

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**MEDNARODNO-PRAVNI VIDIKI DIPLOMACIJE PRI GOSPODARSKEM RAZVOJU
SLOVENIJE**

Ljubljana, september 2005

Marko Rakovec

IZJAVA

Študent Marko Rakovec izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Krešimirja Puhariča in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 23. septembra 2005.

Podpis: _____

KAZALO

1 UVOD.....	1
1.1 PREDMET ANALIZE	1
1.2 NAMEN ANALIZE	2
1.3 CILJI ANALIZE.....	3
1.4 METODOLOGIJA ANALIZE	4
2 OPREDELITEV GOSPODARSKE DIPLOMACIJE.....	5
2.1 POJEM DIPLOMACIJA.....	5
2.2 KODIFIKACIJA DIPLOMACIJE	7
2.3 FUNKCIJE DIPLOMACIJE.....	10
2.4 OPREDELITEV GOSPODARSKE DIPLOMACIJE.....	12
2.5 ZGODOVINSKI PREGLED GOSPODARSKE DIPLOMACIJE.....	16
3 TEORIJE GOSPODARSKE DIPLOMACIJE	20
3.1 SISTEMSKE TEORIJE	22
3.1.1 Mednarodni politični odnosi	22
3.1.2 Teorija mednarodnih gospodarskih odnosov.....	23
3.1.2.1 Pojem mednarodnih gospodarskih odnosov.....	24
3.1.2.2 Doktrine in teorije mednarodne menjave.....	25
3.1.2.2.1 Merkantilizem	25
3.1.2.2.2 Liberalizem	25
3.1.2.2.3 Protekcionizem	25
3.1.2.2.4 Intervencionizem.....	26
3.1.2.2.5 Globalizacija	26
3.1.2.2.6 Teorije mednarodne menjave	29
3.1.2.3 Usmerjanje mednarodne menjave	30
3.1.2.4 Vpliv diplomacije na mednarodno menjavo	32
3.2 NAVZNOTER USMERJENE TEORIJE	38
3.2.1 Družbeno usmerjene teorije.....	38
3.2.2 Državno usmerjene teorije.....	38
3.3 TEORIJE MEDNARODNIH POGAJANJ	39
3.3.1 Opredelitev mednarodnih pogajanj.....	39
3.3.2 Vodenje mednarodnih pogajanj	41
3.3.3 Tehnike mednarodnih pogajanj	42
4 VLOGA IN NALOGE GOSPODARSKE DIPLOMACIJE V ZUNANJI POLITIKI DRŽAVE	45
4.1 KLASIČNE NALOGE ZUNANJE POLITIKE POSAMEZNE DRŽAVE	45
4.1.1 Vloga diplomatskih in konzularnih predstavništev na področju gospodarske diplomacije.....	47
4.1.2 Gospodarski predstavnik v tujini.....	48
4.2 GLOBALIZACIJA IN NOVE NALOGE ZUNANJE POLITIKE	50
4.2.1 Povečanje števila udeležencev v diplomatskih aktivnostih	53
4.2.2 Reorganizacija zunanjih ministrstev.....	55
4.3 POJMOVANJE GOSPODARSKE DIPLOMACIJE V NEKATERIH DRUGIH DRŽAVAH	58
4.3.1 Države članice EU in EEA	58
4.3.2 ZDA	62
4.3.3 Kanada	63
4.4 GOSPODARSKI DIPLOMAT.....	63
5. MEDNARODNI GOSPODARSKI SPORAZUMI.....	65
5.1 DVOSTRANSKI MEDNARODNI GOSPODARSKI SPORAZUMI	66
5.2 REGIONALNI MEDNARODNI GOSPODARSKI SPORAZUMI.....	67
5.2.1 Evropska unija.....	68
5.2.2. Sporazum o severnoameriškem prosto-trgovinskem območju (NAFTA).....	72
5.3 VEČSTRANSKI MEDNARODNI GOSPODARSKI SPORAZUMI.....	73

5.4 MULTILATERALNI MEDNARODNI GOSPODARSKI SPORAZUMI.....	73
5.4.1 Svetovna trgovinska organizacija (WTO)	75
5.4.2 Organizacija Združenih narodov (OZN).....	77
5.4.3 Mednarodni denarni sklad (IMF) in Svetovna banka (WB).....	79
6. GOSPODARSKA DIPLOMACIJA V SLOVENIJI	80
6.1 RAZDELITEV PRISTOJNOSTI DRŽAVNIH ORGANOV RS NA PODROČJU GOSPODARSKE DIPLOMACIJE.....	83
6.1.1 Vloga Ministrstva za gospodarstvo RS	86
6.1.2 Vloga Gospodarske zbornice Slovenije (GZS)	87
6.1.3 Vloga Slovenske izvozne družbe (SID).....	88
6.1.4 Vloga drugih agencij in organizacij v RS	88
6.2 ČLANSTVO SLOVENIJE V EU	89
6.3 MOŽNOSTI IZBOLJŠANJA OBSTOJEČEGA STANJA	90
7 SKLEP	94
8 LITERATURA.....	96
9 VIRI.....	100
 PRILOGE	

KAZALO SLIK IN TABEL

I. SLIKE

Slika 1: Prikaz zmanjšanja transportnih stroškov in ovir v mednarodni trgovini med leti 1930 in 2000	27
Slika 2: Obseg mednarodne trgovine glede na višino menjalnega tečaja	31
Slika 3: Neoklasične makroekonomske koristi mednarodne menjave	33
Slika 4: Prikaz dejavnikov, ki vplivajo na stopnjo koristi od mednarodne menjave	35
Slika 5: Prostotrgovalne in netrgovalne funkcije koristnosti	36
Slika 6: Prikaz cen in količin, ki vplivajo na sprejemanje odločitev pri potrošnikih in proizvajalcih	37
Slika 7: Prikaz območja za doseg sporazuma	44
Slika 8: Število sklenjenih regionalnih trgovinskih sporazumov med leti 1960 in 2004	67

II. TABELE

Tabela 1: Verjetnost, da bo prevladal prostotrgovinski režim	35
Tabela 2: Povprečna stopnja transnacionalnosti in tuje naložbe po posameznih industrijskih panogah	55

SEZNAM KRATIC

ACP	Afriške, karibske in pacifiške države partnerice EU
ASEAN	Združenje za gospodarsko sodelovanje jugovzhodnih azijskih narodov
BDP	Bruto družbeni proizvod
BNP	Bruto nacionalni proizvod
CAFTA	Srednje ameriški prosto-trgovinski sporazum
CMSR	Center za mednarodno sodelovanje in razvoj RS
COREPER	Odbor stalnih predstavnikov držav članic EU
DKP	Diplomatsko-konzularna predstavništva
EBRD	Evropska banka za obnovo in razvoj
ECA	Gospodarska komisija za Afriko
ECE	Gospodarska komisija za Evropo
ECLA	Gospodarska komisija za Latinsko Ameriko in Karibe
ECOSOC	Ekonomsko-socialni svet OZN
EEA	Evropsko gospodarsko območje
EFTA	Evropsko prosto-trgovinsko območje
EGS	Evropska gospodarska skupnost
ESCAP	Gospodarska in socialna komisija za Azijo in Pacifik
EU	Evropska Unija
FAO	Organizacija za prehrano in kmetijstvo
FCO	Britansko zunanje ministrstvo
FTAA	Prosto-trgovinsko območje Amerik
GAC	Svet za splošne zadeve
GATT	Splošni sporazum o carinah in trgovini
GSP	Splošni sistem preferencialov
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
G7	Skupina sedmih »najbogatejših« držav (predvsem finančni ministri)
G8	Skupina osmih »najbogatejših« držav plus Rusija
G20	Skupina dvajsetih držav (nova finančna arhitektura)
IAEA	Mednarodna agencija za jedrsko energijo
IBRD	Mednarodna banka za obnovo in razvoj
ICPE	Mednarodni center za promocijo podjetij
IFC	Mednarodna finančna korporacija
ILO	Mednarodna organizacija za delo
IMF (MDS)	Mednarodni denarni sklad
ITC	Mednarodna komisija za trgovino
ITU	Mednarodno združenje za telekomunikacije
MFN	Načelo najbolj ugodne obravnave
MG	Ministrstvo za gospodarstvo RS
MZZ	Ministrstvo za zunanje zadeve RS
NAFTA	Severnoameriški prosto-trgovinski sporazum
NATO	Organizacija Severno-atlantske pogodbe
NGO (NVO)	Nevladne organizacije
OECD	Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj
OZN	Organizacija združenih narodov
RS	Republika Slovenija
SECI	Pobuda za sodelovanje v Jugovzhodni Evropi

SID	Slovenska izvozna družba
SPS	Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov
STO	Slovenska turistična organizacija
SVEZ	Služba vlade za evropske zadeve
TIPO	Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije
TRIMS	Sporazum o s trgovino povezanih investicijami
TRIPS	Sporazum o s trgovino povezanih pravicah intelektualne lastnine
UNCITRAL	Komisija ZN o mednarodnem trgovinskem pravu
UNCTAD	Konferenca Združenih narodov o trgovini in razvoju
UNESCO	Organizacija ZN za izobraževanje, znanost in kulturo
UNIDO	Organizacija ZN za industrijski razvoj
VB	Velika Britanija
ZDA	Združene države Amerike
WB	Svetovna banka
WHO	Svetovna zdravstvena organizacija
WIPO	Svetovna organizacija za pravice intelektualne lastnine
WTO	Svetovna trgovinska organizacija

1 UVOD

1.1 Predmet analize

V zadnjem času se v medijih in slovenski zunanji politiki pogosto uporablja pojem gospodarska diplomacija. To potrjuje tudi sestanek zunanjega ministra RS dr. Rupla oktobra 2003 s predstavniki vodilnih slovenskih izvoznih podjetij z željo, da se zunanje ministrstvo seznani s pričakovanji, potrebami in željami slovenskega gospodarstva na področju gospodarske diplomacije po vstopu Slovenije v Evropsko unijo.

Na podlagi tega je bilo na posvetu slovenske diplomacije lani in letos poudarjeno, da gospodarska diplomacija postaja po uresničitvi strateških prioritet Slovenije - vključitve v Evropsko unijo in NATO - pomembno področje delovanja ministrstva in njegove diplomatske mreže. Njena naloga je namreč podpirati in ščititi interese slovenskega gospodarstva na tujih trgih ter nastopati kot pospeševalec in podpornik internacionalizacije slovenskega gospodarstva (spletne strani Ministrstva za zunanje zadeve RS).

Za Slovenijo kot majhno državo je zunanja trgovina izjemno pomembna, saj predstavlja relativno velik del njenega BDP. Tudi po izračunih ZDA, ki je sicer velika država, je vsako peto delovno mesto odvisno od zunanje trgovine (Wayne, 2002, str. 1). Gospodarska diplomacija gotovo ni edini dejavnik, ki vpliva na uspešnost zunanje trgovine, vendar pa uspešno vodena gospodarska diplomacija nedvomno znatno vpliva na promocijo in zaščito gospodarstva posamezne države v tujini.

Podrobnejšo definicijo gospodarske diplomacije podajata v svoji knjigi Bayne in Woolcock, ki s pojmom gospodarska diplomacija razumeta obnašanje posamezne države v mednarodnih gospodarskih odnosih. To je, kako sprejema s tem povezane notranje odločitve, kako se pogaja z drugimi državami in mednarodnimi organizacijami ter kako se oba procesa medsebojno prepletata. Posebej poudarjata, da je za razumevanje gospodarske diplomacije potrebno posebno pozornost nameniti metodam in procesu sprejemanja odločitev državnih organov ter njihovim pogajanjem s tujino (Bayne, Woolcock, 2003, str. 5).

Vlade evropskih in severnoameriških držav se zadnja leta močno zavedajo pomena gospodarske diplomacije, ki lahko znatno prispeva k višjemu blagostanju družbe. ZDA so uvedle načelo biti prvi prisoten na tujih trgih, s čimer so precej izboljšale svoj gospodarski položaj. Že zgodaj so se zavedle, da zunanjepolitična moč dandanes ni več odvisna le od vojaške moči, temveč vedno bolj od gospodarske teže (Coolsaet, 2002, str. 3).

V državah članicah EU je vodenje trgovinske politike sicer pretežno v pristojnosti Komisije EU. Kljub temu vlade držav članic igrajo še vedno močno vlogo pri promociji in zaščiti gospodarstva svoje države v odnosih s tujino. Podporo lahko nudijo na različne načine. Država kot subjekt

mednarodnega prava lahko sklepa mednarodne (gospodarske) sporazume, ki omogočijo domačim podjetjem ugodnejše poslovanje v tujini. Ta funkcija države je sicer v primeru Slovenije zaradi prenešenih nalog na organe Unije v precejšnji meri omejena. Seveda pa za Slovenijo kot članico veljajo tisti mednarodni trgovinski sporazumi, ki jih je sklenila Unija v imenu svojih članic. Slovenija lahko nadalje preko svojih predstavništev v tujini obvešča o poslovnih priložnostih v tujini in navezuje stike s tamkajšnjimi potencialnimi gospodarskimi partnerji, ščiti svoja podjetja v primeru diskriminatorne obravnave ali pa jim nudi pomoč v primeru drugih težav. Nenazadnje lahko že s svojim ustreznim zunanjepolitičnim vplivom ustvarja ugodne pogoje za gospodarsko sodelovanje z drugimi državami (Ferlinc et al., 2003, str. 222).

V današnjem močnem gospodarskem vplivu na zunanjo politiko, namreč na vodenje in organiziranje diplomacije, vplivata dve glavni ideji. Prvič, diplomacija mora biti povsem odprta za gospodarska vprašanja, ki se ne smejo obravnavati kot pomožno sredstvo pri reševanju političnih vprašanj, temveč so enako pomembna kot politična vprašanja. Druga ideja je vezana na zmanjševanje razlik med notranjo in zunanjo politiko ter med nacionalnim in globalnim interesom (Plevnik, 2003, str. 197).

V Sloveniji na področju gospodarske diplomacije deluje več državnih organov. Poleg zunanjega ministrstva opravljajo aktivnosti na tem področju še Ministrstvo za gospodarstvo, Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Slovenska turistična organizacija, v manjšem obsegu pa še nekatere druge institucije. Njihovo medsebojno sodelovanje se sicer iz leta v leto izboljšuje, vendar bo potrebno v prihodnje sodelovanje med diplomacijo in gospodarstvom še okrepiti. Zaradi omejenih finančnih in kadrovskih potencialov, ki jih ima majhno slovensko gospodarstvo, menim, da si Slovenija ne more privoščiti paralelnih predstavništev države in gospodarstva. Zato je smiselno združevanje mreže gospodarskih predstavništev v okviru diplomatske mreže zunanjega ministrstva. Slovenija ima trenutno 51 diplomatsko-konzularnih predstavništev, ki bi se jih lahko kadrovske dodatno okrepilo za delovanje na gospodarskem področju.

Zastavlja se torej vprašanje, ali je v Sloveniji gospodarska diplomacija dovolj poznan pojem in ali so institucije, ki izvajajo aktivnosti na tem področju, ustrezno organizirane.

1.2 Namen analize

Namen magistrske naloge je pojasniti vsebinske prvine pojmovnosti gospodarske diplomacije in ugotoviti, kako naj se organizirajo in povežejo državni organi, predvsem ministrstvo za zunanje zadeve, da bo Slovenija vodila uspešno gospodarsko diplomacijo. Kljub temu da se v zadnjem času zelo veliko poudarja pomen gospodarske diplomacije, pa ni nikjer natančno pojasnjeno, kaj pravzaprav pojem predstavlja. V literaturi je gospodarska diplomacija označena ne le kot delovanje gospodarskih predstavnikov v tujini, temveč predstavlja veliko širši krog aktivnosti. Predstavlja usklajeno delovanje vseh državnih organov, domačih podjetij in tudi nevladnih organizacij v tujini z

namenom, da se izboljša domače gospodarstvo in gospodarski položaj države. Običajno prevzame vlogo usklajevalca teh aktivnosti zunanje ministrstvo, ki skrbi za usklajeno delovanje vseh naštetih subjektov in s svojim širšim pregledom zunanjepolitičnega dogajanja usmerja njihovo delovanje. Zunanje ministrstvo vodi mrežo gospodarskih predstavnikov v tujini in ostalim organom nudi pomoč pri vodenju mednarodnih pogajanj.

Gospodarska diplomacija je ena izmed temeljnih nalog diplomacije. V času hladne vojne so bila v ospredju zunanje politike predvsem varnostna vprašanja. Po njenem koncu pa so kot posledica globalizacije v ospredje stopila gospodarska vprašanja in čedalje bolj prosta mednarodna trgovina. Ker pravila mednarodnega poslovanja še niso povsem izoblikovana, imajo pa v tem procesu pomembno vlogo posamezne države. Njihova naloga je dvojna. Podpirati morajo domače gospodarstvo pri poslovanju s tujino in se pogajati v okviru mednarodnih forumov glede prihodnjih pravil mednarodnega poslovanja (npr. Svetovne trgovinske organizacije - WTO). Obe nalogi sta izjemno pomembni, saj je domače gospodarstvo vse bolj odvisno od tujine, kar posledično pomeni, da je tudi standard državljanov v veliki meri odvisen od uspešnosti države na področju gospodarske diplomacije. V času po hladni vojni so se tega prve zavedle ZDA, ki so ugotovile, da je za uspešen nadaljnji gospodarski razvoj nujno potrebno povezati domače gospodarstvo z zunanjo politiko. Omenjeno združitev je nekdanji ameriški predsednik Bill Clinton označil kot največji uspeh svojega osemletnega predsedovanja. Tem trendom mora slediti tudi Slovenija, saj bo v nasprotnem primeru njen razvoj zaostal za razvojem najrazvitejših držav. Slovensko gospodarstvo je zaradi majhnosti Slovenije še toliko bolj odvisno od zunanje trgovine in njen delež v BDP vsekakor ni zanemarljiv. Po drugi strani si Slovenija kot majhna država ne more privoščiti zelo razvejane mreže gospodarskih predstavnikov v tujini, še manj pa podvajanje nalog s strani različnih državnih organov.

1.3 Cilji analize

V delu bom najprej opredelil pojem gospodarske diplomacije, nato aktivnosti, ki jih zajema učinkovito vodenje gospodarske diplomacije. Nazadnje bom predstavil, kako naj bi delovali državni organi v Sloveniji, predvsem zunanje ministrstvo, da bi dosegli kar najbolj učinkovito gospodarsko diplomacijo. Omenjene cilje sem oblikoval zato, da bi v svojem delu lahko preveril in potrdil veljavnost naslednjih štirih hipotez:

1. Gospodarska diplomacija je del diplomacije, ki se je razširil v zadnjih nekaj letih, predvsem kot posledica vplivov globalizacije.
2. Gospodarska diplomacija je kompleksen pojem, ki zajema širok krog zunanjepolitičnih aktivnosti države.
3. Učinkovita gospodarska diplomacija lahko pomembno prispeva h gospodarskemu napredku države.
4. Slovenija (Vlada) kljub poudarjanju pomena gospodarske diplomacije ni ustrezno organizirana za učinkovito vodenje gospodarske diplomacije.

Končni cilj mojega dela je podati predloge slovenski vladi za izboljšanje učinkovitosti naše gospodarske diplomacije v Sloveniji.

1.4 Metodologija analize

Magistrsko delo je zasnovano tako, da bo vključevalo strokovno poglobitev in znanstveno raziskovalni pristop s področja gospodarske diplomacije. Uporabljeni bosta teoretična metoda in v manjši meri izkustvena metoda, neposredno izhajajoča iz empiričnih raziskav domačih in tujih avtorjev ter sklepov okroglih miz na temo gospodarske diplomacije.

Delo bo tako v začetnem poglavju obsegalo teoretičen uvod v razumevanje pojma gospodarske diplomacije. V ta namen bo uporabljen pristop raziskovanja domače in tuje strokovne literature s področja gospodarske diplomacije. Ker gre za relativno novo obliko diplomacije v slovenski zunanji politiki, je slovenska literatura na tem področju dokaj skromna. Po drugi strani pa je pojem gospodarska diplomacija zelo širok in zajema različna področja, ki so tudi v Sloveniji že dobro proučena. Gospodarska diplomacija tako združuje teorijo mednarodnih (gospodarskih) odnosov in teorijo diplomacije. Povezavo med njima lahko opazimo v različnih zgodovinskih obdobjih. V času odprte ekonomije, t.j. v času liberalizma, je bil pomen gospodarske diplomacije zelo velik, saj so države za čim bolj uspešen položaj v mednarodni trgovini močno angažirale svojo diplomacijo, ki je bila na ta način predvsem gospodarsko usmerjena. Po drugi strani je bila gospodarska diplomacija v obdobjih zaprtega gospodarstva, t.j. v času merkantilizma, zapostavljena, saj se je diplomacija osredotočila predvsem na varnostna vprašanja.

V delu bom skušal čimbolj celovito zajeti področje gospodarske diplomacije. Vir dela bo v začetnem in osrednjem delu predvsem drugoten, torej usmerjen v proučevanje literature, večinoma anglo-saksonskega izvora. V predzadnjem in zadnjem poglavju bom proučil področje gospodarske diplomacije v Sloveniji, kjer bom opravil tudi pogovore z osebami, ki se ukvarjajo s tem področjem v različnih vladnih in nevladnih institucijah, ter se udeležil posvetov oz. okroglih miz na temo gospodarske diplomacije. Na ta način bom lahko povezal teoretične in empirične ugotovitve strokovnjakov s tega področja in jih apliciral na trenutno dejansko stanje na tem področju v Sloveniji. Menim, da bom tako lahko podal nekaj koristnih predlogov za načrtovanje in izvajanje slovenske gospodarske diplomacije.

2 Opredelitev gospodarske diplomacije

V proučevanju mednarodno-pravnih vidikov diplomacije pri gospodarskem razvoju Slovenije bom osrednje mesto namenil analizi gospodarske diplomacije kot posebne veje diplomacije, ki se ukvarja z gospodarskimi vprašanji. Večina študij v mednarodni ekonomiji izključuje vpliv politike na mednarodno trgovino in investicijske pogoje (Bergeijk, 1994, str. 101).

V tem delu bom tako skušal prikazati vpliv diplomacije na mednarodno menjavo in gospodarski razvoj Slovenije.

Za razumevanje pojma gospodarska diplomacija je najprej potrebno razložiti, kaj pravzaprav pomeni sam pojem diplomacija. V tem kontekstu v nadaljevanju predstavljam kratek pregled razvoja instituta diplomacije in pravne akte, ki ga opredeljujejo.

2.1 Pojem diplomacija

Freeman v svojem diplomatskem slovarju citira vrsto avtorjev, ki so v zgodovini podali precej različnih definicij diplomacije. Naj povzamem definicijo, ki jo je leta 1972 podal Elmer Plischke: »Diplomacija je politični proces, preko katerega politična telesa (pretežno države) neposredno in posredno ustvarjajo in vzdržujejo uradne odnose drug z drugim z namenom dosege njihovih ciljev, interesov in njihovih politik v mednarodnem okolju. Kot politični proces je diplomacija dinamična, prilagodljiva in spreminjajoča ter vzdržuje kontinuiteto. Funkcionalno zajema tako ustvarjanje kakor tudi izvajanje zunanje politike na vseh ravneh, centralni in na terenu. Pretežno zajema dejavnosti kot so predstavljanje države, poročanje, komuniciranje, pogajanje, manevriranje in skrb za svoje državljane v tujini.« (Freeman, 2003, str. 75.)

Freeman nadalje ugotavlja, da je diplomacija pomembna predvsem zaradi sledečega: »Delo diplomatov učinkuje na življenje državljanov s tem, ko diplomacija pomaga vzpostavljati zaupanje med državami, varnost, blagostanje državljanov, njihovo bogastvo, vzpostavljati pogoje mednarodnega trgovanja, možnosti zaposlitve preko vplivanja na uvoz in izvoz države in zagotavlja, da so njeni državljani ustrezno obravnavani v tujini. V vojnih razmerah diplomacija preprečuje nadaljnje konflikte, ščiti državljane in vzpostavlja pogoje za povrnitev miru.« (Freeman, 2003, str. 82.)

Če pogledamo zgodovinski razvoj diplomacije, ugotovimo, da so se diplomatske veščine razvile že v prvih organiziranih družbah.¹ Že leta 1626 je Gasparo Bragaccia dejal, da je človek začel že v prvih letih človeštva izvajati ta poklic z namenom ustvarjanja miru in vojaških koalicij (Freeman, 2003, str. 70).

¹ Kar nam npr. dokazuje mirovni sporazum sklenjen 1278 leta pred našim štetjem med egipčanskim faraonom Ramzesom II in hetitskim kraljem Hatušilo (Plevnik, 2003, str. 189).

Ko govorimo o tej diplomaciji imamo v mislih diplomacijo v širšem smislu², kamor sodi tudi institucija konzula. Institut konzula je nastal kot posledica razmaha antične mednarodne trgovine. Že v antiki so namreč trgovci potovali v daljne dežele, ki so imele povsem drugačen pravni sistem in običaje. Zaradi tega so se že tedaj postavljale zahteve, da spore med tujci in trgovci rešujejo sodniki, ki jih dve stranki izbereta, in to v skladu s pravom obeh držav, t.i. konzuli. Ime konzul se je oblikovalo po razpadu Zahodnega rimskega cesarstva na območju Bližnjega vzhoda (Bizanc). Tam so se namreč oblikovale skupnosti trgovcev, ki so prihajali iz istih držav in so tako delili isto kulturo in običaje, drugačne od večinskega prebivalstva države, kjer so se naselili. V skladu z načeli personalnega prava, priznanim v fevdalizmu, so take skupnosti kmalu dosegle določeno avtonomijo (12. stoletje), posebej pa še pravico, da jim sodijo posebni sodniki, imenovani konzuli. Ime konzul izhaja iz t.i. *Consules Mercatorum*, ki so prevladovali v mestih srednjeveške Evrope. Konzularni sistem se je v srednjem veku hitro razvijal vzporedno z razvojem mednarodne trgovine (Jennings, Wats, 1992, str. 829).

V Evropi se je diplomacija prvič uveljavila v antični Grčiji v četrtem in petem stoletju pred našim štetjem. Pojavila so se prva stalna diplomatska predstavništva, v katerih je bilo večinoma zaposleno lokalno prebivalstvo. Te osebe so se imenovali »proxenos« (Berridge, 2002, str. 2).

V srednjeveški Evropi je razvoj diplomacije vodilo Bizantinsko cesarstvo, razcvet pa je diplomacija doživela v 15. stoletju, ko so italijanske mestne države začele pošiljati in sprejemati stalne diplomatske predstavnike. Razlogi za njeno uveljavitev so bili predvsem trgovinske narave. Za širjenje svoje trgovine po svetu je Beneška republika kot trgovinska sila potrebovala meritorne ocene stanja na tujih trgih, tamkajšnjo analizo gospodarskih možnosti in informacije o pogojih pogajanj za sodelovanje. To je bil posel njihovih poslanikov v tujih državah. Ključna funkcija diplomacije te dobe je bila njena trgovinska funkcija, poslanci so delovali v korist gospodarskih in ne političnih potreb (Plevnik, 2003, str. 196).

Z Beneško republiko in nadalje razvojem nacionalnih držav je funkcija konzula doživela korenite spremembe. Diplomatske in konzularne misije so v tem obdobju dobile tiste vsebine in oblike, ki so se v bistvenih črtah obdržale vse do danes. Bistvena novost je bila namreč, da so države takrat začele same pošiljati konzule. Konzuli se torej niso več volili med lokalnimi trgovci, temveč so postali uradni predstavniki držav, ki so opravljali določene diplomatske funkcije v zvezi z zaščito mednarodne trgovine. Uživali so tudi imunitete in privilegije. Z nastankom nacionalnih držav v 17. stoletju je začela prevladovati doktrina, da so pristojnosti konzula v civilnopравnih in kazenskopравnih zadevah pravzaprav v nasprotju z ozemeljsko suverenostjo države sprejemnice (Simoniti, 1994, str. 8).

² Odnos med diplomatskim pravom v širšem smislu in konzularnim pravom kot njegovim delom lahko opišemo kot odnos med *genus* in *species*. Splošni izraz diplomatsko pravo, v širšem smislu, pokriva tudi konzularno pravo (Simoniti, 1994, str. 19).

Leta 1626 je bilo v Franciji ustanovljeno prvo ministrstvo za zunanje zadeve in kmalu nato so države pričele odpirati svoja prva stalna diplomatska predstavništva. To je imelo za posledico zaton institucije konzula in države so prevzele monopol nad vodenjem diplomacije ter na ta način onemogočile diplomatske aktivnosti podjetnikom ali lokalnim skupnostim (Plevnik, 2003, str. 189).

V 18. stoletju pa se je z razmahom mednarodne trgovine, predvsem pomorskega prometa, ponovno pokazala potreba po vzpostavitvi konzularnega sistema. Tako kot diplomati so tudi konzuli zastopali interese države, in sicer tiste, ki so bili povezani z zaščito trgovskih interesov. V zadnjih letih so mnoge tradicionalne konzularne funkcije prešle v pristojnost diplomatov, vključno z zaščito interesov državljanov države pošiljateljice in zaščito njenih gospodarskih ter drugih interesov. Zato je prišlo do združitve obeh služb in vzpostavitve skupne zunanjepolitične službe za diplomatske in konzularne zadeve.³ Kljub temu je institucija konzula danes še vedno zelo pomembna. Veliko držav namreč ne dovoljuje, da bi tuje države imele diplomatske misije razen v glavnem mestu tudi v drugih krajih svoje "ekspoziture", kar pa ne velja za konzulate. Konzuli tako še danes skrbijo za zaščito trgovinskih in poslovnih interesov ter za zaščito državljanov države pošiljateljice (Simoniti, 1994, str. 8-17).

V zadnjih letih se najbolj razvija multilateralna diplomacija. Diplomatski odnosi med zgolj dvema državama so v današnjem okolju namenjeni le še manjšemu delu vprašanj. Večina še donedavnega lokalnih vprašanj dandanes zadeva širšo mednarodno skupnost. Na podlagi tega se vedno bolj razvija diplomacija v okviru različnih medvladnih konferenc oz. mednarodnih organizacij. Berridge v svoji analizi ugotavlja, da je npr. leta 1909 delovalo 37 medvladnih organizacij, leta 2000 pa 241. Še večji je porast v številu nevladnih organizacij, katerih število se je od leta 1909, ko ji je bilo 176, povečalo na 5936 v letu 2000. Multilateralna diplomacija se v marsikateri prvini razlikuje od klasične dvostranske diplomacije. Izgublja se stroga obličnost v korespondenci, sloni na načelih odprte diplomacije in omogoča majhnim državam, da enakovredno zastopajo svoja stališča nasproti svetovnim velesilam (Berridge, 2002, str. 146-167).

2.2 Kodifikacija diplomacije

Kodifikacija diplomacije je utrdila veljavnost številnih pravil ravnanja v diplomaciji, ki so izhajala iz bolj ali manj stalno ponavljajoče se prakse držav. Ugledni mednarodni pravniki, kot so Gentilis, Grotius, Bynkershoek in Vattel, so oblikovali vrsto pravil, ki so postopoma postala norme diplomatskega in konzularnega prava. Nekatera od teh pravil so postala najprej del domačega prava posameznih držav⁴, druga pravila pa so postala sestavni del mednarodnih sporazumov, posebno tistih o konzularnih odnosih konec 18. stoletja. Od pošiljanja prvih stalnih diplomatskih misij v 15.

³ V Franciji sta se obe službi združili z dekretoma l. 1880 in l. 1883. V ZDA sta se obe službi poenotili s t.i. Rogers Actom l. 1924, VB je obe službi združila šele l. 1943. Danes sta obe službi združeni skoraj v vseh državah. Kljub temu se privilegiji in imunitete za diplomatske in konzularne predstavnike razlikujejo, saj so vezani na funkcijo, ki jo opravljajo.

⁴ Diplomatic Privileges Act sprejet v Angliji leta 1708 v času kraljice Ane.

stoletju pa do sklenitve prvega mednarodnega sporazuma, s katerim so države uredile pravni status in vzpostavile profesionalna pravila, so bila tako potrebna še štiri stoletja. Šele na Dunajskem kongresu 1815 se je namreč s t.i. Dunajskim pravilnikom diplomatska služba priznala kot poklic, različen od tistega, ki ga opravljajo politiki in državniki. Torej kot poklic, ki ima svoja lastna pravila, običaje in navade (Simoniti, 1994, str. 7-8).

Dejstvo, da so evropske države sprejele diplomacijo kot poklic, je vsekakor posledica spoznanja, da je mogoče oblikovati zunanjo politiko na temelju poročil, ocen in analiz, ki jih naredijo posebej za to usposobljeni državni uradniki – diplomati. Prav tako je odločitev o diplomaciji kot samostojnem poklicu posledica spoznanja, da lahko zunanjo politiko – potem ko je enkrat že oblikovana – učinkoviteje izvajajo tisti, ki so za to usposobljeni, to je poklicni diplomati. Skoraj vse vodilne države Evrope so po letu 1815 uveljavile prakso, po kateri je diplomatska služba znotraj državne administracije samostojna. Pri tem je ministrstvo za zunanje zadeve postopoma postalo glavni organ meddržavnega komuniciranja. Tako je diplomacija dokončno postala samostojen poklic s svojo hierarhijo in pravili, ki so šele v drugi polovici 20. stoletja prerasli v mednarodne konvencije in na ta način pridobili multilateralni značaj (Berridge, 2002, str. 5-10).

Na področju kodifikacije diplomatskega prava je potrebno omeniti naslednje bistvene dokumente. Začetek predstavlja na Dunajskem kongresu leta 1815 sprejeti t.i. Dunajski pravilnik o stopnjah diplomatskih predstavnikov. Aachenski protokol iz leta 1819 je dodal še eno stopnjo diplomatskih predstavnikov. Leta 1928 sta bili na VI. Panameriški konferenci v Havani sprejeti Konvenciji o diplomatskih agentih in konzulih, ki sta sicer imeli le regionalni značaj. Z ustanovitvijo OZN po drugi svetovni vojni in leta 1947 v njenem okviru ustanovljene Komisije za mednarodno pravo (ILC) je bila opredeljena potreba po oblikovanju multilateralne konvencije o diplomatskih in konzularnih odnosih ter imunitetah.⁵ Leta 1961 je bila tako podpisana Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih, z opcijskima protokoloma,⁶ ki je stopila v veljavo aprila leta 1964. Konvencija temelji na dveh izhodiščih: na suverenosti držav in na potrebi po vzdrževanju mednarodne ureditve ("miru in mednarodne varnosti") z razvijanjem prijateljskih odnosov med narodi.⁷ V primerjavi z Dunajskim pravilnikom iz leta 1815 je Dunajska konvencija pomembno razširila področje dotedanje ureditve diplomatskih odnosov, saj poleg stopenj diplomatskih predstavnikov, konvencija ureja tudi njihove pravice in obveznosti ter vzpostavitev in delovanje diplomatskih misij. Številni členi urejajo vprašanja diplomatskih imunitet in privilegijev itd., vendar

⁵ Zanimivo je, da je oblikovanje konvencije vzpodbudila prav nekdanja SFRJ, ki se je leta 1952 močno pritožila nad delovanjem sovjetske misije v Beogradu (Berridge, 2002, str. 112).

⁶ Leta 1964 je Komisija za mednarodno pravo pripravila še dva protokola h Konvenciji o diplomatskih odnosih podpisano leta 1961. To sta Fakultativni protokol o obveznem reševanju sporov in Fakultativni protokol glede pridobivanja državljanstva. Komisija za mednarodno pravo – ILC. [<http://www.un.org/law/ilc/guide/guide.htm>]

⁷ O postopku sprejemanja konvencije obširneje govori Berridge v svoji knjigi *Diplomacy: Theory and Practice*, str. 112-116.

pa je ob tem potrebno dodati, da samo besedilo konvencije ne pomeni bistvenih novosti, saj je kodificiralo le tisto, kar so države v praksi že uporabljale⁸ (Simoniti, 1994, str. 11).

Konzularni odnosi med državami so bili urejeni delno z lokalnim in delno z mednarodnim pravom. V tem smislu so države sklepale dvostranske sporazume ali večstranske konvencije. V praksi so zaradi tega nastajale velike razlike pri določanju funkcij, imunitet in privilegijev konzulov. Različna obravnava je pogosto povzročila politične zaplete, zato so se stopnjevale zahteve po kodifikaciji, ki bi vsaj v bistvenih zadevah poenotile položaj konzulov. Leta 1896 je takratni Inštitut za mednarodno pravo sprejel nekakšen osnutek konvencije o imunitetah konzulov. Kakor je bilo že prej omenjeno, je bila na VI. Panameriškem kongresu v Havani leta 1928 skupaj s konvencijo o diplomatskih agentih sprejeta Konvencija o konzularnih odnosih in imunitetah, vendar pa je bila le-ta regionalne narave. Poskus za celovitejšo kodifikacijo je bi nato narejen v Društvu narodov, a je žal pri tem tudi ostalo. Podobno kakor pri kodifikaciji diplomatskih odnosov, je tudi pri konzularnih odnosih po drugi svetovni vojni pobudo prevzela OZN. Komisija za mednarodno pravo je tudi na tem področju pripravila osnutek Konvencije o konzularnih odnosih z opcijskima protokoloma, ki je bila sprejeta aprila 1963. Konvencija, ki je do zdaj najcelovitejša ureditev te problematike, ne posega v že obstoječe sporazume med državami niti ne omejuje držav, da tudi v prihodnje ne bi sklepale dvostranskih ali večstranskih sporazumov (Simoniti, 1994, str. 11-14).

Kaj pravzaprav je diplomatsko pravo? Pogosto se v tem kontekstu omenja definicija Philippha Cahierja, ki diplomatsko pravo šteje za "zbir posameznih norm, ki regulirajo odnose, ki se ustvarjajo med različnimi organi mednarodnih subjektov, ki so stalno ali občasno pristojni za zunanje zadeve teh subjektov."⁹ Diplomatsko pravo je torej tisti del pravne znanosti, ki proučuje:

- a) pravne norme, ki urejajo delovanje pristojnih organov mednarodnih subjektov,
- b) pravne norme, ki urejajo same odnose in določajo postopke, ki se uporabljajo v teh odnosih,
- c) pravne norme in pravila, ki določajo strukture, znotraj katerih se ti odnosi vzpostavljajo in odvijajo.

Pomembno vlogo v diplomatskem pravu imajo diplomatski običaji. Ti sicer ne predstavljajo pravne norme, katere kršitev bi pomenila kršitev mednarodnih zakonov, vendar pa tudi običaj, tako kot pravna norma, vsebuje določeno zapoved in grozi s sankcijo. Kršitev diplomatskega običaja je

⁸ V okviru OZN so bile sprejete še druge konvencije, ki se bodisi v celoti ali pa samo v nekaterih členih nanašajo na diplomacijo: Konvencija o privilegijih in imunitetah Združenih narodov (1946), Konvencija o privilegijih in imunitetah specializiranih agencij (1947), Konvencija o specialnih misijah (1969), Konvencija o pravu mednarodnih pogodb (1969), Konvencija o preprečevanju in zatiranju kaznivih dejanj proti osebam, ki uživajo mednarodno zaščito, vključno z diplomatskimi predstavniki (1973), Dunajska konvencija o predstavljanju držav v njihovih odnosih z mednarodnimi organizacijami splošne narave (1975), Dunajska konvencija o nasledstvu držav glede pogodb (1978), Mednarodna konvencija proti jemanju talcev (1979), Dunajska konvencija o pravu mednarodnih pogodb, sklenjenih med državami in mednarodnimi organizacijami ali med mednarodnimi organizacijami (1986). Pomembni sta še dve konvenciji, ki sta bili sprejeti v okviru Sveta Evrope in h katerima lahko pristopijo vse države članice: Evropska konvencija o konzularnih funkcijah (1967) in Evropska konvencija o imunitetah držav z dodatnim protokolom (1972).

⁹ Cahier Philippe: Le droit diplomatique contemporaine. Pariz: 1962, str. 5.

kršitev diplomatske etike in pomeni resno diplomatsko nekorektnost s praviloma dolgotrajnimi posledicami za ugled vršilca (Simoniti, 1994, str. 18-19).

Slovenija je 1. julija 1992 notificirala generalnemu sekretarju ZN, da želi naslediti 55 konvencij OZN, katerih članica je bila nekdanja SFRJ. Generalni sekretar je 6. julija 1992 potrdil nasledstvo, s čimer je Slovenija 25. julija 1992 tudi nasledila, to je prevzela mednarodne obveznosti iz omenjenih konvencij. Slovenija je v tem smislu tudi naslednik diplomatskih konvencij pod številko 1.2.3 in Fakultativnega protokola o obveznem reševanju sporov ter konvencij pod številkami 4,6,7,9,10,11 in 12.

2.3 Funkcije diplomacije

Diplomacija se ukvarja z vodenjem odnosov med posameznimi državami ter državami in drugimi akterji. Z vidika posamezne države je diplomacija svetovanje, usmerjanje in implementiranje zunanje politike. Kot taka je diplomacija sredstvo, s katerim država preko uradnih in drugih predstavnikov, kakor tudi drugih akterjev artikulira, koordinira in varuje posamezne in širše interese, kjer uporablja ustrezno korespondenco, privatne pogovore, izmenjavo mnenj, lobiranje, obiske, grožnje in druge podobne aktivnosti (Barston, 1997, str. 2).

Funkcije diplomatske misije, kot jih na primer navaja Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih¹⁰ (1961), so:

- a) predstavljanje države pošiljateljice v državi sprejemnici,
- b) zaščita interesov države pošiljateljice in njenih državljanov v državi sprejemnici v mejah, ki jih dovoljuje mednarodno pravo,
- c) pogajanja z vlado države sprejemnice,
- d) obveščanje z vsemi dovoljenimi sredstvi o pogojih in razvoju dogodkov v državi sprejemnici in poročanje o tem vladi države pošiljateljice,
- e) pospeševanje prijateljskih odnosov med državo pošiljateljico in državo sprejemnico in razvijanje medsebojnih gospodarskih, kulturnih in znanstvenih odnosov.

Konzularne funkcije, kot jih na primer navaja Dunajska konvencija o konzularnih odnosih¹¹ (1963), so:

- a) varstvo interesov države pošiljateljice in njenih državljanov, fizičnih in pravnih oseb v državi sprejemnici v mejah, ki jih dovoljuje mednarodno pravo;

¹⁰ Konvencija o diplomatskih odnosih, CDR, UNTS, vol. 500, p. 75. V mednarodnem smislu in v odnosu na Jugoslavijo začela veljati 24. aprila 1964. Objavljena v Ur. l. SFRJ, Dodatek 2/64. RS nasledila l. 1992.

¹¹ Konvencija o konzularnih odnosih, CCR, UNTS, vol. 596, p. 261. V mednarodnem smislu in v odnosu na Jugoslavijo začela veljati 19. marca 1967. Objavljena v Ur. l. SFRJ, Dodatek 5/66. RS nasledila l. 1992.

