra v ekonomickej oblasti viac v než akejkolvek inej aj vďaka veľkosti a výkonnosti jeho hospodárskeho priestoru či viere v pozitívne hodnoty voľného obchodu. *„Nemecko, ktoré je dnes, šesťdesiat rokov po Stunde Null, normálnym národným štátom a pripravené vykonať úlohy a zodpovednosť normálnej zahraničnej politiky, môže omnoho viac prispieť a s menším zdráhaním v ekonomickej oblasti a soft power, než v extra-teritoriálnych bezpečnostných záležitostiach,“* (Schettkat: 2008, s. 131).

Nemecká stratégia predstavuje 6 kľúčových oblastí, v ktorých plánuje nadviazať hlbšiu spoluprácu s novými hráčmi, a tými sú mier a bezpečnosť; ľudské práva a vláda práva; suroviny, potraviny a energetika; zamestnanosť, zdravotníctvo a sociálne záležitosti; rozvoj, ekonomické a finančné záležitosti. Práve posledné dve sektory nastavujú vysoké ciele pre ekonomickú diplomáciu Nemecka (Spolková vláda: 2012, s. 8). Tieto sú z makroekonomického a mikroekonomického pohľadu rozobrané v nasledujúcich dvoch podkapitolách.

3.2 Súčasná stratégia nemeckej ekonomickej diplomacie na multilaterálnej úrovni

Podľa Vogtovej (Hofmeister: 2011, s. 75) preukazuje Nemecko od konca druhej svetovej vojny veľkú mieru neochoty v presadzovaní vlastných národných záujmov. Z toho dôvodu sa zameralo na dosahovanie svojich cieľov zahraničnej politiky prostredníctvom medzinárodnej platformy, podporuje globálne vládnutie a multilateralizmus. Okrem neho sú ďalšími charakteristickými princípmi zapojenia SRN v medzinárodnom obchode snaha inštitucionalizovať spoluprácu a presadzovať hodnoty sociálne trhovej ekonomiky.

Snaha spolupracovať s novými hráčmi pre Nemecko nie je cudzia. Už v roku 1999 počas nemeckého predsedníctva G8, pod vedením vtedajšieho kancelára Gerharda Schrödera SRN zrealizovalo myšlienku nového fóra G20 pre spoluprácu na „...ekonomických a finančných záležitostiach medzi dlhodobo významnými ekonomikami

(*krajinami*)“ (Hofmeister: 2011, s. 75). Bola to reakcia na ázijskú finančnú krízu z roku 1997. V tom roku sa v Berlíne po prvýkrát stretli ministri financií a guvernéri národných bánk členských krajín tohto neformálneho zoskupenia.

Ďalším dôkazom bola nemecká iniciatíva z roku 2007 ešte pred nedávnou svetovou ekonomickou krízou počas ich opätovného predsedníctva G8. Kancelárka Angela Merkelová spustila dvojročný tzv. Heiligendammský proces alebo dialóg s cieľom zintenzívniť spoluprácu s Čínou, Indiou, Brazíliu, Mexikom a Juhoafrickou republikou. Podstatou procesu bola podpora rastu a zodpovednosti v svetovej ekonomike so zameraním na ochranu investícií, duševného vlastníctva, úspora energie a podpora rozvojovej politiky so zreteľom na Afriku. Nemecko bolo vo svojich stratégiách úspešné vďaka trom základným faktorom, a to ,ako už bolo spomínané, jeho aktívne zapojenie do nadnárodných inštitúcií získalo potrebnú kredibilitu v medzinárodnom spoločenstve, profituje z nadštandardných bilaterálnych vzťahov a potvrdilo svoju politickú silu, keď dokázalo zároveň budovať svoju vnútornú jednotu a zároveň spolupracovať pri rozširovaní EU (Benterbusch: 2008, s. 2, 3).

Prvou a najvýznamnejšou platformou, cez ktorú chce nemecká vláda realizovať svoju stratégiu je Európska únia a jej cieľom je prehĺbovať vzťahy s novými hráčmi práve cez svoje členstvo v nej. Pripomína, že silnejšia, zjednotená Európa je najlepší spôsob ako presadzovať svoje záujmy a hodnoty. Inštitucionálne zmeny zavedené Lisabonskou zmluvou vníma ako prostriedok posilnenia vplyvu EU a možnosti vyrovnat' sa ostatným globálnym aktérom (Spolková vláda: 2012, s. 9).

Pôsobenie Nemecka v EU prináša niekoľko stupňovú interaktivitu pričom stretnutie všetkých členských štátov EU a rozhodovanie o jej aktivitách je multilaterálny level, no v prípade, že EU zastupuje všetkých 28 štátov v rokovaní s tret'ou krajinou, ide už o rokovanie bilaterálne. Ďalším prípadom je vystupovanie EU ako celku napr. pri rokovaniach WTO, kde sa opäť jedná o multilaterálnu diplomaciu. Woolcock (Bayne: 2011, s. 131,132) označuje túto variabilitu za veľkú výhodu pre ekonomickú diplomaciu, keďže má možnosť profitovať z obchodných zmlúv so susediacimi krajinami a zároveň ako súčasť silnejšieho celku v EU byť aktívne zapojená v riešení globálnych problémov. Nemecká vláda má tak možnosť efektívne „preskakovať“ medzi jednotlivými stupňami, podľa toho, kde práve vidí možný progres a výsledky na regionálnom stupni aplikovať na multilaterálny a naopak. Takýto proces sa označuje ako synergická interakcia.

Nielen Nemecko môže cez EU naplňovať stratégiu ekonomickej diplomacie, ale vplyv funguje aj opačným smerom a to záväzkami vyplývajúcimi zo spoločnej obchodnej politiky. Hoci bolo jasné, že EU vďaka veľkosti svojho trhu má potenciál stať sa významným partnerom v medzinárodnom systéme, bez jedného postoja v tejto oblasti by bola ekonomická diplomacia EU ako celku neúčinná. V procese prenášania kompetencií na EU bola najskôr hlavným vyjednávačom Komisia, avšak pre pretrvávajúcu nedôveru členských štátov bola kontrolovaná tzv. Komisiou článku 133 (v súčasnosti Komisia obchodnej politiky) vytvorenou Radou ministrov. Vďaka Lisabonskej zmluve sa oficiálne celá obchodná politika dostala pod výlučnú právomoc EU a Komisia je unikátnou inštitúciou v rozhodovaní o zahraničnom obchode. Prehľad delby kompetencií spojených s ekonomickou diplomaciou medzi Nemeckom a EU je vyjadrený v Tabuľke č. 3.

Je dôležité upozorniť, že ekonomická diplomacia nie je bezprostredným nástrojom spoločnej obchodnej politiky, keďže už z definície vyplýva, že štáty cez ňu presadzujú svoje vlastné zahranično-ekonomické záujmy, preto najmä mikroekonomická oblasť (napr. podpora malých a stredných podnikov) ostáva na Nemecku samotnom. Avšak ekonomická diplomacia členských krajín by mala výrazne prispievať k cieľom Únie ako je napr. odstraňovanie obchodných prekážok a zvyšovanie konkurencieschopnosti celej Európy. Taktiež musí rešpektovať právny rámec a aktivity nastavené EU. Najväčšia potreba spolupráce je v podpore exportu do tretích krajín, ktorá je hlavnou prioritou nemeckej ekonomickej diplomacie a zároveň nástrojom obchodnej politiky EU. V tejto oblasti majú členské štáty právo rozhodnúť do akej miery a akou formou bude daná oblasť harmonizovaná na úrovni EU (Štouračová: 2010, s. 13-17).

Tabuľka č. 3: Deľba kompetencií medzi EU a Nemeckom

Oblasť kompetencií	Interná politika	Externá politika	Vyjednávač, sprostredkovateľ
Obchod a investície	Výlučná kompetencia EU (Hlava IV, Kapitola I-III, TFEU ⁸)	Výlučná kompetencia EU (Článok 207 TFEU pre Spoločnú obchodnú politiku)	Európska komisia
Regulácia finančného trhu	Kompetencia EU v regulácii kapitálových tokov (Článok 63 TFEU) ⁹ Kompetencie členských štátov (Článok 65 TFEU) ¹⁰	Zdieľané kompetencie s členskými štátmi EU	Členské štáty a Európska komisia pre oblasti blízke kompetenciám EU ako napr. prístup na trh pre finančné služby
Životné prostredie	Väčšinou kompetencia EU (Článok 192 TFEU) Niektoré práva vyhradené členským štátom (Článok 192 TFEU)	Článok 3 TFEU vymedzuje EU výlučnú kompetenciu v prípade, že dohoda nutná pre realizovanie aktivity je daná vnútornou kompetenciou; inak chápané ako zdieľaná kompetencia	Troika; Európska komisia ak má EU v danej oblasti prioritnú kompetenciu, iní splnomocnení

Zdroj: Bayne (2011, s. 178), TFEU (2008), vlastné spracovanie.

⁸ TFEU (anglicky Treaty on the functioning of the European Union) označuje Zmluvu o fungovaní Európskej únie.

⁹ Všetky obmedzenia presunu kapitálu a platieb medzi členskými krajinami a tretími krajinami sú zakázané (TFEU: 2008, s. 70).

¹⁰ Členské štáty majú právo uplatňovať príslušné ustanovenia ich daňových zákonov a opatrenia na dohľad nad finančnými inštitúciami (TFEU: 2008, s. 71).

Druhým dôležitým princípom stratégie nemeckej vlády je posilnenie fungovania WTO. Nepochybne veľkou výzvou pre ekonomickú diplomáciu SRN je cieľ ukončiť kolo z Doha čím skôr. Jeho potenciálne výsledky vidí ako najlepšiu obranu voči unilateralistickému protekcionizmu a nástroj na zapojenie rozvojových ekonomík do globálneho ekonomického systému (Spolková vláda: 2012, s. 31).

Podľa Posena (Schettkat: 2008, s. 131) Nemecko posledných 10 rokov výrazne abdikovalo na vedenie EU ohľadom economickej oblasti a prenechalo iným (napr. Francúzsku), aby viedli za EU kolo z Doha WTO. So zreteľom na silu jeho trhu a celej EU by sa Nemecko nemalo brániť prirodzenej vedúcej pozícii v rámci vyjednávania vo WTO, keďže jeho ekonomický rast môže byť ochromený práve blokovaním tohto kola rokovaní a zastavením liberalizácie voľného obchodu. Jednou z troch kľúčových priorít, kde leží potenciál nemeckej economickej diplomacie, je zastaviť cyklický agrárny protekcionizmus vyspelých krajín. Jeho zásahom do francúzsko–poľského ochranárstva poľnohospodárskeho sektoru prostredníctvom rozpočtu EU, by odstránili výhovorku ďalších krajín ako USA a Japonsko.

Potencionálne nemecké vyššie zapojenie vo WTO z úrovne národnej skrz zahraničnú misiu pre WTO (viď 2. kapitola) aj misiu EU získava legitimitu aj vďaka vedúcim pozíciám vo svetovom obchode. EU je druhým najväčším exportérom po skupine NAFTA (13 % svetového tovarového exportu) s celkovým 13% podielom, ktoré činia 2,167 miliárd USD a je nasledovaný ASEANom so 7 %. Práve z Európskeho spoločenstva, je exportnou jednotkou Nemecko so 7,8% podielom na svetovom exportnom trhu, čo ho radí na tretie miesto za Čínu (11,4 %) a USA (8,6 %) v porovnaní krajín (WTO: 2013 b, s. 13). SRN ako prispievateľ do WTO vložil v roku 2013 do jeho rozpočtu 16 723 000 USD (8,6 % z celkových príspevkov), čím sa stáva 2. najväčším prispievateľom po USA (cca 23 miliónov; 11,7 %) (WTO: 2013 a, s. 142).