- b) pomoč pri razvijanju trgovinskega, gospodarskega, kulturnega in znanstvenega sodelovanja med državo pošiljateljico in državo sprejemnico ter kakršnokoli pospeševanje prijateljskih odnosov med njima v skladu z določili te konvencije;
- c) seznanjanje z vsemi dovoljenimi sredstvi, s pogoji in razvojem trgovinskega, gospodarskega, konzularnega in znanstvenega življenja države sprejemnice, poročanje o tem državi pošiljateljici in dajanje informacij tistim, ki jih to zanima;
- d) izdajanje potnih listov in potnih dokumentov državljanom države pošiljateljice ter vizumov in drugih ustreznih dokumentov osebam, ki žele potovati v državo pošiljateljico;
- e) pomoč in podpora državljanom, fizičnim in pravnim osebam države pošiljateljice;
- f) opravljanje notarskih in matičnih ter podobnih opravil kot tudi opravljanje določenih administrativnih nalog, če to ni v nasprotju z zakoni in predpisi države sprejemnice;
- g) varstvo interesov državljanov, fizičnih in pravnih oseb države pošiljateljice v zapuščinskih zadevah (mortis causa) na ozemlju države sprejemnice v skladu z zakoni in predpisi države sprejemnice;
- h) varstvo v mejah, ki jih določajo zakoni in predpisi države sprejemnice, interesov mladoletnih in opravično nesposobnih oseb državljanov države pošiljateljice, posebej kadar je zanje potrebno skrbništvo ali rejništvo;
- i) sprejemanje ukrepov za zagotovitev ustreznega zastopanja pred sodišči ali drugimi organi države sprejemnice, da bi se v skladu z zakoni in predpisi države sprejemnice zagotovilo sprejetje začasnih ukrepov zaradi varstva pravic in interesov teh državljanov, kadar ti zaradi odsotnosti ali zaradi drugih razlogov ne morejo pravočasno braniti svojih pravic in interesov;
- j) dostavljanje sodnih in nesodnih aktov ali uradnih zahtevkov v skladu z veljavnimi mednarodnimi sporazumi ali, če takih sporazumov ni, na vsak drug način, ki je v skladu z zakoni in predpisi države sprejemnice;
- k) uresničevanje pravice do nadzora in pregleda, predvidenih v zakonih in predpisih države sprejemnice, nad pomorskimi in rečnimi ladjami, ki plovejo pod zastavo držav pošiljateljice, nad letali, registriranimi v državi pošiljateljici, kot tudi nad njihovo posadko;
- l) pomoč ladjam in letalom, omenjenim v odstavku k) tega člena, kot tudi njihovim posadkam, sprejemanje izjav o potovanju teh ladij, pregledovanje in obravnavanje ladijskih dokumentov in, ne posegajoč v pristojnosti organov države sprejemnice, vodenje preiskav o vseh nesrečah med njihovim potovanjem in reševanje vseh sporov med kapitanom ladje, oficirji in mornarji, če jih za to pooblašajo zakoni in predpisi države pošiljateljice;
- m) opravljanje vseh drugih nalog, ki jih država pošiljateljica zaupa konzulatu in jih zakoni in predpisi države sprejemnice ne prepovedujejo ali jim država sprejemnica ne nasprotuje, ali tistih, ki se omenjajo v veljavnih mednarodnih sporazumih med državo pošiljateljico in državo sprejemnico.

Barston v svoji knjigi z naslovom Moderna diplomacija navaja, da je danes potrebno diplomacijo razumeti precej širše kot v časih, ko je bilo pod tem pojmom moč razumeti naloge diplomacije kot naloge predvsem politično-strateške narave. Danes diplomacija tudi ni več v izključni domeni zunanjih ministrstev in diplomatov, temveč se z diplomacijo ukvarja širok krog javnih uslužbencev,

npr. tudi druga ministrstva, mednarodne korporacije in nevladne organizacije. Kljub temu lahko naloge diplomacije strnemo v šest različnih področij. Najpomembnejša naloga diplomacije je nedvomno predstavljanje države pošiljateljice v državi sprejemnici. Naslednja naloga je poročanje o političnih, gospodarskih in socialnih pogojih v državi sprejemnici. Tretja naloga je priprava temeljev za vodenje določene politike do države sprejemnice oz. podajanje novih iniciativ. Nadalje skuša diplomacija v primeru spora zmanjšati napetosti med državami. Peta funkcija diplomacije je vodenje pogajanj na različnih področjih. Zadnja, šesta naloga diplomacije pa je vzpostavljanje mednarodnega pravnega reda (Barston, 1997, str. 1).

Današnja diplomacija se torej od "klasične" razlikuje v večjem številu akterjev (drugi državni organi, multinacionalna podjetja, nevladne organizacije itd.) in v širšem krogu vprašanj, s katerimi se ukvarja (svetovna ekonomija, ekologija, socialna vprašanja itd.). Slednje prihaja še posebej do izraza v okviru vzpostavljanja mednarodnega pravnega reda, kjer si države v okviru pogajanj v mednarodnih organizacijah (UNCTAD, WTO, FAO, ILO itd.) prizadevajo vzpostaviti t.i. vzdržen (ang. "sustainable") svetovni red. Torej svetovni red, ki bo dopuščal enakomeren trajnostni svetovni razvoj.

2.4 Opredelitev gospodarske diplomacije

V prejšnjem poglavju smo ugotovili, da diplomacija v širšem smislu zajema celotno področje vodenja zunanje politike določene države napram drugim državam, mednarodnim organizacijam ali drugim subjektom mednarodnega prava. V tem kontekstu sta najpomembnejši nalogi predstavljanje države pošiljateljice v državi sprejemnici in zaščita interesov fizičnih in pravnih oseb države pošiljateljice v državi sprejemnici. V zapisu zgodovinskega pregleda razvoja diplomacije ugotovimo, da je bil eden izmed ključnih vzrokov za njen nastanek prav razmah mednarodne trgovine v antiki. Zaradi različnih običajev in pravnih pravil v posameznih deželah se je pojavila potreba, da država pomaga in zaščiti interese svojih trgovcev, ko ti nastopajo v tujini. Država namreč s svojo močjo lahko temeljiteje rešuje morebitne spore in lažje pridobiva informacije kot trgovci sami. Ta temeljna logika se je ohranila vse do danes in poenostavljeno povedano je to naloga gospodarske diplomacije.¹²

Podrobnejšo definicijo gospodarske diplomacije¹³ sta oblikovala v svoji knjigi Bayne in Woolcock, ki s pojmom gospodarska diplomacija razumeta obnašanje posamezne države v mednarodnih

¹² V literaturi se za to vrsto diplomacije uporablja včasih tudi izraz ekonomska diplomacija. Tudi Slovar slovenskega knjižnega jezika ne ločuje med uporabo ene ali druge besede, izraza sta sinonima. Odločil sem se za uporabo izraza gospodarska diplomacija, ker menim, da je to ustrežnejši slovenski izraz.

¹³ Pojem gospodarska diplomacija je potrebno razlikovati od pojma trgovinske diplomacije, ki se uporablja za pogajanja v okviru Svetovne trgovinske organizacije. Poleg teh pojmov se v moderni diplomaciji uporabljajo še naslednji pojmi, ki opredeljujejo posamezne ožje sklope diplomacije: "diplomacija hladne vojne"; "walking shuttle diplomacy," ki označuje Carterjevo posredovanje v Camp Davidu leta 1978; "free lance diplomacy," svobodna diplomacija; "diplomacy without power"; "napkin diplomacy", ki se je uporabljala za označevanje diplomacije v spopadu na ozemlju bivše SFRJ, saj je nekdanji hrvaški predsednik Tuđman na prtičku narisal zeleno razdelitev BiH; "human rights diplomacy"; "aid diplomacy" in verjetno bi lahko našli še kakšen izraz.

gospodarskih odnosih. To je, kako sprejema s tem povezane notranje odločitve, kako se pogaja z drugimi državami in mednarodnimi organizacijami ter kako se oba procesa medsebojno prepletata. Posebej poudarjata, da je za razumevanje gospodarske diplomacije potrebno posebno pozornost nameniti metodam in procesu sprejemanja odločitev državnih organov ter njihovim pogajanjem s tujino. Pomembno vlogo v današnjih mednarodnih gospodarskih odnosih igrajo tudi nevladni subjekti, zato je tudi te potrebno vključiti v razpravo o gospodarski diplomaciji. Danes je tudi vse težje potegniti ločnico med domačimi in mednarodnimi gospodarskimi vprašanji. Z rastjo gospodarske soodvisnosti (globalizacijo) po 50. letih 20. stoletja se povečuje krog mednarodnih vprašanj na račun notranjih. V globalnem svetu je vse več igralcev, ki s svojimi dejanji vplivajo drug na drugega, kar je potrebno upoštevati pri proučevanju gospodarske diplomacije. V tem smislu je potrebno opozoriti na to, da imajo danes pomembno vlogo v mednarodnih gospodarskih odnosih mednarodne organizacije, kot so WTO (GATT), IMF, WB, OECD itd. (Bayne, Woolcock, 2003, str. 5).

Berridge ugotavlja, da so naloge gospodarske diplomacije odražajo tako na področju izvoza, kakor tudi uvoza posamezne države. Naloga diplomatov je, da pridobijo informacije o tujem trgu in prenesejo informacije o domačem trgu v državo sprejemnico. Posebno pomembno vlogo igra diplomacija takrat, ko država pošiljateljica sklepa posle z državo sprejemnico. Nadalje so diplomatske veščine, predvsem poznavanje politike, izjemno koristna pomoč domačim poslovnežem, ko nastopajo na trgu države sprejemnice (Berridge, 2002, str. 124-125).

Bayne in Woolcock¹⁴ nadalje navajata štiri temeljne razloge, zaradi katerih je vredno gospodarski diplomaciji nameniti posebno pozornost:

1. Gospodarska diplomacija pomeni predvsem proces sprejemanja odločitev v državi, ko ta deluje v mednarodnih gospodarskih odnosih. V tem smislu se gospodarska diplomacija razlikuje od politične ekonomije, ki je usmerjena v proučevanje strukturnih dejavnikov, ki vplivajo na gospodarske odnose med državami. Gospodarsko diplomacijo je potrebno razlikovati tudi od proučevanj mednarodnega poslovanja (ang. international business), ki je primarno usmerjeno v podjetja, ki nastopajo na mednarodnem trgu. Od gospodarske diplomacije je odvisno, kakšni bodo gospodarski odnosi med dvema ali več državami. Gospodarska diplomacija mora biti usmerjana tako, da upošteva pogajalske moči udeleženih držav. Kadar so razlike v pogajalski moči velike, bodo imele tudi odločilen vpliv na oblikovanje medsebojnih gospodarskih odnosov. Kadar pa so pogajalske moči približno izenačene, bodo imela odločilen pomen pogajanja. Poznavanje tega je ključno za izgradnjo ugodnih gospodarskih odnosov posamezne države.
2. Gospodarska diplomacija po koncu hladne vojne pridobiva na pomenu. Napak bi bilo govoriti, da gre za fenomen zadnjih let, saj je bila gospodarska diplomacija prisotna že več stoletij. V mednarodnih odnosih je bilo njeno mesto vedno takoj za varnostnimi vprašanji, po

¹⁴ Bayne, Woolcock: op. cit., str. 4-5.

koncu hladne vojne, z zmanjšanjem napetosti, pa je gospodarska diplomacija stopila v ospredje. Po terorističnem napadu na newyorška dvojčka, 11. septembra 2001, so zopet prevladala varnostna vprašanja, vendar po drugi strani prav gospodarska diplomacija lahko odpravi vzroke za razvoj nasilja, kot sta revščina in marginalizacija (npr. pogajanja v okviru WTO).

3. Tendenca vsake vlade je, da je čimbolj učinkovita in na podlagi tega si vlade prizadevajo v globalni ekonomiji ustvariti čim večje bogastvo. Danes je odvisnost domačega gospodarstva od mednarodnih dejavnikov bistveno višja, kot je bila npr. v 70. in 80. letih 20. stoletja. Zagotavljanje gospodarske blaginje v globalni družbi zahteva, da vlade izdelajo svoje gospodarske politike, s katerimi uspejo povezati domače gospodarstvo z mednarodnim. Če hočejo doseči gospodarsko blagostanje v lastni državi, morajo vse več pozornosti nameniti mednarodnim (tujim) gospodarskim odnosom in tako voditi gospodarsko diplomacijo.
4. Vlade so dandanes podvržene vse večji odgovornosti svojim državljanom, katerim morajo utemeljiti svoje odločitve. V globalnem svetu morajo delovati učinkovito in odgovorno. V preteklosti je bilo mednarodno delovanje prepuščeno le določenim elitam, kar je pripeljalo do t.i. "demokratskega deficita." Na podlagi tega so bile ustanovljene različne pobude civilne družbe z željo po prevzemu demokratske odgovornosti v svoje roke. To je bilo najbolj vidno na različnih protestih ob vrhovnih srečanjih voditeljev posameznih držav. Protestniki zahtevajo primerno gospodarsko politiko. Transparentnost delovanja in odgovornost sta torej ključnega pomena, kadar govorimo o globalizaciji. Ta vprašanja so neposredno povezana s procesom odločanja vlad posameznih držav in se odražajo v gospodarski diplomaciji.

Razvidno je, da je gospodarska diplomacija širok in raztegljiv pojem. Klasični pojem diplomacije je opredeljen z vodenjem odnosov med državami in drugimi subjekti s svetovno priznanimi oblikami politike in državnimi predstavniki ter miroljubnimi sredstvi. Novejša definicija diplomacije pravi, da diplomacija ne zadeva samo upravljanja odnosov med samimi državami, temveč tudi upravljanje odnosov med državami in drugimi mednarodnimi akterji.¹⁵ Gospodarska diplomacija se sicer še vedno primarno nanaša na delovanje vlad. Vendar pa, kot je bilo že poudarjeno, seže veliko dlje od delovanja zgolj zunanjih ministrstev. V gospodarski diplomaciji so tako udeleženi vsi državni organi, ki opravljajo naloge z gospodarskega področja. Znotraj vlad gospodarska diplomacija ni več le v domeni zgolj peščice uslužbencev, temveč poleg njih zadeva še različne samostojne agencije in nazadnje tudi organe lokalne samouprave.

¹⁵ Bayne in Woolcock navajata kar nekaj stereotipov, ki se pojavljajo v zvezi z diplomacijo, ki pa v resnici ne držijo. Prvi razume diplomacijo kot poklic, ki je voden le s strani diplomatov oz. zaposlenih v zunanjih ministrstvih. Drugi trdi, da se diplomacija nanaša le na neformalna pogajanja in prostovoljno sodelovanje, ne pa na pravih osnovane sisteme in pravna dejanja. Tretji označuje diplomacijo kot šibko in nepomembno dejavnost, ki pripelje le do nesmiselnih kompromisov. Nadalje četrti pravi, da je diplomacija poklic privilegiranih državnih uradnikov. Peti pa označuje diplomacijo kot skrivnostno in nejasno. Delovanje diplomatov je tajno, opazi se jih le, ko predstavijo kakšen sporazum (Bayne, Woolcock: op. cit., str. 6).

Nadalje je, kakor je bilo že omenjeno, v gospodarsko diplomacijo vpleten tudi širok krog nevladnih akterjev, ki vplivajo na vladne politike, včasih pa tudi nastopajo kot neodvisni akterji. Nevladni akterji so bili sicer do neke mere vedno prisotni v gospodarski diplomaciji. Včasih so v tej kategoriji imela glavno vlogo podjetja in njihovi interesi. Danes pa imajo pomembno mesto tudi nevladne organizacije civilne družbe, ki s svojimi vprašanji o koristih globalizacije vplivajo na gospodarsko diplomacijo.¹⁶

Mednarodne organizacije predstavljajo pomemben forum za pogajanja. Vlade jih v ta namen vključujejo v svoje procese odločanja in tako prevajajo odgovornost za posamezne odločitve nanje.

Gospodarska diplomacija primarno zadeva mednarodna gospodarska vprašanja. Vendar pa je v zadnjem obdobju izredno težko potegniti ločnico med domačimi in mednarodnimi vprašanji. Rast gospodarske soodvisnosti po 2. svetovni vojni in njena pospešena rast v zadnjih letih je vplivala na to, da je tisto, kar je bilo še do nedavnega domače vprašanje, danes predmet mednarodnih pogajanj. Bretton-Woodski sistem mednarodnih gospodarskih institucij je razvil sistem pravil gospodarskih odnosov med državami, ni pa prizadel njihove nacionalne gospodarske avtonomije. Podobno je bilo tudi s pogajanjem (oz. t.i. rundami) v okviru GATT. Vendar pa je naraščajoča gospodarska soodvisnost držav, danes imenovana globalizacija, naredila konec jasni razmejitvi med domačo in mednarodno gospodarsko politiko. Gospodarska diplomacija tako postaja veliko bolj kompleksen pojem, saj se mora ukvarjati z vedno širšim krogom vprašanj in vključuje vedno več akterjev.

Gospodarska diplomacija zajema celoten spekter ukrepov, od neformalnih pogajanj in sodelovanja, preko mehkih oblik regulacije (npr. kodeksi ravnanja), do vzpostavljanja zavezujočih pravil in režimov. Bayne in Woolcock vidita vprašanje vpliva in koristi omenjenih različnih stopenj omejitve avtonomnosti nacionalne politike kot ključno vprašanje za razumevanje gospodarske diplomacije. V gospodarski diplomaciji je napredek običajno dosežen s prepričevanjem in sporazumnim dogovorom, ne pa s prisilnimi oblikami delovanja. Vendar se včasih slednjim ne da izogniti. Gre za različne oblike gospodarskih sankcij.

Pojem gospodarske diplomacije se pogosto zamenjuje s pojmom trgovinske diplomacije (sklepanje trgovinskih sporazumov v dvostranskem, regionalnem in multilateralne kontekstu). Pojem gospodarske diplomacije je precej širši od pojma trgovinske diplomacije. Gre za odnos *genus in species*, kjer gospodarska diplomacija predstavlja širši pojem in vključuje tudi trgovinsko politiko države. Poleg te pa se gospodarska diplomacija ukvarja še z oblikovanjem politike proizvodnje, pretoka blaga, storitev, investicij (vključno z razvojnimi pomočmi), denarja in informacij (Odell, 2000, str. 11).

¹⁶ Odraž ne vključenosti civilne družbe v svetovno (gospodarsko) diplomacijo so ostri protesti ob robu zasedanja Svetovne trgovinske organizacije v Seattlu l. 1999. Free Trade and Globalization, [<http://www.globalissues.org/TradeRelated/Seattle.asp>].

Bayne in Woolcock vidita kot ključna vprašanja sodobne gospodarske diplomacije trgovino, finance in globalno okolje. To so področja z močno politično komponento, ki vzbujajo skrb državljanov posameznih držav. Tega se zavedajo vse razvite države in zato namenjajo gospodarski diplomaciji veliko pozornost (srečanja G7/G8). V zadnjih desetih letih se je ta zavest prebudila tudi v bivših socialističnih državah, ki tako pridobivajo na pomenu v mednarodnih gospodarskih odnosih. Posebne pozornosti so deležne tudi najrevnejše države, ki v svetovni politiki vzbujajo precejšnjo zaskrbljenost. Čisto poseben primer je nadalje Evropska unija (EU), katere razvoj skupnih zunanjepolitičnih izhodišč v mednarodni trgovini prav tako predstavlja gospodarsko diplomacijo (Bayne, Woolcock, 2003, str. 7-8).

Pomembna lastnost gospodarske diplomacije, za razliko od klasične politične diplomacije, je, da je občutljiva na dogajanje na trgu. Povečana gospodarska integracija je naredila proizvodne in investicijske trge globalne, kar pomeni, da ima lahko nanje vpliv skoraj vsaka nacionalna politika. Velja tudi obratno, tudi dogodki na trgu vplivajo na udeležene akterje (države). Nacionalne politike morajo biti tako skladne s pričakovanimi dogodki na trgu, saj v nasprotnem primeru lahko države utrpijo negativne posledice. V tem pa je tudi glavna razlika med gospodarsko in klasično politično diplomacijo; slednja redko dojema trg kot tak, ki lahko vpliva na proces odločanja (Bayne, Woolcock, 2003, str. 8).

Z drugimi besedami povedano, pojem gospodarska diplomacija zajema vsakršno delovanje vladnih in nevladnih subjektov na mednarodnem trgu. V nadaljevanju bom posebno pozornost namenil vlogi države v tem procesu. Država mora biti sposobna pravilno se odzivati na dogajanja na mednarodnem trgu. V ta namen mora biti ustrezno notranje organizirana in imeti v svojih strukturah posebej usposobljene ljudi, ki so sposobni sprejemati ustrezne odločitve na področju gospodarske diplomacije. Naloge države na tem področju so na eni strani pomoč domačemu gospodarstvu na tujih trgih s sklepanjem ugodnejših trgovinskih sporazumov in delovanjem svojih predstavništev v tujini ter po drugi strani delovanje na področju mednarodnih gospodarskih vprašanj, kot so liberalizacija svetovne trgovine v okviru WTO, delovanje v okviru svetovnih finančnih institucij, reševanje gospodarskih vprašanj v okviru OZN ipd. Obe temeljni področji delovanja države na področju gospodarske diplomacije se med seboj prepletata in je med njima težko potegniti ostro ločnico. V nadaljevanju bom podrobneje prikazal delovanje države na posameznih omenjenih področjih.

2.5 Zgodovinski pregled gospodarske diplomacije

Večina novejših člankov o gospodarski diplomaciji govori o njej kot o fenomenu zadnjih nekaj let. Glavni razlog za njeno vidnejšo vlogo v zunanji politiki pa vidijo v globalizaciji. Res je, da procesi vedno večje integracije svetovnih gospodarstev v zadnjih letih zahtevajo močnejšo vlogo države na področju mednarodnih gospodarskih odnosov, vendar zgodovinski pregled pokaže, da je bila gospodarska diplomacija pomemben dejavnik zunanje politike že v prejšnjih stoletjih.

Gospodarska diplomacija je bila vse od renesančne Italije, poleg varnostnih vprašanj, vedno ena izmed dveh glavnih prvin diplomacije. Kakor smo spoznali že v prejšnjih poglavjih, so gospodarska vprašanja pravzaprav botrovala samemu razvoju diplomacije.¹⁷ Obe komponenti lahko primerjamo z DNA verigo, ki se vseskozi prepleta. Tako se v diplomaciji tudi vseskozi prepletata varnostna in gospodarska komponenta, s poudarkom enkrat na eni, drugič na drugi (Coolseat, 2002, str.1).

Vlade posameznih držav so se v zgodovini vedno vpletale v mednarodne gospodarske odnose in sprejemale odločitve, s katerimi so te tokove usmerjale skladno z njihovimi interesi. V preteklih stoletjih so države pri sprejemanju svojih odločitev pogosto tehtale varnostne in ekonomske interese. Danes sta obe veji zelo povezani, še več, gospodarski interesi so postali prevladujoči, saj se politična moč držav določa skladno z njeno ekonomsko močjo. Ekonomska moč pa lahko že sama po sebi predstavlja orožje. Uvedba gospodarskih sankcij napram neki državi predstavlja zanj hud udarec in v današnjem globalnem svetu vodi v bistveno poslabšanje njenega gospodarstva in s tem zmanjšuje njeno politično moč¹⁸ (Bergeijk, 1994, str. 6-7).

Pri zgodovinskem proučevanju gospodarske diplomacije velja posebej izpostaviti Belgijo, ki je v 19. stoletju vzpostavila izjemno učinkovito gospodarsko diplomacijo, kar jo je, sicer majhno državo, v tistem času uvrstilo na mesto četrte trgovske sile sveta. Takratno belgijsko zunanje ministrstvo je bilo primarno usmerjeno v sklepanje mednarodnih trgovinskih sporazumov. Še danes je vidna posebna zasluga Belgije na področju gospodarske diplomacije v dvajsetih letih dvajsetega stoletja, ko si je Belgija še posebno aktivno prizadevala za odpravo carin in drugih ovir v mednarodni trgovini v okviru takratne Lige narodov in na ta način uspela vzpostaviti prosto trgovino v regiji. Belgijska diplomacija je uspela številne dvostranske sporazume pretvoriti v multilateralne, s čimer se je tudi pravzaprav pričelo obdobje multilaterizma¹⁹ (Coolsaet, 2002, str. 2).

Če pustimo primer Belgije ob strani, pa so se na splošno gospodarska vprašanja v svetovni diplomaciji, kljub njenim trgovinskim koreninam, tekom njenega delovanja marginalizirala. Od obdobja renesančne Italije naprej so v ospredje stopila vprašanja vojne, miru in teritorialne razdelitve. Šele spremembe v mednarodnih odnosih po prvi svetovni vojni so vplivale tudi na spremembo vsebine in metode diplomacije. Vendar pa je moralo miniti še kar nekaj let, da so zunanja ministrstva pričela zopet več pozornosti namenjati mednarodnim gospodarskim vprašanjem (Vukadinović, 1994, str. 41).

Ta pristop zapostavljanja gospodarskih vprašanj se je pokazal za zelo napačnega, saj so bile napake pri zagotavljanju kolektivne varnosti tesno vezane na gospodarske probleme in način, s katerim so sile nanje reagirale, ni bil ustrezen. Velika Britanija je namreč v pričetku dvajsetega stoletja izgubila dotedanji status evropske ravnotežne velesile, ki je temeljila na podlagi njene dotedanje gospodarske

¹⁷ Glej poglavje Opredelitev gospodarske diplomacije (str. 12-16).

¹⁸ Glej več o gospodarskih sankcijah v knjigi z naslovom »Economic Diplomacy«, avtorja Petra A.G. van Bergeijka.

¹⁹ Velja še omeniti, da ni čudno, da je pobuda prišla s strani majhne države, saj je multilaterizem na splošno ugodnejši za majhne države, ker velikim državam odvzema njihovo pogajalsko moč.

moči. Takratni svetovni voditelji so podcenjevali pomen gospodarske diplomacije, kar je izkoristil Hitler, ki je s Schachtovim gospodarskim bilateralizmom v prvi fazi svoje politične cilje dosegal z gospodarskimi sredstvi (Taylor, 1994, str. 247).

Prelomnico v normativno-pravni ureditvi mednarodnih odnosov pomeni Ustanovna listina združenih narodov, ki zavezuje države članice, da se vzdržujejo groženj s silo in da ne uporabljajo sile zoper teritorialno integriteto in politično neodvisnost katerekoli države.²⁰ S tem in pa s poglavji o mednarodnem gospodarskem sodelovanju ter ustanovitvi gospodarskega in socialnega sveta so bili vzpostavljeni temelji za poglobljeno mednarodno gospodarsko sodelovanje (Benko, 1997, str. 268 in 389 -393).

Gospodarska diplomacija je dodatno pridobila na veljavi z ustanovitvijo Svetovne banke in Mednarodnega denarnega sklada, ki sta vzpostavila nadzor nad delovanjem svetovnih trgov in poskrbela za odpravljanje prevelikih neravnovesij na njih. Posledično so tudi gospodarske diplomatske aktivnosti držav tesno povezane z delovanjem obeh institucij. Nadalje je razvoj trgovine, komunikacijske tehnologije in tehnološki napredek še dodatno vplival na diplomacijo, da je v svoj delokrog vključila tudi vprašanja, ki so segala preko vprašanj dotedanje klasične politike. V času hladne vojne so države tako že vzpostavile oddelke za gospodarsko diplomacijo, katerih naloga je bila vzpostavljanje gospodarskih vezi med državami, zagotavljanje najugodnejšega trgovinskega ali carinskega položaja za podjetja, promocija makro in mikrogospodarskih pogojev države za pritegnitev tujih naložb. V 90. letih se je gospodarska diplomacija že pogosto pričela uporabljati kot sredstvo za doseganje političnih ciljev, npr. v primeru gospodarskih sankcij. V današnjem močnem gospodarskem vplivu na zunanjo politiko na vodenje in organiziranje diplomacije vplivata dve glavni ideji. Prvič, diplomacija mora biti povsem odprta za gospodarska vprašanja, ki se ne smejo obravnavati kot pomožno sredstvo pri reševanju političnih vprašanj, temveč so enako pomembna kot klasična politična vprašanja. Druga ideja je vezana na zmanjševanje razlik med notranjo in zunanjo politiko ter med nacionalnim in globalnim interesom (Plevnik, 2003, str. 197).

Med začetnike današnje gospodarske diplomacije lahko štejemo ameriškega predsednika Williama H. Tafta (1909-1913) in predsednika Franklina D. Roosvelta (1933-1945). Prvi je uvedel t.i. doktrino "dolar diplomacy", drugi pa z vzpostavitvijo monetarnega svetovnega reda rešil Ameriko pred depresijo. S temi ukrepi sta oba predsednika uspela povezati domačo in mednarodno politiko in ohraniti gospodarski razvoj države ter številna delovna mesta. Gospodarska diplomacija je dobila še poseben zagon po koncu hladne vojne. O gospodarski diplomaciji se pogosto govori kot o generacijskem preobratu, saj je bila stara šola diplomacije skoraj izključno usmerjena v vojaško varnostno politiko, trgovinsko diplomacijo pa je razumela samo kot postransko zadevo. Po koncu hladne vojne je nasprotno, skokovito začela pridobivati na pomenu gospodarska diplomacija, k

²⁰ Do prve svetovne vojne je bila namreč začeti vojno pravica svobodnega preudarka posamezne države, katero je nato delno omejil pakt Društva narodov, dokončno pa je postala prepovedana šele po koncu 2. svetovne vojne z Ustanovno listino OZN.

čemur je spodbudilo spoznanje, da je ekonomija veliko bolj pomembna za vsakodnevno dobrobit državljanov (Coolsaet, 2002, str.2).

Konec osemdesetih in v začetku devetdesetih let 20. stoletja so ameriški avtorji, kot so Paul Kennedy, Jeffrey Garten, Edward Luttwak in Lester Thurow, napisali dela, v katerih je opaziti premik iz geopolitike v geoekonomijo. V tistem času so se namreč začeli vzpenjati azijski tigri in ZDA so se bile prisiljene spustiti z njimi v tekmo za obvladovanje svetovne trgovine. ZDA so uvedle načelo biti prvi prisoten na tujih trgih in s tem precej pridobile ne področju svetovne trgovine. ZDA so se tako že zgodaj zavedle, da zunanje politična moč dandanes ni več odvisna le od vojaške moči, temveč vedno bolj od gospodarske teže države (Coolsaet, 2002, str. 3-8).

Do podobnih ugotovitev je prišla diplomacija Velike Britanije, ko je leta 1960 pričel močno upadati britanski izvoz. Vlada je takrat sprejela odločitev, da so gospodarska vprašanja prioritetnega pomena v delovanju britanske diplomacije. T.i. Duncanovo poročilo iz leta 1969 o gospodarski promociji je svetovalo, da naj diplomacija nameni največ sredstev gospodarskim aktivnostim (Rana, 2000, str. 96).

Coolsaet navaja, da se je današnji trend gospodarske diplomacije simbolično pričel s stavkom ameriškega predsednika Billa Clintona, ki je kot svoj največji dosežek v času svojega predsedovanja ocenil dejstvo, da je uspel povezati ameriško zunanjo politiko z domačo ekonomijo: "Danes ni več jasne razmejitve med tujo in domačo politiko in dandanašnji svet ne dopušča več lahkotnosti obravnavanja teh vprašanj na način kot pred časom." Clintonova administracija je uspela z diplomatsko močjo odpreti ZDA številna nova tržišča, ustvariti nova delovna mesta in dvigniti ZDA iz takratne recesije (Coolsaet, 2002, str. 7).

Večinoma se poudarja, da je glavni razlog za današnjo ekspanzijo gospodarske diplomacije globalizacija, vendar pa je le-ta povezana s predhodnimi ugotovitvami. Globalizacija namreč ni proces, ki je nastal čez noč, ampak je vse večja mednarodna povezanost in medsebojna prepletenost finančnih tokov nastajala postopoma, vzporedno z razvojem modernih tehnologij in vse tesnejšim sodelovanjem držav. Globalizacija je tudi imela svoje vzpone in padce. Svet je bil že močno povezan konec 19. stoletja, vendar pa je manjkala ustrezna regulativa, zaradi česar je zapadel v krizo. Zaradi porasta sovraštva v začetku 20. stoletja se je proces globalizacije tako nekoliko ustavil in se nato zopet nadaljeval po koncu druge svetovne vojne. Takrat je bil prvič v zgodovini človeštva vzpostavljen monetarni sistem med državami (Bretton Woods), leta 1950 pa je sledil še razvoj evropskih skupnosti in vzpostavitev enotnega trga. S tem so bili ustvarjeni še dodatni pogoji za postopno liberalizacijo trgov in kontroliranega razvoja.

Zakaj države dandanes stremijo k vodilni vlogi pri promociji zunanje trgovine, lahko najbolje prikažemo z naslednjim stavkom Pierra Chevalierja, ki je globalizacijo označil takole: "Naraščajoča gospodarska globalizacija odpira nove možnosti za nadaljnji razmah trgovine, vendar hkrati zaostruje konkurenco držav pri nastopanju na mednarodnem trgu." Vedno močnejša konkurenca v

mednarodni trgovini sili države k zagotavljanju vedno bolj ugodnega gospodarskega okolja za tuje naložbe, države pa se morajo pogosto pogajati in sklepati različne sporazume z multinacionalnimi podjetji glede njihovega delovanja na tržišču države (Coolsaet, 2002, str. 10).

Kljub temu da so države na področju mednarodnega trgovanja že vzpostavile določena pravila ravnanja, pa še ni nekih splošnih pravil ravnanja, kakršna obstajajo na notranjih trgih. To predstavlja za podjetja dodatna tveganja, kar skupaj z visoko mednarodno konkurenčnostjo sili podjetja v tesno sodelovanje z državami in tesno medsebojno povezovanje. Relativno sproščen mednarodni trg brez ustrezne regulacije (liberalizem) je prisilil podjetja, da se obračajo na svoje države, da jim nudijo ustrezno zaščito (uravnavani liberalizem). Verjetno bi v primeru jasnih pravil delovanja podjetij na mednarodnem trgu gospodarska diplomacija precej izgubila na svojem pomenu. Coolsaet tako meni, da o današnjem poudarku na gospodarski diplomaciji govorimo kot o poudarku začasne narave (Coolsaet, 2002, str. 11).

Kar zadeva vlade posameznih držav, lahko ugotovimo, da jih je globalizacija predvsem prisilila, da se aktivno vključijo v delovanje svetovnih trgov in v ta namen vzpostavijo učinkovito gospodarsko diplomacijo. Gospodarska diplomacija je sicer, kot smo videli v predhodnih odstavkih, igrala pomembno vlogo že v prejšnjih stoletjih, vendar pa so države v primerjavi s takratnim delovanjem danes močno povečale svoje aktivnosti na tem področju. Pojem gospodarska diplomacija torej ni nekaj povsem novega, vendar pa je globalizacija s svojim vplivom na suverenost in interese nacionalne države kot tudi na povezovanje svetovnega sestava omogočila, da se gospodarsko diplomacijo danes definira in koncipira kot novodobno vrsto diplomacije (Plevnik, 2003, str. 195).

3 Teorije gospodarske diplomacije

Teorije gospodarske diplomacije omogočajo boljše razumevanje tega, kako poteka sprejemanje odločitev na področju gospodarske diplomacije, in razkrivajo (pojasnjujejo) razloge za različne probleme, ki se pojavljajo v tem procesu odločanja. Teorija gospodarske diplomacije je močno povezana s teorijo mednarodnih odnosov in teorijo politične ekonomije. Slednja ima še posebej velik pomen za razumevanje gospodarske diplomacije, saj proučuje interakcijo med političnimi in gospodarskimi faktorji ter med nacionalnimi in mednarodnimi politikami.

Teorija gospodarske diplomacije je do neke mere specifična. Njena temeljna značilnost je, da v nasprotju z večino gospodarskih teorij, ki državo obravnavajo kot samostojnega akterja, državo obravnava predvsem v interakciji z drugimi dejavniki. Predpostavke o popolnosti informacij in predpostavke o izključitvi vpliva trga so v teoriji gospodarske diplomacije nesmiselne. Teorije gospodarske diplomacije lahko strnemo v tri sklope (Bayne, Woolcock, 2003, str. 9):

- a) **sistemske teorije** v osrednje mesto postavljajo mednarodni sistem, ki je po njihovem mnenju odločilen za razlago dogodkov. Mednarodni sistem razlagajo kot razmerje med državami z

različno gospodarsko in politično močjo. V ospredju so interesi držav, ki jih države uveljavljajo v mednarodnih odnosih. Gre za teorije mednarodnih gospodarskih in političnih odnosov;

- b) **navznoter usmerjene teorije** v osrednje mesto postavljajo procese znotraj države. Tu sta se razvili dve vrsti teorij: družbene in državno osredotočene teorije, ki razlagajo, da je gospodarska diplomacija odraz interakcije med posameznimi akterji znotraj države;
- c) **teorije pogajanj** namenjajo osrednje mesto proučevanju tehnik in oblik pogajanj.

Vsak izmed omenjenih sklopov teorij pojasnjuje posamezen del gospodarske diplomacije. Na ta način pa hkrati ugotovimo, da je gospodarska diplomacija kompleksen pojem, ki ga je potrebno obravnavati iz različnih zornih kotov. Analizirati je potrebno kompleksen proces odločanja v gospodarski diplomaciji in potek gospodarskih pogajanj.

Teorija nam pomaga razumeti naslednje:

- kako države pod določenimi pogoji izvajajo svoje politike (v teh teorijah se pogosto uporabljajo posplošitve, kot so npr. enostransko ravnanje posamezne države in da so pogajalci seznanjeni z vsemi informacijami, kar pa v realnosti večinoma ne drži),
- izluščiti dejavnike, ki vplivajo na proces političnih odločitev (predvsem strukturo interesov in moči).

Teorije iščejo odgovore na naslednja tri ključna vprašanja, ki se zastavljajo pri proučevanju gospodarske diplomacije (Bayne, Woolcock, 2003, str. 24-45):

1. Kakšno je razmerje med politiko in ekonomijo?
2. Kakšno je razmerje med domačimi in tujimi pritiski?
3. Kakšno je razmerje med vlado in nevladnimi dejavniki, kot so različna gospodarska interesna združenja, znanstvene ustanove in razne civilne pobude?

Na prvo vprašanje večinoma odgovarjajo systemske teorije. Države vodijo svoje gospodarske politike tako, da zadostijo političnim in gospodarskim ciljem. Tak primer je npr. Marshallov plan po koncu druge svetovne vojne za Evropo, ki je poleg gospodarskega cilja imel tudi političnega, ki se je kazal v boju proti komunizmu. S sprejemom določenih gospodarskih politik nastanejo lahko precejšnje politične težave. Z odstranitvijo trgovinskih preprek se npr. poveča gospodarski profit, vendar pri nekaterih skupinah sprostitvev trga povzroči poslabšanje njihovega stanja.

Drugo vprašanje je močno povezano z globalizacijo, saj je njena glavna značilnost prepletanje domačih in mednarodnih elementov. Na to vprašanje se osredotočajo navznoter usmerjene teorije. Njihov namen je najti najustreznejši sistem odločanja znotraj države, ki bo omogočal vodenje učinkovite gospodarske diplomacije. V tem delu se zastavlja tudi izredno zahtevno vprašanje, kako

uskladiti mednarodne odločitve z domačimi oz. drugače povedano, kako pojasniti državljanom posamezne države, da je nek mednarodni sporazum zanje ugoden. V domačih politikah pretežno prevladujejo nacionalni interesi, ki nasprotujejo odstopanju dela državne suverenosti na druge mednarodne subjekte.

Tretje vprašanje postavlja v ospredje vlogo države v novi globalni družbi. Država oz. vlada mora k svojemu delovanju pritegniti številne nevladne akterje, kot so različna gospodarska interesna združenja, znanstvene ustanove in razne civilne pobude. Na ta del so se osredotočile družbene teorije. Pomembna naloga vlade je tudi vzpostaviti primerno gospodarsko okolje, ki ne sme biti ne prestrogo ne preveč ohlapno, saj v obeh primerih ne pritegne tujega kapitala.

3.1 Sistemske teorije

Sistemske teorije na osrednje mesto postavljajo mednarodni sistem, ki je odraz razmerja med državami z različno gospodarsko in politično močjo. V ospredju so interesi držav, ki jih te uveljavljajo v mednarodnih odnosih. Omenjena razmerja lahko razlagamo bodisi z mednarodnimi gospodarskimi bodisi z mednarodnimi političnimi odnosi, ki pa se seveda medsebojno prepletajo. Predvsem gre za to, katere dejavnike hočemo izpostaviti pri analiziranju odnosov med državami, ali bolj gospodarske ali bolj politične. V svojem delu se bom bolj osredotočil na gospodarske dejavnike, saj menim, da bodo ti bolje pojasnili pojem gospodarske diplomacije.

3.1.1 Mednarodni politični odnosi

Mednarodne politične odnose je nemogoče opisati zgolj z nekaj stavki, zato bom v nadaljevanju predstavil le nekaj pristopov k njihovem proučevanju, kakor sta jih razdelila Bayne in Woolcock. Vsi pristopi proučujejo, kako se vlade držav odzivajo na priložnosti in ovire, postavljene državi v okviru njenega mednarodnega sodelovanja.

a) Realistični pristop

V okviru sistemskih teorij realistični pristop meni, da je nacionalna politika države odraz njene relativne moči v mednarodnih odnosih. Diplomacija je v tem smislu maksimizacija moči ene države nasproti drugi. Realistični pristop je pomemben v smislu razumevanja izida pogajanj med neenakimi državami, kot so npr. pogajanja med ZDA in državami v razvoju. Realistični pristop pa ima tudi številne pomanjkljivosti, ki omejujejo njegovo uporabnost. Glavna pomanjkljivost je, da ne upošteva domačih faktorjev, ki pa predstavljajo pomemben del nacionalnih odločitev na področju gospodarske diplomacije. Izboljšanje realističnega pristopa predstavlja identifikacija elementov moči države, ki so varnost, proizvodnja, finance in znanje. Če npr. primerjamo ZDA in EU, ugotovimo, da je njuna gospodarska moč približno enaka, varnostno-vojaško pa so ZDA precej pred EU.

b) Pristop hegemonске stabilnosti

Hegemonски pristop meni, da mora v mednarodni skupnosti obstajati država hegemon, vodilna država, da se ohrani stabilnost mednarodnih gospodarskih odnosov. Naslanja se predvsem na mednarodne odnose po 2. svetovni vojni, ko so ZDA prevzele vodilno vlogo, za razliko od medvojne obdobja, ko je VB izgubila svoj vodilni položaj, ZDA pa ga takrat še niso prevzele. Danes se zopet zastavlja vprašanje, ali katera država izpolnjuje kriterije za vlogo hegemon. Na splošno lahko opazimo, da se gospodarsko sodelovanje med državami kljub temu pogloblja. Hegemonска država je potrebna predvsem v fazi vzpostavljanja pravil, ko pa so ta enkrat vzpostavljena, njena vloga ni več pomembna. Hegemone danes lažje najdemo na regionalni ravni, tako so ZDA nesporni hegemon na zahodni polobli, EU v Evropi itd.²¹

c) Mednarodne institucije in režimi

Mednarodni režimi so opredeljeni z vrsto implicitnih in eksplicitnih principov, norm in pravil in postopki odločanja med mednarodnimi subjekti. Režimi omogočajo bolj pregledno in s tem varnejše mednarodno poslovanje. Režime sestavljajo tako institucionalne strukture kakor tudi manj formalne oblike medsebojnega sodelovanja. V gospodarski diplomaciji imajo danes mednarodne institucije čedalje bolj pomembno vlogo. Začetek t.i. novega mednarodnega gospodarskega reda predstavljajo Bretton-Woodske institucije, ki so kljub močnim pritiskom ohranile svojo vlogo. Nadaljevanje pomeni Svetovna trgovinska organizacija, ki je vzpostavila vrsto pravil mednarodnega poslovanja, h katerim so se zavezale posamezne države. Novo globalno okolje sili države k večjemu medsebojnemu gospodarskemu sodelovanju, s čimer se zmanjšuje element moči, kakor ga opredeljuje realistični pristop. Z zavezo, da bodo spoštovale mednarodna pravila, so se države odrekle svoji "prevladi." Danes lahko najdemo številne organizacije z zelo različnih področij, v okviru katerih so se oblikovala enotna mednarodna pravila. Te organizacije so lahko svetovnega ali pa le ožjega, npr. regionalnega, značaja.

3.1.2 Teorija mednarodnih gospodarskih odnosov

Kot sem že zgoraj omenil, se bom v svojem delu podrobneje posvetil obravnavi mednarodnih gospodarskih odnosov, saj menim, da njihovo poznavanje pomembno prispeva k razumevanju vsebine pojma gospodarske diplomacije.

Kakor ugotavlja Bergeijk, se v teoriji mednarodnih gospodarskih odnosov v zadnjih letih premalo pozornosti namenja proučevanju vplivanja politike na mednarodno menjavo. Nasprotno so ustanovitelji teorije o mednarodni prosti trgovini, kot sta Smith in Ricardo, veliko pozornosti namenili prav tem vplivom. Ricardo je v svojih delih poudaril pomen politične moči na porazdelitev koristi na podlagi menjave med državo matico in njenimi kolonijami. Veliko pozornost je namenil zunanjim vplivom, kot sta vojna in mir. Ti vplivi povzročijo znatna odstopanja v mednarodni

²¹ Glej več o pristopu hegemonске stabilnosti v delu Knutsena T.L.: Vzpon in propad svetovnih redov; 500 let evropske zgodovine. Ljubljana: Založba Mladinska knjiga, 1999, 337 str.

trgovini in vplivajo na neoptimalno alokacijo kapitala med proizvodnimi panogami. Vloga države je tedaj, da s svojim delovanjem vpliva na ugodnejšo porazdelitev proizvodnih dejavnikov (Bergeijk, 1994, str. 102-103).

3.1.2.1 Pojem mednarodnih gospodarskih odnosov

Za boljše razumevanje gospodarske diplomacije je potrebno torej poznati teorije mednarodnih gospodarskih odnosov. Temelj teorij mednarodnih gospodarskih odnosov je slabša gibljivost produkcijskih faktorjev med gospodarstvi (državami), kar povzroča trajne razlike v cenah in stroških proizvodnje med različnimi gospodarstvi. Omenjene razlike lahko predstavljajo temeljni razlog za mednarodno menjavo blaga in storitev. Pomembna razlika med poslovanjem znotraj domačega gospodarstva in poslovanjem v mednarodnih gospodarskih odnosih je vezana na vlogo države kot politične in gospodarske institucije, ki samostojno in s tem različno kot druge države usmerja in ureja gospodarske odnose do svoje državne meje. Na meji pa pogosto uvaja carine, dovoljenja, prepovedi itd. Govorimo o razliki v družbenogospodarskih sistemih gospodarstev. Mednarodni gospodarski odnosi vsebujejo še eno posebnost, ki je v sestavi in dinamiki gospodarske reprodukcije posameznih gospodarstev. Vsako gospodarstvo²² namreč razvija in usklajuje lasten proces gospodarske reprodukcije (Kumar, 1999, str.16).

Prav zagotovitev enakih gospodarskih pogojev gospodarskih subjektov ene države na drugih gospodarstvih pa je temeljna naloga gospodarske diplomacije. Država mora storiti vse, kar je v njeni moči, da svojim podjetjem zagotovi enake pogoje poslovanja na tujih trgih, kakor jih imajo tamkajšnja podjetja. Vloga države je nujno potrebna, ker pravila mednarodnega poslovanja niso natančno izoblikovana in je poslovanje še v veliki meri odvisno od medsebojnih "političnih" odnosov med državama. Vloga države se precej zmanjša v primerih državnih gospodarskih integracij, kjer so že izoblikovani skupni gospodarski pogoji in je s tem zagotovljen pravni okvir poslovanja podjetij med državami, ki so vključene v tako integracijo.

Za zagotovitev enakih pogojev na drugih trgih države sklepajo različne dvostranske in multilateralne trgovinske sporazume, ki lahko pripeljejo tudi do ustanovitve mednarodnih gospodarskih zvez, na temelju katerih nosilci mednarodnih gospodarskih odnosov oblikujejo medsebojne gospodarske tokove. Razloge za nastajanje omenjenih združb oz.skupnosti držav in tudi posledice njihovega delovanja pojasnjuje mednarodna ekonomika (Kumar, 1999, str. 21).

V mednarodnih gospodarskih odnosih imajo poseben pomen mednarodne gospodarske organizacije kot so Splošni sporazum o carinah in trgovini (GATT), Svetovna trgovinska organizacija (WTO),

²² Kadar v teoriji mednarodnih gospodarskih odnosov govorimo o nekem gospodarskem prostoru, npr. državnem, hočemo s tem povedati, da so v njem zagotovljeni enaki gospodarski pogoji. Kadar je ta prostor širši od državnega, bomo zanj uporabili generični pojem gospodarski prostor. Skupni gospodarski pogoji za več držav vodijo v oblikovanje različnih državnih gospodarskih integracij, npr. EU, NAFTA, EFTA itd. (Kumar, 1999, str. 16).

Mednarodni denarni sklad (IMF), Svetovna banka (WB), Konferenca Združenih narodov o trgovini in razvoju (UNCTAD) in pa mednarodne gospodarske povezave (integracije), kot so Evropska unija (EU), Severnoatlantski sporazum o prosti trgovini (NAFTA), Evropski sporazum o prosti trgovini (EFTA), Združenje jugovzhodnih azijskih narodov (ASEAN), Srednjeevropski sporazum o prosti trgovini (CEFTA) itd.

3.1.2.2 Doktrine in teorije mednarodne menjave

V zgodovini so se razvile različne doktrine in teorije, ki pojasnjujejo posebnosti mednarodne menjave, glede na pričakovane gospodarske rezultate (koristi) za vse različne udeležence v mednarodnih gospodarskih odnosih. Vsaka od njih je zgradila svoj svet predpostavk, ki bolj ali manj popolno zrcalijo gospodarske pogoje, v katerih se je ob nastanku doktrine mednarodna menjava odvijala. Doktrine skušajo pojasniti, kako je mogoče preko mednarodne menjave doseči največje gospodarske koristi za sodelujoče posameznike in za celotna gospodarstva oz. gospodarske prostore (Kumar, 1999, str. 40).

3.1.2.2.1 Merkantilizem

V 16. stoletju se je razvila doktrina merkantilizma, ki je temeljila na predpostavki, da je največjo korist možno doseči s čim višjim izvozom in majhnim uvozom. Doktrino je potrebno razumeti v duhu tedanje družbene ureditve. V tem času se je začela doba kolonializma in razvoja nacionalnih držav. Rousseau in Hegel sta nacijo povzdignila v vrhovno moralno tvorbo. Država v merkantilizmu je bila sredstvo ustvarjanja bogastva v rokah monarha (Kenda, Bobek, 2003, str. 86).

3.1.2.2.2 Liberalizem

Konec 18. stoletja se je oblikovalo prepričanje o splošni koristnosti tako izvoza kot uvoza. Na podlagi tega se je razvila doktrina liberalizma. Z meščansko revolucijo in z začetki demokracije je bila odpravljena vloga monarha kot predstavnika stroge centralne oblasti, nadomestila pa jo je široka meščanska pobuda. Njihov interes postaja gmotni interes proizvodnje, trgovanja in investiranja na čim večjem prostoru. Mednarodna širitev v liberalizmu primarno tako ni bila več toliko vojaške, kolikor predvsem gospodarske narave. Ključna vloga države je postala zagotovitev ugodnih splošnih pogojev in infrastrukture za uspešno delovanje podjetnikov, sama pa se v zadeve podjetnikov naj ne bi vmešavala. Laissez-faire kapitalizem in Smithova "nevidna roka" naj bi sama optimalno uredila vse, kar je za človeka najboljše (Kenda, Bobek, 2003, str. 95).

3.1.2.2.3 Protekcionizem

Velika kriza v 30. letih 20. stoletja je vnesla dvom o optimalnih učinkih delovanja prostega trga in nevmešavanja države v gospodarstvo. Številne prizadete panoge, neizrabljene industrijske zmogljivosti, propad podjetij, padec dohodka in velika brezposelnost so vplivali na temeljno

spmembo nazora o vlogi države. Prišlo je do spoznanja, da je v primeru različno razvitih držav koristna in tudi nujna zaščita domačega gospodarstva, razvila se je doktrina protekcionizma (Kumar, 1999, str. 44).

3.1.2.2.4 Intervencionizem

Po drugi strani se je na podlagi spoznanja, da gospodarski prostori praviloma ne dosegajo polne zaposlenosti in zato niso izpolnjene predpostavke za prej omenjene doktrine, razvila doktrina intervencionizma. Potrebni so torej državni ukrepi usmerjanja zato, da se gospodarstvo čim uspešneje približuje točki polne zaposlenosti (Kumar, 1999, str. 44-45).

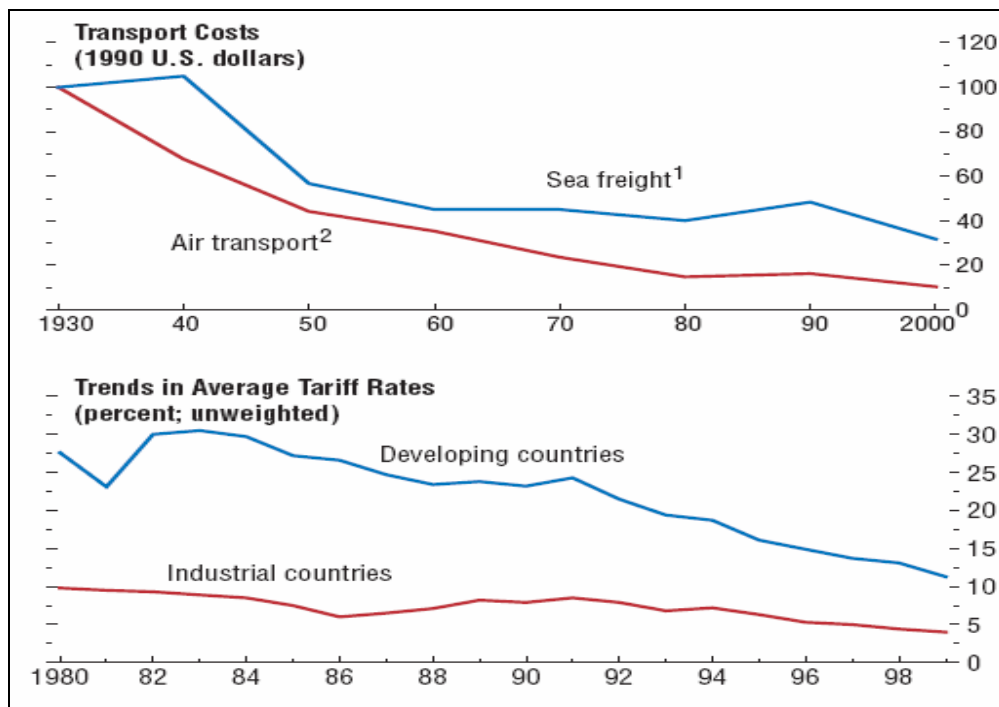
Zagovorniki intervencionizma so zaupali v delovanje trga in v liberalizem kot osnovni zdrav in uspešen sistem, le da ga je potrebno korigirati. Institucija, ki lahko to najustrezneje reši v prid vseh prebivalcev, je država. Teoretično osnovo za to je ponudil J.M.Keynes, v praksi pa so nov sistem prve uvedle ZDA z Rooseveltovo reorganizacijo upravnega in gospodarskega sistema (ang. »New Deal«) (Kenda, Bobek, 2003, str 105).

3.1.2.2.5 Globalizacija

Globalizacija je z gospodarsko diplomacijo povezana na dva načina. Prvi je, da je do globalizacije, kakor jo poznamo danes, deloma prišlo tudi zaradi gospodarske diplomacije. Države so v želji po pospeševanju svojih gospodarstev sklepale različne sporazume, ki so z odpravljanjem ovir pospeševali mednarodno trgovino. Po drugi strani je prav zaradi globalizacije danes gospodarska diplomacija še toliko bolj pomembna.

Globalizacijo razumemo kot vključevanje gospodarstev v mednarodno menjavo in v mednarodno delitev dela, torej proces mednarodne integracije, ki traja že stoletja in se v različnih časovnih obdobjih odvija z različno intenzivnostjo. Izraz se je začel uporabljati ob koncu 80. let, danes pa je prisoten povsod, kakor da bi šlo za nov proces mednarodne integracije. Vsebinsko tako današnja mednarodna gospodarska povezanost ni novost, nova globalna ekonomija pa je le novo ime za sicer znane gospodarske procese. V osnovi je globalizacija posledica delovanja zakona trga, ki spodbuja učinkovitost prek konkurence in delitve dela, le da gre v tem primeru za globalni trg, za delitev dela na globalni ravni, s čimer nastajajo nove priložnosti (pa tudi nove pasti) za ponudnike in povpraševalce. Globalizacija je tako zgodovinski proces pospešene integracije svetovnega gospodarstva, ki vključuje v ožjem smislu trgovinske in finančne tokove, v širšem pa tudi gibanje ljudi in znanja. Vzroke globalizacije lahko strnemo v tri dejavnike, in sicer tehnološki napredek, splošno znižanje preprek v mednarodni trgovini in nova organizacija mednarodnih transakcij (multinacionalke) (Kenda, Bobek, 2003, str. 277-278).

Slika 1: Prikaz zmanjšanja transportnih stroškov in ovir v mednarodni trgovini med leti 1930 in 2000



Vir: Mednarodni denarni sklad, 2005. [URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/pdf/chapter3.pdf>]

Globalizacija ima številne tako pozitivne kakor tudi negativne učinke. Ob tem se bom osredotočil na trditev kritikov globalizacije, da globalizacija prinaša koristi le peščici super državljanov (multinacionalnih družb) nad veliko demokratično večino. Ta sistem po njihovem mnenju vodi v destrukcijo. Gre torej za klasično zunanjetrgovinsko temo o prednostih zaščite gospodarstva in odpiranja navzven oz. za zakon trga, ki omogoča prek specializacije in delitve dela ljudem in državam osredotočanje na tiste dejavnosti, ki jih lahko najboljše opravijo (Kumar, 1999, str. 281).

Pri tem ima pomembno vlogo država, ki s svojo politiko lahko usmerja svoje gospodarstvo v smeri pridobivanja koristi globalizacije. V tem primeru naj bi svetovni trg zagotavljal boljše priložnosti za ponudnike, za naložbenike ugodnejše pridobivanje kapitala in nove tehnologije, za potrošnike pa cenejše nakupe.

V zvezi z odprtostjo posameznega gospodarstva Svetovna banka loči transakcije na mednarodno trgovanje in investiranje od mednarodnih finančnih transakcij. Glede odprtosti slednjih je Svetovna banka previdnejša, saj pri teh ustvarjajo občasna velika nihanja navidezno prosperiteto, takoj za tem pa finančno krizo s hudimi gospodarskimi posledicami. Kljub temu na splošno lahko trdimo, da globalizacija prinaša koristi za vse udeležene države. K temu nas vodi tudi ugotovitev, da mnoge najmanj razvite države niso postale revne zaradi globalizacije in premajhne vključenosti, ampak bolj zato, ker so bile iz tega procesa dolgo izključene. Njihov že tako majhen delež v svetovni trgovini je

padel z 0,4% v letu 1997 za polovico v primerjavi z letom 1980, njihov dostop do tujih privatnih investicij pa je zanemarljiv (Kumar, 1999, str. 281).

Feenstra v svoji študiji o vplivu globalizacije na mednarodno trgovino in plače delavcev ugotavlja, da globalizacija prinaša velike koristi trgovini, saj vodi k naraščajoči specializaciji proizvodnje in s tem povečani mednarodni menjavi. Vpliv na plače delavcev pa ni vedno pozitiven. Globalizacija sicer povečuje plače visoko kvalificiranih delavcev, po drugi strani pa zaradi izenačevanja cen produkcijskih faktorjev znižuje plače nizko kvalificiranih delavcev v razvitih državah (Feenstra, 200, str. 144-163).

V poročilu Konference Združenih narodov za trgovino in razvoj (UNCTAD)²³ je ugotovljeno, da globalizacija pozitivno vpliva na svetovni gospodarski razvoj, vendar pa bogastvo ni enakomerno porazdeljeno. Zmanjšujejo se tveganja, ki izhajajo iz nihanj svetovnih cen in menjalnih tečajev. Države v razvoju niso bile sposobne povezati zunanjega financiranja z notranjim razvojem in gospodarsko rastjo.

Mednarodni denarni sklad (MDS)²⁴ se zavzema za zmanjšanje razlik med deželami po svetu in predlaga deželam v razvoju ukrepe zdrave gospodarske politike, razvitim deželam pa spodbujevalne ukrepe.

Za dežele v razvoju predlaga:

- makrogospodarsko stabilnost in s tem ugodne pogoje za investiranje in varčevanje,
- vodenje navzven usmerjene in odprte zunanjetrgovinske politike,
- strukturno preobrazbo s spodbudami za večjo domačo konkurenco,
- učinkovito vodenje državnih institucij in vlade,
- večja vlaganja v izobrazbo, vzgojo, raziskave in razvoj,
- zdravo upravljanje zunanjega dolga, ki zagotavlja vire za razvoj.

Za razvite dežele predlaga:

- enostransko odpravo uvoznih preprek za najrevnejše dežele,
- spodbudo zasebnega kapitala, zlasti neposrednih tujih investicij v manj razvite dežele,
- olajšave pri vračanju dolgov zadolženih in revnih dežel,
- povečanje uradne razvojne pomoči; ta pomoč je v razvitih deželah v letu 1998 padla s ciljnih 0,7% na 0,24% BDP.

Gre za prepletanje gospodarske in zunanje politike države. Le njuno usklajeno delovanje vodi do uspešnega gospodarskega razvoja države in obenem stabilnega mednarodnega okolja. Krugman v članku z naslovom Ali je prosta trgovina preteklost ugotavlja, da tudi v globalnem okolju lahko

²³ [URL: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=5228&intItemID=3236&lang=1&mode=highlights>]

²⁴ [URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/index.htm>]

države z različnimi omejevalnimi ukrepi zagotavljajo ugodnejše pogoje svojemu gospodarstvu. Vendar pa je tako ravnanje možno le na krajši rok, saj se temu odzovejo druge države s protiukrepi, kar vodi v zmanjšanje medsebojne trgovine in posledično nižje blagostanje v obeh državah. Na podlagi tega zaključuje, da je prosta trgovina dolgoročno še vedno najugodnejša oblika mednarodne menjave (Krugman, 2000, str. 19-29).

Globalizacija ima tudi precejšen vpliv na mednarodne finančne institucije. Prvič, sodobna komunikacijska sredstva omogočajo različnim aktivistom vplivati na institucije. Drugič, sodobne komunikacije omogočajo tudi vladnim uslužbencem, da imajo globlji vpogled v delo institucij ter po drugi strani lažje komuniciranje s predstavniki drugih držav. Tretja posledica globalizacije je krepitev finančnih trgov in naraščajoča mobilnost finančnih tokov. Četrto, razvili so se mednarodni kapitalski trgi, zaradi katerih obstaja precejšna razlika med članicami IMF. Razvite države si danes sposojajo le na teh trgih, kjer pa države v razvoju ne morejo pričakovati posojila. Zato si le-te sposojajo pri Mednarodnem denarnem skladu (Bayne, Woolcock, 2003, str. 85-93).

Bhagwati v svoji knjigi z naslovom V obrambi pred globalizacijo ugotavlja vrsto negativnih učinkov globalizacije na socialna vprašanja kot so revščina, delo otrok, pravice žensk, demokracija, plače, pravice delavcev in okolje (Bhagwati, 2004, str. 1).

3.1.2.2.6 Teorije mednarodne menjave

V času liberalizma so se razvile številne teorije, ki prikazujejo koristnost mednarodne menjave. Prva je teorija absolutnih prednosti v proizvodnih stroških, katere utemeljitelj je Adam Smith, znan tudi po nevidni roki konkurence, ki je sposobna uravnavati posamezen trg v ravnovesju. Njegovo teorijo je dopolnil David Ricardo s teorijo relativnih prednosti v stroških proizvodnje. Država naj se specializira v tistih proizvodnjah, kjer dosega doma relativno nižje stroške proizvodnje kot druga država. Njegovo teorijo so kasneje dopolnili Heckscher, Ohlin in Samuelson s svojim t.i. HOS modelom, ki v Ricardovo teorijo uvaja večje število produkcijskih faktorjev. Vse omenjene teorije dokazujejo, da mednarodna menjava in proizvodna specializacija držav v panogah, kjer imajo primerjalne prednosti, prinaša vsem udeleženi državam koristi. Povedano drugače mednarodna menjava omogoča državam večjo potrošnjo, ki je zgolj z lastno proizvodnjo ne bi mogle doseči. Te t.i. klasične teorije slonijo na predpostavki popolne konkurence. V realnosti pa se večinoma pojavljajo različne oblike nepopolne konkurence, obenem pa se mednarodna trgovina odvija na pretežno usmerjenih trgih. Na podlagi teh ugotovitev so se razvile številne t.i. alternativne ali tudi novejšje teorije, kot so teorija tehnološkega prepada, življenjskega cikla proizvoda, znotrajpanožne trgovine itd. Tudi alternativne teorije nedvoumno pričajo o prednostih, ki jih zagotavlja odprtost gospodarstva (Kumar, 1999, str. 157).

Vendar pa nekatere t.i. »nove« teorije mednarodne menjave ekonomistov, kot so Brander, Dixit, Helpman, Krugman in Spencer, ugotavljajo nastanek naraščajočih donosov v pogojih oligopolnega gospodarstva. Ta ugotovitev vodi v sklepanje, da omejevalni ukrepi posamezne države lahko

izboljšajo menjalna razmerja v njeno korist. Vendar pa dolgoročno omejevanje trgovine vedno pripelje do poslabšanja pogojev menjave za obe državi in posledično nižjega blagostanja v obeh državah (Bergeijk, 1994, str. 9).

3.1.2.3 Usmerjanje mednarodne menjave

Države se nenehno soočajo z vprašanjem, kako uresničiti zmanjšanje zunanjetrgovinskega primanjkljaja. Nobena država, noben gospodarski prostor ne prepušča sprememb vrednosti tokov uvoza in izvoza zgolj spontanim reakcijam domače ter svetovne ponudbe in povpraševanja. V sodobnem svetu torej ne veljajo pogoji popolnoma proste – popolnoma liberalne ureditve mednarodne menjave. Dejanski razlogi za primanjkljaj se od države do države zelo razlikujejo. Lahko so to nižje cene tujih konkurentov, boljša kakovost njihovih izdelkov, nezmožnost in pa tudi nesposobnost domačih podjetij konkurirati na tujih trgih itd. Če hoče država s svojo politiko zmanjšati plačilnobilančni primanjkljaj, lahko to doseže bodisi z omejevanjem uvoza bodisi s pospeševanjem izvoza. Država omeji uvoz z različnimi oblikami carin, davki, dovoljenji, trošarinami ipd. Uporaba takšnih ukrepov je v sodobnih mednarodnih gospodarskih odnosih vse bolj omejena oziroma nadzorovana (WTO, IMF)²⁵ (Kumar, 1999, str. 33-34).

Vendar pa je preprečitev teh ukrepov izjemno zahtevna naloga. Države se namreč lahko hitro prilagodijo in eno obliko omejitve, npr. carine, zamenjajo z drugo, manj vidno obliko, kot so npr. različna dovoljenja. S tem ko so se v zadnjih letih znatno znižale carine²⁶, pa so danes v svetovni trgovini v porastu t.i. necarinske oblike omejevanja trgovine. Med necarinske oblike omejevanja mednarodne trgovine štejemo predvsem kvote, prostovoljne izvozne omejitve in tehnične ter pravne standarde (Bergeijk, 1994, str. 7-9).

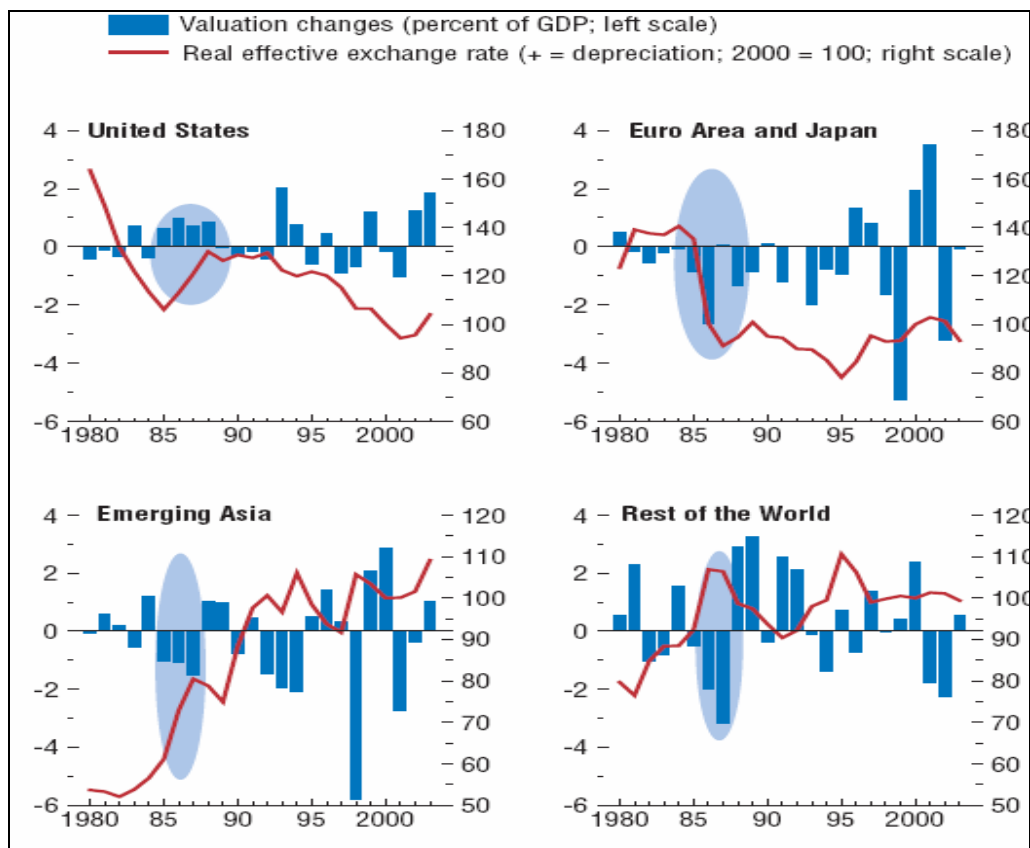
Poročilo Konference Združenih narodov za trgovino in razvoj (UNCTAD)²⁷ ugotavlja, da je v letu 2004 glavno oviro predstavljala podcenjenost posameznih valut, predvsem ameriškega dolarja. Nizka vrednost valute deluje za države v razvoju kot uvedba carine ali kvote. Poročilo nadalje opozarja, da lahko tekma nižanja valut vodi do finančne krize, kakor je bila tista v 30. letih prejšnjega stoletja. Spodnja slika lepo prikazuje koristi posameznih držav od mednarodne trgovine glede na višino njihovega tečaja.

²⁵ Najpomembnejši pogajalski okvir za zmanjšanje ovir v mednarodni trgovini predstavljajo pogajanja v okviru Svetovne trgovinske organizacije (WTO). Zadnji krog pogajanj, t.i. »Doha round«, temelji na novembra 2001 sprejeti deklaraciji, ki so jo sprejele vlade držav članic WTO na ministrski konferenci v Dohi v Katarju. Deklaracija vsebuje 21 poglavij, katerih večina se nanaša na nadaljnja pogajanja. Med pogajanja v veliki meri sodi zmanjšanje preprek v mednarodni trgovini, kot so odprava kmetijskih subvencij, zmanjšanje preprek v trgovini s tekstilom in oblekami, odprava tehničnih ovir, obravnavanje trgovinsko povezanih investicijskih ukrepov in pravil o izvoru (Ministrska deklaracija Svetovne trgovinske organizacije, Doha, november 2001).

²⁶ Svetovna banka je leta 1991 v svoji analizi ugotovila, da je leta 1930 povprečna carina na blago v industrijskih državah znašala 30 odstotkov vrednosti blaga, leta 1950 16 odstotkov, leta 1980 pa le še 7 odstotkov (Bergeijk, 1994, str. 8).

²⁷[URL:<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=5228&intItemID=3236&lang=1&mode=highlights>]

Slika 2: Obseg mednarodne trgovine glede na višino menjalnega tečaja



Vir: Mednarodni denarni sklad, 2005. [URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/pdf/chapter3.pdf>]

Sprejemljivejše so oblike pospeševanja izvoza npr. z ugodno davčno politiko, dovoljenimi subvencijami, mednarodnimi sporazumi, posredovanjem informacij itd. Prav slednja dva mehanizma sta predmet t.i. gospodarske diplomacije države. Država preko svojih predstavništev v tujini lahko pridobi za podjetja številne koristne informacije, s svojo zunanjo politiko, predvsem s sklepanjem ugodnih gospodarskih mednarodnih sporazumov, zagotovi domačim podjetjem primerne pogoje za nastop na tujih trgih.

Izjemen pomen, ki ga ima mednarodna menjava za blaginjo v posameznih gospodarstvih oziroma za uspeh v podjetjih, je že v preteklosti povzročal rabo številnih ukrepov tako imenovanega neposrednega zunanjetrgovinskega usmerjanja. Številni teh ukrepov se lahko v letih po drugi svetovni vojni uporabljajo samo v skladu s pravili različnih mednarodnih organizacij (GATT). Državno usmerjanje, ob nihanju med lastno željo po liberalizmu in prakso številnih uporabljenih omejitev za razvoj zunanjegospodarskih tokov, usmerja predvsem uveljavljanje tako imenovanega načela zaščite nacionalnega gospodarstva²⁸ (Kumar, 1999, str. 179).

²⁸ Uvajanje carin je neugodno tudi z vidika gospodarske teorije, saj carina skladno s Stolper-Samuelsonovim teoremom povečuje plačilo (nagrado) tistega produkcijskega faktorja, ki se intenzivno uporablja v pred uvozom zaščiteni proizvodnji. To večinoma pomeni, da se proizvodnje usmerja v panoge, ki uporabljajo relativno manj obilen

V sodobnem globalnem svetu, kjer so gospodarstva močno povezana, trge pa obvladujejo multinacionalne družbe, je ščitenje domačega gospodarstva z visokimi carinami ali drugimi omejitvami nesmiselno. Močna prepletenost gospodarstev vodi k izenačevanju cen produkcijskih faktorjev in na ta način zmanjšuje razlike v primerjalnih prednostih med posameznimi gospodarstvi. Vloga države je v tem primeru toliko pomembnejša, saj lahko podjetjem pomaga na tistih področjih, kjer sama zgolj s svojimi tržnimi strategijami ne morejo uspešno konkurirati na tujih trgih.

3.1.2.4 Vpliv diplomacije na mednarodno menjavo

Kar nekaj avtorjev je predstavilo svoje študije o vplivu diplomatske aktivnosti na pogoje mednarodne menjave. Leta 1962 je Tinbergen proučeval trgovino med kolonialnimi državami in njihovimi kolonijami in ugotovil, da je bila trgovina med temi državami desetkrat večja kot pa med nekolonialnimi državami (Tinbergen, 1962, str. 288).

Roemer je leta 1977 pri proučevanju vpliva diplomatskih aktivnosti na mednarodno menjavo prišel do zaključka, da trgovinska aktivnost ni le del ekonomskih dejavnikov, vendar je v precejšnji meri odvisna od kulturnih in komunikacijskih dejavnikov (Roemer, 1977, str. 327).

Leta 1989 je Pollins v svoji študiji odvisnosti med diplomatskimi aktivnostmi in mednarodno trgovino z vzorcem 25 držav med leti 1960 in 1975, ki je pokrila 80 odstotkov takratne mednarodne trgovine in ugotovil precejšnjo soodvisnost. Na podlagi empiričnih rezultatov je sestavil naslednjo formulo, ki določa raven trgovanja (W) med državo i in j glede na raven njunih prijateljskih (C) oziroma sovražnih (H) odnosov²⁹ (Pollins, 1989, str. 741).

$$W_{ij} = C_{ij} * C_{ij} / (C_{ij} + H_{ij})$$

Ko govorimo o vplivu diplomacije na mednarodno menjavo, imamo torej v mislih predvsem negotovost o tem, kakšni pogoji trgovanja bodo v bodoče nastopili. Negotovost je bila v teorijo mednarodne menjave sprejeta hkrati z uvedbo drugih t.i. alternativnih teorij,³⁰ ki kot faktorje, ki vplivajo na mednarodno menjavo navajajo še delovanje države, preference, tehnologijo in cene. Večina avtorjev, ki proučuje vpliv negotovosti na mednarodno menjavo sledi članku Ruffina (1974) in se osredotoča na relativne cene kot vir negotovosti v mednarodni trgovini. Vendar so količine prav tako lahko vzrok negotovosti. Vzpostavitev kvot, tarif ali bojkot so lahko nepričakovano vzpostavljeni in iz današnje prakse lahko ugotovimo, da so le-te dandanes pogostejši vzrok negotovosti (Bergeijk, 1994, str. 123-124).

produkcijski faktor, povedano drugače, proizvodnja se specializira v panogah, kjer država nima primerjalnih prednosti. Prosta menjava med dvema državama povzroči izenačevanje cen produkcijskih faktorjev v obeh državah (teorem o izenačevanju cen produkcijskih faktorjev, Lerner, Samuelson) (Kumar, 1999, str. 245-246).

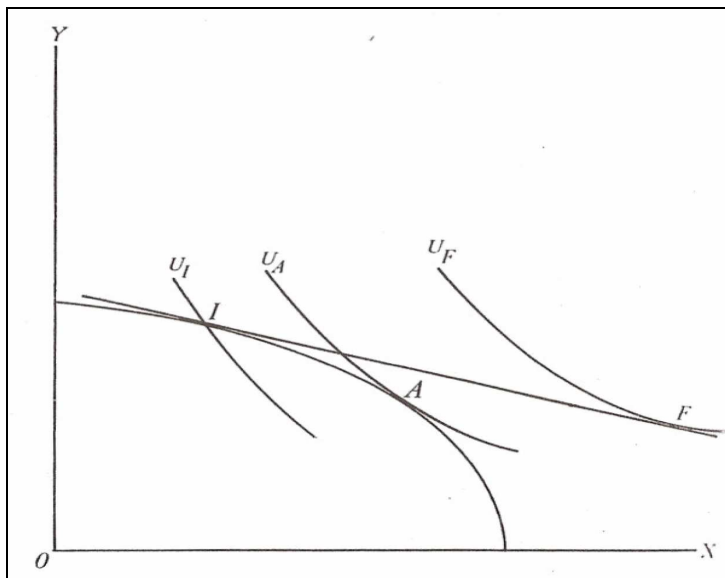
²⁹ Lep praktičen dokaz, da politična stabilnosti in prijateljski odnosi med državami pozitivno vplivajo na razvoj ekonomskih odnosov je Balkan. Z večanjem stopnje demokracije se manjša stopnja rizika in s tem povečuje mednarodna menjava (Begeijk, 1994, str. 119).

³⁰ Glej poglavje Teorije mednarodne menjave, str. 30.

V nadaljevanju bom predstavil Bergeijkov model trgovanja male države z vplivom diplomatskih aktivnosti (Bergeijk, 1994, str. 124-142).

Predpostavka modela je majhna odprta ekonomija, ki proizvaja, troši in trguje z dvema dobrinama, x in y . Ta ekonomija pridobiva koristnost, u , s porabo količin dobrine x , C_x , in dobrine y , C_y . Koristnost kombinacije porabe obeh dobrin (x, y) lahko opišemo s funkcijo koristnosti $u = u(C_x, C_y)$, ki je konkavne oblike in ima naslednje značilnosti: $u_{C_x} > 0$ in $u_{C_y} > 0$. Učinkovite proizvodne kombinacije obeh dobrin (x, y) so določene s krivuljo produkcijskih zmožnosti oz. transformacijsko krivuljo, $y = \tau(x)$, ki je definirana na intervalu $[0, x_m]$, kjer x_m predstavlja maksimalno možno proizvodnjo dobrine x (popolna specializacija v proizvodnji dobrine x). Krivulja produkcijskih zmožnosti ima lastnost padajočih oportunitetnih stroškov. Predpostavka, da proučujemo majhno ekonomijo, ima za posledico, da so mednarodne relativne cene p exogene in znane, ($p = p_y/p_x$). Ekonomija pa je soočena z negotovimi menjalnimi možnostmi, predvsem s količino potencialne trgovine. Proučevali bomo dve skrajni možnosti. V popolnoma prosti trgovini lahko majhna ekonomija posluje ob danih cenah in trguje s kakršnimi koli količinami. V primerih netrgovanja, ko je npr. ekonomija izolirana, pa se seveda trgovanje zaustavi. Ekonomija se odloči o pogojih domače proizvodnje, preden je znano, katera situacija bo prevladala na svetovnem trgu. Ko je bila enkrat sprejeta odločitev o optimalnih pogojih domače proizvodnje, se le-te ne da več spremeniti. Gre za kratkoročno analizo.

Slika 3: Neoklasične makroekonomske koristi mednarodne menjave



Vir: Begeijk, 1994, str. 126.

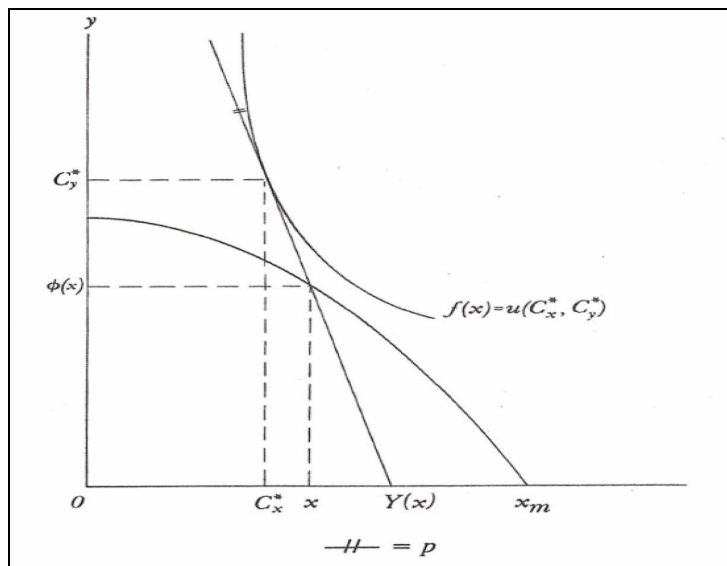
Graf prikazuje neoklasične makroekonomske koristi mednarodne menjave, če se ekonomija odpre mednarodni trgovini. V grafu imamo krivuljo produkcijskih zmožnosti, ki je konkavna nasproti izhodišču, linearno krivuljo relativnih cen in tri konveksne indiferenčne krivulje, ki prikazujejo koristnost glede na različne kombinacije porabljenih dobrin. Bolj ko je indiferenčna krivulja oddaljena od izhodišča, večja je stopnja koristnosti. Bolj strma je krivulja relativnih cen, dražja je

dobrina x napram dobrini y . Iz grafa lahko zlahka razberemo koristi trgovanja. Točka A predstavlja kombinacijo proizvodnje in potrošnje v avtarkiji, torej brez mednarodne menjave. Mednarodna menjava omogoča ekonomiji, da spremeni kombinacijo proizvodnje in potrošnje in se lahko premakne na višje ležečo indiferenčno krivuljo v točko F , ki je izven krivulje produkcijskih zmožnosti. Točka I predstavlja točko proizvodnje v pogojih mednarodne menjave.

Vendar pa je v primeru negotovosti možna tudi drugačna razlaga. Mednarodna specializacija na podlagi primerjalnih prednosti nima vedno za posledico povečanja koristnosti glede na avtarkijo. To je odvisno od vzpostavitve konkretnega trgovalnega režima. V primeru proste trgovine ekonomija poveča svojo koristnost s premikom v točko F . V primeru pa, da nenadoma nastopi prekinitev v trgovanju, se koristnost ekonomije premakne v točko I , ki pa leži na nižji indiferenčni krivulji, kot je tista v avtarkiji ($U_I < U_A$). Povedano drugače, v primeru, da posamezno gospodarstvo pričakuje določene pogoje menjave, ki temeljijo na prosti trgovini, in se zato specializira v proizvodnjo v mednarodni menjavi relativno dražje dobrine, vendar pa se pričakovanja izkažejo za napačna in trgovanja ni, se temu gospodarstvu zmanjša stopnja koristnosti.

Na podlagi tega je logično pričakovati, da se bo ekonomija odločila proizvajati nekje med točko A in točko I , saj bo upoštevala možnost, da nastopijo tržne motnje. Z namenom prikaza procesa tega odločanja moramo oblikovati dve funkciji, ki opisujeta posredno koristnost porabe, ki je realizirana v primeru proste trgovine in netrgovanja. Najprej bomo prikazali primer proste trgovine na sliki 4. Zopet imamo majhno ekonomijo, kar pomeni, da so cene dane. Nacionalni dohodek Y je merjen v številu dobrine x v mednarodnih cenah. Nacionalni dohodek je tako $Y(x) = x + p(\tau(x))$. Maksimizacija koristnosti za vsako kombinacijo p in $Y(x)$ z ozirom na C_x^* in C_y^* prinaša »prosto trgovinsko« funkcijo posredne koristnosti $f(x) = \tau(p, Y(x))$. Ta funkcija neposredne koristnosti opisuje maksimalno koristnost, ki je lahko pridobljena iz kombinacije proizvodnje $(x, \tau(x))$ v primeru resnične proste trgovine. Zadosten pogoj za konkavnost krivulje prostotrgovinske koristnosti $f(x)$ je, da je mejna koristnost dohodka nenaraščajoča.

Slika 4: Prikaz dejavnikov, ki vplivajo na stopnjo koristi od mednarodne menjave



Vir: Bergeijk, 1994, str. 128.

Če se mednarodna trgovina ustavi, se krivulji neposredne in posredne koristnosti združita. Če se predvideva, da bo netrgovalni režim prevladal, bo odločitev o kombinaciji proizvodnje obeh dobrin izenačena z proizvodnjo v avtarkiji $g(x)=u(x, \tau(x))$, indiferenčna krivulja je tangenta na krivulji proizvodnih zmožnosti. Vzemimo npr. Π za kazalec subjektivne verjetnosti, da bo prevlada prostotrgovinski režim. Ta subjektivna verjetnost je odvisna od diplomatskih odnosov. Stopnja diplomatskih odnosov bo označena s K , ki je indeks konflikta in sodelovanja. Seveda so dolgoročni ekonomski odnosi odvisni tudi od drugih dejavnikov, vendar se bomo v tej analizi omejili le na vpliv diplomacije. Izboljšanje v diplomatskih odnosih je označeno kot povečanje K in povečanje zaupanja, da bo prevladal prostotrgovinski režim, se odraža v povišanju Π . Na podlagi tega lahko zapišemo naslednje $\Pi = \Pi(K)$ in $\Pi_K > 0$.

Tabela 1: Verjetnost, da bo prevladal prostotrgovinski režim

Proizvodnja ($x, \tau(x)$)		
Trgovalni režim	Prosta trgovina	Netrgovanje
Verjetnost	$\Pi(K)$	$1 - \Pi(K)$
Ex post koristnost	$f(x) = \tau(\Pi, Y(x))$	$g(x) = u(x, \tau(x))$

Vir: Bergeijk, 1994, str. 130.