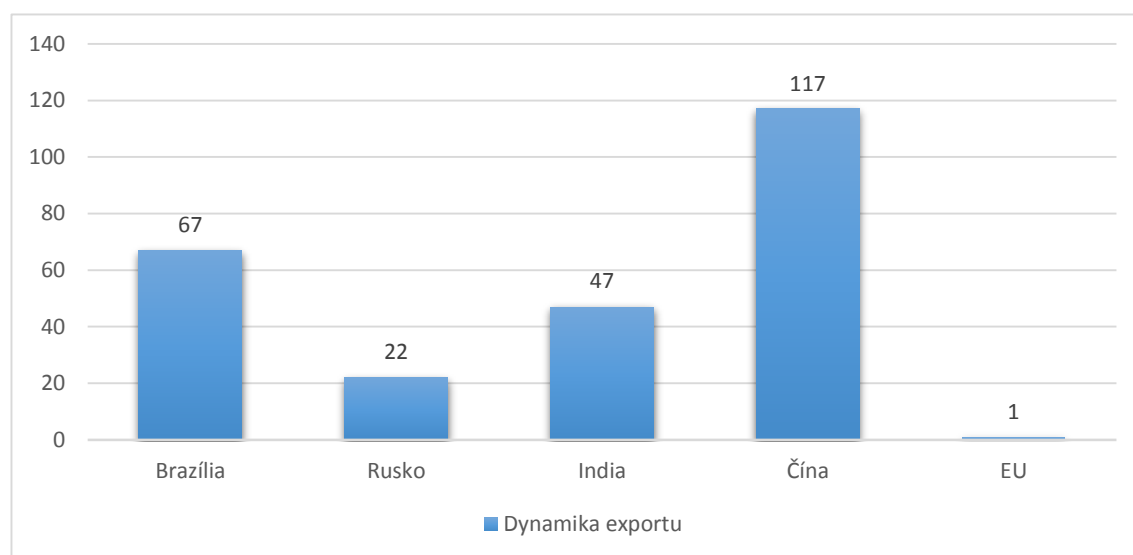
Poslednú multilaterálnu oblasť, ktorú spomína stratégia Nemeckej vlády, v ktorej zohráva svoju úlohu ekonomická diplomacia je OECD. SRN chce presadiť globálne normy pre štátom sponzorovaný finančný export s cieľom vyhnúť sa „pretekom o najlepšie podmienky“ a nastaviť tak férovú súťaž s minimálnym rizikom. Tento cieľ plánujú dosiahnuť práve prostredníctvom už implementovaných zmlúv v OECD, ktoré poskytujú právny rámec pre požadované normy (Spolková vláda: 2012, s. 36). Ďalším cieľom v rámci OECD, ktorý postupne presúva stratégiu z multilaterálnej diplomacie na pole bilaterálne je

propagácia OECD smernice pre medzinárodné spoločnosti (anglicky OECD Guidelines for Multinational Enterprises), a tým podporiť domáce podniky operujúce v zahraničí. Na jeho podporu bolo Nemecko jednou z prvých krajín, ktoré zaviedlo tzv. National Contact Point (skratka NCP), ktoré je spravované BMWi v Berlíne. Jeho úlohou je zvýšiť povedomie o tejto smernici a dohliadať nad jeho implementáciou. Nemecká vláda ďalej vytvorila v NCP pracovnú skupinu (nemecky Arbeitskreis OECD-Leitsätze), ktorá združuje predstaviteľov vlády, nevládných organizácií a odborové zväzy na sledovanie a zlepšovanie OECD smernice a jej efektívne aplikovanie do transnacionálnych korporácií (BMWi: 2014).

3.3 Súčasná stratégia nemeckej ekonomickej diplomacie na bilaterálnej úrovni

Postupný príchod nových hráčov do medzinárodného obchodu bol a stále je veľkou príležitosťou pre exportne orientované Nemecko, a teda aj výzvou pre jeho ekonomickú diplomaciu, čo najviac zjednodušiť svojim firmám vstup na tieto trhy. Prioritným trhom SRN naďalej ostáva EU, avšak s jej súčasnou stagnáciou je prirodzené, že nemecký priemysel hľadá nových odberateľov (viď Graf č. 1).

Graf č. 1: Dynamika nemeckého exportu vo vybraných krajinách v 2001 -2011 (v %)



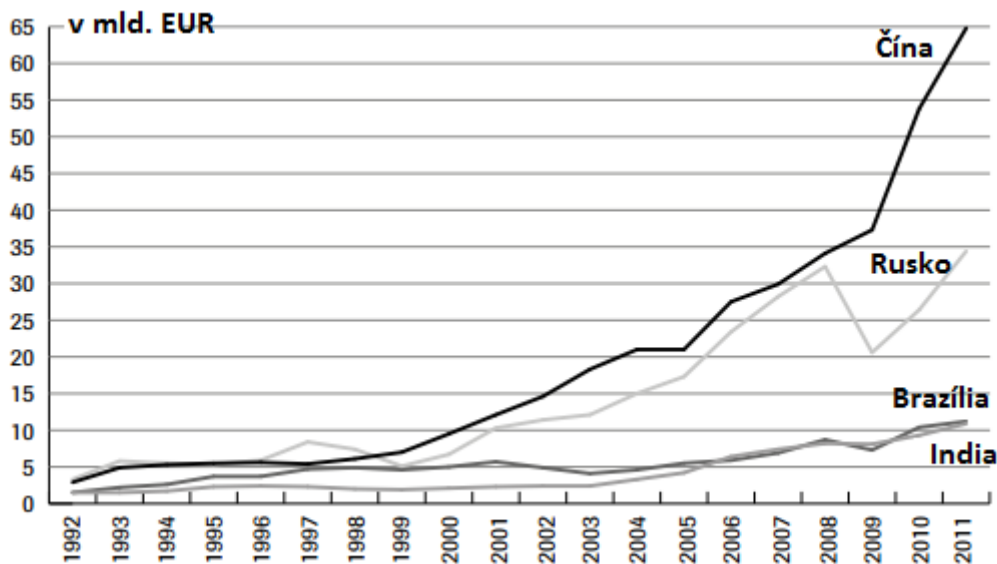
Zdroj: Popławski (2013, s. 35), vlastné spracovanie.

Stratégia zameraná na tieto krajiny vyplýva z ich spoločného menovateľa, a tým je investičný potenciál, ktorý pramení z ich potreby modernizovať ekonomiku. Podľa prieskumu u podnikateľov boli najsilnejším dôvodom veľkosť trhu (Čína – 80 % opýtaných) a lepší prístup k danému trhu (Brazília – 81,7 % opýtaných). Na druhej strane mnohokrát

opakovaná výhoda lacnej pracovnej sily a nizkych nákladov nie je pre investorov podstatná (v Číne dôležité len pre 30 % opýtaných) (Popławski: 2013, s. 54, 55, 61). V roku 2000 bol export do krajín BRIC na úrovni 5,5 %. O 10 rokov sa tento export zvýšil na 13,3 %, zatiaľ čo za tú istú dobu klesol vývoz do USA z 9,2 na 6,2 % (Popławski: 2013, s. 5). Rekordným rokom pre export do Číny bol rok 2010, kedy vzrástol o 43,9 % na hodnotu 53,6 miliárd EUR (OAV: 2014).

Práve z týchto dôvodov, ako aj faktorov spomenutých v úvode tretej kapitoly (nové strategické ciele nemeckej ekonomickej diplomacie), sa bude táto podkapitola venovať spolupráci s krajinami BRIC resp. B(R)IC. Hoci sa Rusko počíta do tohto neformálneho zoskupenia, vzťah medzi ním a SRN je formovaný historickou skutočnosťou a geografickou polohou. Preto na spoločný obchod a jeho vývoj nevlývajú len ekonomické faktory (ako je to u ostatných štátov), ale aj politické a bezpečnostné. Taktiež nie je ani „typickým novým hráčom“ ako súčasť európskeho priestoru, a preto je zámerne vynechaný. Špecifickou súčasťou nemeckej ekonomickej diplomacie je rozvojová spolupráca. Fungovanie jej mechanizmu bude bližšie vysvetlené na príklade Brazílie. Celkový charakter vývoja nemeckého exportu do BRIC štátov je možné vidieť v Grafe č. 2.

Graf č. 2: Nemecký export do krajín BRIC medzi rokmi 1992 až 2011 (v miliárdach EUR)

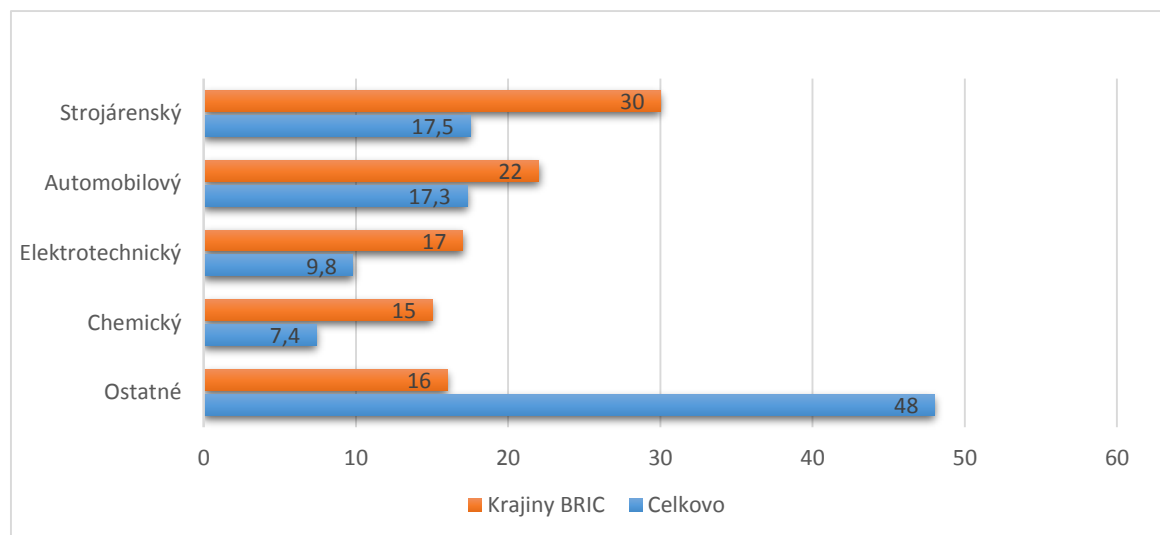


Zdroj: Popławski (2013, s. 34).

Z pohľadu sektorového rozdelenia vývozu je Nemecko veľmocou v strojárskom a automobilovom priemysle (Graf č. 3). Problémom je, že súčasný automobilový trh v Európe je už saturovaný, a preto musia firmy hľadať nové trhy pre svoje produkty. Hoci

je rast dopytu v EU očakávaný koncom roku 2014 (približne 14, 9 miliónov vozidiel), skutočne atraktívnym trhom je čínsky, kde sa odhaduje dopyt z dnešných 18 miliónov až na 27,7 miliónov áut v roku 2019 (DW: 2013).

Graf č. 3: Štruktúra nemeckého exportu podľa sektorov celkovo a do krajín BRIC (v %)



Zdroj: Workman (2014), Popławski (2013, s. 37), vlastné spracovanie.

Ako už bolo povedané v 1. kapitole, z mikroekonomického pohľadu je hlavným cieľom podpora obchodných aktivít národných podnikateľov. Novými trhmi sú spojené však aj nové riziká, ktorým musia podnikatelia čeliť, no ekonomická diplomacia má nástroje, ktorými môže tieto riziká odstrániť alebo aspoň zmierniť.

Čína

Pre podnikateľov pôsobiacich na čínskom trhu sú dvomi najväčšími bariérami slabá právna ochrana (79 %) a ochrana práv duševného vlastníctva (74 %). Pri súčasných obavách zo slabej ochrany výrobcov má väčšina svoje vývojové centrá v Európe, aby predišli početným priemyselným špionážam a kopírovaniu produktov. Čína je kľúčovou destináciou pre dopyt po automobiloch (až 30 % celkového exportu) a strata know – how by mohla mať pre nemecké podniky katastrofálne dopady (Popławski: 2013, s. 57).

Nemecko - čínske vzťahy sa v účastnosti dajú označiť za symbiotické, avšak Čína vyvíja čoraz silnejší konkurenčný nátlak. Na zachovanie dobrých vzťahov a spravodlivého prostredia je preto nevyhnutné zvýšiť ochranu duševného vlastníctva (Kundnani: 2012, s. 6). Nemecká vláda sa snaží situáciu podnikateľom uľahčiť čo najviac. Už viac ako 20 rokov Nemecké ministerstvo spravodlivosti pomáha Číne v procese naplňovania medzinárodných

dohôd z Bernu a Paríža o ochrane duševného vlastníctva (Harvey: 2011, s. 1). Takisto veľvyslanectvo SRN v Číne poskytuje právne poradenstvo ohľadom správneho registrovania patentov a obranných krokov pri jeho zneužití.

India

Indicko- nemecká obchodná komora viedla v roku 2013 štúdiu o spokojnosti podnikateľov na tomto trhu a hoci väčšina ostáva optimisticky naladená, 58 % respondentov sa zhodujú v tom, že korupcia sa zhoršuje a jeden z troch opýtaných ju vníma ako negatívum pre ich podnikanie. Ako najväčšiu bariéru vidia nemeckí exportéri v nedostatočnej infraštruktúre (23 %), ďalej je to už spomínaná korupcia (22 %) a zložité byrokratické formality (17 %) (AHK: 2013 c). Ďalším problémom je, ako v prípade Číny, nedôvera v dostatočnú ochranu patentov. V roku 2011 indický súd zrušil patenty nemeckej firmy v sektore veternej energie, čím bola firma nútená tento trh opustiť. Iným príklad môže byť nemecká farmaceutická spoločnosť Bayer, ktorú Indický patentový úrad vyzval k zverejneniu receptu ich lieku proti rakovine po protestoch verejnosti o výške jeho ceny (Popławski 2013, s. 61). Ekonomická diplomacia má na bilaterálnej úrovni len obmedzené možnosti riešiť takéto problémy, no o to viac možností jej poskytuje priestor multilaterálny napr. prostredníctvom Svetovej organizácie duševného vlastníctva. Nemecko vidí najväčšie príležitosti v Indii pre energetický priemysel kvôli slabej infraštruktúre a chemicko-farmakologickému priemyslu vďaka početnej základni vysokokvalifikovaného personálu.