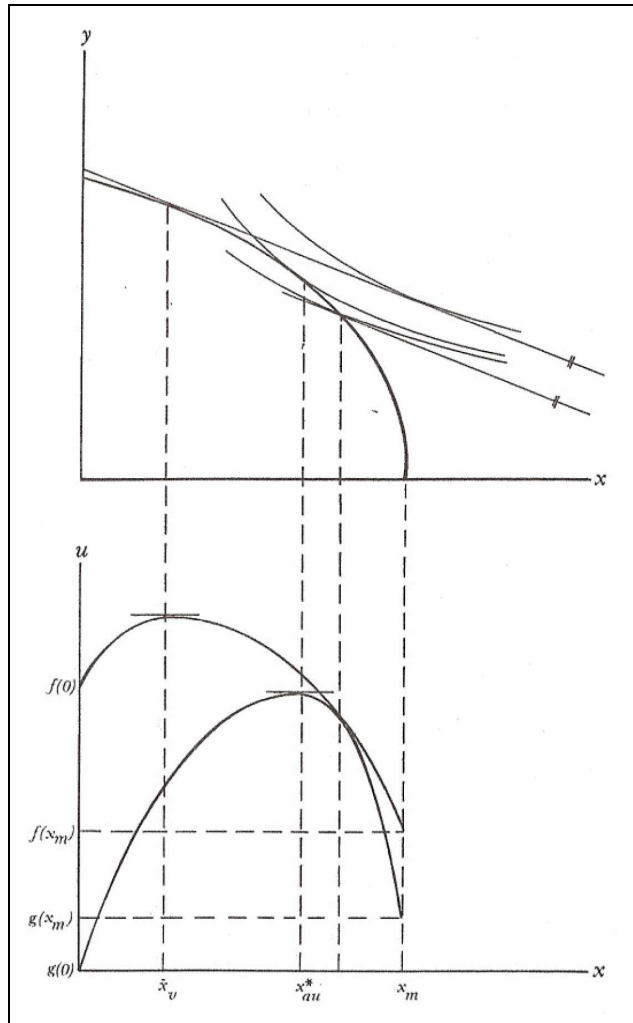
Problem sprejema odločitve glede proizvodnje lahko sedaj zapišemo kot maksimizacijo pričakovane koristnosti z dobrino x .

$$\max \Pi f(x) + (1 - \Pi) g(x), \text{ kjer je nujni pogoj } \Pi f'_x(x) + (1 - \Pi) g'_x(x) = 0$$

Navedena funkcija ima dve možnosti rešitve kombinacije proizvodnje dobrin x in y . Prva je proizvodnja v avtarkiji x_{au} , druga pa je proizvodnja v pogojih proste trgovine x_v , obe pa se

razultrata v krivulji proste trgovine $f(x)$ nasproti krivulje v avtarkiji $g(x)$. Če je $\Pi=0$, potem je x_{au} rešitev in posledično je $g_x(x_{au})=0$. Podobno je v primeru, ko je $\Pi=1$, potem je rešitev problema $f_x(x_v)=0$. Posledično bo imela pričakovana koristnost izbranih kombinacij proizvodnje dobrin $(x, \tau(x))$ vrednost med x_{au} in x_v .

Slika 5: Prostotrgovalne in netrgovalne funkcije koristnosti



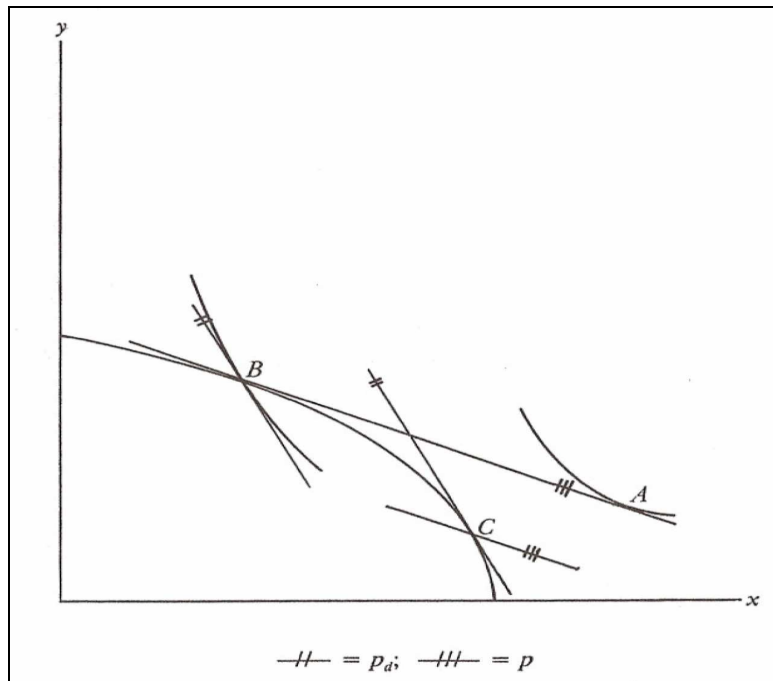
Vir: Bergeijk, 1994, str. 132.

Na podlagi teh ugotovitev lahko ugotovimo, da izboljšanje v diplomatskih odnosih med državami vpliva na premik točke proizvodnje v smeri točke proizvodnje v pogojih popolnoma proste trgovine. S tem se poveča specializacija proizvodnje in pretok mednarodne menjave. Obratno poslabšanje v diplomatskih odnosih pomeni premik proti točki proizvodnje v avtarkiji, kar ima za posledico zmanjšanje specializacije in mednarodne menjave.

Do sedaj smo predvidevali, da je odločitev o kombinaciji proizvodnje dobrin x in y sprejeta na centralnem nivoju. Vprašati se moramo, kako pa bi bilo v primeru večjega števila proizvajalcev in potrošnikov. Sklepamo lahko, da bodo tudi ti pri sprejemanju svojih odločitev o proizvodnji

kombinaciji upoštevali možnosti nastopa obeh trgovalnih režimov. To situacijo prikazuje naslednji graf.

Slika 6: Prikaz cen in količin, ki vplivajo na sprejemanje odločitev pri potrošnikih in proizvajalcih



Vir: Bergeijk, 1994, str. 134.

Če prevlada prostotrgovinski režim, potrošniki maksimirajo svojo koristnost v točki A in kjer nastopajo mednarodne cene p . Če pa nastopi režim netrgovanja, potem se kombinacija potrošnje preseli v točko B in nastopijo domače cene p_d . Racionalen, tveganja se zavedajoč, potrošnik bo svojo koristnost oblikoval nekje vmes med točko B in točko C , kjer so domače cene p_d tangenta na krivuljo proizvodnih zmožnosti. Proizvajalci bodo tako lahko izbirali med proizvodnjo v točki C , kjer bi maksimizirali svoj profit, če nastopi netrgovalni režim in pa točko B , ki maksimizira profit v pogojih proste trgovine. Enako kot potrošniki se bodo tudi proizvajalci, zavedajoč se negotovosti, odločili za proizvodnjo nekje med tema dvema točkama. Nadalje Bergeijk še ugotavlja, da je specializacija v proizvodnji dobrine relativnih prednosti v primeru tržnega gospodarstva večja kot pa v primeru planskega gospodarstva, kar pomeni, da so tržna gospodarstva bolj vključena v mednarodno trgovino kot pa planska (Bergeijk, 1994, str. 137).

Negotovost proizvajalcev in potrošnikov pri sprejemanju njihovih odločitev ima torej za posledico manjšo stopnjo specializacije, ki jo narekuje uvedba proste mednarodne menjave. Omenjeno negotovost je moč odpraviti s sklepanjem mednarodnih trgovinskih sporazumov oziroma pravil ravnanja v mednarodni trgovini, predvsem v okviru pogajanj o liberalizaciji svetovne trgovine znotraj Svetovne trgovinske organizacije.

3.2 Navznoter usmerjene teorije

V tem poglavju bom na kratko predstavil dva sklopa teorij politične ekonomije. Gre za teorije, ki v osrednje mesto postavljajo procese znotraj države. Razdelimo jih na tiste, ki v osrednje mesto postavljajo družbo oz. državljane, in pa na tiste, ki osrednje mesto namenjajo državi. Gospodarska diplomacija je na podlagi teh teorij torej odraz interakcije med posameznimi akterji znotraj države. V tem poglavju bom povzel le tisti del teorije, ki se neposredno nanaša na gospodarsko diplomacijo, saj bi širša razlaga presegla namen tega proučevanja.³¹

3.2.1 Družbeno usmerjene teorije

Če je ena izmed glavnih funkcij gospodarske diplomacije uskladiti domače in mednarodne interese, je nujno potrebno poznati družbene domače dejavnike, ki vplivajo na proces odločanja. Državna trgovinska politika je npr. vseskozi v precepu med prosto trgovino in protekcionističnimi silami. Prav tako imajo posamezne panoge znotraj države različne interese glede mednarodnega sodelovanja države. Za nekatere je liberalizacija ugodna, za druge ne. Dalje lahko ugotovimo, da je liberalizacija ugodna za velika podjetja, za manjša pa praviloma pomeni poslabšanje stanja. Družbene teorije vključujejo tudi vse oblike interesnih skupin, tako tudi vlogo in pomen nevladnih organizacij, ki danes izrazito pridobivajo na pomenu. Posebno mesto v družbenih teorijah ima vlada, katere naloga je, da usklajuje pritiske različnih družbenih skupin z namenom pridobivanja čim širše podpore. Vendar pa družbene teorije vidijo državo kot enoten subjekt brez notranjih delitev. To pa ne drži popolnoma, saj imajo posamezna ministrstva različne interese, npr. ministrstvo za okolje ima druge prioritete v mednarodnih odnosih kot pa ministrstvo za gospodarstvo.

3.2.2 Državno usmerjene teorije

Državno usmerjene teorije poskušajo pojasniti, kako deluje državni aparat. Osredotočajo se na institucionalne strukture odločanja v mednarodni gospodarski politiki oz. gospodarski diplomaciji. Zastavlja se vprašanje, v kolikšni meri so gospodarski diplomati samostojni pri svojih odločitvah. Če imajo pogajalci zelo ozek mandat, to pomeni, da bo zelo malo možnosti za uspešen zaključek pogajanj. To vprašanje je tesno povezano z demokratičnim nadzorom nad procesom odločanja. V primeru držav članic EU se zastavlja tudi vprašanje, koliko pristojnosti je preneseno na institucije EU.

Glede na notranjo organizacijo države pri vodenju gospodarske diplomacije lahko države ločimo na šibke in močne. Šibke naj bi bile tiste države, ki imajo pristojnosti za vodenje gospodarske diplomacije razpršene med različne državne organe. V primeru ZDA in EU je ta postopek še zahtevnejši, saj je potrebno doseči soglasje vseh držav članic. V primeru EU se morajo npr. uskladiti

³¹ Glej več o teh teorijah v Caporaso in Levine: *Theories of Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, str. 181-196.

Evropska komisija, Evropski svet in Evropski parlament ter obenem še Evropska centralna banka. Je pa decentralizacija odločanja ena izmed značilnosti novega globalnega okolja, v katerem nastopa vedno večje število akterjev in se širi področje mednarodnega sodelovanja (Bayne, Woolcock, 2003, str.43).

Gospodarska diplomacija vedno več pozornosti namenja vprašanju vzpostavljanja pravil mednarodnega poslovanja. To je izredno zahtevno področje, kjer se prepletajo različni nacionalni interesi ter imajo pomemben vpliv raznolikost pravnih in kulturnih sistemov. Večinoma se pravila oblikujejo najprej med dvema državama ali ožjim krogom držav, nato pa se sčasoma ta pravila razširijo na širši krog držav in pridobijo multilateralno veljavo.

3.3 Teorije mednarodnih pogajanj

Teorije pogajanj se osredotočajo na interakcijo med različnimi domačimi in mednarodnimi akterji. Pogajanja so temeljna prvina diplomacije ter posledično tudi gospodarske diplomacije. Poznavanje pogajalskih tehnik je ključno za uspešno delovanje "gospodarskih" diplomatov, saj je prav vodenje pogajanj osrednja prvina diplomatskega posla.

3.3.1 Opredelitev mednarodnih pogajanj

Pogajanja³² lahko definiramo kot poskus seznanjanja in zgladitve nasprotujočih si stališč z namenom, da se doseže sprejemljiv dogovor. Kakršenkoli že je sklenjeni dogovor, ki je lahko bolj ugoden za eno stranko, je glavni namen pogajanj odkriti sporna vprašanja in določiti skupne točke. V tem smislu se skladno z nameni strank da področjem, kjer imata stranki skupne točke, primerno vsebino in obliko (npr. pisni sporazum). Področja, kjer državi ne najdeta stičnih točk, večinoma ostanejo predmet nadaljnjih pogajanj, ki lahko trajajo zelo dolgo preden se končno doseže dogovor. Ko imata stranki strateške interese na določenem področju, je zelo verjetno, da bodo ta področja izpostavljena javnosti. V teh primerih pogajanja ne služijo vedno končnemu cilju, to je sklenitvi dogovora, temveč služijo lahko tudi drugim interesom, kot je npr. odvrčanje pozornosti od nekaterih drugih problemov. Pogajanja večinoma razumemo kot za mizo sedečo skupino ljudi, ki skušajo doseči dogovor o nekem vprašanju. To je večinoma le sklepna faza pogajanj; ta se začnejo z bolj neformalnimi oblikami aktivnosti, kot so lobiranje, posredovanje osnutkov resolucij, predlogov ali drugih oblik konzultacij. V zadnjem času se pojavlja vse več oblik nekonvencionalnih oblik sporazumov, ki vključujejo tako suverene akterje, kot tudi tiste, ki te suverenosti nimajo (Barston, 1997, str. 84).

Avtor knjige Kako se narodi pogajajo, Iklé, pogajanja opredeljuje kot proces, v katerem stranke postavijo svoje eksplicitne predloge z namenom, da dosežejo medsebojni dogovor na skupnih

³² Slovar slovenskega knjižnega jezika pravi, da so pogajanja poskus doseči soglasje oz. sporazum glede česa (SSKJ, 2002, str. 880).

točkah v okviru nasprotujočih si interesov. Prav soočenje nasprotujočih eksplicitnih predlogov pogajalskih strank loči pogajanja od barantanja in drugih oblik delovanja strank v primeru medsebojnega konflikta (Iklé, 1964, str. 3).

Fisher in Ury pogajanja opredeljujeta kot osnovno sredstvo za doseg tistega, kar želiš od drugih. Je dvosmerna komunikacija, namenjena doseganju sporazuma v primeru, ko imata dve strani nekaj skupnih in nekaj nasprotnih interesov (Fisher, Ury, 1981, str. 5).

Pogajanja lahko delimo glede na namen, kakšen dogovor želita stranki skleniti. Kadar gre le za podaljšanje obstoječega dogovora, so pogajanja le rutinske narave. Pogajanja so težja, ko želita stranki normalizirati določeno stanje, npr. končati oborožen konflikt. Včasih želita stranki s pogajanji ponovno vzpostaviti prej obstoječe stanje. Pogajanja so še težja v primerih, ko želita stranki vzpostaviti neko novo stanje. Tak primer je bila npr. sklenitev Rimske pogodbe o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti, ki je predvidela prenos dela suverenosti držav podpisnic na institucije skupnosti. Zadnja vrsta pogajanj so pogajanja, katerih glavni namen strank(e) ni sklenitev dogovora o bistvenem predmetu pogajanj, temveč želijo preko teh pogajanj doseči nek drug stranski cilj. To vrsto pogajanj tako lahko poimenujemo t.i. pogajanja za "stranski učinek". Pogajanja lahko razvrstimo tudi glede na predmet pogajanj. Tako so pogajanja lahko politične narave (npr. komuniqueji, resolucije, kulturni sporazumi itd.), razvojne narave (posojila, dvostranska pomoč, odpoved dolga itd.), trgovinsko pogodbene narave (nakup določenih surovin, najem nečesa itd.), gospodarske narave (trgovinski sporazumi, sporazumi o carinah, kvotah itd.), varnostne narave (mandat za napotitev varnostnih sil, sporazum o skupnem nadzoru meje itd.), pravne narave (sporazum o pravni ureditvi morja, zračnega prostora itd.) in administrativne narave (odprava vizumov, konzularna pomoč itd.) (Barston, 1997, str. 86).

Na pogajanja vplivajo predvsem naslednji trije faktorji: pogajalsko okolje, razpoložljiva sredstva in naključni dejavniki. Na pogajalsko okolje vplivajo kraj pogajanj, dejstvo, ali je odnos prijateljski ali sovražen, ali so pogajanja dvostranska ali multilateralna, ali uživajo podporo domače javnosti in v kolikšni meri je v pogajanja vpletena tudi mednarodna skupnost. Od teh dejavnikov je odvisno za kakšno obliko pogajanj se odločita pogajalski stranki. Od tega je torej odvisen sam postopek izvedbe pogajanj, njihovo področje, vsebina agende in njihova stopnja tajnosti (npr. Daytonska pogajanja o BiH, ki so potekala v od krize oddaljenem kraju). Ko govorimo o količini razpoložljivih sredstev strank, imamo v mislih število diplomatov, s katerimi stranka razpolaga, kakšno je njihovo znanje, povezava s tistimi, ki odločajo, in njihova sposobnost nadzirati potek pogajanj. Pogajalski stili posameznih strank se razlikujejo glede na tradicijo, kulturo in organiziranost državne uprave. Verjetno najpomembnejši elementi pogajanj so: stopnja domače podpore, narava in obseg učinkovitih sredstev, možnost trgovine in stopnja zunanje (mednarodne) podpore. Pod naključnimi dejavniki pa razumemo notranjepolitično podporo pogajanjem, razumevanje med delegacijo in vlado itd. (Barston, 1997, str. 87-89).

3.3.2 Vodenje mednarodnih pogajanj

Ena izmed temeljnih veščin, ki jih obvladajo diplomati, je torej vodenje mednarodnih pogajanj. Prav v tem elementu se diplomati razlikujejo od drugih strokovnjakov s področja mednarodnih gospodarskih odnosov. Vodenje mednarodnih pogajanj je nedvomno ena izmed bistvenih značilnosti gospodarske diplomacije. Zaradi tega je smiselno, da se z gospodarsko diplomacijo ukvarjajo diplomati, saj lahko s svojim specifičnim znanjem pomembno prispevajo k uspešnemu vodenju gospodarske diplomacije. Seveda morajo imeti tudi ustrezno gospodarsko znanje, ki jim daje vsebinsko podlago za uspešno vodenje pogajanj.

Znanje o vodenju mednarodnih pogajanj je v veliki meri pridobljeno skozi dolgoletne izkušnje v diplomatskem poklicu. Vendar pa lahko o vodenju mednarodnih pogajanj najdemo zajetno literaturo. V nadaljevanju bom skušal povzeti nekaj temeljnih značilnosti mednarodnih pogajanj.

Temeljna značilnost pogajanj je, da stranki na koncu dosežeta kompromis. Zmotno bi bilo pričakovati, da bo izid pogajanj popoln uspeh ene ali druge stranke. Taki primeri so skrajno redki in večinoma kažejo na popolno nesposobnost ene izmed pogajalskih strank. Lahko ima tak izid celo negativne posledice, saj se utegne pri stranki, ki je potegnila krajši konec, pojaviti kasneje izrazito nezadovoljstvo in revanšizem (Nick, 1997, str.110).

Pomemben je že sam način vodenja pogovorov. Najprej se morata stranki dogovoriti za mesto, kjer bodo pogajanja potekala. V primerih, ko gre za pogovore med predstavniki misije in predstavniki zunanjega ministrstva, pogovori vedno potekajo v ministrstvu, nikoli v prostorih misije. Koristno je pred prihodom na pogajanja najaviti temo pogajanj. Nadalje je pomembno, kako sogovorniku predstaviti argumente. Pazljivo je potrebno uporabiti vsako besedo, pomemben pa je tudi vrstni red navajanja argumentov. Najpomembnejše je pazljivo poslušanje sogovornika, kjer je poleg njegovih besed potrebno opazovati celotno njegovo obnašanje tekom celotnega pogovora. Ni neumestno, da se sogovornika prekine in prosi za dodatno razlago. Glavno je, da ni nikakršnih nejasnosti. Na koncu razgovora se je potrebno tudi prijateljsko raziti, kar je pravzaprav diplomacija, tudi v primeru, če so bila v času pogajanj predstavljena popolnoma nasprotna stališča (Nick, 1997, str. 112).

Pogajanja lahko delimo na več načinov: lahko so to neformalna pogajanja, pogajanja na štiri oči ali pa formalna pogajanja. O neformalnih pogajanjih govorimo v primeru pogovorov na hodniku, med mlajšimi diplomati ipd., kjer diplomat na neformalen način izve posamezne informacije oz. te prenese na druge. Popolnoma drugačen je pogovor na štiri oči ali t.i. "tête-à-tête" pogovor, kjer je zaradi zaupnosti informacij izključena prisotnost tretjih oseb. To seveda ne pomeni, da oseba, ki je vodila tak razgovor, kasneje teh informacij ne sme prenesti drugim osebam. Največ pozornosti bomo namenili formalnim pogajanjem (Nick, 1997, str. 114).

Predmet formalnih pogajanj je lahko katerokoli vprašanje, ki izhaja iz odnosov med dvema državama. Ponavadi se imenuje vodja pogajalske skupine, ki ga v ta namen pisno pooblasti šef

države, predsednik vlade ali zunanji minister. V pooblastilu se navede še njegov namestnik, lahko tudi celotna delegacija in podatek, ali je pogajalec pooblaščen za podpis sporazuma. Tako pooblastilo se preda nasprotni strani ob začetku pogajanj. Nadalje je potrebo določiti kraj pogajanj, pri čemer je odvisno, ali želimo večjo ali manjšo pozornost javnosti. Paziti je potrebno tudi na malenkosti, kot so izbira oblike mize, postavitev zastavic, tablic z imeni, izkazovanje pozornosti nasprotni strani ipd. Pogajanja navadno prične gostujoča delegacija. Posebej pomemben pa je način podajanja argumentov. Ni nujno, da se naenkrat pove vse argumente, nikakor pa se ne sme nasprotni strani lagati. Laž lahko le diskreditira lastno pogajalsko skupino. Ko gre za odgovor na težavno vprašanje nasprotne strani, se lahko vodja pogajalske skupine obrne na člane svoje skupine in jih prosi za mnenje glede podanega odgovora oz. da besedo kateremu izmed članov. Člani delegacije morajo biti skrbno izbrani in vsak od njih mora biti strokovnjak za določeno področje. Nasprotno pogajalsko stran je potrebno čim bolj približati naši strani. Nikakor je ne smemo imenovati nasprotnik ipd. Pogovore je potrebno voditi vljudno, umirjeno, nadzirano in vljudno. Seveda obstaja nekaj izjem. Z grobim tonom se samo zaostri ozračje, nič pa nismo bližje zelenemu dogovoru. Navsezadnje tudi pogajalci večinoma niso krivi za določeno situacijo, temveč le delujejo po navodilih svojih držav. Pogajalci se lahko poslužujejo različnih pogajalskih tehnik. Predvsem se je potrebno izogibati konfliktnim situacijam in brezizhodnim položajem. Potrebno je zasledovati skupni cilj, ki je sklenitev sporazuma. Včasih je smiselno povezati več spornih vprašanj v en sklop in vse skupaj istočasno rešiti. Pomembno je nasprotnika spremeniti v partnerja.³³ Posebna kategorija so tajna pogajanja, katerih namen je izključiti javnost. Laično javno mnenje lahko izjemno negativno vpliva na sklepanje nekega sporazuma, saj ne dopušča nikakršnega kompromisa. Številni avtorji poudarjajo, da je kočljiva vprašanja skoraj nemogoče rešiti pod lučjo širše javnosti (Nick, 1997, str. 22).

3.3.3 Tehnike mednarodnih pogajanj

Med tehnikami mednarodnih pogajanj bom predstavil dvostopenjski model pogajanj, ki ga je izdelal Putnam in nato nadgradil Odell (Bayne, Woolcock, 2003, str. 33).

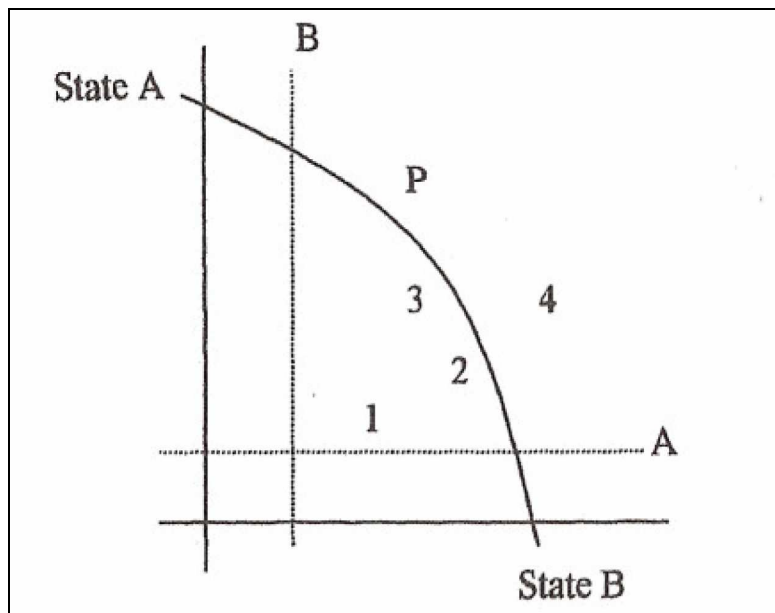
Osrednja točka Putnamovega dvostopenjskega modela je interakcija med domačimi in mednarodnimi faktorji v procesu pogajanj. Stopnja 1 predstavlja delovanje na mednarodnem nivoju, kjer poskušajo pogajalci doseči največji izkupiček za zadovoljitev nacionalnih interesov, hkrati pa skušajo minimizirati mednarodne konsekvence oz. povedano drugače, skušajo ohraniti ugoden mednarodni položaj svoje države. Stopnja 2 predstavlja delovanje znotraj države, kjer skušajo pogajalci pridobiti čim večji krog podpore znotraj različnih interesnih skupin in institucij. Putnam predvideva tudi enega glavnega pogajalca, ki je prisoten na obeh stopnjah in je zmožen uskladiti domače in mednarodne interese. V praksi se obe stopnji odražata v pogajanjih in ratifikaciji doseženega sporazuma. Ratifikacija ni zgolj akt državne birokracije, temveč predstavlja

³³ Zanimiva je zgodba o ameriškem predsedniku Lincolnu, ki je v enem izmed svojih govorov med državljansko vojno blago govoril o Južnjakih. Neki ženski, ki ga je zaradi tega jezno napadla, je odgovoril: "Kaj ne mislite, gospa, da ne uničujem svojih sovražnikov s tem, ko jih spreminjam v prijatelje?" (Nick, 1997, str. 121.)

sprejemljivost doseženega sporazuma za izvoljeno oz. vladajočo oblast. Pomembno mesto v pogajanjih ima tudi mandat pogajalcev. Če je ta določen ozko, je verjetnost, da bo dosežen sporazum, relativno majhna. Vendar pa ozek mandat krepi pogajalsko izhodišče na stopnji 1, saj pogajalec pogojuje končni rezultat s svojim mandatom oz. povedano drugače, sporazum v nasprotnem ne bo ratificiran v njegovi državi (Bayne, 2003, str.34). V Putnamovem modelu se pojavlja največji problem, kako opredeliti oz. nastaviti cilj (izkupiček, ang. win-set) pogajanj, da ne bo ta ne prenizek, ne prevelik. Tu imajo ključno vlogo domači interesi, ki pa jih je težje opredeliti v primeru politične heterogenosti v državi. Problem odpravlja t.i. glavni pogajalec (ang. chief negotiator), ki kompenzira oz. uskladi posamezne interese na različnih področjih. Problem win-seta postane še toliko bolj kompleksen v primeru regionalnih organizacij, kot je EU. V proces zastopanja stališč EU v IMF sta vključena Evropski svet in Evropski parlament, ki mora dati soglasje (de facto veto). V nekaterih drugih gospodarskih vprašanjih pa parlament te funkcije nima, vendar pa države načeloma stremijo k odločanju s konsenzom. Vse naštetu pomeni relativno ozko opredeljen mandat (win-set) Evropski komisiji kot pogajalcu EU. Iz tega vidimo, da se v pogajanjih vseskozi pojavlja vprašanje o učinkovitosti in demokratični odgovornosti oz. domači podpori, ki sta si medsebojno nasprotujoči. Putnam meni, da je pomembnejše imeti demokratično domačo podporo in ožji pogajalski mandat, saj je v takem primeru bolj verjetno, da bo na koncu sporazum sklenjen in tudi ratificiran. Ožja pogajalska pozicija oz. mandat, kakor smo ugotovili, pomeni močnejšo pogajalsko pozicijo. To dejstvo napeljuje, da je smiselno ustvariti tako domače okolje, ki ne dopušča veliko diskrecije. To je možno storiti na več načinov, npr. spodbuditi domačo razpravo o nekem vprašanju, spremeniti domačo zakonodajo itd., vse z namenom, da je pogajalski mandat čim ožji. Vendar pa ima tako ravnanje tudi stranske negativne učinke, ki pripeljejo do nizke domače podpore nekemu vprašanju in s tem oteženo ratifikacijo sporazuma (Putnam, 1988, str 427-460).

Putnamov dvostopenjski model nadaljuje Odell, ki namesto win-seta postavi območje za doseg sporazuma (ang. zone of agreement), ki jo poimenuje kot točko odpora (ang. resistance point). To je točka, kjer z obeh strani gledano ne gre za slab sporazum, t.i. BATNA (ang. best alternative to negotiated agreement). Slabša je alternativa sporazumu, nižja je točka odpora. Odell pravi, da je v pogajanjih bolje razmišljati o alternativnih možnostih kot pa o pogajalski moči (Odell, 2000, str. 1-76).

Slika 7: Prikaz območja za dosego sporazuma



Vir: Odell, 2000, str. 36.

Slika kaže skrajno mejo za dosego sporazuma med državama A in B. Slika prikazuje, da obstaja vrsta različnih možnosti za dosego sporazuma do njegove skrajne meje, ne glede na porazdelitev koristi med obe državi. Enkrat je sporazum bolj ugoden za državo A (točka 3 na sliki), drugič bolj za državo B (točki 1 in 2 na sliki), vendar vedno pa imata vedno koristi obe državi. Državi lahko pridobita čimveč koristi, tembolj so le-te enakomerno porazdeljene med obe državi. Točka 4 na sliki pa prikazuje stanje, ki je za državi nedosegljivo, saj ena ali obe državi nista pripravljeni skleniti takega kompromisa.

Odell³⁴ posebej navaja, da je končni rezultat pogajanj v veliki meri odvisen od pogajalskih strategij. Razlikuje naslednje strategije:

1. distributivna oz. strategija zahtevanja vrednosti (value claiming) - ta ne daje velikega oz. sploh nobenega pomena skupnim koristim s pogajalskim partnerjem (npr. ZDA v 70. letih). Ta strategija, če hoče biti uspešna, potrebuje močno domačo podporo;
2. integrirajoča oz. strategija ustvarjanja vrednosti (ang. value creating) - ta strategija poudarja obojestranske koristi in je v gospodarski diplomaciji najbolj pogosta (npr. pogajanja v okviru WTO za liberalizacijo mednarodne trgovine);
3. mešana strategija, ki povzema elemente obeh predhodnih, je v praksi najbolj pogosta.

Odell navaja naslednje elemente pogajanj, ki so pomembni za gospodarsko diplomacijo:

1. Če se pojavlja alternativa pogajanemu sporazumu, je točka odpora višja, verjetnost za sklenitev sporazuma pa manjša.
2. Kredibilnost je ključna za postavitev strategije zahtevanja vrednosti.

³⁴ Odell, 2000, str.76.

3. Manj je verjetno, da bo pogajalec izbral teorijo zahtevanja vrednosti, če pričakuje odpor nasprotne strani.
4. Obstajajo naj možnosti za kompenzacijo sporazuma, če hočemo optimizirati izkupiček pogajanj.
5. Večja kot je pogajalčeva svoboda, manj je verjetnosti, da bo končni sporazum parafiran.
6. Mešane strategije so se v praksi izkazale za najbolj uspešne.

4 Vloga in naloge gospodarske diplomacije v zunanji politiki države

4.1 Klasične naloge zunanje politike posamezne države

Prvobitna ali t.i. "klasična diplomacija" se je ukvarjala pretežno s političnimi vidiki odnosov med državami. Gre za vprašanja vojne in miru, sklepanja zavezništev, pridobivanja ozemelj ipd. Vendar, kakor je bilo prikazano že v prejšnjih poglavjih, to popolnoma ne drži, saj so bili prav gospodarski interesi tisti, ki so pravzaprav vzpodbudili razvoj diplomacije.

Kljub gospodarskim razlogom za razvoj diplomacije dandanes večina gospodarsko diplomacijo obravnava kot eno izmed novejših vej diplomacije. Gre za razvijanje podjetniških in gospodarskih vezi med državami, vzpostavljanje najugodnejšega trgovinskega ali carinskega položaja za svoje proizvajalce in njihovo blago, iskanje dobrih poslovnih partnerjev, vzpostavljanje skupnih vlaganj in nastop na tretjih trgih, izboljševanje ekonomije države preko vključevanja v mednarodne oz. regionalne povezave. Danes postaja ta del diplomacije prioriteten, saj je od uspešnosti tega področja diplomacije odvisno blagostanje v državi. Vendar lahko ugotovimo, da močni gospodarski odnosi po drugi strani tudi izboljšajo politične odnose in prispevajo k stabilnosti v regiji (Nick, 1997, str. 80).

Plevnikova ugotavlja, da na oblikovanje in ustvarjanje ciljev zunanje politike države vplivajo globalni, nacionalni in individualni dejavniki. Globalni dejavniki obsegajo mednarodne odnose, ki jih sestavljata gospodarska in varnostna soodvisnost. Dejavniki znotraj države obsegajo notranje vplive, kot so model upravljanja države ali mišljenje državljanov. Individualni dejavniki pa se nanašajo na osebnosti posameznih voditeljev. Vsi trije dejavniki se medsebojno prepletajo v procesu postavljanja ciljev zunanje politike (Plevnik, 2003, str. 183).

V teoriji mednarodnih odnosov v proučevanju diplomacije prevladujeta dva pristopa: makroperspektiva in mikroperspektiva. Makroperspektiva razume diplomacijo kot oblikovalko svetovne politike, kjer se diplomacija ukvarja z medsebojnim odnosom posameznih subjektov svetovne politike in njihovim delovanjem. Ta pristop temelji na ustvarjanju stabilnosti in reda v mednarodnih odnosih. Mikroperspektiva je nasprotno usmerjena v razumevanje zunanjepolitičnega obnašanja posamezne države v odnosu na vlado, ki je v tistem trenutku na oblasti. Iz te perspektive se diplomacija definira kot metoda ali orodje za doseg zunanjepolitičnih ciljev posamezne države

(Plevnik, 2003, str. 189). V obeh primerih gospodarska vprašanja pomembno, če ne celo bistveno, vplivajo na delovanje vlade posamezne države in mednarodne skupnosti nasploh.

Današnja diplomacija se pomembno razlikuje od tradicionalne diplomacije tudi glede transparentnosti delovanja. Diplomacija je bila sprva (v 17. in 18. stoletju) organizirana večinoma na dvostranski osnovi in se je pogosto vodila v tajnosti, njen okvir pa so postavljala strogo določena pravila, procedura, ceremonijal, privilegije in imunitete, ki so omogočili neovirano komunikacijo med političnimi subjekti. Z globalizacijo in povečano vlogo gospodarskih interesov je delo diplomatov postalo vse bolj transparentno, saj je za gospodarske subjekte temeljnega pomena, da so seznanjeni s trenutno politično situacijo. Zastavilo se je torej vprašanje učinkovitosti tajne diplomacije, ki pa se kljub vsemu pojavlja še dandanes, saj pomembno prispeva k uspešnemu zaključku pogajanj.³⁵ Nadalje moderno diplomacijo zaznamuje soodvisnost med državami, ki so jo konec 19. stoletja povzročili industrijska revolucija, tehnološki razvoj in imperializem. V interesu nacionalnih gospodarstev je bilo vedno bolj ohranjanje stabilnih valut in uspešno funkcioniranje svetovnega trga, saj sta bila od tega odvisna zaposlenost in blagostanje v samih državah. Temeljna značilnost tradicionalne diplomacije je bil tudi enoten center kreiranja zunanje politike države, ki temelji na predpostavki enega, koherentnega centra moči. Primat enega centra zunanje politike države je bil v zadnjih letih destabiliziran s procesi globalizacije, regionalizacije, z delovanjem številnih nevladnih organizacij, multinacionalnih korporacij in privatnega podjetništva. Prišlo je do oslabitve nekoč temeljnega razumevanja, da osrednja oblast govori v imenu države kot celote o zunanjepolitičnih vprašanjih. Po koncu druge svetovne vojne je vedno bolj začela prevladovati multilateralna diplomacija, ki je do takrat večinoma delovala le na ad hoc osnovi.

Ugotovimo lahko, da je današnja diplomacija tako bistveno drugačna od diplomacije prejšnjih let in da so k tem spremembam pomembno prispevala gospodarska vprašanja. V globalnem, medsebojno povezanem svetu so gospodarska vprašanja vedno bolj pomembna v vsakdanjih mednarodnih odnosih. Gospodarska diplomacija je postala osrednji element diplomacije in jo je potrebno razumeti precej širše kot zgolj trgovinsko diplomacijo. Poleg mednarodne trgovine zajema še zunanje (external) investicije, finančne tokove, razvojno pomoč, dvostranska in multilateralna gospodarska pogajanja in izmenjavo tehnologij. Gospodarska diplomacija je tako pomemben del skupne diplomacije in se prepleta z vsemi njenimi zvrstmi (Rana, 2003, str. 1-4).

³⁵ T.i. "closed-door diplomacy" je sicer včasih učinkovita, ko želimo izključiti javnost in tako lažje dosežemo dogovor. Po drugi strani se postavlja vprašanje, ali bo tako sklenjen sporazum za javnost sprejemljiv. V zgodovini so bili primeri, ki govorijo tako v prid eni kakor drugi teoriji. Mirovna konferenca v Daytonu leta 1995 je npr. primer uspešnih tajnih pogajanj. Na splošno velja, da je tajna diplomacija bolj primerna za vprašanja reševanja sporov in ohranjanja miru ter manj za vprašanja s področja kulture, turizma, okolja, zdravja in ekonomije (Plevnik, 2003, str. 193).

4.1.1 Vloga diplomatskih in konzularnih predstavništev na področju gospodarske diplomacije

Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih³⁶ navaja nekaj primerov nalog veleposlaništev oz. diplomatskih misij. Kot prvo funkcijo omenja predstavljanje države pošiljateljice v državi sprejemnici, pri čemer v luči gospodarske diplomacije razumemo predstavljanje gospodarskih interesov. Naslednja funkcija je zaščita interesov države pošiljateljice v državi sprejemnici. V smislu gospodarske diplomacije gre tu za zaščito domačega gospodarstva, ki deluje v tujini. Tu imamo v mislih predvsem preprečevanje diskriminatornega obravnavanja. Nadalje dunajska konvencija omenja pogajanja z vlado države sprejemnice. Diplomatski agenti lahko na ta način neposredno predstavijo (gospodarske) interese svoje države vladi države sprejemnice. Diplomatska misija lahko svojo državo obvešča z vsemi dovoljenimi sredstvi o pogojih in razvoju dogodkov v državi sprejemnici. Država sprejemnica je pri tem ne sme omejevati. Prav tako je funkcija diplomatske misije pospeševanje prijateljskih odnosov med državama in razvijanje medsebojnih gospodarskih, kulturnih in znanstvenih odnosov. Dunajska konvencija jo torej izrecno omenja kot nalogo diplomatske misije razvijanje gospodarskih odnosov.

Naloge konzularnih predstavništev navaja Dunajska konvencija o konzularnih odnosih.³⁷ Med njimi je precej nalog povezanih z gospodarsko diplomacijo, kot so varstvo interesov države pošiljateljice in njenih državljanov, fizičnih in pravnih oseb v državi sprejemnici, pomoč pri razvijanju trgovinskega, gospodarskega, kulturnega in znanstvenega sodelovanja, seznanjanje s pogoji in razvojem trgovinskega, gospodarskega, konzularnega in znanstvenega življenja države sprejemnice, pomoč in podpora državljanom, fizičnim in pravnim osebam države pošiljateljice itd. Iz naštetih primerov nalog, ki jih opravljajo konzularna predstavništva, kot jih navaja Dunajska konvencija, lahko takoj razberemo, da je zastopanje gospodarskih interesov ena izmed njihovih temeljnih funkcij.

Zastopanje gospodarskih interesov je torej bila osrednja naloga diplomatskih in konzularnih predstavništev že v 60. letih 20. stoletja, ko sta bili sestavljeni obe dunajski konvenciji. Danes je vloga diplomatsko-konzularnih predstavništev na gospodarskem področju zaradi globalnega gospodarskega sodelovanja še toliko pomembnejša. Ugotovimo lahko, da je dandanes skoraj vsako podjetje, pa čeprav zaposluje le nekaj ljudi, povezano s tujimi trgi. V poslovanju s tujino nastopijo za podjetja novi dodatni riziki. Ti so poleg druge valute še drugačna pravna ureditev, slabše poznavanje poslovnih partnerjev, pomanjkanje informacij, drugačni običaji ipd. Diplomatsko-konzularna predstavništva torej lahko učinkovito odpravijo vrsto teh rizikov in bistveno olajšajo poslovanje domačih podjetij v tujini. Prav tako lahko promovirajo domača podjetja v tujini in vabijo tuje partnerje in investitorje na domači trg.

³⁶ Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih, sestavljena 18. septembra 1961, veljati pa je začela 24. aprila 1964. Funkcije diplomatskih misij opredeljuje njen 5. člen. Glej opombo št. 8.

³⁷ Dunajska konvencija o konzularnih odnosih, sestavljena 24. aprila 1963, veljati pa je začela 19. marca 1967. Konzularne funkcije določa njen 5. člen. Glej opombo št. 9.