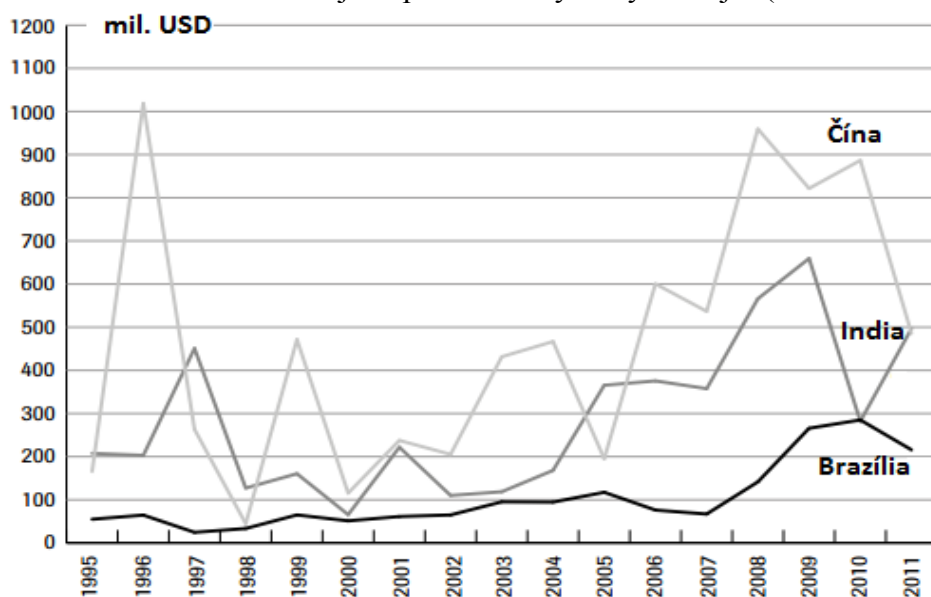
Brazília

Brazília má s Nemeckom už dlhodobú obchodnú históriu siahajúcu ku koncu druhej svetovej vojny. Preto niektoré nemecké výrobky považujú Brazilčania za domáce a dôveryhodné, čo uľahčuje export do Južnej Ameriky. Nemeckí podnikatelia sa však aj tu stretávajú s viacerými prekážkami. Najčastejšie je spomínaná zložitá byrokracia spojená s clom a daňami (82 % respondentov). Ďalšie bariéry vidia v nedostatočnej infraštruktúre (60 %), korupcii (55 %) a vysokej kriminalite (43 %) (Popławski 2013, s. 62). Hoci ekonomická diplomacia SRN nemá nástroje na zníženie miestnej vysokej kriminality, otvárajú sa jej úplne nové možnosti prostredníctvom jej druhej časti štruktúry a to rozvojovej pomoci. Nasledujúci model môže byť efektívne aplikovaný na zlepšenie obchodných bilaterálnych vzťahov s akýmkoľvek novým hráčom.

Brazília sa svojou polohou stala ideálnou lokalitou na využitie fotovoltaikej energie (najmä na severovýchode a stredozápade krajiny), ale tento potenciál dostatočne nevyužíva, keďže je až na 10. priečke podľa krajín, ktoré solárnu energiu používajú a tvorí len 1 % z celkovo vyprodukovanej energie (Bridges: 2014). Energetický sektor SRN vidí v tejto oblasti veľkú príležitosť, a preto sa napr. spoločnosť E.ON rozhodla pre investíciu v hodnote 34 mld. dolárov práve v Brazílii. Na druhej strane očakáva E.ON od štátnej banky BNDES nízko úročenú pôžičku na pokrytie až 75 % nákladov na podporu budovania projektu (The Globe and Mail: 2012).

Nemecká ekonomická diplomacia operuje v takýchto prípadoch prostredníctvom GIZ na podporu transformačných procesov rôznymi formami finančnej a odbornej pomoci (vrátane podpory domácich podnikateľov, ktorí chcú expandovať v danom teritóriu). Vláda SRN verí, že tak získa pre národné firmy konkurenčnú výhodu a získajú tým štátne zákazky alebo ľahšiu realizáciu podnikateľského zámeru (Popławski: 2013, s. 53). Podľa Organizácie pre atómovú energiu OSN sa do roku 2030 dopyt po energiách v týchto krajinách až stonásobí z pôvodných 27 na 43 % svetového dopytu, preto je prirodzené, že nemeckí investori chcú už teraz získať postavenie vedúceho dodávateľa (The Globe and Mail: 2012). V Brazílii na rozvojové projekty investovala už 900 miliónov USD a podobnú stratégiu uplatňuje aj v ostatných krajinách (viď Graf č. 4). Tento proces má synergický efekt, keďže vybudovaním energetickej infraštruktúry tak prispievajú aj k zníženiu tejto podnikateľskej bariéry.

Graf č. 4: Nemecká rozvojová pomoc do vybraných krajín (v miliónoch USD)



Zdroj: Popławski (2013, s. 22).

Už od 80. rokov začalo využívať GIZ a BMWi špeciálnu formu rozvojovej spolupráce na podporu zahraničnej politiky Nemecka. S novou stratégiu však táto forma začala získať na väčšom význame a hojne sa uplatňuje pri hľadaní spolupráce s novými hráčmi. Nazýva sa triangulárna alebo trilaterálna spolupráca a je definovaná ako „... *koordinálny projekt, ktorý je spoločne plánovaný, financovaný a implementovaný určeným (DAC) donorom (rozvinutá krajina), krajinou s rozvíjajúcim sa trhom a profitujúcou krajinou.*“ (BMW: 2013, s. 5). Donor, v tomto prípade Nemecko, spolu s novým hráčom mobilizujú peňažnú pomoc a znalosti na zlepšenie podmienok v 3. krajine. Takýto druh spolupráce umožňuje Nemecku byť v blízkom kontakte s novým hráčom, čo uľahčí dialóg v akejkoľvek oblasti vrátane ekonomickej diplomacie, motivovať ho k zodpovednosti za vývoj v tretej krajine (má väčšinu zodpovednosti za projekt, donor je skôr mentorom) a spoločne prispievajú k efektívnemu riešeniu globálnych problémov.

Príkladom takejto spolupráce je trojuholník Nemecko, Brazília a Mozambik, ktorý sa sústreďuje na už spomínaný rozvoj v ekologickej energetike a udržateľného rozvoja (BMW: 2013, s. 8). Hoci je tento model kritizovaný za vysoké náklady spojené s hľadaním partnerov a inštitucionálnym zázemím, má veľký potenciál v naplňovaní Nemeckej stratégie ekonomickej diplomacie zjednodušiť prístup na trhy nových hráčov.