Seveda lahko te naloge izpeljejo le ob pogoju, da je ustrezno organizirana celotna mreža njihovega delovanja. Potrebno je torej vzpostaviti ustrezen način koordinacije tako med različnimi državnimi organi, kakor tudi koordinirano delovanje diplomatsko konzularne mreže. Ključno vlogo v tem procesu ima koordinator, ki mora uskladiti notranje interese in jih ustrezno prenesti na diplomatsko konzularne mreže ter obratno, posredovati njihove informacije pristojnim organom znotraj države. Običajno nalogo koordinatorja teh aktivnosti opravljajo ministrstva za zunanje zadeve.³⁸

30. avgusta 2004 je v intervjuju na temo slovenska gospodarska diplomacija takratni slovenski zunanji minister Ivo Vajgl poudaril pomembnost vloge zunanjega ministrstva na gospodarskem področju. Izrazil je prepričanje, da je potrebno te aktivnosti v prihodnje še okrepiti, seveda pa je to možno le z zadostno količino sredstev. Med drugim je omenil tudi potrebo po tesnem sodelovanju z GZS in zainteresiranimi podjetji.³⁹

4.1.2 Gospodarski predstavnik v tujini

Vloga gospodarskega predstavnika v tujini ali gospodarskega svetnika se razlikuje od predstavnikov posameznih podjetij v tujini, katerih temeljni namen je povezovanje poslovnih partnerjev obeh držav in sklepanje konkretnih poslov. Primarna naloga gospodarskih predstavnikov v tujini je ustvarjanje čimbolj ugodnih političnih, pravnih, fiskalnih in drugih pogojev za čim tesnejše gospodarsko sodelovanje in čim lažji nastop domačih podjetij na trgu države sprejemnice. Gospodarski predstavniki morajo torej raziskati pogoje na trgu države sprejemnice, kot so zakonodaja, carine, kvote, obstoj dvostranskih in multilateralnih sporazumov, ki jih je sklenila država sprejemnica, in o njih obveščati pristojne organe v državi pošiljateljici. V njihov delokrog sodi tudi sklepanje sporazumov o gospodarskem sodelovanju, o zaščiti investicij, o izogibanju dvojnemu obdavčevanju, o cestnem, železniškem in zračnem prometu, o skupni izgradnji industrijskih, energetskih ali drugih objektov, o tehničnem in znanstvenem sodelovanju ipd. Ena njihovih najpomembnejših nalog je, da podjetja države, ki jo zastopa v državi sprejemnici, niso na slabšem kot domača podjetja. V tem smislu gospodarski predstavnik nadzira to, da se uporablja klavzula največjih ugodnosti, uporabi najugodnejša carinska stopnja, poveča število dovolilnic za tovorna vozila ipd. Podjetjem nadalje nudi informacije o pogojih poslovanja na trgu, ki ga pokriva, o poslovnih partnerjih, jim daje potrebne nasvete in obvestila ali pa jih samo napoti na pravi naslov. Gospodarski predstavnik se ukvarja tudi s pripravo in organizacijo sodelovanja svoje države na sejnih, podjetniških predstavitev in s turistično promocijo in podobnim predstavljanjem svoje države v državi sprejemnici. Gospodarski predstavniki pri svojem poslovanju običajno najtesneje sodelujejo z gospodarskim sektorjem ministrstva za zunanje zadeve in dvostranskim sektorjem, ki je pristojen za odnose z državo, v kateri predstavnik deluje. Predstavnik ima redne stike tudi z ministrstvom za gospodarstvo, finance in drugimi ministrstvi v zvezi s posameznimi vprašanji. Tesno sodeluje tudi z gospodarskimi zbornicami, združenji, sindikati in večjimi podjetji ter gospodarskimi, znanstvenimi

³⁸ Drofenik: Interno gradivo Ministrstva za zunanje zadeve RS.

³⁹ Gospodarski vestnik, številka 36, leto LIII, 30. avgust – 5. september 2004, str. 18-21.

institucijami, fakultetami in nazadnje tudi z novinarji, ki pišejo gospodarske in finančne članke (Nick, 1997, str. 81).

Od zgoraj naštetih nalog se precej razlikuje delo gospodarskega predstavnika pri multilateralnih mednarodnih gospodarskih in finančnih institucijah, kot so Svetovna trgovinska organizacija (WTO), OECD, UNIDO, OPEC, Mednarodni denarni sklad (IMF), Svetovna banka (WB), Mednarodna banka za raziskave in razvoj (IBRD), pa tudi pri organizacijah, kot je npr. Pobuda za sodelovanje v Jugovzhodni Evropi (SECI). Vsaka od teh organizacij ima svoje posebnosti delovanja, za gospodarskega predstavnika pa je pomembno, da obvlada znanja s področja multilateralne diplomacije (Nick, 1997, str. 82).

Gospodarski predstavnik se osredotoča na vprašanja, povezana s trgovino, bančništvom, transportom, komunikacijami, ekonomskim razvojem, državnimi financami in poroča o pomembnejših dogodkih v državi sprejemnici. Ukvarja se tudi z ekološkim, znanstvenim in tehnološkim sodelovanjem. Nadalje posredujejo pri državah sprejemnicah ali mednarodnih organizacijah, da zaščitijo nacionalne (gospodarske) interese svoje države. Za njihovo delo je nujno dobro ekonomsko znanje kakor tudi poznavanje državne ureditve. Razumeti morajo kulturo države sprejemnice in obvladati njen jezik, da lahko vidijo svet skozi njene oči. Naloga gospodarskih predstavnikov je tako zbiranje informacij kakor tudi njihovo analiziranje ter obveščanje ustreznih institucij o pomembnih dogodkih in njihovih implikacijah. Zelo pomembno za gospodarske predstavnike je, da razvijejo široka poznanstva tako v javnem kakor tudi privatnem sektorju v tujini, pa tudi doma. V ta namen poleg ekonomskega znanja potrebujejo še dobre sposobnosti komuniciranja (Bender, 2005, str. 9-11).

Vloga gospodarskega predstavnika države v tujini je predvsem pospeševanje trgovine z državo, v kateri deluje. Njegove naloge lahko strnemo v naslednje večje sklope (Ferlinc M. et al., 2003, str. 30):

- poznavanje nacionalnega gospodarskega potenciala in izdelkov,
- poznavanje trga in gospodarskih/političnih posebnosti države gostiteljice,
 - o identifikacija konkretnih tržnih priložnosti,
 - o identifikacija trgovinskih pregrad,
 - o spremljanje drugih dejavnikov, ki vplivajo na trgovino,
 - o pospeševanje izvoza,
- poznavanje vsega, kar je pomembno za zbliževanje izdelkov in trga.

Področja delovanja gospodarskega predstavnika v diplomatsko-konzularnih predstavništvi so naslednja:

a) makrogospodarske naloge:

- zastopanje interesov države in gospodarstva,

- spremljanje dvostranskih in multilateralnih gospodarskih odnosov v državi gostiteljici, spremljanje in analiziranje gospodarskega razvoja, okolja, zakonodaje in trgovine države gostiteljice,
- sodelovanje pri pogajanjih državnih delegacij z gospodarskega področja,
- promocijske aktivnosti slovenskega gospodarstva v državi gostiteljici,
- vzdrževanje dobrih stikov z vsemi relevantnimi gospodarskimi institucijami države gostiteljice,
- ostale aktivnosti s področja gospodarstva, ki so lahko za Slovenijo in slovensko gospodarstvo pomembne ter zanimive (javna naročila, projekti multilateralnih institucij, sejmi, razstave itd.).

b) mikrogospodarske naloge:

- vzpostavljanje poslovnih stikov (svetovanje in pomoč slovenskim podjetjem pri navezovanju stikov in krepitvi sodelovanja med podjetji),
- pospeševanje neposrednih investicij, proizvodne kooperacije in gradbenih del,
- pospeševanje zunanjetrgovinske menjave slovenskih podjetij z državo gostiteljico.

4.2 Globalizacija in nove naloge zunanje politike

Evolucija diplomacije je stalen proces spreminjanja organizacijske strukture, vsebine in metod njenega delovanja, vendar vseskozi diplomacija ostaja pomembno orodje subjektov mednarodnih odnosov, s katerim vplivajo drug na drugega z namenom dosege zastavljenih ciljev (Plevnik, 2003, str. 187).

Globalizacija je postavila organiziranost mednarodnih gospodarskih odnosov na glavo preko učinkov na gospodarsko, socialno in politično sfero družbe in državljanov. Globalizacija je opredeljena kot kompleksen skupek medsebojne povezanosti in odvisnosti vedno večjega števila igralcev. Po Friedmanu globalizacija ni nek fenomen ali minljivi trend. Globalizacija je vseobsegajoči mednarodni sistem, ki je temeljito pretresel tako domače politike posameznih držav, kot tudi mednarodne odnose nasploh in tega se moramo zavedati. Po Scholteu globalizacija vključuje vedno večje število supranacionalnih in suprateritorialnih odnosov, ki se odražajo v prevzemih in združitvah podjetij. Hkrati poskušajo s svojim delovanjem, različnimi oblikami lobiranja, vplivati na domačo in mednarodno politiko v njihovo korist. Na drugi strani tudi posamezne države tekmujejo druga z drugo, da bi pritegnile čim večje število tujih direktnih investicij in omogočile svojim podjetjem čim lažji dostop do tujih trgov. Istočasno države poglobljajo sodelovanje na področju standardizacije in oblikovanja enotnih pravil v okviru mednarodnih institucij, kot so Svetovna trgovinska organizacija (WTO), Mednarodno združenje za telekomunikacije (ITU) ali regionalne organizacije EU, NAFTA itd. (Saner, Yiu, 2003, str. 5).

James Lee Ray v svoji osmi izdaji knjige z naslovom Globalna politika navaja globalizacijo kot osrednjo karakteristiko dandanašnje svetovne politike. Običajno je z globalizacijo povezana tudi beseda soodvisnost, saj je bistvo globalizacije v tem, da dogajanje v eni državi vpliva na dogajanje v drugi državi. Globalizacija ni nekaj povsem novega, temveč gre za nadaljevanje trendov, ki so bili opazni že v 70. letih prejšnjega stoletja. Globalizacijo lahko opazimo v ekonomiji, politiki in kulturi. Na gospodarskem področju je najopaznejša sprememba razvoj globalnega trga, ki se postopoma razvija v en sam svetovni trg. V zadnjih letih se je močno okrepila trgovina in danes predstavlja kar dvajset odstotkov svetovnega proizvoda. Pomemben vidik gospodarske globalizacije so tudi mednarodni finančni tokovi. Njihovo rast v zadnjih letih lahko najbolj nazorno razberemo iz podatka, da je mednarodni bančni trg leta 1964 predstavljal dober odstotek svetovnega proizvoda, leta 1991 pa že kar slabih štirideset odstotkov svetovnega proizvoda (Ray, Kaarbo, 2002, str. 486-510).

Gospodarska globalizacija pretvarja nacionalna gospodarstva v mednarodno gospodarstvo preko trgovine, direktnih tujih investicij, kratkoročnih kapitalskih tokov, mednarodnega pretoka delovne sile in človeštva nasploh (Bhagwati, 2004, str. 3).

Globalizacijo je mogoče opaziti tudi v današnji politiki. Z vzpostavitvijo številnih mednarodnih in regionalnih organizacij in nevladnih mednarodnih organizacij je politična aktivnost prešla meje nacionalne države. Medsebojno delovanje vladnih in nevladnih mednarodnih organizacij tvori novo t.i. globalno vladavino. Na tem mestu je potrebno posebej izpostaviti vlogo nevladnih organizacij, ki imajo vedno večji vpliv na svetovno politiko predvsem na področjih, kot so človekove pravice, pravice žensk in varstvo okolja. Posebej je potrebno omeniti globalno krepitev norme demokratičnosti. Dandanes v svetu vlada vse večje prepričanje, da je demokracija pravna pravica. Naraščajoča demokratičnost sveta pa je prav tako del politične globalizacije, saj se s tem povečuje število medsebojno podobnih držav. Širjenje demokratičnih vrednot je močno povezano s kulturno globalizacijo. Kultura vsebuje vrednote, norme in tradicijo, ki se preko kupovanja istih proizvodov in enakega načina življenja zblížujejo v različnih državah sveta (Ray, Kaarbo, 2002, str. 486-510).

Kissinger v svoji knjigi z naslovom Diplomacija ugotavlja, da bo svet v 21. stoletju po eni strani bolj razdeljen, po drugi strani pa nasprotno, bolj globaliziran. Na ravni odnosov med državami bo novi red bolj podoben tistemu, ki je v Evropi veljal v 18. in 19. stoletju, ko je obstajalo ravnovesje med več približno enako močnimi državami. Novi red bo sestavljalo najmanj šest sil: ZDA, Evropa, Kitajska, Japonska, Rusija in verjetno Indija, obenem pa še vrsta srednje velikih in majhnih držav. Mednarodni odnosi bodo postali resnično globalni, svetovna ekonomija deluje simultano na vseh kontinentih. Globalizacija je zastavila vrsto vprašanj, ki se lahko rešujejo le na svetovni ravni, kot so širjenje jedrskega orožja, okoljevarstvo, naraščanje prebivalstva in gospodarska soodvisnost (Kissinger, 1994, str. 24).

Z vstopanjem v bolj kompleksne odnose in z večjo soodvisnostjo pridobivajo na veljavi nevladni akterji. Tako imamo na eni strani vladne strukture, na drugi posamezna podjetja, katerim pa se

pridružujejo še nevladne organizacije civilne družbe. Slednje predvsem opozarjajo na prekomerno izkoriščanje naravnih virov s strani multinacionalnih družb. Države se morajo znati soočiti s to povečano kompleksnostjo mednarodnih odnosov. Znati morajo poiskati oblike sodelovanja, da sledijo njihovim interesom in konstruktivno skupaj prispevajo k večjemu blagostanju države. Države se morajo zavedati relativno velikega vpliva NGOjev, ki so pogosto bližje ljudem kakor vlade same. Samo na ta način bodo lahko preprečile politične konflikte, izbruhe nasilja in vsesplošni kaos (Saner, Yiu, 2003, str. 3-10).

Svetličič v svoji knjigi Globalizacija in neenakomeren gospodarski razvoj ugotavlja, da države, ki so bolj globalizirane, torej odprte, glede na delež zunanje trgovine in delež tujih naložb v BDP, tudi hitreje povečujejo gospodarsko rast. Obenem ugotavlja, da se mora posamezna država ustrezno prilagoditi, da je sposobna izkoristiti prednosti, ki jih ponuja globalizacija (Svetličič, 2004, str. 1-12).

Trgovina je vedno predstavljala eno izmed tradicionalnih nalog zunanje politike. Idealno bi bilo, da bi se trgovinska in zunanja politika medsebojno dopolnjevali, na enak način, kot je to v večini primerov med zunanjo in obrambno politiko. Pogosto pa se dogaja, da gredo gospodarska vprašanja svojo ločeno pot. To se kaže v od diplomatskih predstavništev ločenih trgovinskih predstavništvih, ki nastanejo na podlagi domačih teženj, da se gospodarska vprašanja obravnavajo ločeno od političnih. Pogosto se namreč dogaja, da se politični in gospodarski interesi do določene države razlikujejo. V teh primerih mora biti diplomacija sposobna te različne interese medsebojno uskladiti. To pa je težko, če sta sistema ločena. Gospodarska politika je lahko tudi primarno sredstvo zunanje politike, tako v pozitivnem (pospeševanje gospodarstva v posamezni državi oz. regiji), kakor tudi negativnem smislu (gospodarske sankcije) (Barston, 1997, str. 157-166).

V mednarodni trgovini lahko prepoznamo štiri klasične instrumente zunanje politike (Barston, 1997, str. 158):

1. multilateralno oblikovanje pravil,
2. oblikovanje ugodnejšega političnega oz. pravnega okolja na dvostranski oz. regionalni ravni,
3. reševanje konfliktov in
4. oblikovanje inovativnih sporazumov.

Mednarodna trgovinska politika je doživela razvoj v številnih, po 2. svetovni vojni ustanovljenih, multilateralnih institucijah, kot so GATT/WTO, UNCTAD, ECOSOC, UNIDO, IFC, ILO itd. Ta institucionalni pluralizem je sprožil povečan interes držav za mednarodna gospodarska vprašanja. Spodbujanje in regulacija trgovine je postalo globoko spolitizirano področje. Države na to področje posegajo s svojim direktnim ali indirektnim vmešavanjem, ki se kaže v privatizaciji, protekcionizmu in drugih dejanjih, ki izvirajo iz cenovne negotovosti, ki je prizadela širok krog temeljnih vrst blaga. Vedno pomembnejša je tudi vloga regionalnega sodelovanja, s katerim skušajo države oblikovati regionalne gospodarske centre (Barston, 1997, str. 157-166).

Novim razmeram v mednarodnih odnosih se mora prilagoditi tudi organiziranost zunanjih ministrstev. Brian Hocking in David Spence tako v svoji knjigi z naslovom Zunanja ministrstva v EU navajata, kako so se ministrstva držav članic EU reorganizirala po vstopu v EU. Ugotavljata, da je vzrok za reorganizacijo tako članstvo v EU kakor tudi novi mednarodni odnosi kot posledica globalizacije. Zaradi članstva držav v EU je bilo zaradi nekaterih prenesenih pristojnosti držav članic na Unijo pričakovati zmanjšanje pomena zunanjih ministrstev držav članic. Vendar pa se je v praksi pokazalo, da so se le ta celo okrepila in si ustvarila svoje mesto v koordinativnem telesu, ki usmerja aktivnosti ostalih državnih organov tako v odnosu do institucij EU kakor zunanjih odnosov na sploh.⁴⁰ Tako globalizacija kakor tudi članstvo v EU torej zahtevata od zunanjih ministrstev, da se reorganizirajo in si ustvarijo novo mesto med državnimi organi, ki je predvsem v koordinativni vlogi (Hocking, Spence, 2002, str. 3-17).

Zadnjih 10 let intenzivne globalizacije se krepi soodvisnost interesov človeštva in interesov nacionalnih držav, ki se najmočnejše kaže na področju ekonomije in okoljevarstva. Naslanjanje države samo na "tradicionalne nacionalne interese", kot sta suverenost in državna obramba, ni več dovolj. Države si morajo prizadevati ohranjati gospodarski razvoj države, zaradi česar postaja ekonomija dominantna veja njihove zunanje politike. Makedonija je npr. priznala Tajvan, kar je imelo za posledico prekinitev stikov s Kitajsko. Odločitev je bila gospodarske narave, saj si je Makedonija s priznanjem Tajvana obetala številna vlaganja tajvanskih podjetij (Plevnik, 2003, str. 177).

4.2.1 Povečanje števila udeležencev v diplomatskih aktivnostih

Tradicionalna diplomacija se je pogajala le s tujimi vlada, saj so države večinoma ostale organizacije odvrčale od te interakcije. Dandanes države nimajo več izključne pristojnosti vodenja zunanje politike. Ob pozornejšem spremljanju mednarodnih gospodarskih odnosov in pogajanj lahko opazimo, da danes poleg predstavnikov posameznih držav kot polnopravni udeleženci sodelujejo številni drugi predstavniki, kot so predstavniki različnih združenj posameznih držav, predstavniki različnih mednarodnih gospodarskih organizacij in sporazumov, predstavniki nevladnih organizacij⁴¹, predstavniki podjetij, pokrajin in celo posamezniki. Plevnikova ugotavlja, da se je s povečanjem števila akterjev v mednarodnih odnosih diplomacija na nek način vrnila v njeno predmoderno obliko, ko je v diplomaciji prav tako nastopalo več subjektov. Za novodobno multiplikacijo diplomatskih akterjev je več različnih vzrokov. Med njimi sta verjetno najbolj pomembna globalizacija in pa konec hladne vojne. Strategija hladne vojne je namreč zanemarjala posameznika, strategija demokracije in liberalne teorije pa ga postavljata v središče zunanje politike, ki ne vpliva na anonimno bitje, temveč na konkretnega človeka z njegovimi željami za gospodarskim blagostanjem in demokratičnim soodločanjem. Avtoritarni režimi stremijo k

⁴⁰ Več o tem glej v knjigi Zunanja ministrstva v EU avtorjev Hocking in Spence, 2002.

⁴¹ Od 90. let so npr. tesno vključeni v pripravo mednarodnih konferenc pod okriljem OZN. Vključitev nevladnih organizacij v zunanjo politiko predstavlja tudi svojevrsten problem, saj se njihovi interesi pogosto precej razlikujejo od vladnih. Odbor ZN za sodelovanje z nevladnimi organizacijami. [<http://www.un.org/esa/coordination/ngo/>]

tradicionalni strukturi mednarodnih odnosov, kjer so subjekti le države, ki na ta način zaščitijo svojo oblast. Povečevanje števila subjektov zunanje politike v državi ima različne posledice. Znotraj države se ustvarjajo različne, včasih celo nasprotujoče si zunanje politike, kar predstavlja precejšnje probleme zunanjim ministrstvom (Plevnik, 2003, str. 178).

Še leta 1979 je Satow⁴² v svoji knjigi z naslovom Vodič po diplomatski praksi napisal, da je diplomacija izključna domena MZZ. Vendar je globalizacija to v veliki meri spremenila. Alternativni akterji v diplomaciji so se pojavili izven konteksta MZZ. Definicija diplomacije kot poklica se je v zadnjih letih precej spremenila, predvsem glede na to, kakšne so naloge današnjega diplomata. Razvite države tako danes v veliki meri k oblikovanju svojih mednarodnih politik vabijo nevladne akterje. Te nove naloge diplomatov zahtevajo ponovni premislek o funkcijah in nalogah zunanjih ministrstev (Saner, Yiu, 2003, str. 3).

Zaradi vedno večje moči medijev in javnega mnenja se v zadnjem času posebej poudarja pomen t.i. javne diplomacije⁴³, ki predstavlja propagando oz. mednarodne odnose z javnostmi. Za vodenje javne diplomacije se uporabljajo različna sredstva, v prvi vrsti so to masovni mediji, vendar pa se poleg njih uporablja še vsa druga moderna tehnologija in tako širi instrumentarij tradicionalne diplomacije (Plevnik, 2003, str. 182).

Danes znotraj vlad posameznih držav lahko opazimo širitev oddelkov za zunanje zadeve. Vedno večjo vlogo v mednarodnih odnosih dobivajo tudi druga ministrstva, ki se neposredno pogajajo z drugimi državami o zadevah z njihovega delovnega področja. Nadalje prevzemajo vedno večjo vlogo na področju standardizacije v okviru multilateralnih pogajanj. Ta ministrstva so torej zunanjemu ministrstvu odvzela dotedanji monopolni položaj pri mednarodnih odnosih, ministrstvo za finance je tako v večini držav prevzelo vodilno vlogo glede IMF, WB, ministrstvo za informacijsko družbo glede ITU, ministrstvo za delo ILO in ministrstvo za gospodarstvo glede WTO (Saner, Yiu, 2003, str. 4).

Pomembno mesto ima danes tudi diplomacija multinacionalnih podjetij. Globalizacija, merjena z mednarodnimi direktnimi investicijami, dosega neverjetne razsežnosti. Povečanje trgovine med razvitimi državami in razvoj novih trgov (Kitajska, Indija, VE, Južna Amerika) sta prispevala, da so nekatere veje industrije postale popolnoma internacionalne.

⁴² Satow E.: Satow's Guide to Diplomatic Practice. Longman, 1979, str. 3.

⁴³ Pojem javne diplomacije se je uveljavil v ZDA v času predsednika Clintona, ko je uradnica njegove administracije ga.Lieberman, navedla, da je cilj njihove politike uspešno združiti javno in tradicionalno diplomacijo (Plevnik, 2003, str.182).

Tabela 2: Povprečna stopnja transnacionalnosti in tuje naložbe po posameznih industrijskih panogah

Industrija	Povprečna stopnja transnacionalnosti v %	Tuje naložbe (v milijardah \$)	Tuje naložbe v % 100 največjih multinacionalk
Hrana in pijača	88.7	321	6.3
Farmacija	67.3	239	4.7
Elektronika	59.6	647	12.7
Nafta	70.1	693	13.6
Motorna vozila	41.1	677	13.3
Kemična indus.	53.9	158	3.1
Skupaj	63.45*	2.735	53.7

Vir: UNCTAD/Erasmus U. Database.

Multinacionalna podjetja morajo pri svojem poslovanju, ki obsega različne trge, upoštevati tamkajšnje običaje in navade. Potrebno je torej dobro poznavanje trgov, na katerih so prisotne. V mednarodni trgovini so se razvili standardi obnašanja, ki morajo upoštevati poleg strokovnosti tudi socialne, okoljevarstvene in etične kriterije. Na gospodarskem področju so bili mednarodni naporji usmerjeni predvsem v zagotovitev poštene konkurence, trajnostnega razvoja in "dobre" vladavine. Vedno večjo vlogo imajo mednarodni standardi, ki predstavljajo okvir, znotraj katerega morajo delovati multinacionalna podjetja. Zaradi potrebe po prilagajanju tem okvirjem so multinacionalna podjetja vzpostavila svojo mrežo diplomatov, ki z različnimi oblikami lobiranja skušajo vplivati na sprejem njim ugodnih pravil (Saner, Yiu, 2003, str. 5-8).

Poudariti je potrebno tudi naraščajočo vlogo nevladnih organizacij (NVO). NVO delujejo na različnih nivojih, od nacionalnih civilnih družb, kot je npr. okoljevarstvo, do družb, ki proučujejo kršitev človekovih pravic s strani globalnih podjetij in tujih držav. Pogosto delujejo na nacionalnem, regionalnem in širšem mednarodnem področju, osredotočene na gospodarska, socialna in politična vprašanja. Njihovo delovanje izvira predvsem iz zaskrbljenosti zaradi negativnih posledic razvoja, predvsem na okolje. Proti neustreznim državnim politikam na gospodarskem področju se borijo s protesti, stavkami, negativnimi listami in drugimi podobnimi oblikami izražanja nezadovoljstva nad odločitvami oblasti. S temi dejanji ustvarjajo pritisk na vlade držav in multinacionalna podjetja, ki so tako prisiljena ravnati skladno z njihovimi zahtevami, če hočejo zadržati socialni mir. K današnji moči NVO je prispeval tudi razvoj modernih komunikacijskih tehnologij, ki je močno olajšal medsebojno komuniciranje in dostop do različnih podatkov. Od vlad in multinacionalnih podjetij NVO zahtevajo predvsem večjo transparentnost njihovega delovanja (Saner in Yiu, 2003, str. 8-9).

4.2.2 Reorganizacija zunanjih ministrstev

Globalizacija je v veliki meri vplivala na naravo odnosov med notranjo in zunanjo politiko. Trenutna organiziranost zunanjih ministrstev ne sledi novim razmeram v mednarodnih odnosih. Do sedaj so bila v zunanji politiki dominantna varnostna vprašanja, v zadnjem času pa vse bolj

pridobivajo na veljavi tudi druga vprašanja, saj se je mednarodno sodelovanje močno okrepilo. V odnosih nastopa tudi vedno več subjektov, poleg držav so tu še mednarodne organizacije, podjetja, nevladne organizacije itd. Tej situaciji pa se mora ustrezno prilagoditi tudi MZZ. Država mora vzpostaviti ministrstvo, ki bo tako organizirano, da bo lahko učinkovito prispevalo k vodenju zunanje politike države. Upoštevati je potrebno, da vedno več ministrstev samostojno sodeluje z ministrstvi drugih držav preko svojih služb za mednarodno sodelovanje. S tem ugotovimo, da je vloga zunanjih ministrstev dandanes precej zmanjšana, saj izgublja svoj primat nad zunanjo politiko države oz. nad njenim sodelovanjem s tujino (v primeru Norveške je npr. le še 54 od 132 članstev v mednarodnih organizacijah v domeni zunanjega ministrstva oz. le okoli štirideset odstotkov). Na podlagi tega lahko ugotovimo, da je današnja vloga zunanjega ministrstva predvsem koordinacija aktivnosti drugih ministrstev oz. subjektov v njihovih odnosih s tujino⁴⁴ (Moses, Knutsen, 2001, str. 1-25).

Številna zunanja ministrstva so tako prevzela novo vlogo v mednarodnih odnosih in na ta način postala tudi usklajevalec aktivnosti države na področju mednarodnih gospodarskih odnosov. Gre za obliko tesnega sodelovanja predstavnikov zunanjega ministrstva s predstavniki ostalih ministrstev. Po drugi strani je potrebno izpostaviti tudi proces decentralizacije. Posamezne lokalne skupnosti namreč v zadnjih letih pridobivajo vedno večje pristojnosti in samostojno nastopajo v mednarodnih odnosih. Delujejo predvsem v smeri, da zadovoljijo svoje lokalne interese. Nekatere so tako celo odprle svoja predstavništva v tujini (Saner, Yiu, 2003, str. 12-14).

Podobno ugotavlja tudi Rana, ki pravi, da je ključnega pomena za uspešno gospodarsko diplomacijo sodelovanje med posameznimi ministrstvi države. Vloga zunanjega ministrstva ni več v njegovi izključni pristojnosti za vodenje mednarodnih odnosov države, temveč v vlogi koordinatorja zunanjepolitičnih aktivnosti države. Po drugi strani morajo ostala ministrstva sprejeti koordinativno vlogo zunanjega ministrstva oz. razumeti, da je takšna vloga koristna. To pa je mogoče le v primerih, ko zunanje ministrstvo dejansko preskrbi nove informacije, povezave in nove ideje, ki izhajajo iz njegove širše perspektive. Gospodarske predstavnike zunanjega ministrstva je smiselno za določeno obdobje zaposliti v ministrstvu za gospodarstvo. Nadalje je potrebno poenotiti moč vodstva. Potrebno se je izogibati podvajanju sistemov, kot je npr. vodenje zunanje gospodarske politike na eni strani preko gospodarskega ministrstva, po drugi strani pa preko zunanjega ministrstva. Pomembno je izobraževati kadre za področje gospodarske diplomacije. Čim večje število ljudi je potrebno pritegniti v različne programe izobraževanja. Razvoj kadrov je temelj za dobro delo vlade. Glavna naloga gospodarske diplomacije je spodbujanje investicij, ki ne smejo

⁴⁴ Moses in Knutsen ponujata kot možno rešitev prestrukturiranje zunanjega ministrstva v urad za zunanjo politiko, ki bi deloval v okviru urada predsednika vlade, saj je koordinacija drugih ministrstev primarna naloga tega urada. Tudi mednarodna politika pogosto vključuje udeležbo predsednikov vlad, kar je dodaten razlog za tako organiziranost. Posamezna ministrstva bi razširila svoje službe za mednarodno sodelovanje, udeležba strokovnjakov bi izboljšala sodelovanje države na posameznih področjih. Predlagani urad bi koordiniral njihovo delo, v njem bi bili zaposleni diplomati, ki bi znali pravilno usmerjati posamezna ministrstva v odnosih s tujino. S tem, ko bi bil urad vezan na urad predsednika vlade, bi imel predlagani urad tudi ustrezno težo pri odločanju oz. bi bil lociran na vrhu piramide odločanja. Avtorja poudarjata, da je predlagani model še posebej primeren za majhne države.

ostati zgolj pobuda posameznikov, temveč se mora država aktivno vklopiti v njihovo spodbujanje. Potrebna je usklajena akcija. Gospodarska diplomacija mora biti podprta z obsežno raziskovalno dejavnostjo. Sodelovanje med vladnimi in nevladnimi subjekti je potrebno čimbolj okrepiti, tudi preko različnih oblik formalnega sodelovanja. Bistvo današnje diplomacije je predvsem v hitrem prilagajanju aktualnim družbenim razmeram (Rana, 2003, str. 1-4).

Nadalje je potrebno izkoristiti tudi prednosti globalnega okolja, predvsem moderne oblike komunikacije. Razvite države, kot je npr. Velika Britanija, so v okviru reform zunanjih ministrstev konec devetdesetih let ugotovile, da je danes možno zmanjšati število diplomatov v diplomatsko-konzularnih predstavništvih. Na to vplivajo nove tehnologije, ki lahko nadomestijo administrativno delo, in pa novo globalno okolje, ki z izginjanjem ostrih ločnic med nacionalnimi, regionalnimi in globalnimi interesi držav dopušča zaposlovanje lokalnega osebja, ki zastopa interese države pošiljateljice. Francija se je lotila reforme zunanje politike tako, da je v proces odločanja tesno vključila sodelovanje z raznimi nevladnimi institucijami, predvsem neodvisnimi znanstvenimi inštituti. Na podlagi tega lahko ugotovimo, da morajo današnji diplomati sodelovati ne le z vladami drugih držav, podjetji in mediji, temveč enakovredno tudi z vsemi drugimi združenji, ki delujejo na področju mednarodnih odnosov (Plevnik, 2003, str.182).

Prilagajanje diplomacije gospodarskim dejavnikom v mednarodnih odnosih je glede na povedano v prejšnjih poglavjih razumljivo, saj le-te pridobivajo na svoji veljavi in je pričakovati, da se bo v naslednjih letih njihov pomen še povečal. Postavljanje novih zahtev in ciljev napram gospodarski diplomaciji je postalo posebej intenzivno po koncu hladne vojne. Klasično koncipirana diplomacija v službi politične diplomacije ni več sposobna odgovoriti na zahteve postnacionalne zunanje politike. Spremembe, ki jih je izzvala globalizacija pri oblikovanju zunanjepolitičnih strategij držav, ki zahtevajo medsebojno povezanost nacionalnih, regionalnih in globalnih interesov v gospodarskih, ekoloških in varnostnih vprašanjih, potrebuje diplomacijo, ki je sposobna delovati na vseh omenjenih ravneh. To pomeni njeno operativno delovanje ne samo v državi sprejemnici, temveč tudi v globalnem svetu. Plevnikova tako diplomacijo, ki je sposobna komunicirati s posledicami globalizacije na vseh ravneh svetovnega ustroja, imenuje geogospodarska diplomacija.⁴⁵ Povezanost gospodarskih vprašanj z varnostnimi vprašanji ter nacionalnih gospodarskih interesov z globalnimi interesi zahteva diplomate, ki so usposobljeni za globalna gospodarska pa tudi ostala transnacionalna vprašanja, od katerih sta odvisni moč in blagostanje države, katero predstavljajo. Povečanje soodvisnosti držav zahteva diplomacijo, katere delovanje ne bo toliko usmerjeno v diplomatsko "premagovanje" drugih držav, temveč bolj v proces usklajevanja globalnih in nacionalnih interesov. Geogospodarsko diplomacijo še vedno primarno vodijo države, vendar pa niso več edini subjekt diplomatskega sestava. Poleg njih imajo danes enakovredno vlogo še mednarodne organizacije, transnacionalne korporacije in nevladni subjekti (Plevnik, 2003, str. 194).

⁴⁵ Geogospodarsko diplomacijo v prvi vrsti vodijo velike države, vendar pa je pomembna tudi za majhne države, da ohranijo ugoden gospodarski položaj v mednarodnih odnosih (Plevnik, 2003, str. 194).

4.3 Pojmovanje gospodarske diplomacije v nekaterih drugih državah

Na podlagi globalizacije so države v fazi preobrazbe zunanje politike, ki se kaže v večji povezanosti ministrstva za zunanje zadeve, ministrstva za gospodarstvo in gospodarskih zbornic. Države, ki imajo bolj izdelano njihovo medsebojno sodelovanje, so uspešnejše v mednarodni konkurenci (Plevnik, 2003, str. 178).

Zavedati se je treba, da se gospodarski cilji velikih držav razlikujejo od gospodarskih ciljev majhnih držav. Velesile koristijo svojo gospodarsko moč tudi za širjenje svojega političnega vpliva⁴⁶, medtem ko so gospodarski cilji majhnih držav usmerjeni v glavnem le v gospodarski razvoj države (Plevnik, 2003, str. 185).

V nadaljevanju bom na kratko predstavil, kako imajo področje gospodarske diplomacije pokrito v nekaterih drugih zahodnih državah, ki sem jih razdelil v tri skupine: države EU in EEA, ZDA in Kanada.

4.3.1 Države članice EU in EEA

Velika Britanija

Kot je bilo omenjeno že v poglavju o zgodovinskem razvoju gospodarske diplomacije, je od šestdesetih let prejšnjega stoletja gospodarska diplomacija ena izmed osrednjih aktivnosti britanske diplomacije (Berridge, 2002, str. 125).

Zunanje ministrstvo Velike Britanije daje še naprej gospodarski diplomaciji poseben pomen. Velika Britanija ugotavlja, da je vsako četrto delovno mesto v državi povezano z mednarodno trgovino. Zato ima britansko zunanje ministrstvo ključno vlogo pri promociji britanskega gospodarstva v tujini. V ministrstvu se z mednarodno trgovino ukvarja okoli 1500 zaposlenih, od katerih jih 350 deluje v domovini, preostali pa po svetu. Vodja oddelka za trgovino in investicije v zunanjem ministrstvu je neposredno odgovoren zunanjemu ministru, ministru za gospodarstvo in svetu za trgovino in investicije, ki je sestavljen iz predstavnikov privatnega sektorja.⁴⁷

Nemčija

V nemškem zunanjem ministrstvu je za gospodarske odnose pristojen generalni direktorat za gospodarske odnose in trajnostni razvoj. Znotraj tega delujejo trije komisarji, in sicer za mednarodno trgovino in promocijo, za okolje in biopolitična vprašanja ter globalizacijo in razvojno

⁴⁶ Nekdanji ameriški predsednik Clinton je leta 1992 dejal, da bo uporabil trgovino kot orožje za izboljšanje stanja spoštovanja človekovih pravic na Kitajskem.

⁴⁷[URL:<http://http://www.fco.gov.uk/servlet/Front?pagename=OpenMarket/Xcelerate/ShowPage&c=Page&cid=1007029391386>]

politiko. Njim je podrejenih enajst oddelkov, ki temeljito pokrivajo vse vidike mednarodnih gospodarskih odnosov.⁴⁸

Nemčija ima mrežo gospodarskih predstavnikov sicer ločeno od zunanjega ministrstva. V tujini ima približno 80 gospodarskih predstavništev, ki servisirajo nemške izvoznike. Nemška vlada je mrežo prepustila tamkajšnjemu združenju zbornic, financirajo pa jo skupaj z vlado. Šestdeset odstotkov denarja prispeva ministrstvo za gospodarstvo (vsako leto sproti se dogovarjajo o znesku), 20 odstotkov prispeva združenje gospodarskih zbornic, petino denarja pa zaslužijo v sami mreži (z zaračunavanjem nekaterih storitev). Ljudje, ki so zaposleni v gospodarskih predstavništvih Nemčije v tujini, niso diplomati (Đerić, 2003, str.1).

Francija

V francoskem zunanjem ministrstvu je za gospodarsko diplomacijo pristojen direktorat za gospodarske in finančne zadeve. Znotraj tega deluje pet oddelkov, in sicer oddelek za mednarodne finance, oddelek za industrijska vprašanja, oddelek za okoljevarstvena vprašanja, oddelek za energijo, transport, infrastrukturo in nove tehnologije ter oddelek za spodbujanje poslov. Zunanje ministrstvo daje gospodarski diplomaciji poseben pomen, saj so dobri mednarodni gospodarski odnosi zaradi globalizacije zelo pomembni za francosko gospodarstvo.⁴⁹

Češka

V zunanjem ministrstvu Češke je za gospodarsko diplomacijo pristojen sektor za ekonomijo in komunikacije, ki ga sestavljajo štirje oddelki, in sicer za dvostransko gospodarsko sodelovanje in promocijo izvoza, oddelek za multilateralno gospodarsko sodelovanje, oddelek za kulturno sodelovanje in Čehe ter oddelek za komunikacijske strategije.⁵⁰

Portugalska

Portugalska je relativno majhna članica EU, torej Sloveniji dokaj primerljiva država, daje gospodarski diplomaciji še poseben pomen. V tem smislu v ospredje postavljajo sklepanje trgovinskih in carinskih sporazumov ter multilateralno sodelovanje v okviru WTO, UNCTAD, UNIDO itd..⁵¹

Prioritetne naloge portugalske gospodarske diplomacije so:

- obramba in spodbujanje interesov portugalskih podjetij,
- obramba in spodbujanje ključnih gospodarskih sektorjev,

⁴⁸ [URL: <http://www.auswaertiges-amt.de/www/en/aussenpolitik/aussenwirtschaft/>]

⁴⁹ [URL: <http://www.france.diplomatie.fr/mae/daef.gb.html>]

⁵⁰ [URL: <http://www.mzv.cz/wwwo/mzv/default.asp?ido=8967&idj=2&amb=1&ikony=False&trid=1&prsl=False&poccl=1>]

- prispevek in pomoč internacionalizaciji portugalskih podjetij,
- pomoč pri promociji izvoza,
- prispevek k pritegnitvi tujih direktnih investicij in identifikaciji potencialnih investorjev v tujini.

V okviru gospodarske diplomacije je potrebno tesno sodelovanje med vladnimi institucijami, to je agencijo za spodbujanje tujih investicij, zunanjim ministrstvom, gospodarsko zbornico, izvozno družbo in ministrstvom za gospodarstvo na eni strani ter gospodarskimi podjetji na drugi strani.

Ključna vloga države je, da podjetjem zagotovi enake pogoje za nastop na tujih trgih, kakršne imajo tudi druge države.

Švedska

Spodbujanje švedskega gospodarstva in zastopanje njihovih gospodarskih interesov je ena izmed temeljnih nalog švedskega ministrstva za zunanje zadeve. V zadnjem času so močno okrepili del ministrstva, ki se ukvarja s temi vprašanji. Za mednarodno trgovino je pristojen eden izmed šestih generalnih direktorjev. Ministrstvo tesno sodeluje s Švedskim trgovinskim svetom, Švedsko investicijsko agencijo (ISA), Švedskim inštitutom, Švedskim potovalnim in turističnim svetom, Švedskim združenjem za trgovino, Švedskim združenjem podjetij in domačimi ter tujimi gospodarskimi zbornicami. Švedska diplomatsko-konzularna predstavništva imajo nalogo konstantno zbirati informacije o položaju na trgu države sprejemnice, organizirati različne aktivnosti, ki prispevajo k vzpostavljanju vezi s tujimi podjetji in promovirati lastna podjetja. Na njihovih spletnih straneh je mogoče dobiti vrsto uporabnih podatkov in naslove ljudi, ki so pristojni za pokrivanje posameznih področij.⁵²

Italija

V italijanskem zunanjem ministrstvu je za izvajanje gospodarske diplomacije pristojen eden od trinajstih generalnih direktorats, in sicer za multilateralno gospodarsko in finančno sodelovanje. Direktorats vsebuje osem oddelkov, ki temeljito pokrivajo vsa področja mednarodnega gospodarskega sodelovanja Italije.⁵³

⁵¹ [URL: <http://www.min-nestrangeiros.pt/politica/economica/>]

⁵² [URL: <http://www.sweden.gov.se/sb/d/3092;jsessionid=aNQRHULpL38c>]

⁵³ [URL: http://www.esteri.it/eng/4_28_65.asp]

Irska

V irskem zunanjem ministrstvu je pristojnost za vodenje gospodarske diplomacije razdeljena med dva sektorja, in sicer sektor, pristojen za dvostranske gospodarske odnose, in pravni sektor, ki je pristojen za mednarodne sporazume.⁵⁴

Finska

V finskem zunanjem ministrstvu je za gospodarsko diplomacijo pristojen sektor za mednarodne gospodarske odnose, ki ga vodi generalni direktor. Sektor je pristojen za širok krog mednarodno-gospodarskih vprašanj, trgovinsko politiko EU, OECD, WTO, zaščito investicij, dostop do trgov, promocijo izvoza in internacionalizacijo ter za pravna vprašanja, povezana s trgovino.⁵⁵

Avstrija

V avstrijskem zunanjem ministrstvu je za gospodarsko diplomacijo pristojen eden izmed sedmih sektorjev, in sicer tisti za integracije in gospodarske zadeve.⁵⁶

Mreža gospodarskih predstavnikov deluje v okviru zunanjega ministrstva in ti imajo diplomatski status. Pri izboru kadrov sodeluje tudi gospodarska zbornica (Đerić, 2003, str. 1).

Avstrija ima dobre izkušnje z zunanjimi predstavništvi svoje gospodarske zbornice, ki delujejo vzporedno z diplomatskimi predstavništvi v tujih državah. Uspehi pričajo, da je gospodarsko zunanjo politiko mogoče graditi tudi od spodaj navzgor, tako rekoč od prakse k teoriji, če le obstajajo okvirni koncept in spodbude. Povezani nastopi podjetij na trgih, ki so za Avstrijo strateško pomembni, so ugodno vplivali tudi na večjo prepoznavnost celote, saj po površini in številu prebivalcev sodi med manjše države, četudi je ena od najbolj razvitih industrijskih držav (Drčar-Murko, 2003, str. 1).