Záver

Ekonomická diplomacia prešla vo svojom historickom vývoji najrozličnejšími podobami v závislosti od danej situácie. Hoci v dejinách prevládalo politické hľadisko pri určovaní jej cieľov, v súčasnom svete liberálnych medzinárodných vzťahoch je pre štát kľúčová jeho ekonomická prosperita na udržanie dobrej povesti či v extrémnych prípadoch až vlastnej suverenity. Tento fakt je novou výzvou pre ekonomickú diplomáciu, kedy konfrontačný charakter aktivít prechádza do ústrania a jej predstavitelia aplikujú pozitívne prostriedky prostredníctvom rozvojovej spolupráce či odstraňovania obchodných bariér na zlepšenie svetového podnikateľského prostredia.

Keďže aktivity ekonomickej diplomacie dokážu zvýšiť bilaterálny obchod až o 10 %, je dôležité, aby štáty túto oblasť nepodceňovali a tvorili zahranično- ekonomické stratégie, ktoré pomôžu domácim podnikom presadiť sa na globálnom trhu. Je preto nevyhnutné, aby jej tradiční predstavitelia (ministerstvá, diplomatickí pracovníci, vládne agentúry) prevzali aktívnu úlohu a sami, ako identifikátori príležitostí, vyhľadávali možnosti investovania. V tejto náročnej úlohe im môže pomôcť väčšie zapojenie samotného súkromného sektora a nevládných organizácií v tvorbe obchodnej politiky. Ich ďalšie poslanie, prezentované v prvej kapitole, je v oblasti teritoriálnej orientácie, kedy by vyspelé štáty mali nadviazať dlhodobú spoluprácu s novo- industrializovanými krajinami (napr. BRIC), keďže len samotná India a Čína tvoria takmer štvrtinu svetového HDP.

Nemecko je jednou z krajín, ktoré výrazne profitujú na liberalizácii voľného obchodu a vstupe zahraničných investorov. Export sa podieľa približne 38% na nemeckom HDP a približne 9 miliónov pracovných miest závisí od jeho vývozu. Taktiež v priemere tri pracovné miesta vytvorené v zahraničí prinášajú jedno budúce pracovné miesto v SRN (Štouračová: 2010, s. 80). Z týchto dôvodov je evidentné, že je pre Nemecko ekonomická diplomacia fundamentálnou prioritou v zahraničnej politike. V súčasnom internacionalizovanom svete je preto pre zachovanie nemeckého blahobytu dôležité efektívne napojenie na svetové hospodárstvo a pomoc štátu najmä malým a stredným podnikom, ktoré nemajú dostatočné prostriedky participovať v medzinárodnom obchode, a tak naplno využiť príležitosti globalizácie.

Ďalším dôkazom dôležitosti ekonomickej diplomacie pre Nemecko je aj existencia viac než 250 organizácií, ktoré sú do systému zapojené, čím získava konkurenčnú výhodu

vysokej flexibility a početných zdrojov informácií. Do rozhodovacieho procesu je taktiež výrazne zapojený súkromný sektor prostredníctvom obchodných komôr. Tie sú začlenené do trojpilierového systému ako nosný stĺp celej ekonomicko- diplomatickej konštrukcie. Spolu s diplomatickými zastupiteľstvami a investičnou agentúrou GTAI tvoria jadro organizačno-kompetenčného modelu tretej agentúry SRN. Analýza ich vzájomnej spolupráce ako aj s ďalšími zapojenými aktérmi predstavuje podrobnú štruktúru, ktorá sledovala naplnenie sekundárneho cieľa, komplexnej deskripcie fungovania nemeckej ekonomickej diplomacie.

Tretia kapitola aplikuje teoretický rámec a hierarchické štruktúry so snahou o dosiahnutie cieľa bakalárskej práce a uspokojivé zodpovedanie výskumných otázok. Prvá podkapitola hľadá nové priority nastavené zahraničnou stratégiou nemeckej vlády Shaping Globalization, ktoré bude musieť ekonomická diplomacia zohľadňovať vo svojich aktivitách. Prvým cieľom, ktorý prechádza celým textom, je snaha Nemecka prevziať úlohu dôveryhodného globálneho partnera v rozličných oblastiach medzinárodného spoločenstva (zdravotníctvo, udržateľný rozvoj, medzinárodný obchod). Toto rozhodnutie oprávnene reflektuje nemeckú súčasnú pozíciu ako ekonomickú veľmoc. Druhým teritoriálnym cieľom, je nadviazať na predchádzajúcu spoluprácu s novými hráčmi ako je Čína, India či Brazília. Medzi spôsoby uplatňovania týchto cieľov zaraďuje multilaterálne platformy formou medzinárodných organizácií ako je OECD či WTO. Efektívnejšie rozhodovanie v tejto oblasti chce dosiahnuť aj cez silnejší, v tom období, 27 členný hlas EU. Druhou možnosťou je priamo zintenzívnenie bilaterálnych rokovaní s vybranými krajinami.

Dané priority výrazne vplyvajú na formovanie súčasnej stratégie nemeckej ekonomickej diplomacie. Bakalárska práca ich analyzuje v logickom kontexte dokumentu na makro a mikro úrovni. Rozhodnutie SRN využiť EU ako silného partnera pri presadzovaní svojich ekonomických záujmov, dáva ekonomickým diplomatickým aktérom náročnú úlohu obrániť jej ciele počas interných rokovaní členských štátov. V prípade úspechu majú výsledné rozhodnutia vysokú legitimitu a pravdepodobnosť na ich úspešné presadzovanie v medzinárodných vzťahoch. Následne môže prispieť k odblokovaniu WTO rokovaní kola z Doha. To by pomohlo v ďalšej liberalizácii obchodu, ktorá je pre nemecké silné hospodárstvo veľkou výhodou. V OECD má Nemecko snahu ďalej propagovať vytvorené smernice pre medzinárodné spoločnosti. Ekonomická diplomacia k tomuto cieľu výrazne pomáha zriadením pracovnej skupiny povinných NCP

na spoluprácu so súkromným sektorom a ich ďalšiu inováciu a aplikáciu v transnacionálnych korporáciách.

Posledná podkapitola sa zoberá novou stratégiou z teritoriálneho hľadiska na bilaterálnej úrovni. Táto orientácia odráža dynamiku rastu exportu do vybraných regiónov, akými sú krajiny BRIC, ktorá v prípade Číny dosahuje až 117 %. Nemecké podnikateľské subjekty vidia v nových exportných trhoch veľkú príležitosť, pričom ekonomická diplomacia má za cieľ prístup na ne zjednodušiť, a tak znížiť investičné riziko. Najčastejším problémom je nerešpektovanie duševného vlastníctva resp. netransparentné rozhodovanie súdov pri udeľovaní vynútených licencií, čo odrádza firmy. Tieto problémy nedokážu spoločnosti vyriešiť samy, jediným spôsobom sú politicko– ekonomické bilaterálne rokovania. Ďalšou možnosťou je napr. presadzovanie svojich záujmov cez Svetovú organizáciu duševného vlastníctva. Neoddeliteľnou súčasťou je taktiež rozvojová spolupráca, ktorá môže v menej rozvinutých regiónoch zabezpečiť projekty pre národných podnikateľov za finančnej asistencie tretích štátov.

Hoci bola bakalárska práca úzko špecifikovaná, nové poznatky poskytujú nevyčerpatel'ný priestor pre ďalšie skúmanie. Keďže je stratégia pomerne nová, bolo by bezpochyby užitočné v určitom časovom horizonte vyhodnotiť výsledky aplikovania jej cieľov v praxi a takisto určiť mieru pričinenia ekonomickej diplomacie v jej implementovaní. Autorka verí, že svojou prácou poskytla prehľadný obraz súčasného smerovania ekonomickej diplomacie Nemeckej spolkovej republiky a prispela aspoň čiastočne k ucelenému detailnému obrazu o jej štruktúre.

Zoznam použitej literatúry

Monografie:

BAYNE, N. a WOOLCOCK, S. (eds.). (2011) *The new economic diplomacy : decision-making and negotiation in international economic relations*. Farnham: Ashgate. ISBN 978-1-4094-2541-0.

CIHELKOVÁ, E. (2009) *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-155-0.

CIHELKOVÁ, E. (2012) *Aktuální otázky světové ekonomiky: proměny a governance*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-104-8.

HLADÍK, J. (2001) *Ekonomická diplomacie ve službách firmy se zvláštním zřetelem k podnikatelským misím*. 1. vyd. Praha: Arista. ISBN 80-864-1017-X.

HOFMEISTER, W. (2011) *G20: perceptions and perspectives for global governance*. Singapore: Konrad-Adenauer-Stiftung. ISBN 978-981-4022-675.

SCHETTKAT, R. a LANGKAU J. (2008) *Economic policy proposals for Germany and Europe*. New York: Routledge. ISBN 0203928539.

ŠTOURAČOVÁ, J. (2008) *Ekonomická diplomacie České republiky*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-86946-71-9.

ŠTOURAČOVÁ, J. (2012) *Proměny ekonomické diplomacie v ČR a ve světě*. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-081-2.

Elektronické zdroje:

AA. (2009) The Federal Foreign Office's tasks: Foreign policy and external economic promotion. *Auswärtiges Amt* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupný z: http://www.auswaertiges-amt.de/EN/Aussenpolitik/Aussenwirtschaft/AufgabenAA_node.html

AA. (2014) The German Missions Abroad. *Auswärtiges Amt* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupný z: http://www.auswaertiges-amt.de/EN/AAmt/Auslandsvertretungen/Uebersicht_node.html

AHK. (2014 a) AHK Organisation. *Deutsche Auslandshandelskammern* [online]. [vid. 2014-03-04]. Dostupný z: <http://ahk.de/en/about-ahk/ahk-organization/>

AHK. (2014 b) AHK in Figures. *Deutsche Auslandshandelskammern* [online]. [vid. 2014-03-04]. Dostupný z: <http://ahk.de/en/about-ahk/ahk-in-figures/>

AHK. (2014 c) IGCC Business Monitor 2013. *Deutsche Auslandshandelskammern* [online]. [vid. 2014-04-10]. Dostupný z: http://indien.ahk.de/fileadmin/ahk_indien/Bilder/2013_misc/survey/1PDF_short_IGCC_Survey_Press_Release__Draft__CNC_web.pdf

ASSOCIATION OF INDIAN DIPLOMATS. (2005) Ten-point Plan for making it more effective. *Association Of Indian Diplomats* [online]. [vid. 2014-02-10]. Dostupný z: <http://www.associationdiplomats.org/publications/ifaj/Vol1/ecodiplomacy.htm>

AUMA. (2014) AUMA's mission. *Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft* [online]. [vid. 2014-03-08]. Dostupný z: <http://www.auma.de/en/AUMA/AboutUs/Seiten/Mission.aspx>

BMWi (2013). Triangular Cooperation in German Development Cooperation. *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie* [online]. [vid. 2014-04-10]. Dostupný z: http://www.bmz.de/en/publications/type_of_publication/strategies/Strategiepapier334_05_2013.pdf

BMWi. (2014) The National Contact Point (NCP): OECD Guidelines for Multinational Enterprises. *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie* [online]. [vid. 2014-03-15]. Dostupný z: <http://www.bmwi.de/EN/Topics/Foreign-trade/oecd-guidelines-for-multinational-enterprises,did=430518.html>

BENTERBUSCH U. a SEIFERT J. (2008) The Heiligendamm Dialogue Process: Joining forces to meet the challenges of the world economy. *Friedrich- Ebert- Stiftung* [online]. [vid. 2014-04-03]. Dostupný z: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/05310.pdf>

BONDE J. (2008) *Consolidated reader-friendly edition of the Treaty on European Union (TEU) and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) as amended by the Treaty of Lisbon (2007)*. 2nd ed. S.l.: Foundation for EU Democracy, [online]. [vid. 2014-03-15]. ISBN 87-876-9272-4. Dostupný z: http://www.eudemocrats.org/fileadmin/user_upload/Documents/D-Reader_friendly_latest%20version.pdf

BRIDGES TO BRAZIL. (2014) Solar Energy For Brazil. *Bridges To Brazil* [online]. [vid. 2014-04-010]. Dostupný z: <http://www.bridges-to-brazil.com/en/solar-energy>

CIECHANOWICZ A. a POPLAWSKI K. (2012) The German concept for increasing the economic benefits of globalisation. *Centre for Eastern Studies* [online]. [vid. 2014-04-02]. Dostupný z: <http://www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2012-02-29/german-concept-increasing-economic-benefits-globalisation>

DIHK. (2014) Chambers of Commerce and Industry. *Deutscher Industrie- und Handelskammertag* [online]. [vid. 2014-03-06]. Dostupný z: <http://www.dihk.de/en>

DW. (2013) European car market set to recover, study claims. *Deutsche Welle* [online]. [vid. 2014-04-10]. Dostupný z: <http://www.dw.de/european-car-market-set-to-recover-study-claims/a-17053716>