Norveška

V norveškem zunanjem ministrstvu je za gospodarsko diplomacijo v prvi vrsti pristojen eden izmed treh namestnikov generalnega sekretarja, in sicer za mednarodne gospodarske odnose, poleg njega pa sta še namestnika generalnega sekretarja za zunanje zadeve in mednarodni razvoj. Namestniki so podrejeni generalnemu sekretarju, ki pa je podrejen dvema ministroma, in sicer za zunanje zadeve ter za mednarodni razvoj. Nadalje je za mednarodne gospodarske odnose pristojen eden izmed desetih sektorjev, in sicer za trgovinsko politiko, naravne vire in okolje.⁵⁷

⁵⁴ [URL:<http://foreignaffairs.gov.ie/aboutus/structure/default.asp?m=a>]

⁵⁵ [URL:<http://formin.finland.fi/english/>]

⁵⁶ [URL:http://www.bmaa.gv.at/view.php3?f_id=1432&LNG=en&version=&org=568]

⁵⁷ [URL:<http://odin.dep.no/ud/english/topics/trade/bn.html>]

Madžarska

V okviru madžarskega zunanjega ministrstva je za gospodarsko diplomacijo pristojen vodja državnega sekretariata za mednarodne gospodarske odnose, ki ima višji položaj kot vodje ostalih sektorjev.⁵⁸

4.3.2 ZDA

V zunanjem ministrstvu ZDA (»State Department«) je oblikovan poslovni center (ang. Business Center), ki se ukvarja s promocijo ameriškega gospodarstva. Center nudi tako domačim kakor tujim podjetnikom vse želene informacije, od splošnih podatkov o trgu tuje države, do detajlnih podatkov o posameznem njegovem segmentu. Veliko teh je možno najti že na spletnih straneh.⁵⁹

Za ZDA pomeni močna ekonomija temelj nacionalne varnosti. S tem, ko ZDA promovirajo prosto trgovino in vzpodbujajo svetovno rast, raste njihova ekonomija in s tem napredek ZDA. Države s stabilnimi, močnimi ekonomijami so tudi varnostno stabilne in prispevajo k miru v regiji. Ugotavljajo, da je statistika zunanje trgovine ZDA naslednja (Wayne, 2002, str. 1-3):

1. izvoz blaga in storitev ZDA v 2001 je predstavljal 11 odstotkov njihovega BDP in vsak 5. delavec v proizvodnji je odvisen od izvoza,
2. en hektar od treh je izvožen. Izvoz predstavlja 25 odstotkov ameriške kmetijske bruto prodaje,
3. v letu 2000 je prodaja visoko tehnoloških izdelkov dosegla 29 odstotkov ameriškega trgovskega izvoza.

Na podlagi teh podatkov ni potrebno posebej poudarjati, kako pomembna je vloga države pri zagotavljanju tujih trgov ameriškemu gospodarstvu. Zunanje ministrstvo vlaga velik napor, da bi dosegli čim bolj ugodne trgovinske sporazume (dvostranske, regionalne in multilateralne), s katerimi bi odprli trge, odpravili trgovinske prepreke in ustvarili okolje, ki bi podjetjem omogočalo pošteno konkurenco.⁶⁰

Politika ZDA je vzpodbujati svetovno gospodarstvo in revnejše regije, s čimer bo zagotovljena tudi večja varnost ZDA. Po podatkih Svetovne banke lahko povečanje zunanje trgovine pospeši

⁵⁸[URL:http://www.mfa.gov.hu/kum/en/bal/Ministry/departments/Dr_Marta_Fekszi_secretary/bureau_economic_business/bureau_economic_business.htm]

⁵⁹[URL:<http://www.state.gov/business/>]

⁶⁰ Kakšen pomen ZDA namenjajo gospodarski diplomaciji lahko nazorno prikažemo z opisom gospodarskega dela ameriškega veleposlaništva v Moskvi. V tem oddelku je namreč zaposlenih kar 22 diplomatov, ki se ukvarjajo s pospeševanjem trgovine med ZDA in Rusijo. Preko različnih programov pomoči in svetovanja ZDA odpirajo ruski trg svojim podjetjem. Vodja tega oddelka poudarja, da je bistvenega pomena za gospodarske diplomate, da nenehno potujejo po različnih regijah Rusije. Nenehno poročajo domovini o gospodarskem napredku Rusije in možnostih investiranja. Imajo izoblikovan širok krog poznanstev, da znajo usmeriti domače politike na prave ljudi (Dorman, 2003, str. 20-21).

gospodarsko rast revnih držav za pol odstotka. Pomoč revnim državam znaša ca. 50 milijonov ameriških dolarjev letno, kar je sicer veliko, vendar lahko o pravih vzpodbudah govorimo pri tujih investicijah v te države, ki štejejo okvirno 200 milijonov ameriških dolarjev letno, izvozni zasluški držav v razvoju pa znašajo celo 2 milijardi ameriških dolarjev letno.

Pomemben prispevek k liberalizaciji mednarodnih trgov imajo pogajanja v okviru WTO. Zadnji t.i. Dohin krog pogajanj je ključnega pomena za resnično zmanjšanje trgovinskih ovir in za dialog ne le med razvitimi državami, temveč tudi z državami v razvoju, kjer je v prihodnje pričakovati največjo gospodarsko rast.

Gospodarska diplomacija mora tudi pomagati svojim podjetjem, da postanejo na tujih trgih del tamkajšnjega okolja. Ameriško zunanje ministrstvo tako objavlja posebne natečaje, na katerih nagraduje podjetja, ki so najbolj uspešno nastopila na tujih trgih oz. so se uspela poistovetiti s tamkajšnjim okoljem.

Zunanje ministrstvo daje poseben poudarek pri pripravi novih veleposlanikov gospodarskim vprašanjem. Ena izmed njihovih prioriteten nalog je skrb za enakopraven nastop ameriških podjetij na tujih trgih oz. da so ameriška podjetja tam obravnavana enako kot iz ostalih držav.

Zunanje ministrstvo namenja posebno pozornost tudi boju proti korupciji oz. podkupljivosti uradnikov v državah, kjer nastopajo njihova podjetja.

Vodja gospodarskega oddelka v ameriškem zunanjem ministrstvu Wayne pravi, da je danes, morda bolj kot kdajkoli prej, ekonomija neločljiv del zunanje politike. Trgovina in investicije direktno vplivajo na gospodarsko dobrobit, le-ta pa ima neposreden vpliv na nacionalno varnost (Wayne, 2002, str. 3-6).

4.3.3 Kanada

Kanadsko zunanje ministrstvo daje gospodarski diplomaciji zelo velik pomen. V okviru ministrstva deluje poseben urad za mednarodno trgovino Kanade. Urad spodbuja razvoj mednarodne trgovine tako, da nudi izvoznikom različne storitve, razvojne politike in si prizadeva za pritegnitev tujih investicij v kanadsko gospodarstvo.⁶¹

4.4 Gospodarski diplomat

V prejšnjem poglavju smo opisali naloge gospodarskega predstavnika. V primeru, da ima gospodarski predstavnik diplomatski naziv, govorimo o gospodarskem diplomatu. Prednost gospodarskega diplomata pred navadnim gospodarskim predstavnikom je predvsem v tem, da

⁶¹ [URL:<http://www.itcan-cican.gc.ca/menu-en.asp>]

poseduje tudi znanje diplomatskih veščin, kot so poznavanje države sprejemnice in vodenje mednarodnih pogajanj.⁶² Te diplomatske veščine, ki smo jih podrobneje zajeli v prejšnjih poglavjih, zajemajo širok spekter lastnosti posameznika, ki jih posamezna oseba ne pridobi le s šolanjem, temveč skozi obdobje svojega delovanja v diplomatski službi.

Najpomembnejše pa je verjetno dejstvo, da ima gospodarski diplomat diplomatski naziv, saj je, kot smo že omenili, diplomatska funkcija mednarodnopravno urejena in omogoča institucionalizirano komuniciranje z oblastmi države sprejemnice. Diplomat bo tako skoraj vedno imel dostop do oblasti države sprejemnice in možnost pogovorov z višjimi nazivi državnih uradnikov v nasprotju s predstavnikom brez diplomatskega statusa.

Podobno ugotavlja tudi Feketuky, in sicer zaznava, da danes živimo v svetu, v katerem se mora vse večje število državnih uradnikov vsakodnevno pogajati s predstavniki drugih držav. Te države imajo drugačne običaje, pravo, kulturo itd. Na gospodarskem področju v globalni ekonomiji potrebuje država posebno vrsto uradnikov, ki imajo tako diplomatske izkušnje kakor tudi gospodarsko znanje. Veliko težav oz. vprašanj, s katerimi se ukvarjajo gospodarski diplomati, ima politično naravo, zato morajo gospodarski diplomati imeti sposobnost krmariti med vsemi temi interesi. Izkušnje so pokazale, da je smiselno izšolati posebno skupino diplomatov, ki bo sposobna voditi uspešno gospodarsko diplomacijo. Nekatere, predvsem razvite, države že imajo take programe. Temeljna sposobnost gospodarskega diplomata je, da obvlada tehnike pogajanj. Poznati mora gospodarski in politični interes nasprotne stranke, poleg tega pa mora obvladati tuje jezike (Feketekuty, 2004, str. 1).

Po podatkih Ministrstva za zunanje zadeve RS je konec leta 2004 mreža slovenskih gospodarskih svetnikov (diplomatov), ki deluje na diplomatsko-konzularnih predstavništvi (DKP) RS, štela 21 oseb. 17 jih pokriva dvostranske zadeve, 4 pa multilateralne (WTO, OECD, EU). Od teh jih je bilo 13 napotenih z Ministrstva za gospodarstvo, po eden z GZS in SVEZ ter 5 z Ministrstva za zunanje zadeve. Slovenija ima trenutno 51 DKP (36 veleposlaništev, 6 stalnih misij in 9 konzularnih predstavništev), kar pomeni da je na 43% vseh DKP RS razporejen gospodarski svetnik. Med njihove glavne naloge sodi zbiranje podatkov o potencialnih poslovnih priložnostih, podatkov o javnih razpisih in druge informacije, ki lahko koristijo pri intenziviranju gospodarskega sodelovanja in uveljavljanju gospodarstva domače države na trgu svoje akreditacije.⁶³

⁶² Diplomatske veščine lahko slikovito opišemo s citiranjem francoskega diplomata François de Callièresa, sina francoskega generala Louisa XIV iz začetka 18. stoletja. Dejal je, da mora imeti diplomat bister um in moč intelektualne penetracije, s katero more prodreti v tuje misli; mora biti hiter, hraber in ljubezniv; mora znati najprej pomisliti in šele potem spregovoriti; imeti mora mirno naravo in pazljivo poslušati ("tudi bedake"); znati mora latinsko, nemško, italijansko in špansko; imeti mora znanje o književnosti, naravoslovnih znanostih, matematiki in pravu; ne sme piti, kartati, izgubljati glavo za ženskami itd. (Nick, 1997, str.16).

5. Mednarodni gospodarski sporazumi

Sklepanje mednarodnih gospodarskih sporazumov tvori pomemben del gospodarske diplomacije. Sklepanje, še bolj pa dobro poznavanje dvostranskih, regionalnih, večstranskih in multilateralnih gospodarskih sporazumov, je ena izmed osrednjih nalog diplomatov, ki se ukvarjajo z gospodarskim področjem.

Bistvena značilnost mednarodnih sporazumov je, da ustvarjajo stabilen mednarodni sistem. Mednarodno pravo je vseskozi razvijajoč se etični kodeks, ki omogoča državam predvideti dejanja drugih držav na mednarodnem prizorišču. Skupen prevzem običajev, uporabe in pravil ravnanja prispeva k predvidljivosti obnašanja posameznih držav. V primerih, ko se več držav sporazume o skupnih pravilih obnašanja, se to odrazi v sklenitvi večstranskih mednarodnih sporazumov oz. ustanovitvi mednarodnih organizacij. Gre za dogovorjene principe političnega, ekonomskega, kulturnega ali vojaškega sodelovanja. Omenjene povezave tvorijo tudi forume, znotraj katerih lahko države tudi rešujejo morebitne kršitve dogovorjenega ravnanja (Freeman, 2002, str. 38).

Po koncu hladne vojne so trgovinski sporazumi postali temelj političnega in varnostnega povezovanja držav. To je nadalje spodbudilo mednarodno sodelovanje na številnih področjih do tedaj izključno domače politike. Feketekuty meni, da je gospodarska diplomacija v zadnjem času pomembna predvsem zaradi naslednjih razlogov: (Feketekuty, 2004, str. 2)

- zunanja trgovina in tuje investicije so v zadnjih letih rasle z višjo stopnjo kot domači proizvod v večini razvitih držav in predstavljajo pomemben del njihovega BNP,
- tržno naravnane gospodarske reforme in naraščanje izvoza držav v razvoju so razmahnile globalno ekonomijo,
- globalizacija in mednarodna prepletenost proizvodnje zahteva tesno sodelovanje in kooordinacijo številnih držav,
- mednarodni trgovinski in investicijski sporazumi, kot so EU, Mercosur in NAFTA, so močno povečali pomen klasičnih trgovinskih sporazumov.

Podpisani sporazumi med Slovenijo in državo gostiteljico in med državo gostiteljico in drugimi državami so eno od pomembnih področij, ki jih mora, diplomat pristojen za gospodarsko področje, temeljito poznati in tudi uporabljati kot orodje v pospeševanju gospodarskega sodelovanja. Podrobno poznavanje sporazumov nam omogoči definiranje komparativnih prednosti (carin, taks, kvot, carinskih postopkov, prevoza, davkov, transferov itd.) ali slabosti (v kolikor ima država sprejemnica podpisane ugodnejše sporazume s tretjimi državami). Center za mednarodni strateški razvoj RS je marca 2002 opravil anketo poznavanja sklenjenih dvostranskih sporazumov RS z Rusijo s strani slovenskih izvoznikov. Rezultati ankete so pokazali, da je njihovo poznavanje slabo in da temu področju sploh ne namenjajo večje pozornosti. Odkar je Slovenija članica EU, zanjo

⁶³ Gradivo MZZ RS: Ekonomska diplomacija Slovenije, str. 1-3.

veljajo trgovinski sporazumi, ki jih je sklenila EU z drugimi državami, prenehali pa so veljati trgovinski sporazumi, ki jih je sklenila Slovenija v prejšnjih letih. S tem je Slovenija pridobila ugodnejši položaj za nastopanje na ameriškem, azijskem, afriškem trgu, poslabšal pa se je položaj za poslovanje z državami vzhodne in jugovzhodne Evrope (Ferlinc et al., 2003, str. 218-219).

Sklepanje mednarodnih sporazumov je v Republiki Sloveniji urejeno z Zakonom o zunanjih zadevah⁶⁴ v poglavju Sklepanje mednarodnih pogodb. V tem poglavju je točno določena pristojnost Ministrstva za zunanje zadeve v postopku sklepanja mednarodnih pogodb. Določbe so povzete po Dunajski konvenciji o sklepanju mednarodnih pogodb iz leta 1969. Konvencija podaja tudi definicijo mednarodne pogodbe, ki je pisno ali ustno usklajen dokument dveh ali več subjektov mednarodnega prava, s katerim izražajo namen, da ustvarijo učinke, predvidene z mednarodnim pravom. Sam naziv dokumenta pri tem ni pomemben. Glede na to, koliko strank je sodelovalo pri sklepanju, se sporazumi delijo na dvostranske, večstranske in multilateralne.

Ustava Republike Slovenije nadalje določa, da ratificirane mednarodne pogodbe veljajo neposredno⁶⁵.

5.1 Dvostranski mednarodni gospodarski sporazumi

Dvostranski mednarodni gospodarski sporazumi so trenutno še vedno prevladujoča oblika gospodarske diplomacije. Tu je najlažje prikazati nacionalni interes državljanom posamezne države. Predstavljajo dobro osnovo za nadaljnje regionalne ali multilateralne sporazume.⁶⁶

Dvostranske gospodarske sporazume lahko razdelimo v štiri sklope⁶⁷ (Ferlinc et al., 2003, str. 220):

1. sporazumi o gospodarskem in trgovinskem sodelovanju – vsebujejo splošna načela sodelovanja;
2. sporazumi o spodbujanju in varstvu investicij – zagotovitev nacionalnega obravnavanja, nadomestilo za škodo, zavarovanje ipd.;
3. sporazumi o izogibanju dvojnega obdavčevanja – vsebujejo pravila, kje rezidenti držav pogodbenic plačujejo določene vrste davkov;
4. sporazumi o prosti trgovini – njihov namen je postopna vzpostavitev prostega pretoka blaga, storitev, kapitala in delovne sile.

⁶⁴ Zakon o zunanjih zadevah /ZZZ-1/(Ur.l. RS, št. 45/2001, 78/2003)

⁶⁵ 8. člen Ustave Republike Slovenije določa: »Zakoni in drugi predpisi morajo biti v skladu s splošno veljavnimi načeli mednarodnega prava in z mednarodnimi pogodbami, ki obvezujejo Slovenijo. Ratificirane in objavljene mednarodne pogodbe se uporabljajo neposredno.« (Ur.l. RS, št. 33I/1991-I, 42/1997, 66/2000, 24/2003, 69/2004, 69/2004, 69/2004)

⁶⁶ Velja pa tudi obratno. Kakor ugotavlja Poročilo Svetovalnega odbora Generalnemu direktorju Svetovne trgovinske organizacije, 2004, države pristopajo k sklepanju dvostranskih ali regionalnih trgovinskih sporazumov tudi zaradi razočaranja nad prepočasnim potekom pogajanj v okviru Svetovne trgovinske organizacije.

⁶⁷ Potrebno je omeniti, da obstajajo še drugi dvostranski sporazumi, ki tudi vplivajo na gospodarsko sodelovanje, kot so sporazumi o znanstveno-tehničnem sodelovanju, o prometu, o sodelovanju med carinama, fitosanitarni sporazumi ipd.)

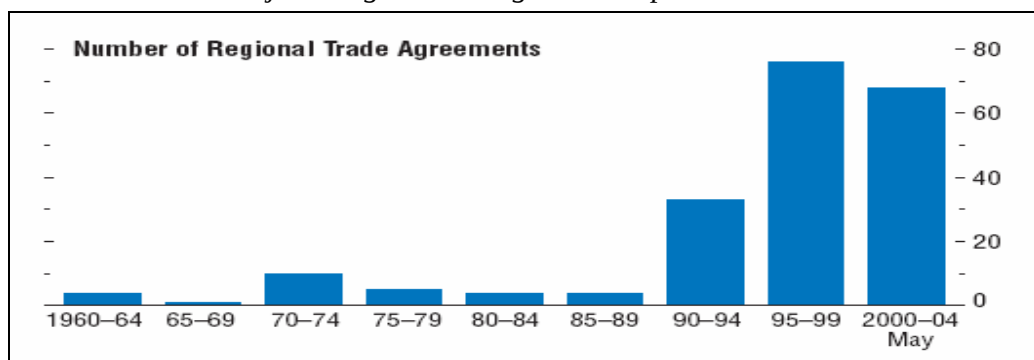
Odkar je Slovenija postala članica EU, je sklepanje trgovinskih sporazumov v izključni pristojnosti EU, prostotrgovinski sporazumi, ki jih je sklenila RS, pa so z dnem včlanitve v EU prenehali veljati. V imenu držav članic EU se pogaja Komisija EU, kateri mandat za pogajanja podeli Svet EU. Slednji tudi odobri rezultat pogajanj, običajno s kvalificirano večino. V procesu sodeluje tudi parlament, ki ga je potrebno seznaniti s pogajanjem, pri pomembnejših pogodbah pa mora podati soglasje k ratifikaciji pogodbe. Podrobnejši postopek sklepanja teh sporazumov je naveden v poglavju o regionalnih gospodarskih sporazumih. Samim državam članicam pa so prepuščene trgovinske aktivnosti, kot so organizacija sejmov, promocija njihovih izvoznikov, promocija investicijskih možnosti v državi in nudenje nasvetov glede uvoza in izvoza v oz. iz njihove države.

Z dvostranskimi sporazumi je z EU povezanih 121 držav. Politika EU pri sklepanju dvostranskih trgovinskih sporazumov temelji na širjenju trgovine in pravil v okviru WTO, spodbujanju razvoja in vpeljevanju novih idej za t.i. širšo Evropo. Temeljni dvostranski trgovinski sporazumi EU so gospodarski partnerski sporazumi z Afriko, Karibi in Pacifikom (Cotonou konvencija), prosto trgovinski sporazumi z državami EFTA, EEA, Euromed, Mercosur⁶⁸ (v pogajanju), Mehiko, Južno Afriko itd., carinska unija s Turčijo, Andoro in San Marinom, sporazumi o partnerstvu in sodelovanju z Rusijo in Ukrajino.⁶⁹

5.2 Regionalni mednarodni gospodarski sporazumi

Regionalno sodelovanje v zadnjem času pridobiva na pomembnosti. Regionalni gospodarski sporazumi vodijo k hitrejšemu odpiranju trgov.⁷⁰ Liberalizacija je lažje izpeljana na večjem teritoriju, ki ga tvorijo podobno razvite države s podobnimi preferencami. To najbolj nazorno prikazuje spodnja slika.

Slika 8: Število sklenjenih regionalnih trgovinskih sporazumov med leti 1960 in 2004



Vir: Mednarodni denarni sklad. [URL:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/pdf/chapter3.pdf>]

⁶⁸ Države članice Mercosur: Argentina, Brazilija, Paragvaj in Urugvaj.

⁶⁹ Spletne strani Komisije EU, maj 2005.

⁷⁰ Po drugi strani je potrebno opozoriti, da ima regionalno sodelovanje negativne vplive na nekatere države v razvoju in na najbolj revne države. Te države, ki niso vključene v regionalno pobudo, se soočijo še s težjim nastopom na mednarodnem trgu, saj niso upravičene do pravic oz. trgovinskih olajšav, ki jih podeljuje tak sporazum.

Mednarodno regionalno sodelovanje je sicer staro praktično toliko kot človeška družba, vendar se njegov koncept v času in prostoru spreminja. Civilizacije in prve državne tvorbe so pravzaprav nastale v regionalnih okvirih. Eden od prvih pogojev za ohranitev mednarodnega miru in varnosti je napredek in razvoj vseh in vsake posamezne države mednarodne skupnosti. Tako so se države obvezale med drugim tudi v IX. Poglavju Ustanovne listine OZN, da se bodo zavzemale za gospodarski in socialni napredek in razvoj, zvišanje življenjske ravni in polno zaposlenost, urejanje mednarodnih gospodarskih, socialnih, zdravstvenih in njim sorodnih problemov, za mednarodno sodelovanje na kulturnem in prosvetnem področju ter za splošno in dejansko spoštovanje človekovih pravic in temeljnih svoboščin. Države so se zavezale, da se bodo za te cilje zavzemale skupaj in posamično v sodelovanju z OZN, torej na univerzalni ravni. Za to je pod vodstvom Generalne skupščine (GS) odgovoren gospodarski in socialni svet (ECOSOC), eden od šestih pglavitnih organov OZN, ki lahko za opravljanje svojih funkcij ustanovi tudi potrebne komisije. Za nas je pri tem zanimivo, da je za svoje potrebe ECOSOC relativno kmalu ustanovil regionalne gospodarske komisije kot pomožne organe za izvajanje svojih nalog. Tako sta bili leta 1947 ustanovljeni Gospodarska komisija za Evropo (ECE), Gospodarska in socialna komisija za Azijo in Pacifik (ESCAP), nato leta 1948 Gospodarska komisija za Latinsko Ameriko in Karibe (ECLA), leta 1958 Gospodarska komisija za Afriko (ECA) ter leta 1973 Gospodarska komisija za Zahodno Azijo. Vse te komisije so med drugim spodbujale regionalne meddržavne integracijske procese, predvsem na gospodarskem področju. Torej regionalno gospodarsko in širše sodelovanje držav, kjer naj bi po vzponu gospodarskega vzpona ZDA in njegove kopije – Evropske gospodarske skupnosti (EGS) – v ekonomiji obsega našli ključ za hitrejši in učinkovitejši gospodarski in družbeni napredek⁷¹ (Bučar, 1993, str. 76).

5.2.1 Evropska unija

Za Slovenijo je seveda EU najpomembnejša oblika regionalnega gospodarskega sodelovanja, saj le-ta na območju Unije vzpostavlja enoten trg. To pomeni, da na območju držav članic, torej tudi Slovenije, veljajo enotna pravila trgovanja. Države članice so se sporazumele, da bodo trgovinska vprašanja urejale sporazumno. V ta namen so se odrekle določenemu delu svoje suverenosti in prenesle pristojnost določanja svoje trgovinske politike na skupne institucije. V tem poglavju bom EU najprej predstavil kot model uspešnega delovanja gospodarske diplomacije, v nadaljevanju pa prednosti, ki jih članstvo Slovenije v Uniji prinaša za slovensko gospodarstvo na področju gospodarskih odnosov s tujino.

Evropska unija je tipični primer regionalne dimenzije gospodarske diplomacije. Lahko rečemo, da Evropska unija danes predstavlja najbolj napreden in najbolj kompleksen regionalni sporazum. Trgovinska politika pa je njen najbolj razvit element. Za razumevanje delovanja EU na trgovinskem področju je ključno vprašanje, kdo je pristojen odločati o posameznih vprašanjih, povezanih s

⁷¹ Več o regionalnem sodelovanju Bučar Bojko: Mednarodni regionalizem – Mednarodno večstransko sodelovanje evropskih regij, 1993.

trgovinsko politiko. Rimska pogodba (1957)⁷² je natančno razdelila pristojnosti med organe Unije, vendar pa po drugi strani ni definirala, kaj pravzaprav zajema skupna trgovinska politika. Od takrat se je trgovinska politika, ki je v pristojnosti Unije, precej razširila. Tako se v praksi vsakokrat, ko se na agendi pojavijo nova trgovinska vprašanja, poraja dvom, ali gre za pristojnost Unije ali pa vprašanje sodi v nacionalno pristojnost držav članic. Največkrat gre na koncu za zadevo t.i. mešane pristojnosti (ang. »mixed competence«). Ugotavljanje pristojnosti je ključni problem delovanja Unije na tem področju. V 90-ih letih je Evropsko sodišče v Luksemburgu izdalo vrsto sodb, s katerimi je razmejilo pristojnosti med Komisijo in državami članicami. Rešitev tega problema predstavlja ustanovitev t.i. odbora 133, ki ga v 5. odstavku 133. člena določa Amsterdamska pogodba (1992)⁷³ in je sestavljen iz visokih trgovinskih uradnikov iz držav članic. Odbor 133 omogoča državam članicam, da na bolj neformalen način sproti podeljujejo dodatne pristojnosti Komisiji EU. Pričetek pogajanj se začne tako, da Svet EU podeli mandat za pogajanja Komisiji EU. Mandat se oblikuje na podlagi razprave o ključnih vprašanjih v okviru Odbora 133 in drugih specializiranih odborih za posamezna strokovna vprašanja. Evropski parlament ima v tem procesu relativno omejeno vlogo, po drugi strani pa imajo dokaj pomembno vlogo nevladne organizacije, predvsem različna združenja izvoznikov in uvoznikov (Bayne in Woolcock, 2003, str. 197-213).

Ključno vprašanje v samem procesu pogajanj EU o trgovinskih sporazumih je torej stopnja fleksibilnosti oz. samostojnosti Evropske komisije. Pri določitvi mandata je potrebno najti pravo ravnotežje. Podelitev prevelike samostojnosti bi pomenila zmanjšanje nadzora posameznih vlad držav članic in obratno, premalo samostojnosti oz. preozek mandat bi pomenil zelo majhno možnost za končno sklenitev sporazuma. Mandat za pogajanja je Komisiji EU podeljen na podlagi 133. in 300. člena Rimske pogodbe (1957), dopolnjene z Maastrichtsko pogodbo (1992)⁷⁴ in Amsterdamsko pogodbo (1997). Kakor sem že prej omenil, ji mandat podeli Svet ministrov EU, ki nato preko t.i. Odbora 133 vseskozi nadzira proces pogajanj. Stalna komunikacija med Komisijo in Odborom 133, ki je sestavljen iz visokih gospodarskih uradnikov držav članic, omogoča sprotno prilagajanje stališč v fazi pogajanj. Na ta način je tudi zagotovljena usklajenost stališč med Svetom in Komisijo, saj člani Odbora 133 zastopajo nacionalna stališča držav članic. Poleg Odbora 133 imajo v procesu pogajanj pomembno vlogo še Svet stalnih predstavnikov držav članic pri EU (COREPER), Svet za splošne zadeve (GAC), ki je sestavljen iz zunanjih ministrov držav članic in ki so zadolženi za vodenje mednarodne trgovinske politike EU, ter vrsta specializiranih odborov, kot so odbor za kmetijstvo, industrijo, finance, okolje itd. Na tem mestu je potrebno poudariti, da so za vodenje mednarodne trgovinske politike pristojni zunanji ministri držav članic in ne njihovi ministri za gospodarstvo, ki so odgovorni le za vodenje notranje gospodarske politike. Parlament EU je v pogajanjih udeležen le kot opazovalec brez instrumentov soodločanja. Pri podeljevanju mandata za pogajanja je torej ključno razmerje med Svetom in Komisijo. Kadar gre za zadeve, ki so po členu

⁷² Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti, 25. marec 1957.

⁷³ Amsterdamska pogodba je bila podpisana 2. oktobra 1997 kot plod dveh letnih pogajanj, v veljavo pa je stopila 1. maja 1999, ko jo je ratificiralo vseh 15 takratnih članic EU. Tekst je dostopen na naslednjem spletnem naslovu: <http://europa.eu.int/abc/obj/amst/en/>.

⁷⁴ T.i. Maastrichtska pogodba je leta 1992 v Maastrichtu podpisana Pogodba o ustanovitvi Evropske Unije.

133 Rimske pogodbe v izključni pristojnosti Komisije, Svet odloča s kvalificirano večino. Vendar pa je potrebno poudariti, da se je v praksi vedno iskalo soglasje vseh držav članic, ko je šlo za pogajanja v okviru GATT oz. WTO. Prav iskanje konsenza pa pri podeljevanju mandata Komisiji predstavlja precejšen problem, saj je pogosto zelo težko najti skupno točko vseh držav članic, še posebno, ko gre za vprašanja liberalizacije svetovne trgovine.⁷⁵

Že prej sem omenil, da je vloga Evropskega parlamenta v tem procesu šibka. Sprva, po glavnih določbah trgovinske politike Rimske pogodbe, Evropski parlament ni imel nikakršne pristojnosti soodločanja v pogajanjih. S spremembami in dopolnitvami Maastichtske pogodbe leta 1991 se je njegov položaj nekoliko okrepil, saj je bilo določeno, da Parlament EU daje soglasje k sklepanju pridružitvenih sporazumov in pa sporazumov, ki imajo institucionalne ali proračunske posledice ali pa sporazumov, ki vplivajo na zakonodajo EU. Vzpostavljeno je bilo t.i. pravilo soodločanja. Parlament v teh primerih odloča z navadno večino glasov.⁷⁶ Pravilo soodločanja je nadalje razširila Amsterdamska pogodba leta 1999, ki je za pogajanja o nadaljnji liberalizaciji trgovine in storitev v okviru WTO ter sporazumov glede trgovine in okolja vedno predvidela soglasje Parlamenta EU. Kljub temu pa je resnična vloga Parlamenta EU šibka, saj si je v praksi zelo težko predstavljati, da bi Parlament EU zavrnil že doseženi sporazum, ki so ga odobrile vse države članice EU in npr. še več kot sto ostalih članic WTO. S tem bi EU dejansko izgubila svojo verodostojnost. Po drugi strani pa se je potrebno vprašati, kako je z demokratičnostjo odločanja, ko pa je v proces pogajanj tako šibko vključen Evropski parlament in tudi ne nacionalni parlamenti. Vendar pri tem naletimo na večno vprašanje, ali je boljša učinkovitost ali demokratični nadzor (Bayne, Woolcock, 2003, 197-213).

Iz podpisane, vendar še ne ratificirane Ustavne pogodba EU, je razvidno, da se bo skupna trgovinska politika Unije v prihodnje še okrepila. Institucije Unije bodo pridobile še dodatne pristojnosti na področju sklepanja mednarodnih trgovinskih sporazumov. Obseg trgovinske politike, ki je v pristojnosti Unije, se bo razširil na vse direktne tuje investicije. Predvideva se tudi okrepitev vloge Parlamenta EU, ki ne bo le dajal soglasja, temveč bo po novem soodločal pri samem procesu sklepanja trgovinskih sporazumov EU. Nekoliko bo poenostavljeno tudi glasovanje.⁷⁷

Posebno mesto EU namenja tudi sodelovanju z Organizacijo združenih narodov. Komisija EU je septembra 2003 Svetu EU predstavila dokument o sodelovanju med EU in OZN z namenom povečati učinkovitost multilateralizma. Dokument posebej poudarja potrebo po tesnem sodelovanju EU z mednarodnimi gospodarskimi institucijami, kot so OZN, Mednarodni denarni sklad (IMF), Svetovna banka (WB) in Svetovna trgovinska organizacija (WTO).⁷⁸

⁷⁵ Podrobna pravila delovanja EU na področju trgovine so dostopna na spletnih straneh EU, in sicer na naslovu URL:<http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/s05020.htm#DEV>.

⁷⁶ Soglasje Parlamenta EU kot odraz soodločanja je bilo npr. potrebno ob zaključku Urugvajskega kroga pogajanj WTO.

⁷⁷ Pogodba o ustanovitvi Ustave Evrope [URL:<http://europa.eu.int/eurllex/lex/en/treaties/dat/12004V/htm/12004V.html>], Uradni list EU, C 310, 16. december 2004.

⁷⁸ September 10, 2003: EU-UN: Commission calls for the EU to renew its commitment to the UN system and multilateralism (Brussels)

Da imajo članice EU željo po okrepljeni vlogi EU v mednarodnih (gospodarskih) odnosih, je razvidno tudi iz deklaracije⁷⁹, sprejete na zasedanju Evropskega sveta, ki so se ga 16. in 17. decembra 2004 udeležili predsedniki vlad držav članic. Deklaracija poudarja potrebo po tesnem sodelovanju s t.i. partnerskimi državami, ki pa predstavljajo najpomembnejše gospodarske trge. Tako deklaracija navaja, da je potrebno okrepiti transatlantske vezi, vzpostaviti strateško partnerstvo z Rusko federacijo, okrepiti sodelovanje z azijskimi državami, poseben pomen je namenjen poglobljanju odnosov s Kitajsko, okrepiti je potrebno sodelovanje z Afriško unijo in vzpostaviti regionalno partnerstvo med EU in Latinsko Ameriko ter Karibi. Pomemben gospodarski element ima tudi širitev EU z novimi članicami iz JVE.⁸⁰ Iz deklaracije lahko razberemo jasen pomen, ki ga države članice EU namenjajo potrebi po tesnem političnem in na ta način tudi okrepljenem gospodarskem sodelovanju z drugimi gospodarskimi trgi. Države članice EU se tako zavedajo novega globalnega gospodarskega okolja, ki temelji na tesni prepletenosti finančnih in blagovnih tokov med različnimi regionalnimi centri. Države članice EU lahko preko skupnih pogajanj in z vzpostavljanjem ugodnejših trgovinskih pogojev s temi trgi zagotovijo bistveno višjo rast domačim gospodarstvom. Trgi, kot sta Kitajska ali Indija, so v silovitem vzponu in vzpostavitev partnerskega odnosa je ključna za uspešen gospodarski razvoj držav članic EU.

Kot je že razvidno iz do sedaj povedanega, ima EU sklenjenih vrsto trgovinskih sporazumov z državami po celem svetu in se aktivno pogaja za sklenitev novih sporazumov. EU ima kot skupnost 25 držav nedvomno večjo pogajalsko moč kot posamezna država, še posebej majhna država, kot je Slovenija. Vendar pa sam obstoj omenjenih sporazumov še ne zagotavlja uspešnega nastopa na tujih trgih. Sklenjene sporazume je potrebno dobro poznati in jih na ta način ustrezno uporabiti. Podjetja bodo pri tem pogosto potrebovala pomoč izkušenih oseb, npr. diplomatov, pristojnih za gospodarsko področje.

EU v svoji trgovinski politiki opredeljuje naslednja načela podpore pri zagotavljanju dostopa na tretje trge za podjetja iz EU (Ferlinc et al., 2003, str. 219-220):

- aktivna podpora EU izvoznikom preko izvajanja operativnih praktičnih ukrepov;
- vodenje urejenih in za javnost interaktivnih evidenc z namenom evidentiranja in preganjanja vseh nedovoljenih trgovinskih ovir;
- odstranjevanje trgovinskih ovir in zagotavljanje, da EU partnerske države spoštujejo in izvajajo vse mednarodno sprejete obveznosti.

Ti splošni cilji se lahko uresničujejo preko:

- meddržavnih sporazumov in dogovorov,
- finančnih aranžmajev izvajanja preko Evropske investicijske banke in Evropske banke za obnovo in razvoj,
- posebnih programov pomoči manj razvitim državam.

⁷⁹ Sklepi predsedstva Evropskega sveta, 16. in 17. december 2004.

⁸⁰ Države kandidatke za članstvo v EU so Bolgarija, Romunija, Hrvaška in Turčija.

Države članice EU so nanjo prenesle odločitve o najpomembnejših narodnogospodarskih politikah. Politika pospeševanja izvoza pa ostaja večinoma v rokah držav članic EU. Pri tem mislim predvsem na različne storitve, ki so na voljo domačim izvoznikom za spodbujanje izvoza in ki so dostopne podjetjem pod ugodnejšimi pogoji od tržnih. Te storitve "dobavljajo" državne institucije, javne ustanove in podjetja. Na drugi strani mora slovenski izvoznik poznati sestavine politike pospeševanja izvoza EU, ki jo vsebuje predvsem Skupna zunanjetrgovinska politika EU (Ferlinc et al., 2003, str. 222).

Ključne politike pospeševanja izvoza so fiskalna, finančna in skupna zunanjetrgovinska politika, slednja predstavlja pospeševanje izvoza v ožjem smislu. Ukrepi fiskalne politike vključujejo zmanjšanje davčnih stopenj, carinske izjeme in povrnitev davka na dodano vrednost. Država za to zaprosi Komisijo, odloči pa Svet EU. Finančna politika vključuje izvozne kredite in njihovo zavarovanje. Skupna zunanjetrgovinska politika zavezuje članice EU k enotnemu pristopu pri trgovinski politiki do tretjih držav, saj je v 116. členu Rimske pogodbe določeno, da morajo članice pri vseh stvareh, ki so posebnega pomena za skupni trg, delovati v okviru mednarodnih organizacij gospodarskega pomena samo s skupno akcijo. Vpliv skupnosti na mednarodni ravni počiva na njeni sposobnosti, da se s trgovinskimi partnerji pogaja kot ena celota. V okviru skupne zunanjetrgovinske politike je EU razvila pahljačo ukrepov. Najpomembnejše lahko razvrstimo v pet skupin: skupna carinska stopnja,⁸¹ pospeševanje izvoza, zaščitni trgovinski ukrepi, ukrepi za dostop na trge tretjih držav in preferencialni sporazumi ter multilateralna pogajanja (glej več o tem v Ferlinc et al., 2003, str. 224).

5.2.2. Sporazum o severnoameriškem prosto-trgovinskem območju (NAFTA)

Sporazum o severnoameriškem prosto-trgovinskem območju (NAFTA), sprejet leta 1993, je omogočil brazzarinsko poslovanje na drugi strani Atlantika med ZDA, Mehiko in Kanado. Sporazum zajema pomemben delež zunanje trgovine ZDA, saj je Mehika njen drugi največji trgovinski partner ZDA. NAFTA omogoča tako brezcarinsko blagovno menjavo kakor tudi sprošča restriktivno zakonodajo na področju investicij med državami pogodbenicami. V času sklepanja sporazuma se je razvila debata o njegovih koristih za ZDA. Zagovorniki NAFTA v ZDA so trdili, da bo sporazum omogočil učinkovitejšo specializacijo in bo omogočil ameriškim podjetjem, da učinkoviteje konkurirajo podjetjem v drugih državah. Nasprotno so nasprotniki NAFTA v ZDA, večinoma delavske skupine, trdili, da bo sporazum spodbudil večji pritok blaga, ki ga izdeluje nekvalificirana delovna sila, in na ta način vplival na zmanjšanje plač v delovno intenzivnih panogah. Izkazalo se je, da je NAFTA najbolj škodoval tistim državam, ki se vanj niso vključile, kot npr. karibske države. Največja nevarnost pri regionalnem pristopu je torej nevarnost izključenosti (Samuelson, Nordhaus, 2001, str. 317-318). V zadnjem času zato že potekajo pogajanja, da bi

⁸¹ Ena pomembnejših značilnosti na področju skupne trgovine EU je, da je za uvožene izdelke v območje EU predpisana enotna carinska stopnja ne glede na to, v katero državo je blago uvoženo.

sporazum razširili še na druge države Srednje Amerike (CAFTA) oz. na celotno področje Severne, Srednje in Južne Amerike (FTAA).⁸²

5.3 Večstranski mednarodni gospodarski sporazumi

Večstranski sporazumi danes sicer nimajo takega pomena, kakor ga imajo regionalni ali multilateralni, vendar pa jih nikakor ne smemo podcenjevati. Gre za sporazume, ki so se oblikovali med večjim številom podobno mislečih držav, vendar le-te ne izhajajo iz istega geografskega prostora, da bi jih poimenovali regionalni sporazumi. Prav tako teh sporazumov ne moremo uvrstiti med multilateralne, saj je imajo manjše število držav pogodbenic⁸³ (Bayne, Woolcock, 2003, str.16). Med večstranske sporazume uvrščamo sporazume, kot so OECD⁸⁴, G-7/8/20⁸⁵, Commonwealth⁸⁶. Ti dandanes predstavljajo pomemben del gospodarske diplomacije. So forumi podobno mislečih držav, ki oblikujejo številne nove mednarodne gospodarske iniciative. Te se nato udeležijo preko dvostranskih, regionalnih ali multilateralnih trgovinskih sporazumov.

5.4 Multilateralni mednarodni gospodarski sporazumi

Zunanjepolitično delovanje držav se v današnjih mednarodnih odnosih vedno manj izraža preko dvostranskih akcij in se vse bolj kanalizira skozi mednarodne organizacije, kot so Organizacija združenih narodov (OZN), Svetovna trgovinska organizacija (WTO), Mednarodni denarni sklad (IMF), Svetovna banka (WB) itd, saj se nacionalni in globalni interesi vse bolj prekrivajo. Multilateralno sodelovanje ima svoje korenine v 19. stoletju, ko je potekala t.i. kongresna diplomacija med takratnimi velikimi silami. Velesile so prišle do spoznanja, da je za uspešno vodenje zunanje politike potrebno usklajevati interese večjega števila držav, kar je to vodilo do

⁸² 28. maja 2004 je bil podpisan Srednjeameriški prostotrgovinski sporazum (CAFTA). To je sporazum med ZDA in petimi državami Srednje Amerike (Gvatemala, Salvador, Honduras, Costa Rica, Nicaragua in Dominikanska republika). Senat ZDA je sporazum, sicer z zelo šibko večino, potrdil julija 2005, prav tako so ga potrdili še Salvador, Gvatemala in Honduras. Nikaragva, Costa Rica in Dominikanska republika pa morajo o tem še odločiti. CAFTA predstavlja del široko zastavljenega Ameriškega prostotrgovinskega sporazuma (FTAA), ki je trenutno v fazi pogajanj med 34 državami. [<http://www.citizen.org/trade/>]

⁸³ Kadar govorimo o multilateralnih sporazumih imamo v mislih sporazume, ki zajemajo znatno število držav po svetu, npr.100, medtem ko govorimo o večstranskih kadar imamo v mislih več kot dve in neke do 50 držav pogodbenic (Bayne, Woolcock, 2003, str.16).