ECONOMIST. (2013) Welcome to the post-BRIC world. *Economist.cz* [online]. [vid. 2014-04-08]. Dostupný z: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2013/05/global-economy>

GERMAN CENTRE. (2014) German Centres Worldwide. *German Centre* [online]. [vid. 2014-03-06]. Dostupný z: <http://en.germancentre.com/ueberuns>

GERMAN PERMANENT MISSION IN GENEVA. (2014) WTO Unit. *German Permanent Mission In Geneva* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupný z: <http://www.genf.diplo.de/Vertretung/genf/en/01/wto-aufgaben-en.html>

GIZ. (2012) Profile. *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* [online]. [vid. 2014-03-12]. Dostupný z: <https://www.giz.de/en/aboutgiz/profile.html>

GTAI. (2011) 2011 Annual Report. *GTAI* [online]. [vid. 2014-03-05]. Dostupný z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/_SharedDocs/Downloads/About-us/annual-report-2011.pdf

GTAI. (2012) 2012 Annual Report. *GTAI* [online]. [vid. 2014-03-05]. Dostupný z: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/_SharedDocs/Downloads/About-us/annual-report-2012.pdf

GTAI. (2014) Agency Profile. *GTAI* [online]. [vid. 2014-03-05]. Dostupný z: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Meta/About-us/agency-profile.html>

HARVEY I. (2011) Intellectual Property: China In The Global Economy - Myth And Reality. *International IP Strategists Association* [online]. [vid. 2014-04-012]. Dostupný z: https://workspace.imperial.ac.uk/business-school/Public/research/I_Egroup/IPRC/IP_in_china_Ian_harvey.pdf

IXPOS. (2012) iXPOS After the Relaunch. *iXPOS* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupný z: <http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/EN/Meta/ixpos-relaunch.html>

IXPOS. (2014) Your Information Platform about Germany. *iXPOS* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupný z: <http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/EN/Meta/about-ixpos.html>

JUNGBAUER R. (2011) Druhy soudobé diplomacie. *Mezinárodní vztahy* [online]. Roč. 2011, č. 4, [vid. 2014-03-12]. Dostupný z: <http://iir.cz/article/druhy-soudobe-diplomacie#>

KFW. (2012) Mission Statement. *Export und Projektfinanzierung* [online]. [vid. 2014-03-06]. Dostupný z: <https://www.kfw-entwicklungsbank.de/International-financing/KfW-Entwicklungsbank/About-us/Unser-Unternehmen/Unser-Leitbild/>

KUNDNANI H. a PARELLO-PLESNER J. (2011) China And Germany: Why The Emerging Special Relationship Matters For Europe. *European Council on Foreign Relations* [online]. [vid. 2014-04-09]. ISBN: 978-1-906538-55-2. Dostupný z: http://ecfr.eu/page/-/ECFR55_CHINA_GERMANY_BRIEF_AW.pdf

OAV. (2014) China ist größter außereuropäischer Handelspartner Deutschlands. *German Asia-Pacific Business Association* [online]. [vid. 2014-04-009]. Dostupný z: <http://www.oav.de/aktuelles/meldungen/meldung/a/3506/tbpid/19/>

PAJTINKA E. (2007) Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí. *Mezinárodní vztahy* [online]. Roč. 42, č. 4, s. 52-72, [vid. 2014-03-05]. ISSN 0323-1844. Dostupný z: <http://mv.iir.cz/article/view/278>

POPLAWSKI K. (2013) Chasing Globalisation Germany's Economic Relations With The BRIC Countries, *Centre for Eastern Studies* [online]. [vid. 2014-04-10]. ISBN 978-83-62936-36-6. Dostupný z: http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/raport_05_bric_ang.pdf

RUEL H. a VISSER R. (2012) Commercial diplomats as corporate entrepreneurs: explaining role behaviour from an institutional perspective. *Int. J. Diplomacy and Economy* [online]. Roč. 1, č. 1, s. 42–79. [vid. 2014-02-10]. Dostupný z: <http://www.inderscience.com/storage/f911671083241512.pdf>

SANER R. a YIU L. (2003) International Economic Diplomacy: Mutation in Post-modern Times. *Clingendael* [online]. [vid. 2014-02-10]. ISSN 1569- 2981. Dostupný z: http://clingendael.info/publications/2003/20030100_cli_paper_dip_issue84.pdf

SPOLKOVÁ VLÁDA. (2012) Shaping Globalization – Expanding Partnership- Sharing Responsibility. *Spolková vláda* [online]. [vid. 2014-04-02]. Dostupný z: <https://www.auswaertiges-amt.de/cae/servlet/contentblob/616558/publicationFile/190267/Gestaltungsmaechtekonzept%20engl.pdf>

TFEU. (2008) BONDE J. *Consolidated reader-friendly edition of the Treaty on European Union (TEU) and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) as amended by the Treaty of Lisbon (2007). Foundation for EU Democracy* [online]. [vid. 2014-03-10]. ISBN 87-876-9272-4. Dostupný z: http://www.eudemocrats.org/fileadmin/user_upload/Documents/D-Reader_friendly_latest%20version.pdf

THE GLOBE AND MAIL. (2012) German giant E.ON, MPX in \$34-billion Brazil power deal. *The Globe and Mail* [online]. [vid. 2014-04-12]. Dostupný z: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/latin-american-business/german-giant-eon-mpx-in-34-billion-brazil-power-deal/article1358065/>

UNCTAD. (2014) World merchandise exports grew by 2%, while services trade recorded 5% increase in 2013. *UNCTAD* [online]. [vid. 2014-05-10]. Dostupný z:

http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=722&Sitemap_x0020_Taxonomy=Statistics;

VEENSTRA M. E. H. , YAKOP M. a BERGEIJK P. A. G. (2010) Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade. *Clingendael* [online]. [vid. 2014-02-09]. ISSN 1569-2981. Dostupný z: http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20101000_cdsp_artikel_%20van%20Veenstra,%20Yakop%20and%20van%20Bergeijk.pdf

WORKMAN D. (2014) Germany's Top 10 Exports. *World's Top Exports* [online]. [vid. 2014-04-07]. Dostupný z: <http://www.worldstopexports.com/germanys-top-10-exports/2061>

WTO. (2013 a) Annual Report 2013. *WTO* [online]. [vid. 2014-02-10]. Dostupný z: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep13_e.pdf

WTO. (2013 b) International Trade Statistics 2013. [online]. [vid. 2014-02-10]. Dostupný z: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf

WTO. (2013 c) WTO Sees Gradual Recovery In Coming Months Despite Cut In Trade Forecasts. *WTO* [online]. [vid. 2014-02-09]. Dostupný z: http://www.wto.org/english/news_e/pres13_e/pr694_e.htm