⁸⁴ Držav članic OECD je 30, in sicer: Avstralija: 7. junij 1971, Avstrija: 29. september 1961, Belgija: 13. september 1961, Kanada: 10. april 1961, Češka: 21. december 1995, Danska: 30. maj 1961, Finska: 28. januar 1969, Francija: 7. avgust 1961, Nemčija: 27. september 1961, Grčija: 27. september 1961, Madžarska: 7. maj 1996, Islandija: 5. junij 1961, Irska: 17. avgust 1961, Italija: 29. marec 1962, Japonska: 28. april 1964, Koreja: 12. december 1996, Luksemburg: 7. december 1961, Mehika: 18. maj 1994, Nizozemska: 13. november 1961, Nova Zelandija: 29. maj 1973, Norveška: 4. julij 1961, Poljska: 22. november, 1996, Portugalska: 4. avgust 1961, Slovaška: 14. december 2000, Španija: 3 avgust 1961, Švedska: 28. september 1961, Švica: 28. september 1961, Turčija: 2. avgust 1961, Velika Britanija: 2. maj 1961, ZDA: 12. april 1961. [http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html]

⁸⁵ Države članice G-7 so: VB, Nemčija, Italija, Francija, Kanada, Japonska in ZDA; v G-8 je vključena še Rusija; v G-20 pa še Avstralija, Kitajska, Brazilija, Indija, Južna Afrika, Saudska Arabija, Indonezija, Argentina, Turčija, Južna Koreja, Mehika, EU. [<http://www.citizen.org/trade/>]

⁸⁶ Držav članic Commonwealtha je 53.

[<http://www.fco.gov.uk/servlet/Front?pagename=OpenMarket/Xcelerate/ShowPage&c=Page&cid=1007029390554>]

okrepiteve multilateralnega sodelovanja in ustanavljanja mednarodnih organizacij (Plevnik, 2003, str. 198).

Temeljna prednost mednarodnih organizacij je, da nudijo državam članicam dodatno tehnično pomoč in ekspertizo, ki pripomore k lažjemu doseganju konsenza. Predstavljajo tudi forume, kjer države lahko medsebojno komunicirajo in na miren način izmenjajo svoje poglede na odprta vprašanja. Po drugi strani imajo mednarodne organizacije tudi številne slabosti. Temeljna je, da je rezultat pogajanj najnižji skupni imenovalec oz. da je doseženo le tisto kar je najbolj zadržana država pripravljena sprejeti. To pogosto vodi v neučinkovitost samih organizacij (Freeman, 2002, str. 39).

V okviru mednarodnih organizacij so se izoblikovala mednarodna pravila trgovanja, ki vnašajo v področje mednarodne trgovine red in zaupanje ter s tem precej zmanjšujejo tveganja mednarodnega poslovanja (Trebilcock, 2002, str. 17-25).

Multilateralizem je v prvi vrsti koristen za majhne države, ki s svojim lastnim delovanjem ne morejo vplivati na mednarodne odnose.⁸⁷ Vendar imajo tudi velike države koristi od multilateralizma, saj preko njega zagotavljajo ustrezen svetovni gospodarski sistem, s čimer si ustvarjajo možnosti za naložbe v tujino in pa tudi ohranjajo svojo varnost, kar težko rešujejo z unilateralnim delovanjem.

Skladno z Ricardovo teorijo primerjalnih prednosti odprta ekonomija povečuje bogastvo v primerjavi z zaprto ekonomijo. Cilj mednarodne trgovinske politike je torej oblikovati sistem pravil, ki bo omogočal vsem podjetjem enakopraven nastop na trgu. K temu bistveno prispevajo pravila oz. pogajanja, ki potekajo v okviru Svetovne trgovinske organizacije in v njenih delovnih telesih (GATT, GATS). Uporabljeni principi najugodnejše obravnave, nacionalna obravnava, tranzicijska pravila za države v razvoju, predvidljivost in transparentnost omogočajo integracijo mednarodne skupnosti (Trebilcock, 2002, str. 17-25).

Multilateralni gospodarski sporazumi torej skušajo predvsem oblikovati globalna pravila mednarodnega poslovanja. Na tem področju je bil v zadnjih letih storjen opazen napredek. Po koncu druge svetovne vojne so bile ustanovljene številne mednarodne organizacije tako na političnem (OZN) kakor tudi na gospodarskem področju. Med slednjimi naj naštejemo Mednarodni denarni sklad (IMF), Svetovna banka (WB), Splošni sporazum o carinah in trgovini (GATT) kot predhodnik Svetovne trgovinske organizacije (WTO), Organizacija za gospodarsko sodelovanje v Evropi (OECD), ki je nastala iz upravnika Marshalovega plana (OEEC). Zgodovinsko gledano je to daleč najštevilčnejša ustanovitev mednarodnih organizacij in je postavila temelje za nadaljnje tesno meddržavno gospodarsko sodelovanje.

⁸⁷ Velike države, kot so ZDA kljub temu, da sicer diktirajo načela multilateralizma, ta oblika sodelovanja omejuje in se pogosto ne želijo podrežati tem pravilom (WTO, Mednarodno kazensko sodišče) (Plevnik, 2003, str. 200).

5.4.1 Svetovna trgovinska organizacija (WTO)

Svetovna trgovinska organizacija (WTO)⁸⁸ je bila ustanovljena s t.i. Marakeškimi sporazumi leta 1995 kot rezultat Urugvajskega kroga pogajanj v okviru Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT)⁸⁹ o liberalizaciji svetovne trgovine. Svetovna trgovinska organizacija tako zaključuje t.i. tretji steber Bretton Woodskih institucij in zajema vprašanja trgovine z blagom (GATT), storitvami (GATS), reševanje sporov, trgovinske vidike pravic intelektualne lastnine, mehanizme za proučitev trgovinske politike in večstranske trgovinske sporazume. WTO uvaja v mednarodno trgovino naslednje tri temeljne principe:

1. vzpostavitev mednarodne trgovine brez diskriminacije in zagotavljanje enake obravnave za vse izdelke, ki se uvažajo v neko državo (t.i. MFN – ang. Most Favourite Nation Clause)⁹⁰,
2. obravnavanje uvoženega blaga na enak način, kot je obravnavano domače blago (nacionalna obravnava – ang. National Treatment),
3. pregleden sistem mednarodne trgovine.

Ustanovitev Svetovne trgovinske organizacije leta 1995 kot del triade mednarodnih institucij (Varnostni svet, IMF/IBRD in WTO) je bila pomembna prelomnica v organizaciji multilateralnih gospodarskih odnosov. Pred tem so mednarodni gospodarski odnosi sloneli na leta 1947 ustanovljenem Splošnem sporazumu o carinah in trgovini (GATT), v okviru katerega so potekali številni krogi medvladnih pogajanj.⁹¹ Poleg Urugvajskega kroga pogajanj, s katerim je bila ustanovljena WTO, posebej pomemben napredek pri liberalizaciji svetovne trgovine predstavlja Tokijski krog pogajanj (1979), ki je prvič posebno pozornost namenil necarinskim omejevalnim ukrepom, kot so subvencije, dumping, prostovoljne izvozne omejitve in administrativni postopki (Barston, 1997, str. 158).

GATT je sicer uspel skozi leta svojega delovanja v precejšnji meri liberalizirati svetovno trgovino, kljub temu pa Barston opozarja, da v mednarodni trgovini obstajajo še številne omejitve. Liberalizacija svetovne trgovine torej ni popolna, iz nje so izvzete carine in kvote na področju tekstilnih izdelkov, dovoljena je zaščita novih industrij in zaščita lastnega gospodarstva, v veliki meri je še vedno možno vzpostavljati različne necarinske ukrepe, kot so subvencije, prostovoljne izvozne omejitve, uvozna dovoljenja, kompenzacijski izvoz, valutne omejitve in različne druge

⁸⁸ Zakon o ratifikaciji Marakeškega sporazuma o ustanovitvi Svetovne trgovinske organizacije /MMSTO/ (Ur.l. RS-MP, št. 10/1995).

⁸⁹ GATT je bil ustanovljen leta 1948 s t.i. Havansko listino kot spodletel poskus ustanovitve Mednarodne trgovinske organizacije (ITO). Vendar je bil sporazum izjemno uspešen, saj je uspel zmanjšati povprečne carinske stopnje v mednarodni trgovini s 40% leta 1947 na današnjih 5%.

⁹⁰ Gre sicer za že v predhodnem Splošnem sporazumu o carinah in trgovini (GATT) vzpostavljen osrednji princip nediskriminatorne obravnave. Princip temelji na načelu, da mora biti najugodnejši carinski oz. necarinski režim, ki velja za neko državo članico GATT, avtomatično in brezpogojno razširjen na katerokoli drugo članico GATT. V zadnjem času se na omenjeno pravilo zgrinja vse več kritik, češ da je dopuščeno preveč izjem.

⁹¹ Do danes so potekali naslednji krogi: Annecy Round (1948), Dillon Round (1960-1962), Kennedy Round (1964-1967), Tokyo Round (1973-1979), Uruguay Round (1979-1995) in Doha Round (1995 -) (Barston, 1997, str. 159).

davščine. Razvite države tudi pogosto vzpostavljajo različne kvalitativne omejitve za izdelke držav v razvoju preko standardov, certifikatov, čistoče in okoljevarstvenih uvoznih postopkov.⁹² Pomembno področje pogajanj so izvozne subvencije in nelojalna konkurenca. Najbolj pogosta oblika izvoznih subvencij so izvozni krediti. Vladne intervencije v različnih oblikah izvoznih kreditov so danes postale visoko institucionalizirane. Poleg tega ima v mednarodni trgovini kot odgovor na naraščajočo konkurenco in protekcionizem vedno večji pomen t.i. upravljalska trgovina (ang. »managed trade«). Pod tem pojmom razumemo unilateralne uvozne omejitve na blago in storitve in dvostransko dogovorjene cenovne sporazume. Po eni strani tudi drugi sklenjeni trgovinski sporazumi, kot so dvostranski ali regionalni sporazumi, zmanjšujejo pomen multilateralnih pogajanj. Nadalje številčnost omenjenih sporazumov ustvarja izjemno kompleksno in nepregledno pravno okolje. Vse te omejitve vplivajo na neravnovesja na svetovnih trgih. Razvijajo se tudi številne nove oblike poslovanja, ki se izogibajo vzpostavljenim režimom. Na podlagi vsega tega lahko pričakujemo, da se bo v bodoče povečala predvsem potreba po reševanju različnih trgovinskih sporov (Barston, 1997, str. 159-161).

Z ustanovitvijo Svetovne trgovinske organizacije (WTO) 1995, in zaključkom Urugvajskega kroga pogajanj se nadaljuje proces pogajanj GATT, ki pa so jim dodali še nove sektorje, kot so kmetijstvo, storitve in tekstil, in nova področja, kot so pravice intelektualne lastnine in s trgovino povezani investicijski ukrepi (ang. investment measures) kakor tudi nadaljevanje reševanja trgovinskih sporov. WTO tako nadaljuje uspešno delo GATT, ki je doseglo dogovor o 38 odstotnem znižanju carin v razvitih deželah in o 6,4 odstotnem znižanju v deželah v razvoju.

Eno pomembnejših področij delovanja Svetovne trgovinske organizacije je reševanje trgovinskih sporov med njenimi državami članicami. Posamezne države si namreč skušajo države z različnimi prikritimi oblikami omejevanja proste trgovine zagotoviti ugodnejši položaj na svetovnem trgu. Naj navedem le nekaj izmed njih. Znan je primer, ko je t.i. Cairns skupina (Canada, Avstralija, Argentina in Nova Zelandija) kritizirala prikriti sporazum med ZDA in EU o prostovoljnih izvoznih omejitvah, s katerim sta le-ti ustvarili duopol na svetovnem kmetijskem trgu. Nadalje je znan primer, ko sta Indija in Brazilija protestirali proti s strani ZDA sponzoriranemu Sporazumu o s trgovino povezanimi investicijami (TRIMS), ki je med drugim vseboval določbe o omejevanju investicij v razvitih deželah. Podobno je bilo tudi s Sporazumom o s trgovino povezanimi pravicami intelektualne lastnine (TRIPS), ki pokriva patente, blagovne znamke in avtorske pravice. Primarno je bil namreč namenjen zaščiti farmacevtskih, agrokemičnih in računalniških izdelkov, torej zaščiti izdelkov z znanimi blagovnimi znamkami, ki jih proizvajajo večinoma ZDA. Slednje so namreč izračunale, da zaradi ponaredkov izgubijo vsako leto okoli 24 milijard ameriških dolarjev. (Barston, 1997, str. 159-161) V nadaljevanju bi lahko navedli še cel kup sporov, ki jih je oziroma jih še obravnava Svetovna trgovinska organizacija, med katerimi sta najbolj znana spora med ZDA in EU glede uvoza jekla in pa glede letalske industrije med proizvajalcema Boeing in Airbus.

⁹² Barston navaja, da je bila največja luknja Tokijskega kroga pogajanj neuspešen zaključek pogajanj glede dopolnitve člena XIX Marakeškega sporazuma, ki sicer dovoljuje omejeno ukrepanje proti dobaviteljem škodljivega uvoza.

Klub tem ugotovitvam lahko zatrdimo, da Svetovna trgovinska organizacija pomembno prispeva k liberalizaciji svetovne trgovine in vzpostavlja pravila ravnanja v mednarodni trgovini. Prej omenjeni spori na nek način utrjujejo pravila mednarodnega poslovanja, saj se v procesu njihove obravnave razvijajo nova pravila ravnanja. WTO ima danes 150 držav članic⁹³, ki skupno predstavljajo več kot 90 odstotkov mednarodne trgovine. S članstvom Kitajske in Rusije je organizacija resnično pridobila univerzalni značaj. Na podlagi tega lahko rečemo, da so vzpostavljeni temelji za mednarodni ekonomski trg. Vzpostavitev jasnih pravil je namreč tisti element, ki poveča zaupanje v mednarodno trgovino in s tem omogoča njen nadaljnji razmah.⁹⁴

V središču mednarodne pozornosti na področju liberalizacije mednarodne trgovine je danes čimprejšnje dokončanje Dohinega kroga trgovinskih pogajanj v okviru Svetovne trgovinske organizacije. Kot ugotavlja Poročilo generalnega direktorja Svetovne trgovinske organizacije Supachaia Panitchpakdija⁹⁵ je za dokončanje omenjenega kroga pogajanj potrebno doseči dogovor⁹⁶ glede naslednjih področij: kmetijstva⁹⁷, nekmetskega dostopa do trgov (ang. Non-Agricultural Market Access-NAMA), odprtja trga storitev, napredka na področju pravil mednarodnega trgovanja, in pri tem upoštevati razvojno dimenzijo. Na področju trgovine s kmetijskimi izdelki so temelj pogajanj dostop do trgov, posebno tistih z občutljivimi proizvodi, domača podpora, tako proizvodnji kot izvozu, in pa rešitev vprašanja glede trgovine z bombažem. V zvezi z nekmetskim dostopom do trgov bo potrebno rešiti vprašanja glede popolne odprave carin in davščin, še posebno v odnosu do najrevnejših držav. Na področju trga storitev bo potrebno pospešiti postopek liberalizacije in odpraviti sedanje, zaenkrat še zelo visoke ovire na tem področju. Ko govorimo o napredku na področju pravil mednarodnega trgovanja, imamo poleg prej naštetih vprašanj v mislih predvsem vzpostavitev transparentnega sistema mednarodnega poslovanja. Ta sistem naj upošteva tudi neenakomerno porazdelitev svetovnega bogastva in naj bo oblikovan tako, da bo omogočil razvoj tudi najrevnejšim državam.

5.4.2 Organizacija Združenih narodov (OZN)

⁹³ GATT je imel ob svoji ustanovitvi leta 1948 23 držav članic.

⁹⁴ Poročilo svetovnega odbora generalnemu direktorju Svetovne trgovinske organizacije Supachai Panitchpakdiju: *The Future of the WTO*, 2004, 90 str.

⁹⁵ Poročilo generalnega direktorja Svetovne trgovinske organizacije Supachaia Panitchpakdija kot predsednika Pogajalskega odbora o pogajanjih glede mednarodne trgovine Generalnemu svetu Svetovne trgovinske organizacije, 28. julij 2005.

⁹⁶ Prva priložnost za to bo ministrska konferenca decembra 2005 v Hong Kongu.

⁹⁷ Ena težjih skupin pogajanj so pogajanja glede trgovine s kmetijskimi proizvodi. Pogajanja so se osredotočila na tri glavna področja, in sicer na dostop do trga, domačo cenovno podporo kmetijstvu in izvozno konkurenčnost. Že od samega začetka je jasno, da bo zelo težko v bližnji prihodnosti uspešno zaključiti pogajanja na tem področju.

Z Ustanovno listino OZN⁹⁸ leta 1945 je bil kot eden izmed njenih temeljnih teles delovanja ustanovljen Ekonomsko-socialni svet (ECOSOC). Ekonomsko-socialni svet deluje pod okriljem Generalne skupščine in je organ, ki koordinira ekonomsko in socialno dejavnost OZN ter specializiranih agencij in ustanov, znanih pod imenom Družina organizacij OZN. Svet daje priporočila in pobude za akcije povezane s problemi razvoja, svetovne trgovine, industrializacije, naravnih bogastev, človekovih pravic, položaja žensk, prebivalstva, socialne blaginje, znanosti in tehnologije, preprečevanja zločinov in s številnimi drugimi ekonomskimi in socialnimi vprašanji. Prek Ekonomskega in socialnega sveta je za uspešno izpolnjevanje svojih nalog OZN povezana s številnimi specializiranimi agencijami, med katerimi še posebej izstopajo na primer IAEA, ILO, FAO, UNESCO in WHO.

Pomembno vlogo pri vzpostavljanju svetovnega (multilateralnega) gospodarskega sodelovanja ima tudi leta 1966 z resolucijo⁹⁹ Generalne skupščine OZN ustanovljena Komisija ZN o mednarodnem trgovinskem pravu (UNCITRAL) z namenom harmonizirati in unificirati trgovinsko pravo vseh držav članic. Komisija predstavlja temeljni organ znotraj OZN, ki je pristojen za urejanje področja mednarodne trgovine. Naloga komisije je poenotiti pravo držav članic na področju trgovine in odpraviti različne pravne ovire, ki omejujejo pretok mednarodne trgovine, in na ta način omogočiti vsem državam enake možnosti nastopanja na svetovnem trgu. Komisija je pristojna za koordinacijo OZN na področju mednarodne trgovine in skrbi za sodelovanje z drugimi organizacijami s tega področja (WTO, IMF, WB, regionalne organizacije ipd.).¹⁰⁰

Delo OZN kot temeljne svetovne mednarodne organizacije je s področjem liberalizacije svetovne trgovine povezano na vseh ravneh. Marca 2005 je generalni sekretar ZN Kofi Annan izdal poročilo z naslovom »V večji svobodi: naproti razvoju, varnosti in človekovim pravicam za vse«¹⁰¹, ki vsebuje predloge najkorenitejše reforme svetovne organizacije od njene ustanovitve leta 1945. Temeljno sporočilo poročila je, da so ekonomska in varnostna vprašanja medsebojno povezana in jih je potrebno reševati skupno. Poročilo je razdeljeno na štiri poglavja:¹⁰² Osvoboditev izpod pomanjkanja, Osvoboditev izpod strahu, Svobodno živeti v dostojanstvu in Institucionalna okrepitev OZN. V poročilu generalni sekretar ZN Kofi Annan med drugim poziva k čimprejšnjemu

⁹⁸ Ustanovna listina OZN je bila podpisana 26. junija 1945 v San Franciscu in je začela veljati 24. oktobra 1945, ko je večina držav podpisnic predložila ratifikacijske instrumente. Temeljna ideja vzpostavitve svetovne organizacije je bila, da se zagotovi mednarodni mir in varnost. V ta namen naj bo OZN središče, v okviru katerega bodo države članice izvajale učinkovite kolektivne ukrepe za odvrčanje grožnje miru, razvijale med seboj prijateljske odnose in mednarodno sodelovale.

⁹⁹ Vzpostavljena z resolucijo št. 2205 (XXI) s 17. decembra 1966.

¹⁰⁰ Resolucija GS ZN 58/75 z naslovom: »Report of the UNCITRAL on the work of its thirty-sixth session«.

¹⁰¹ Angleški naslov se glasi: »In larger freedom: towards development, security and human rights for all«, Report of the Secretary-General (A/59/2005). Poročilo je bilo pripravljeno na podlagi poročila Visokega panela O grožnjah, izzivih in spremembah, izdanega 2. decembra 2004, ki ga je pripravil panel 16 uglednih posameznikov različnih geografskih pripadnosti (ustanovil Generalni sekretar OZN Annan) in pa priporočil t.i. Milenijskega projekta pod vodstvom ekonomista Jeffreya Sachs, sprejetega z resolucijo Generalne skupščine OZN 18. septembra 2000. Generalni sekretar Annan je poročilo poimenoval V večji svobodi, ker ta stavek iz ustanovne listine vsebuje idejo, da so razvoj, človekove pravice in varnost medsebojno povezani; do tega istega sklepa je prišla prej omenjena skupina uglednih osebnosti.

(najkasneje do 2006) zaključku Dohinega kroga trgovinskih pogajanj v okviru Svetovne trgovinske organizacije (WTO). Uspešen zaključek omenjenih pogajanj bo namreč pomembno prispeval k okrepitvi mednarodne trgovine in s tem omogočil gospodarski razvoj najrevnejših držav sveta. Za dodatno spodbudo tej skupini držav razvite države poziva, naj razmislijo o tem, da bi za najmanj razvite države odpravile carine in kvote na uvoz njihovih izdelkov. Ti pozivi Generalnega sekretarja niso samo ekonomske, temveč tudi varnostne narave, saj slab ekonomski položaj in nezadovoljstvo nad globalnim ekonomskim sistemom v teh državah botrujeta ta številnim izbruhom nasilja, gospodarski razvoj in varnost sta namreč medsebojno povezana.

5.4.3 Mednarodni denarni sklad (IMF) in Svetovna banka (WB)

Mednarodne finančne institucije so bile ustanovljene v prepričanju, da bodo izboljšale gospodarsko sodelovanje posameznih držav. Po koncu druge svetovne vojne se je pokazalo, da je svetovna gospodarska kriza v 30. letih pripeljala do izbruha nasilja, ki se je odrazil v drugi svetovni vojni. Gospodarska kriza pa je nastopila predvsem zaradi premalo koherentnega svetovnega gospodarstva brez ustreznih skupnih institucij, ki bi zaznavale dogajanje na skupnem trgu in opozarjale na krizne situacije. Na koncu druge svetovne vojne se je zato 44 držav odločilo, da ustanovijo skupne institucije, ki bodo pomagale premoščati neravnovesja na svetovnih trgih. Leta 1944 sta bila tako v mestu Bretton Wood¹⁰³ ustanovljena Mednarodni denarni sklad (IMF) in Mednarodna banka za obnovo in razvoj (IBRD), danes bolj znana kot Svetovna banka (WB). V okviru slednje delujeta še Mednarodna finančna korporacija (IFC) in Mednarodno združenje za razvoj.¹⁰⁴ Namen omenjenih institucij je nadzor nad mednarodnim monetarnim sistemom, odprava restrikcij v mednarodni menjavi in vzdrževanje stabilnih menjalnih tečajev. Cilj ustanovitve omenjenih institucij je bil torej jasen - preprečiti gospodarsko in politično krizo medvojne obdobja. To nalogo sta instituciji dobro opravili, saj kljub nekaterim krizam v povojnem obdobju ni nastopila nobena kriza, podobna tisti iz 30-ih let. Kljub zlomu Bretton-Woodskega finančnega sistema leta 1971¹⁰⁵ lahko delo obeh finančnih institucij ocenimo kot zelo pozitivno. Z ustanovitvijo Svetovne trgovinske organizacije (WTO) leta 1995 pa je bila sklenjena triada svetovnih organizacij, Bretton-Woodskih institucij, WTO in OZN. Danes omenjene institucije še naprej opravljajo ob ustanovitvi zastavljene naloge in predstavljajo orodje v rokah vlad posameznih držav pri vodenju njihove zunanje gospodarske politike.¹⁰⁶ V zadnjem času se tudi vedno bolj poudarja sicer prvotna misel ob ustanovitvi Bretton-

¹⁰² Generalni sekretar je ob izdaji svojega poročila napisal tudi članek v reviji Foreign Affairs (št. maj/junij 2005), ki na strnjen način povzema glavna priporočila poročila.

¹⁰³ Omenjeni organizaciji se zato pogosto označuje kot Bretton-Woodski instituciji. Mednarodni denarni sklad. [URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/what.htm#origins>]

¹⁰⁴ Več na spletnih straneh obeh organizacij [URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/what.htm#origins>] in [URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,pagePK:50004410~piPK:36602~theSitePK:29708,00.html>]

¹⁰⁵ Države članice so se med leti 1945 in 1971 dogovorile, da bodo svoje valute vezale na vrednost ameriškega dolarja, ki pa bo vezan na zlato. Vendar je sistem leta 1971 postal nevzdržen za ZDA, ki so tega leta prekinile zamenjavo ameriškega dolarja v zlato.

¹⁰⁶ Wiks obenem opozarja, da se pogosto tudi dogaja, da vlade posameznih držav preko omenjenih institucij opravičijo sprejem nepopularnih odločitev, kar meče negativno luč na omenjene institucije (Wicks, 2003, str. 263).

Woodskih institucij, in sicer da sta mednarodna gospodarska stabilnost in varno okolje medsebojno nerazdružljivo povezana in medsebojno vplivata drug na drugega.¹⁰⁷

6. Gospodarska diplomacija v Sloveniji

Glede na povedano lahko ugotovimo, da v Sloveniji do sedaj ni bilo enotnega vodenja gospodarske diplomacije. Pristojnosti za posamezna področja so bila razpršene med različnimi ministrstvi in drugimi državnimi organi, ki medsebojno bolj ali manj sodelujejo, predvsem glede na medsebojna poznanstva tam zaposlenih. V okviru zunanjega ministrstva sicer že vrsto let deluje mreža gospodarskih svetnikov, od katerih pa, kakor je že leta 2003 ugotavljala novinarka Lilijana Đerić, gospodarstvo ni prejelo ustrezne pomoči. Državni organi se v vseh teh letih niso uspeli dogovoriti, kakšno mrežo gospodarskih predstavnikov naj bi imeli v Sloveniji (Đerić, 2003, str.1).

Bogomir Kovač je leta 2002 zapisal, da je najboljša pot utrjevanja suverenosti majhnih držav gospodarska diplomacija. Gospodarski razvoj države je sorazmeren s sposobnostjo poslovne globalizacije in oblikovanjem kreativne gospodarske diplomacije. Politični ekonomisti lahko pri tem zlahka dokažejo, kako staro Smithovo iskanje »bogastva narodov« danes stoji na dveh stebrih. Prvega predstavlja mednarodna konkurenčnost slovenskih podjetij, drugega pa diplomatska učinkovitost vlade, da jim pomaga zagotoviti čim nižje vstopne stroške na globalnih trgih. Diplomacija in podjetništvo si tako podajata roki. Obe temeljita na poslovni kreativnosti in gradita politično-gospodarske mostove mednarodne legitimnosti (Kovač, 2002, str.1).

V slovenskem političnem prostoru že dlje časa poteka razprava, kako izboljšati delovanje Slovenije na področju gospodarske diplomacije. Vzporedno z razpravo je postajalo tudi vedno bolj jasno, da lahko področje gospodarske diplomacije pomembno prispeva k gospodarskemu razvoju Slovenije. V začetku leta 2003 je zunanji minister dr. Rupel na posvetu o pomenu diplomacije v slovenskem gospodarstvu povedal, da bo gospodarska diplomacija postala po vključitvi Slovenije v EU in Nato pomembno področje delovanja zunanjega ministrstva. Nadalje je povedal, da si Slovenija zaradi omejenih finančnih in kadrovskih potencialov ne more privoščiti paralelnih predstavništev države in gospodarstva. Slovenska diplomatska mreža bo na razpolago vsem gospodarskim subjektom. Na omenjenem posvetu sta sodelovala tudi predsednik GZS Čuk in takratna ministrica za gospodarstvo Petrin. Oba sta sicer pohvalila sodelovanje med diplomacijo in gospodarstvom, vendar pa dodala, da nabor storitev, ki jih lahko Slovenija prek svojih predstavništev v tujini ponudi svojim podjetjem, ni primerljiv s tistimi, ki jih svojim podjetjem omogočajo druge države¹⁰⁸.

Konec leta 2003 je nadalje zunanji minister dr. Rupel v zvezi z bližajočim se članstvom Slovenije v EU povedal, da bo v prihodnje predvsem pomembna komunikacija med gospodarstvom in državo. Prioritete zunanjetrgovinske politike EU se ne pokrivajo čisto s slovenskimi. Naloga in izziv

¹⁰⁷ Glej Poročilo generalnega sekretarja OZN Kofija Annana: V večji svobodi: naproti razvoju, varnosti in človekovim pravicam za vse. New York: OZN, 21. marec 2005. [URL:<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N05/270/78/PDF/N0527078.pdf?OpenElement>]

¹⁰⁸ RTV Slovenija: Posvet o gospodarski diplomaciji. [URL:www.rtvsl.si], 4.2.2003.

gospodarski diplomaciji Slovenije bo zato učinkovito uveljavljanje interesov Slovenije na teh področjih. Istega dne je predsednik GZS povedal, da je slovensko gospodarstvo že danes zelo močno vpeto v mednarodne gospodarske tokove in da "živi od tujine". Pomoč nacionalnemu gospodarstvu poteka na dveh ravneh. Na eni strani je diplomatska mreža, ki se osredotoča predvsem na vplivanje na zakonodajni okvir, ki ga določena država postavlja za delovanje podjetij. Na drugi strani pa so trgovinska predstavništva države, ki podjetjem dajejo informacije in storitve v čisto konkretnih primerih. Slovensko mrežo trgovinskih predstavništev je po njegovem mnenju treba okrepiti, obenem pa tudi opredeliti interese, ki bi jih taka predstavništva zastopala¹⁰⁹.

Da je področju gospodarske diplomacije v Sloveniji namenjeno premalo pozornosti, je bilo le nekaj dni zatem ugotovljeno tudi v pogovorih o slovenski prihodnji zunanji politiki pri predsedniku Republike Slovenije Janezu Drnovšku, 13. oktobra 2003. Povedano je bilo, da bo potrebno uresničevati slovenske gospodarske in druge zunanjepolitične interese, potrebno bo zagotoviti stalno povezanost gospodarstva in zunanje politike, nevladnih organizacij in zunanje politike ter civilne družbe in zunanje politike. Dejavnost novih subjektov zunanje politike se širi. Transnacionalne gospodarske in nevladne organizacije postajajo vse pomembnejši subjekti mednarodnih odnosov. Gospodarska diplomacija je v večini držav postala že temeljna sestavina diplomatskega dela. Slovenija mora zato povečati pomen gospodarske diplomacije. Okrepiti je treba zvezo med diplomacijo in gospodarstvom v obliki vzpostavljanja poslovnega zunanjepolitičnega sveta in stalnega preverjanja zahtevnejših zunanjepolitičnih odločitev z gospodarstveniki. Nujno je treba vzpostaviti stalen dialog za vključevanje gospodarskih pobud v zunanjo politiko. Posebno skrbno pa je treba izobraziti in usposobiti diplomate za pridobivanje tujih neposrednih naložb. To delo bi moralo postati izjemno pomembno področje bodoče diplomatske dejavnosti naše države, če upoštevamo, da so možnosti nacionalnih predpisov omejene¹¹⁰.

Pomen gospodarske diplomacije je bil ponovno poudarjen na nadaljnjih pogovorih januarja 2004. Izraženo je bilo, da bo v prihodnje naraščal pomen zunanje politike kot instrumenta uresničevanja gospodarskih interesov¹¹¹. Na posvetu slovenske diplomacije februarja 2004 je takratni predsednik Vlade RS mag. Rop dejal, da morata diplomacija in slovenska zunanja politika služiti tudi gospodarstvu in povečanju gospodarskega sodelovanja. Za realizacijo slovenskih gospodarskih interesov se mora diplomacija še tesneje povezati z gospodarstvom. Gospodarska diplomacija mora postati temelj dela naših diplomatov, kot je to politična diplomacija. Ministrstvo za zunanje zadeve, Ministrstvo za gospodarstvo in Gospodarska zbornica Slovenije se morajo za učinkovito uveljavljanje gospodarskih interesov tesneje koordinirati. Zunanja politika mora imeti posluh za

¹⁰⁹ RTV Slovenija. Rupel o gospodarski diplomaciji. Čuk: Živimo od tujine. [URL:www.rtv slo.si], 1.10.2003.

¹¹⁰ Prvi pogovor pri predsedniku Republike Slovenije o slovenski prihodnji zunanji politiki: Ugotovitve in priporočila. [URL:http://www.prihodnost-slovenije.si/up-rs/]

¹¹¹ RTV Slovenija. Pri Drnovšku pogovori o diplomaciji. [URL:www.rtv slo.si], 14.1.2004.

gospodarske pobude. Za to pa je potrebno ustrezno usposobiti diplomate. Gospodarski vidik diplomatskega dela mora v prihodnjem obdobju dobiti večji pomen, če ne osrednjo vlogo¹¹².

Minister dr. Rupel je ob oznanitvi prioritet za leto 2005 povedal, da bo med drugim prioriteta zunanjega ministrstva v letu 2005 tudi gospodarska diplomacija¹¹³. Marca 2005 je bilo na posvetu o gospodarski diplomaciji v okviru Društva za mednarodne odnose s strani gospodarstva, ki ga je zastopal predsednik uprave Gorenja Franjo Bobinac, povedano, da bi morali v prihodnosti diplomati in gospodarstveniki združiti moči ter v okviru veleposlaništev narediti močno gospodarsko diplomacijo, ki bo v službi gospodarstva¹¹⁴.

V Sloveniji je za nacionalnega koordinatorja za zadeve WTO, OECD in EFTA imenovano Ministrstvo za gospodarstvo. V okviru Ministrstva za gospodarstvo delujeta še Urad za varstvo intelektualne lastnine, ki je odgovoren za izvajanje Sporazuma o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine (TRIPs – ang. Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), in Urad za varstvo konkurence, ki je pristojen za pokrivanje področja trgovine in konkurenčne politike v WTO. Slovenski inštitut za standardizacijo je pristojen za notifikacijo po Sporazumu o tehničnih ovirah v trgovini, za izvajanje omenjenega sporazuma pa je odgovorno Ministrstvo za gospodarstvo. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano je odgovorno za izvajanje Sporazuma o kmetijstvu (WTO) in Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (SPS), v okviru katerega je na ministrstvu ustanovljena informacijska točka. V okviru Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano deluje Urad za priznavanje označb kmetijskih pridelkov oz. živil, ki je pristojen za tovrstna vprašanja v okviru EU, WIPO in WTO. Ministrstvo za finance je pristojno za izvajanje Sporazuma o javnih naročilih, Sporazuma o izvajanju VII. Člena GATT 94 (carinsko vrednotenje) in Sporazuma o pravilih o poreklu blaga. Ministrstvo za okolje, prostor in energijo je pristojno za spremljanje Odbora za trgovino in okolje (WTO) in pogajanj v okvirih razvojne agende iz Dohe (Grmek, 2002, str. 7).

V prvih letih samostojne Slovenije so bile naloge Ministrstva za zunanje zadeve RS predvsem usmerjene v umeščanje Slovenije v mednarodno skupnost. Naloge zunanje politike so bile torej zagotoviti članstvo v mednarodnih organizacijah, izgraditi dobre odnose z drugimi državami in na sploh povečati prepoznavnost Slovenije v svetu. Članstvo Slovenije v EU in NATO lahko štejemo, kot uspešno zaključeno nalogo zunanje politike. V prihodnje bo potrebno več pozornosti nameniti klasičnim področjem diplomacije, ki jih lahko razvrstimo v varnostna in gospodarska vprašanja. Na področju varnostnih vprašanj je prepoznavnost majhnih držav relativno majhna. Slovenija kot članica zveze NATO in EU sicer enakopravno odloča o vseh vprašanjih mednarodne varnosti in tudi aktivno sodeluje v mednarodnih mirovnih operacijah. Vendar pa so gospodarska vprašanja tista, ki so za majhno državo, kot je Slovenija, najbolj pomembna. Gospodarstvo majhne države je že tako

¹¹² Nekdanji predsednik Vlade RS mag. Anton Rop: Govor Predsednika Vlade Republike Slovenije na 10. Posvetu slovenske diplomacije. [URL:<http://www.nekdanji-pv.gov.si/2002-2004/>]

¹¹³ RTV Slovenija. Rupel: Lahko smo samozavestni. [URL:www.rtvlo.si], 25.2.2005.

¹¹⁴ Dnevnik. Diplomati za podjetja. [URL:<http://poslovni.dnevnik.si/clanek.asp?id=118496>], 25.3.2005.

ali tako bolj odvisno od mednarodne trgovine, v sodobnem globalnem okolju pa je ta povezanost še toliko večja. Glede na omejene zmožnosti slovenske zunanje politike je torej smotno, da se ta skoncentrira na gospodarska vprašanja. Pri tem je potrebno poudariti, da se varnostna in gospodarska vprašanja pogosto prepletajo in so mirovne operacije tako pogosto orodje za kasnejše pridobivanje gospodarskih koristi, ki se odražajo v obnovi konfliktnega področja. Gospodarsko naravnana zunanja politika je torej za majhno državo, ki je že dosegla svojo umestitev v mednarodno skupnost, največja dodana vrednost. Za učinkovito gospodarsko zunanjo politiko oz. gospodarsko diplomacijo pa je potrebno ustrezno organizirati delujoče organe znotraj države. Nesmiselno je podvajanje nalog, ki je za malo državo še posebej neugodno. Na ta način se ustvarja zmeda med koristniki tovrstnih informacij, nadalje se ne dosega učinka, ki bi ga lahko zagotovil enoten sistem. Najbolj pa je neugodno, da prihaja do kompetenčnih sporov.

6.1 Razdelitev pristojnosti državnih organov RS na področju gospodarske diplomacije

Iz zgornjega pregleda, kako imajo delovanje države na področju gospodarske diplomacije urejeno druge države, lahko ugotovimo, da je koordiniranje dejavnosti gospodarske diplomacije večinoma v pristojnosti zunanjih ministrstev. Tudi v primerih, ko le-ta nimajo odločilne vloge na tem področju, je delovanje zunanjih ministrstev kljub temu tesno povezano z organom, primarno zadolženim za izvajanje omenjenih nalog. Znotraj zunanjih ministrstev delujejo relativno veliki oddelki, ki celovito pokrivajo celoten skupek mednarodnih gospodarskih odnosov države. Zunanje ministrstvo je tako pristojno za spodbujanje in pomoč domačemu gospodarstvu v tujini, za prizadevanje za pritegnitev tujih investicij in za oblikovanje analiz in strategij za sodelovanje domačega gospodarstva s tujino.

V Sloveniji lahko ugotovimo, da je za izvajanje mednarodnih gospodarskih odnosov pristojnih več različnih državnih organov. Ministrstvo za zunanje zadeve je sicer zadolženo za vodenje celovite zunanje politike RS¹¹⁵, vendar pa je za vodenje gospodarskih odnosov s tujino primarno pristojno Ministrstvo za gospodarstvo.

V Sloveniji je za nacionalnega koordinatorja za zadeve Svetovne trgovinske organizacije (WTO), Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD) in za zadeve Evropskega prostotrgovinskega sporazuma (EFTA) imenovano Ministrstvo za gospodarstvo. V okviru Ministrstva za gospodarstvo delujeta še Urad za varstvo intelektualne lastnine, ki je odgovoren za izvajanje Sporazuma o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine (TRIPS), in Urad za varstvo konkurence, ki je pristojen za pokrivanje področja trgovine in konkurenčne politike v Svetovni trgovinski organizaciji (WTO). Slovenski inštitut za standardizacijo je pristojen za notifikacijo po Sporazumu o tehničnih ovirah v trgovini. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano je odgovorno za izvajanje Sporazuma o kmetijstvu v okviru WTO in Sporazuma o uporabi sanitarnih in fitosanitarnih ukrepov (SPS), v okviru katerega je na ministrstvu ustanovljena informacijska

¹¹⁵ Zakon o zunanjih zadevah (Ur.l. RS, št. 45/2001, 78/2003).

točka. V okviru Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano deluje Urad za priznavanje označb kmetijskih pridelkov oz. živil, ki je pristojen za tovrstna vprašanja v okviru EU, WIPO in WTO. Ministrstvo za finance je pristojno za izvajanje Sporazuma o javnih naročilih, Sporazuma o izvajanju VII. člena¹¹⁶ Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (GATT) in Sporazuma o pravilih o poreklu blaga. Ministrstvo za okolje, prostor in energijo je pristojno za spremljanje Odbora za trgovino in okolje (WTO) in pogajanj v okvirih razvojne agende iz Dohe (Grmek, 2002). Aktivnosti na področju mednarodnih gospodarskih odnosov izvajajo še Gospodarska zbornica, Slovenska izvozna družba, Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (TIPO), Slovenska turistična organizacija (STO) in Center za mednarodno sodelovanje in razvoj (CMSR).

V Ministrstvu za zunanje zadeve (MZZ) je bil z reorganizacijo ministrstva konec leta 2004 ustanovljen Sektor za gospodarsko diplomacijo, ki deluje znotraj Direktorata za načrtovanje politik in politično multilateralo. Samostojen sektor za gospodarsko diplomacijo je bil oblikovan na osnovi dokumenta "Primerna zunanja politika", ki ga je Vlada RS sprejela 10. oktobra 2002 in ga je obravnaval tudi Odbor DZ za zunanjo politiko. Dokument prepoznava potrebo, da pridobiva v sodobni zunanji politiki področje gospodarstva in mednarodnega gospodarskega sodelovanja čedalje večjo težo. Sektor zaposluje pet diplomatov, katerih naloga je izvajanje vseh vidikov gospodarske diplomacije. Sektor koordinira, organizira, vodi in usmerja aktivnosti diplomatskih predstavništev na področju promocije slovenskega gospodarstva in zaščite interesov slovenskega gospodarstva na tujih trgih ter nudenja pomoči pri internacionalizaciji slovenskega gospodarstva. Sektor skrbi za učinkovit medsebojni pretok informacij med MZZ, DKP, drugimi pristojnimi ministrstvi, GZS ter drugimi institucijami in gospodarstvom na področju gospodarskih odnosov s tujino. Prav tako spremlja in usklajuje delovanje in sodelovanje Republike Slovenije za zagotavljanje usklajenega delovanja na področju dvostranskih ekonomskih odnosov s tujino in zunanje-ekonomskih multilateralnih aktivnosti s celovitim sklopom slovenske zunanje politike v okvirih skupne zunanje in trgovinske politike EU, ki jo EU vodi v WTO, UNCTAD, UN/ECE, EBRD, WB/IMF. Sektor vodi nacionalne koordinacije vključevanja Slovenije v OECD ter spremljanje in spodbujanje sodelovanja resornih ministrstev v delovnih organih OECD. Pridobiva in obdeluje informacije in gradiva s področja gospodarskih zadev, sicer v pristojnosti drugih resornih organov, za namene vodenja in usmerjanja aktivnosti diplomatskih predstavništev. Sektor je odgovoren za pripravo osnutkov dokumentov in gradiv ter za sodelovanje pri analitični in strokovni obdelavi gradiv iz svojega delokroga, ki jih MZZ posreduje drugim državnim organom.¹¹⁷ (

Sektor vodi mrežo gospodarskih svetnikov, ki delujejo na diplomatsko-konzularnih predstavništvih (DKP) Republike Slovenije. Konec leta 2004 je ta mreža obsegala 21 diplomatov, ki imajo kot primaren delokrog definirano področje gospodarskih zadev. Izmed njih jih 17 pokriva dvostransko gospodarsko sodelovanje, štirje pa multilateralno gospodarsko sodelovanje (WTO, OECD in EU).

¹¹⁶ Gre za carinsko vrednotenje. Zakon o ratifikaciji Marakeškega sporazuma o ustanovitvi Svetovne trgovinske organizacije/MMSTO/(Ur.l. RS-MP, št. 10/1995).

¹¹⁷ Ministrstvo za zunanje zadeve RS. [<http://www.sigov.si/mzz/>]

Večina gospodarskih svetnikov je napotenih z Ministrstva za gospodarstvo, z zunanjega ministrstva pa je bilo napotenih le 5 gospodarskih svetnikov. Temeljna naloga gospodarskih svetnikov je promocija in zaščita slovenskih gospodarskih interesov na trgih njihove akreditacije. To predvsem pomeni zbiranje podatkov o potencialnih poslovnih priložnostih, podatkov o javnih razpisih ter zbiranje drugih informacij, ki lahko koristijo pri intenziviranju gospodarskega sodelovanja in uveljavljanju gospodarstva domače države na trgu svoje akreditacije. Nadalje gospodarski svetniki preprečujejo neupravičeno diskriminacijo slovenskih podjetij v tujini. Pri opravljanju teh nalog predvsem tesno sodelujejo z Ministrstvom za gospodarstvo in Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS).¹¹⁸

Leta 2002 je Odbor za gospodarstvo Vladi RS naložil obveznost, da zagotovi boljše sodelovanje med vladnimi resorji, interesnimi združenji (zbornicami) in podjetniškim sektorjem. Odbor je tudi ugotovil, da je potrebno okrepiti vlogo DKP pri spodbujanju in širitvi gospodarskih odnosov s tujino kot ene prioriteten nalog slovenske zunanje politike. Konec leta 2002 je bila tako oblikovana delovna skupina za delovanje gospodarskih svetnikov na DKP in predstavništev GZS v tujini. Skupino sestavljajo predstavniki MZZ, MG, GZS, TIPO in predstavniki drugih subjektov, ki se vključujejo v mednarodno gospodarsko sodelovanje (npr. Slovenska turistična organizacija).

V začetku leta 2004 je bil med Ministrstvom za zunanje zadeve RS kot ministrstvom, pristojnim za vodenje zunanje politike RS, in Ministrstvom za gospodarstvo RS kot ministrstvom, pristojnim za vodenje gospodarskih odnosov RS s tujino, sklenjen sporazum o medsebojnem sodelovanju na področju gospodarske diplomacije.¹¹⁹ Sporazum na novo vzpostavlja delovno skupino za sodelovanje in usklajevanje na področju gospodarske diplomacije, ki jo vodi Ministrstvo za zunanje zadeve RS. Cilj delovne skupine je oblikovati dogovor o načrtovanih aktivnostih mreže diplomatov za gospodarsko področje, oceniti učinkovitost ter določiti ustrezne smernice za delovanje mreže v prihodnje. Skupino primarno sestavljajo predstavniki obeh ministrstev, po potrebi pa na sestanke vabijo tudi predstavnike drugih subjektov, ki se vključujejo v mednarodno gospodarsko sodelovanje. Med drugim sporazum določa tudi delovne naloge diplomatov za gospodarsko področje. Te so pomoč slovenskemu gospodarstvu pri internacionalizaciji njihovega poslovanja, kot so priprava krajših analiz, zbiranje informacij, pravočasno poročanje o gospodarskih razmerah v državi gostiteljici, promocija Slovenije in njenega gospodarstva v svetu, vzpostavljanje in negovanje stikov in zaščita slovenskih poslovnih in nacionalnih interesov.

Na podlagi sporazuma je bil sprejet tudi Pravilnik o izbirnem postopku kandidatov za prosta delovna mesta diplomatov za gospodarsko področje oziroma za pripravo predloga za njihovo imenovanje v

¹¹⁸ Gradivo MZZ (Sektorja za gospodarsko diplomacijo), 2003.

¹¹⁹ Sporazum o medsebojnem sodelovanju na področju gospodarske diplomacije sta 27.2.2004 podpisala takratna ministrica za gospodarstvo dr. Tea Petrin in takratni minister za zunanje zadeve dr. Dimitrij Rupel. [http://www.gov.si/mzz/novinarsko_sred/szj/04051002.html]

diplomatski naziv in razporeditev na diplomatsko konzularna predstavništva RS.¹²⁰ Ta pravilnik določa postopek hkratne notranje objave v MZZ in MG za delovna mesta diplomatov za gospodarsko področje v DKP RS.

Sredi avgusta 2005 sta se minister za gospodarstvo Andrej Vizjak in minister za zunanje zadeve Dimitrij Rupel dogovorila, da bo za delovanje predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini in imenovanje njihovih vodij odslej pristojno gospodarsko ministrstvo.

Mreža gospodarskih predstavništev v tujini naj bi predstavljala glavno orodje systemskega zakona o spodbujanju internacionalizacije podjetij¹²¹ in pomeni nadgradnjo že obstoječe mreže gospodarskih svetovalcev na diplomatsko-konzularnih predstavništvih.

Gospodarski svetovalci, ki jih bodo imenovali na gospodarskem ministrstvu, bodo morali izpolnjevati formalne pogoje za diplomate in se ravnati po določbah zakona o zunanjih zadevah. Na ministrstvu za zunanje zadeve so poudarili, da se zavedajo ključne vloge diplomacije pri zagotavljanju podpore internacionalizaciji slovenskega gospodarstva. "Predlagana nadgradnja obstoječe mreže gospodarske diplomacije, ki predvideva še večjo vpetost gospodarskega ministrstva, bo za slovenska podjetja omogočala zagotavljanje celovitejših storitev, hkrati pa boljšo teritorialno in vsebinsko pokritost mednarodnih trgov, torej tudi na lokacijah, kjer nimamo diplomatsko-konzularnih predstavništev¹²².

6.1.1 Vloga Ministrstva za gospodarstvo RS

Kljub zgoraj sicer široko opredeljenim nalogam ima ključno vlogo v Sloveniji na področju gospodarskih odnosov s tujino Ministrstvo za gospodarstvo RS (MG). S svojimi aktivnostmi si prizadeva, da Slovenija postane aktivna in uspešna v globalni konkurenci, da ohranja in razvija konkurenčne prednosti, ki temeljijo na visoki dodani vrednosti blaga in storitev, kakovosti, inovativnosti in podjetništvu. Politika podjetništva in konkurenčnosti je usmerjena v krepitev konkurenčnih sposobnosti slovenskih podjetij z (Ferlinc et al., 2003, str. 24-25):

- izvozom in neposrednimi naložbami v druge države,
- pritokom kakovostnih neposrednih tujih naložb,
- ustvarjanjem ugodnih pogojev za izvozni prodor za vsa podjetja,
- hitrejšo in učinkovitejšo internacionalizacijo malih in srednje velikih podjetij.

¹²⁰ Pravilnik o izbirnem postopku kandidatov za prosta delovna mesta diplomatov za gospodarsko področje oziroma za pripravo predloga za njihovo imenovanje v diplomatski naziv in razporeditev na diplomatsko konzularna predstavništva RS je izdal 14. maja 2004 takratni minister za zunanje zadeve dr. Dimitrij Rupel.

¹²¹ Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij /ZSTNIIP/(Ur.l. RS, št. 86/2004)

¹²² STA: Gospodarska diplomacija poslej v rokah gospodarskega ministrstva. STA. [URL:www.sta.si], 12.8.2005.

Ministrstvo za gospodarstvo RS je organizirano po področjih, med katerimi so tudi gospodarski odnosi s tujino. V okviru tega področja so zajeti trgovinska politika, dvostranski gospodarski odnosi, multilateralni gospodarski odnosi in mednarodnopravne zadeve. V sektorju za dvostranske gospodarske odnose se izvajajo predvsem naslednje aktivnosti in ukrepi: spremljanje gospodarskega sodelovanja Slovenije z drugimi državami, zbiranje informacij o gospodarskem položaju v teh državah, koordinacija gospodarskega sodelovanja, priprava strategije gospodarskih odnosov za posamezne države, priprava in sklepanja sporazumov o gospodarskem sodelovanju, servisiranje gospodarskega dela slovenskih diplomatskih predstavništav itd. V sektorju za multilateralne gospodarske odnose se izvajajo aktivnosti in ukrepi, kot so sodelovanje s Svetovno trgovinsko organizacijo (WTO), razvojno sodelovanje z Organizacijo za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD), sodelovanje z agencijami Združenih narodov (ECE, UNCTAD, ITC, idr.), spremljanje izvajanja EFTA itd. V sektorju za trgovinsko politiko je po vstopu Slovenije v EU temeljna aktivnost skupna trgovinska politika EU, katere podlaga je v 133. členu Pogodbe o EU. Ostale naloge sektorja so tarifne opustitve, splošni sistem preferencialov, ukrepi trgovinske zaščite, uvozna dovoljenja in trgovinski sporazumi s tretjimi državami. V sektorju za mednarodnopravne zadeve so prioriteto usmerjeni v vodenje pogajanj za sklenitev dvostranskih sporazumov o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju in o vzajemnem spodbujanju in zaščiti naložb, v koordinacijo izvajanja nadzora nad izvozom blaga z dvojno rabo in proučevanjem predpisov Evropske unije.

Ministrstvo za gospodarstvo na svojih spletnih straneh navaja, da so izzivi v zunanjetrgovinski politiki zrcalna slika izzivov na področju konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Cilj politike je zagotoviti podjetjem dostop do trgov ne glede na to, ali so podjetniški interesi usmerjeni v regijo, skupino držav, Evropo ali globalni trg. Usmeritve slovenske zunanjetrgovinske politike temeljijo na osnovni predpostavki, da je za prihodnji vzdržni in dinamični gospodarski razvoj Slovenije ena ključnih determinant prav rast menjave s tujino. Med drugim Ministrstvo za gospodarstvo navaja, da je potrebno okrepiti diplomatsko mrežo v tujini, ki bo podpirala internacionalizacijo slovenskih podjetij. Osnovna načela pri razvoju mreže morajo biti odzivnost na potrebe gospodarstva, fleksibilnost in stroškovna učinkovitost. Mreža naj bi pomagala v neposrednem sodelovanju z gospodarstvom iskati priložnosti za povečanje menjave, strateških tujih investicij in skupnih vlaganj, naložb slovenskih podjetij v tujini in promocijo turizma.¹²³

6.1.2 Vloga Gospodarske zbornice Slovenije (GZS)

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) se vključuje v dejavnost gospodarskega predstavnika v tujini na več načinov s katerimi prispeva k enotni ponudbi domačega pospeševalnega okolja. GZS nudi (Ferlinc et al., 2003, str. 26-28):

- poslovno informacijsko središče Infolink, ki ponuja številne poslovne informacije kot so tržne raziskave in članki v poslovnih časopisih, statistične informacije, kontaktne podatke in poslovne priložnosti,

¹²³ Ministrstvo za gospodarstvo. [URL:http://www.mg-rs.si/mednarodno_sodelovanje/index.php]

- skupinske sejemске nastope v tujini,
- vhodne in izhodne poslovne delegacije ter seminarje Kako poslovati s tujimi državami,
- pomoč v zvezi s postopki in listinami v zunanji trgovini,
- pravno svetovanje,
- informacije v zvezi z Evropsko unijo (zakonodaja in druge informacije),
- pomoč preko svojih gospodarskih predstavništev (Beograd, Sarajevo, Priština).

Kakor navaja GZS na svojih spletnih straneh gospodarska mreža za potrebe slovenskih podjetij v tujini sestoji iz pestrih oblik sodelovanja med asociacijami podjetij, kot so mešane zbornice, poslovni sveti pa tudi bolj ohlapne oblike, kot so častni konzuli.¹²⁴

GZS ima vzpostavljeno spletno stran SloveniaPartner.com, ki vsebuje podatke o slovenskih izvoznikih in možnostih za investiranje v RS.

6.1.3 Vloga Slovenske izvozne družbe (SID)

SID je finančna organizacija za zavarovanje in financiranje izvoznih poslov ter za upravljanje drugih poslov, s katerimi se spodbuja in pospešuje gospodarske odnose s tujino. S svojo dejavnostjo zagotavlja podjetjem gospodarsko varnost, pospešuje menjavo in krepi njihovo konkurenčnost na tujih trgih. SID izvaja dejavnosti za svoj lastni račun (zavarovanje kreditov pred komercialnimi riziki, financiranje investicij v tujini, nudi garancije, bonitetne ocene itd.) in pa tudi za račun države (zavarovanje kreditov pred nekomercialnimi riziki, političnimi riziki itd.) (Ferlinc et al., 2003, str. 30).

6.1.4 Vloga drugih agencij in organizacij v RS

Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (TIPO) je vladna nacionalna agencija, ki spodbuja neposredne tuje investicije in internacionalizacijo slovenskih podjetij. V okviru spodbujanja neposrednih tujih investicij izvaja TIPO paleto podpornih aktivnosti, ki pomagajo tujim podjetjem v procesu sprejemanja investicijskih odločitev in realizacij projektov. V okviru gospodarske promocije je glavni cilj pospeševanje internacionalizacije in povečevanje diverzifikacije slovenskega izvoza (Ferlinc et al., 2003, str. 26).

Pomembno mesto pri seznanjanju slovenskega gospodarstva z informacijami povezanimi z mednarodno trgovino, ima v RS Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije (TIPO). Agencija je oblikovala spletno stran z naslovom Izvozno okno-portal za slovenske izvoznike, kjer lahko izvozniki pridobijo številne koristne informacije o gospodarskem okolju več kot štiridesetih držav. Izvozno okno nudi gospodarstvenikom brezplačne ažurne informacije in podatke o državah, gospodarstvu, izvozu, carinah, poslovnih priložnostih, razpisih in podjetjih itd.¹²⁵

¹²⁴ Gospodarska zbornica Slovenije. [URL:<http://www.gzs.si/Nivo1.asp?IDpm=8>]

¹²⁵ Izvozno okno. [URL:www.izvoznookno.si]

Center za mednarodno sodelovanje in razvoj (CMSR) je samostojna raziskovalna in svetovalna organizacija na področju mednarodnih gospodarskih odnosov. Njegova dejavnost zajema predvsem temeljne in aplikativne raziskave in analize, svetovanje in informacijske storitve, namenjene poglobitvi poslovnega sodelovanja slovenskih podjetij s tujimi in tujih s slovenskimi (Ferlinc et al., 2003, str. 28-29).

Slovenska turistična organizacija (STO) je strokovna turistična organizacija, ki je na nacionalni ravni odgovorna za načrtovanje, organiziranje in izvajanje aktivnosti na področju razvoja turističnih produktov, promocije in trženja slovenske turistične ponudbe na tujih in domačem trgu pod krovno znamko slovenskega turizma (Ferlinc et al., 2003, str. 30-31).

Pomembno mesto na področju promocije slovenskih podjetij v tujini ima tudi Mednarodni center za promocijo podjetij (ICPE)¹²⁶ s sedežem v Ljubljani, katerega temeljni namen je izvajanje aktivnosti svetovanja, usposabljanja in raziskav v državah v razvoju in državah v tranziciji. Poleg teh temeljnih nalog pa omogoča center povezovanje slovenskega trga s Sloveniji relativno slabo poznanimi trgi, ki pa ponujajo številne možnosti za sklepanje novih poslov, kot je npr. hitro razvijajoči se indijski trg.¹²⁷

6.2 Članstvo Slovenije v EU

Z vstopom v EU je Slovenija postala del skupnega trga držav članic Unije. S tem dnem so za Slovenijo prenehali veljati trgovinski in drugi gospodarski sporazumi, ki jih je Slovenija sklenila z drugimi državami z namenom, da bi vzpostavila ugodnejši režim poslovanja s temi državami. Po članstvu Slovenije v EU veljajo za Slovenijo trgovinski oz. gospodarski mednarodni sporazumi, ki jih je sklenila Unija. Področje trgovine sodi v skupno pristojnost in posamezne države članice ne morejo same sklepati mednarodnih trgovinskih sporazumov z drugimi državami za vzpostavitev ugodnejšega režima trgovanja. Z vstopom Slovenije v EU so za Slovenijo stopili v veljavo naslednji sporazumi (Milenkovič, 2004, str. 3-6):

- sporazum z državami EFTA o Evropskem gospodarskem prostoru EEA (Norveška, Islandija, Lichenstein) ter prostotrgovinski sporazum s Švico,
- predpristopni sporazumi (Turčija, Romunija, Bolgarija in Hrvaška),
- evro-mediteransko partnerstvo (Izrael, Turčija, Alžirija, Egipt, Maroko, Tunizija, Sirija, Jordanija, Palestinska uprava, Libanon),
- sporazumi o prosti trgovini (Mehika, Južnoafriška republika, Čile),

¹²⁶ ICPE je bil ustanovljen kot nevladna organizacija pod okriljem OZN leta 1974, sprva kot Mednarodni center za javna podjetja v državah v razvoju. Trenutno ima 19 članic, in sicer Albanijo, Alžirijo, Bangladeš, Boso in Hercegovino, Kongo, DR Kongo, Gvinejo, Gvajano, Indijo, Irak, Makedonijo, Nepal, Slovenijo, Somalijo, Šri-Lanko, Sirijo, Tanzanijo, Venezuelo in Zambijo.

¹²⁷ International Center for Promotion of Enterprises (ICPE) (<http://www.icpe.si/>)

- enostransko priznavanje ugodnosti (BiH, Srbija in Črna Gora, Albanija, države OCT in ACP, ter države v razvoju (splošni sistem preferencialov GSP).

Sklepanje mednarodnih trgovinskih sporazumov torej ni več mogoče in s tem je slovenska gospodarska diplomacija izgubila enega od vzvodov za pospeševanje mednarodne trgovine. Kljub temu pa je Slovenija lahko pobudnica za sklenitev novih sporazumov Unije s posameznimi državami, s katerimi veliko posluje oz. so potencialni poslovni partnerji RS.

Nikakor tudi ne drži dejstvo, da Slovenija kot članica Unije in s tem del njenega skupnega trga pravzaprav niti ne potrebuje gospodarske diplomacije, saj za promocijo skupnega trga skrbijo že skupne institucije. V praksi lahko vidimo, da posamezne članice Unije temu področju še vedno namenjajo veliko pozornost, saj med posameznimi nacionalnimi trgi držav članic kljub enotnemu trgu vseeno prihaja do medsebojne konkurence. Francija je npr. svojim DKP izdala inštrukcijo, da je njihova primarna naloga pospeševanje lastnega gospodarstva. Tretjim državam je zato potrebno znati predstaviti slovensko tržišče, hkrati pa slovenskim podjetjem na tujih trgih nuditi ustrezno pomoč. Hitra odzivnost je v poslovnem svetu temeljnega pomena.

6.3 Možnosti izboljšanja obstoječega stanja

Iz prikazanega lahko ugotovimo, da je poglobljena pomanjkljivost slovenske gospodarske diplomacije, da so njene dejavnosti razpršene med številne institucije: med Ministrstvo za zunanje zadeve, Ministrstvo za gospodarstvo, GZS in še nekatere. Taka situacija ustvarja med gospodarstveniki nejasnost, ki za pridobitev določenih informacij ali ko so v težavah, ne vedo, na katero institucijo naj se obrnejo in kakšno pomoč lahko od nje pričakujejo¹²⁸. Primarno bi bilo torej potrebno gospodarstvenikom temeljito predstaviti delovanje državnih institucij na področju zunanje trgovine. Hkrati bi morali organizirati številne posvete med temi institucijami in gospodarstvom, saj mora biti delovanje institucij usmerjeno v tisti del aktivnosti, ki bo dejansko pomagal slovenskemu gospodarstvu. Veliko pozornost na tem mestu je potrebno nameniti tudi spletnim stranem, ki morajo uporabniku omogočiti, da čim hitreje najde želene informacije ter ga usmeriti na prave institucije. Nekaterе druge države so natisnile posebne knjižice, kjer lahko gospodarstveniki najdejo ključne informacije s področja gospodarske diplomacije.

Slovenija bi nadalje morala okrepiti dosedanje mrežo gospodarskih predstavništev v tujini. V okviru MZZ deluje ca. 20 gospodarskih predstavnikov, prav tako ima vzpostavljene trgovinske pisarne GZS, o podobnih predstavništvih pa razmišlja tudi MG. Menim, da je za Slovenijo kot majhno državo tak paralelni sistem nesmiseln in predrag. Zato je potrebno temeljito premisliti o odločitvi vlade, da se v okviru Ministrstva za gospodarstvo oblikuje dodatna mreža gospodarskih predstavništev, saj je to povezano z ogromnimi stroški. Smotrno bi bilo oblikovati enoten, dovolj

¹²⁸ Okrogla miza o gospodarski diplomaciji v organizaciji Centra za raziskave MZZ RS, 5. november 2002 in Posvet o gospodarski diplomaciji v organizaciji Društva za mednarodne odnose in združenja Menedžer, marec 2005.

obsežen in dobro koordiniran sistem gospodarskih predstavništev v tujini. Glede na to, da so bili gospodarski odnosi s tujino že v preteklosti del diplomacije, ki prav tako že razpolaga z določeno infrastrukturo v tujini, bi bilo oblikovanje takega sistema najlažje v okviru diplomatsko-konzularnih predstavništev MZZ RS. V diplomaciji so se prav tako skozi stoletja oblikovala pravila in običaji sodelovanja med državami, ki urejajo status predstavništev in predstavnikov, kar bistveno olajša njihovo delo v državi sprejemnici. Vsekakor pa morajo diplomati, ki delujejo na gospodarskem področju, imeti dovolj znanja in izkušenj s tega področja. Tesno sodelovanje predvsem med MZZ, MG in GZS je pri tem nepogrešljivo.

Zavedati pa se je treba, da je temeljna prednost diplomacije, da poslu dodatno težo z institucionalizirano državno podporo v državi sprejemnici. Diplomati s svojim znanjem in informacijami, ki jih imajo na voljo, lahko bolje ocenijo splošno politično in gospodarsko situacijo države sprejemnice. S svojim občutkom vedo, katerim dogodkom je potrebno dajati pomen. Pri poslovanju z institucijami diplomate obravnavajo drugače kot običajne trgovinske predstavnike. Obisk predsednika države ali vlade ali obisk zunanjega ministra v državi gostiteljici zagotovi gospodarstvenikom najvišjo raven sogovornikov, do katere drugače ne bi imeli dostopa. Gospodarstvenik, ki spremlja državniško delegacijo, velja za kredibilnega sogovornika. Enako zaupanje praviloma uživa veleposlanik, ki ima dostop do najvišjih funkcionarjev v državi sprejemnici.

Kakor sem že prej omenil (str. 63-64), mora v današnjem globalnem svetu, polnem novih oblik gospodarskega poslovanja, gospodarski diplomat razpolagati z ustreznim gospodarskim znanjem. Gospodarska predstavništva so brez dobro izšolanih ljudi popolnoma neučinkovita. Gospodarski diplomat mora razpolagati tako z diplomatskimi kakor tudi z gospodarskimi znanji. Gre za specifično znanje, ki se ga praviloma ne pridobi na fakultetah, temveč skozi dolgoletne izkušnje v gospodarstvu. Na tem mestu bi torej veljalo vzpostaviti poseben program izobraževanja, namenjen prav tej skupini diplomatov, torej gospodarskim diplomatom. Nekatere države so tak sistem izobraževanja že uvedle. V izobraževalnem sistemu bi morali sodelovati vsi subjekti, ki so že prisotni na področju mednarodne trgovine, poleg MZZ še MG, GZS itd. Potrebno bi bilo vzpostaviti tudi ustrezen sistem nagrajevanja diplomatov, saj sedanji sistem ne nagrajuje ustrezno količine dela in vloženih naporov, temveč so prejemki konstantno določeni ne glede na obseg opravljenih nalog. Za gospodarske diplomate je še posebej pomembno, da poznajo jezik in kulturo države sprejemnice. Na ta način se jim odprejo marsikatera dodatna vrata.

Posebno pozornost bi bilo treba nameniti tudi organiziranosti diplomatsko-konzularnih predstavništev. V razpravah je bilo poudarjeno, da vodje predstavništev pogosto ne poznajo dovolj gospodarske sfere in ji zato ne namenjajo dovolj pozornosti. V prvi vrsti bi bilo tako potrebno vodje DKP ustrezno seznaniti s pomenom gospodarske diplomacije, po drugi strani pa gospodarskim diplomatom dopustiti dovolj svobode, da lahko opravljajo svoje delo, ki je, kot smo spoznali prej, do določene mere specifično. Kljub temu pa mora biti delovanje diplomacije tako na političnem kakor

tudi gospodarskem področju usklajeno, saj sta obe področji medsebojno tesno povezani in vlivata drug na drugega. Zavedati se je treba dejstva, da je diplomacija samo ena in se je ne da razbijati.

Slovenska diplomatsko-konzularna mreža je številčno relativno skromna. Večina predstavništev je v državah EU, kjer pa delo gospodarskih diplomatov zaradi enotnega trga ni tako pomembno kot v nekaterih drugih državah evropskega sosledstva (npr. v Ukrajini, Centralni Aziji, Bolgariji in Romuniji)¹²⁹. V današnjem globalnem svetu je ključnega pomena tudi okrepitev slovenskih predstavništev v državah Azije in Latinske Amerike. Kitajska s skoraj deset odstotno gospodarsko rastjo predstavlja ogromen potencial tudi za slovensko gospodarstvo.

Nadalje je potrebno opredeliti, katere naloge bi opravljali gospodarski diplomati. V razpravah je bilo pogosto zaslediti, da gospodarstvo od gospodarskih diplomatov pričakuje tudi določene storitve, ki presegajo njihov običajni delokrog, torej pomoč pri vzpostavljanju poslovnih stikov, obveščanje o situaciji v državi sprejemnici, posredovanje pri oblasteh države sprejemnice ipd. Izdelovanje podrobnih analiz posameznega tržnega segmenta države sprejemnice pa ta krog nalog nedvomno presega. Kljub temu bi bilo možno v okviru diplomatsko-konzularnih predstavništev zagotoviti tudi ta krog storitev, in sicer preko plačljivih storitev. Država s svojim sistemom nudi generalno pomoč svojemu gospodarstvu v tujini. Dodatne storitve pa naj bi bile plačljive. Gospodarstvo je izrazilo pripravljenost, da nameni določen del sredstev z namenom, da pridobi kvalitetne storitve. Gospodarstvo bi na ta način prihranilo tisti del sredstev, ki jih namenja lastnim predstavnikom v tujini.

Gospodarska diplomacija se prične doma. Potrebno je združiti napore in okrepiti sodelovanje med posameznimi institucijami v Sloveniji, ki se ukvarjajo z mednarodnim poslovanjem. Lani je bil sklenjen sporazum med Ministrstvom za gospodarstvo RS in Ministrstvom za zunanje zadeve RS, ki ureja sodelovanje na področju gospodarske diplomacije. Po pogovorih v obeh ministrstvih bi bilo sodelovanje možno še okrepiti. Zunanje ministrstvo bi moralo okrepiti predvsem sodelovanje z Gospodarsko zbornico. Sodelovanje sicer že poteka, GZS nudi ministrstvu številne gospodarske podatke in skupno organizirajo sodelovanje gospodarskih delegacij med visokimi državnimi obiski. Vendar pa je GZS vzpostavila manjšo mrežo lastnih predstavništev v tujini, kar kaže na to, da DKP ne nudijo zadostne podpore gospodarstvu. Torej je potrebno okrepiti diplomatsko-konzularno mrežo predstavništev ter njeno sodelovanje z gospodarskimi institucijami v Sloveniji. Nadalje je ključnega pomena vzpostavitev hitrega pretoka informacij med državnimi institucijami in gospodarstvom. Gospodarska diplomacija tudi ni poceni. Zanj bi bilo potrebno nameniti dovolj sredstev, da bo lahko učinkovita. Gospodarski diplomati morajo razpolagati z zadostno količino reprezentance. Veljalo pa bi razmisliti tudi o angažiranju lokalnega prebivalstva države sprejemnice. Ti bi lahko temeljito pomagali slovenskim gospodarskim diplomatom.

¹²⁹ Glej Cerar Božo: Prihodnost slovenske diplomatske mreže. Ljubljana: Ampak, št. 10, oktober, 2004.

Slovenska diplomatsko-konzularna predstavništva se soočajo s precejšnjimi kadrovskimi težavami. Običajno so v njih zaposleni trije diplomati, ki se morajo ukvarjati z vsemi področji sodelovanja med državo sprejemnico in državo pošiljateljico, t.j. s političnim, kulturnim, znanstvenim, gospodarskim ipd. sodelovanjem. Za uspešno gospodarsko diplomacijo je potrebno zagotoviti dovolj diplomatov, ki se bodo ukvarjali izključno s tem področjem. Pomembno je, da ti diplomati celovito spremljajo gospodarsko področje v državi sprejemnici¹³⁰ in na ta način pravočasno obveščajo podjetja svoje države o poslovnih priložnostih. V primeru natečajev je tako potrebno obveščati že v fazi njihove priprave, da se podjetja lahko nanje ustrezno pripravijo. Diplomatsko-konzularna predstavništva gradijo pozitivni imidž RS v državi sprejemnici. Sodelujejo na sejnih in drugih promocijah. Skrbijo za to, da se država pošiljateljica pojavlja v medijih države sprejemnice.

Gospodarstvo poudarja, da je potrebno zagotoviti pomoč tudi majhnim in srednje velikim podjetjem, saj je sedanja pomoč pretežno usmerjena na velika podjetja. Za ta podjetja so predvsem koristni informacijski sistemi, kot so že obstoječi Izvozno okno in informacijski sistem GZS. Omenjen sisteme bi veljalo še tesneje povezati in nadgraditi. Na ta način bi predstavljali zelo uporaben vir podatkov, ki bi precej olajšal poslovanje predvsem majhnim in srednjim podjetjem v tujini. Obenem bi tak sistem razbremenil delo gospodarskih diplomatov na tem področju in bi tako imeli več časa za navezovanje stikov v državi sprejemnici.

Pomembno je, da politika razume pomen gospodarske diplomacije. Zunanja politika mora biti usmerjena tako, da omogoča kar najbolj enostavno navezovanje poslovnih stikov tujih partnerjev s slovenskimi. Slednji pogosto opozarjajo, da tuji partnerji zelo težko pridobijo vizume za vstop v Slovenijo. Druge države imajo vzpostavljene precej bolj ugodne vizumske režime. Posledično tak rigidni sistem odvrne marsikaterega poslovnega partnerja. H gospodarski diplomaciji je tako potrebno pritegniti tudi Ministrstvo za notranje zadeve. Država mora stremeti k temu, da sklene vse potrebne mednarodne gospodarske sporazume, da zagotovi svojim podjetjem čimbolj ugoden položaj poslovanja na tujih trgih.

¹³⁰ Npr. izvajanje reform v državi sprejemnici, morebitna privatizacija, pridobivanje ključnih gospodarskih kazalcev, poročanje o sejmih, indiciranje sektorjev za morebitno sodelovanje, vzpostavitev stikov s podjetji, identifikacija nujnih pogojev za nastop na kateremkoli tujem trgu ipd.

7 SKLEP

Na podlagi proučene literature in opravljenih pogovorov v praksi lahko sklenem, da je področju gospodarske diplomacije v Sloveniji namenjeno premalo pozornosti. Gospodarska diplomacija igra v sodobnem gospodarstvu pomembno vlogo, na kar kažejo podatki, da je približno vsako peto delovno mesto odvisno od uspešnosti zunanje trgovine države. Na uspešnost zunanje trgovine ne vpliva samo gospodarska diplomacija, temveč tudi vrsta drugih dejavnikov. Vsekakor pa je gospodarska diplomacija tista, ki vzpostavlja stike med trgi posameznih držav, ščiti tamkajšnje interese podjetij države sprejemnice in zagotavlja ustrezne informacije, na podlagi katerih lahko gospodarstvo države pošiljateljice razvija svoje poslovne strategije. Iz teoretičnega prikaza je jasno razvidno, da diplomatska aktivnost države sprošča mednarodno menjavo in s tem cení izvoz države ter odpravlja številna vprašanja glede režimov mednarodnega trgovanja. To podjetjem bistveno olajša njihovo mednarodno poslovanje, obenem pa omogoča nacionalnemu gospodarstvu večjo specializacijo in s tem večjo korist od mednarodne trgovine.

Temeljna ugotovitev na področju slovenske gospodarske diplomacije je, da so dejavnosti na tem področju razpršene med številne institucije, med katerimi pa ni zadostnega sodelovanja. Zaradi tega prihaja do podvajanja aktivnosti in s tem zmanjšanega učinka. Gospodarstvo je v dvomu, na katero institucijo naj se obrne in kakšne informacije lahko pridobi. Zato bi veljalo vzpostaviti enoten sistem, ki bi temeljil na že obstoječih zmogljivostih vzpostavljenih v okviru državnih organov RS. V okviru Ministrstva za zunanje zadeve RS deluje mreža diplomatsko-konzularnih predstavništev, znotraj katerih že delujejo gospodarski diplomati. To mrežo bi veljalo še okrepiti. Pri tem bi pomagale tudi druge institucije, ki se ukvarjajo s temi aktivnostmi. Ministrstvo za gospodarstvo RS, Gospodarska zbornica Slovenije, Slovenska turistična organizacija itd. imajo vzpostavljeno vrsto aktivnosti, ki bi jih bilo potrebno združiti v enoten sistem, s čimer bi povečali njihovo učinkovitost.

Strokovna literatura s področja gospodarske diplomacije ugotavlja, da so gospodarski odnosi že od samega začetka diplomacije sodili v področje delovnih nalog diplomatov. Še več gospodarski odnosi so pravzaprav botrovali razvoju diplomacije že v antičnem času in nato v 15. stoletju z razmahom trgovine italijanskih mestnih držav. V kasnejšem času se je pozornost diplomacije osredotočila na varnostna vprašanja, danes, v razmahu globalizacije, in ob koncu hladne vojne pa so v ospredje zopet stopila gospodarska vprašanja. Diplomacija se mora tem razmeram ustrezno prilagoditi. Današnja diplomacija se mora zavedati kompleksnega pomena gospodarskih vprašanj. Gre za zelo kompleksno delovanje tako na dvostranskem (spodbujanje gospodarstva) kakor tudi na multilateralnem področju (sprejemanje pravil mednarodnega trgovanja).

Temeljni problem današnje (slovenske) diplomacije je, da razpolaga s premajhnim številom diplomatov, ki imajo ustrezna gospodarska znanja. Zato gospodarstvo razvija vzporedne aktivnosti na tem področju, saj od diplomatske mreže ne pridobiva ustreznih informacij in pomoči. Država bi se morala na omenjeno situacijo ustrezno odzvati in združiti prizadevanja posameznih institucij. Tako kot druge države bi morali izšolati posebno skupino diplomatov, t.i. gospodarskih diplomatov,

ki bi se izključno posvetili temu področju. Razpolagali bi z diplomatskimi in gospodarskimi znanji, kar bi zagotavljalo njihovo učinkovitost.

Pogosto se ljudje sprašujejo, zakaj je pravzaprav potrebno, da imajo predstavniki, ki se ukvarjajo s promocijo in zaščito gospodarstva v tujini tudi diplomatska znanja. Odgovor na to vprašanje najdemo v zgodovinskem pregledu diplomacije. V stoletjih meddržavnih odnosov se je razvil institut diplomatskih in konzularnih predstavništev med državami, ki so pristojna za medsebojno komuniciranje dveh držav. Na ta način so se oblikovala točno določena pravila ravnanja, ki predstavljajo temelj meddržavnih odnosov.

Na koncu lahko sklenemo, da tri od štirih na začetku zastavljenih hipotez držijo. Gospodarska diplomacija je kompleksen pojem, ki zajema širok krog zunanje-političnih aktivnosti države, predvsem tesno sodelovanje med zunanjim in gospodarskim ministrstvom ter gospodarsko zbornico. V teoretičnem delu se je lepo pokazalo, da lahko učinkovita gospodarska diplomacija pomembno prispeva h gospodarskemu napredku države, preko zmanjševanja odprtih vprašanj omogoča temeljitejšo specializacijo proizvodnje. Ugotovimo lahko tudi, da Slovenija (Vlada) kljub poudarjanju pomena gospodarske diplomacije še ni ustrezno organizirana za učinkovito vodenje gospodarske diplomacije, čeprav so storjeni prvi koraki v tej smeri. Temeljito je potrebno premisliti, kakšen sistem je najbolj smiseln. Moje ugotovitve kažejo, da bi bilo najbolj smotrno razširiti obstoječo mrežo diplomatsko-konzularnih predstavništev s posebno skupino gospodarskih diplomatov, ki bi se posebej izšolali v ta namen. Te priprave bi vodilo več institucij, v prvi vrsti pa že prej omenjeni organi. Zavrnil pa moram hipotezo, da je gospodarska diplomacija del diplomacije, ki se je razširil šele v zadnjih nekaj letih, predvsem kot posledica vplivov globalizacije. Gospodarski odnosi so bili zgodovinsko gledano vedno tesno povezani z diplomacijo. Vplivali so na njen prvotni razvoj v antičnih družbah, pa tudi na njen kasnejši razvoj, ki se je pričel v mestnih državah srednjeveške Italije in ki je pripeljal do diplomacije, kot jo poznamo danes. Res je torej, da je gospodarska diplomacija v zadnjem času pridobila na pomenu oz. se je o njej začelo bolj javno razpravljati, vendar pa so bili gospodarski zunanje-politični interesi v zgodovini vedno ena izmed ključnih politik posameznih držav.

8 LITERATURA

1. Arup Cristopher.: The New World Trade – Organization Agreements: Globalizing Law Through Services and Intellectual Property. New York: Cambridge University Press, 2000, 340 str.
2. Barston R. P.: Modern Diplomacy. Edinburgh Gate: Pearson Education Limited, Second edition, 1997, 308 str.
3. Bayne Nicholas, Woolcock Stephen: The New Economic Diplomacy. Burlington (USA): Ashgate Publishing Company, 2003, 314 str.
4. Bender Elaine et ali: Master the American Foreign Service Officer Exam. Thomson Peterson's, Lawrenceville, 2005, 276 str.
5. Benko Vladimir: Zgodovina mednarodnih odnosov. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1997, 430 str.
6. Bergeijk Peter van A. G.: Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy : Positive and Negative Sanctions in a New World Order. Brookfield: Edward Elgar Publishing Company, 1994, 220 str.
7. Cerar Božo: Prihodnost slovenske diplomatske mreže. Ljubljana: Ampak, št. 10, oktober, 2004.
8. Berridge G.R.: Diplomacy: Theory and Practice. New York: Palgrave, Second edition, 2002, 222 str.
9. Bhagwati Jagdish: In Defense of Globalization. New York: Oxford University Press, 2004, 308 str.
10. Bhala Ray: International Trade Law Handbook. Second edition. New York: Lexis-Matthew Bender&Company, 2000, 1641 str.
11. Bučar Bojko: Mednarodni regionalizem – Mednarodno večstransko sodelovanje evropskih regij. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 1993, 263 str.
12. Cahier Philippe: Le droit diplomatique contemporaine. Pariz, 1962, str. 3-27.
13. Caporaso A. James, Levine P. David: Theories of Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, 239 str.
14. Coolsaet R.: Historical Patterns in Economic Diplomacy, From Protecionism to Globalisation. University of Gent, 2001.
[URL:<http://textus.diplomacy.edu/textusBin/BViewers/oview/EconomicDiplomacy/oview.asp?position=2&items=5&FilterTopic=>]
15. Damijan P. Jože.: Mednarodna trgovinska politika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002, 117 str.
16. Dinan Desmond: Europe Recast – A History of European Union. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2004, 371 str.
17. Dorman Shawn: Inside a U.S. Embassy: How the Foreign service Works for America. Washington D.C.: American Foreign Service Association, Second edition, 2003, 134 str.
18. Drčar Murko Mojca: Od ideje do diplomacije kot gospodarske zunanje politike. Ljubljana: Delo, 2003, 2 str.

- [URL:http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=bba9e44980c69dd72ee3eef136b9cf0204&source=Delo], 2.10.2003.
19. Drofenik Jože: Gospodarska diplomacija. Ljubljana: interno gradivo Ministrstva za zunanje zadeve RS, 2003.
 20. Đerić Liljana: Veliko denarja za malo muzike. Ljubljana: Delo, 2002, 2 str.
[URL:http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=72fbace9441de42671a8638c867dd54a04&source=Delo], 32.1.2002.
 21. Eban Abba: Diplomacy for the Next Century. New Haven, London: Yale University Press, 1998, 185 str.
 22. Feketekuty Geza: Commercial diplomacy: A New Profession and a New Program of Study. Ukraine Article, 2004, 16 str.
[URL: www.commercialdiplomacy.org/articles_news/ukraine.htm]
 23. Feenestra C. Robert: Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. International Economics and International Economic Policy: A reader. San Francisco: McGraw-Hill Higher Education, 2000, str. 144-163.
 24. Ferlinc Maja et al.: Slovenski gospodarski predstavnik v tujini, Priročnik za poslovanje v tujini. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, 2003, 272 str.
 25. Fisher T. Walter, Ury C. Melvin: Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. New York: Penguin Group, Second edition, 1991, 200 str.
 26. Freeman W. Charles: Arts of Power: Statecraft and Diplomacy. Washington D.C.: United States Institute of Peace, 2002, 141 str.
 27. Freeman W. Charles: The Diplomat's Dictionary. Washington D.C.: United States Institute of Peace, 2003, 347 str.
 28. Friedman L. Thomas: The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization. Anchor, 2000, 512 str.
 29. Gilpin Robert: The Political Economy of International Relations. New Jersey: Princeton University Press, 1987, 437 str.
 30. Grmek Iztok: Ekonomska diplomacija. Ljubljana: Interno gradivo Ministrstva za zunanje zadeve RS, 2002.
 31. Hocking Brian, Spence David: Foreign Ministries in the European Union. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2002, 295 str.
 32. Iklé F. C.: How Nations Negotiate. New York: Harper and Row, 1964.
 33. Jennings Robert, Watts Artur: Oppenheim: International Law. London: Pearson Higher Education, 1992, I. del, 9. izdaja, 1276 str.
 34. Kenda Vladimir, Bobek Vito: Osnove mednarodnih gospodarskih odnosov. Maribor: Gospodarsko-poslovna fakulteta, 2003.
 35. King Philip: International Economics and International Economic Policy: A reader. San Francisco: McGraw-Hill Higher Education, 2000, 449 str.
 36. Kissinger Henry: Diplomacy. New York: Simon&Schuster, 1994, 912 str.
 37. Knutsen T.L.: Vzpon in propad svetovnih redov; 500 let evropske zgodovine. Založba Mladinska knjiga, 1999, 337. str.

38. Kovač Bogomir: Diplomacija je ekonomija. Delo.
[URL:http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,50&id=274f315af2b65d95720ee0bd400034aa04&source=Sobotna+priloga], 29.6.2002.
39. Krugman R. Paul: Is Free Trade Passé? International Economics and International Economic Policy: A reader. San Francisco: McGraw-Hill Higher Education, 2000, str. 19-29.
40. Kumar Andrej: Mednarodna ekonomika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999, 258 str.
41. Marks V. Stephen, Walton M. Gary: International Economic Diplomacy: The Guide to the Global Economy: The Issues, Institutions, and Influences. United Nations Association of the United States of America, New York, 1994, 113 str.
42. Milenkovič V.: Trgovinski sporazumi po vstopu Slovenije v Evropsko Unijo. Ljubljana: Mednarodno poslovno pravo, letnik XVI, št. 183, April 2004, str. 3-6.
43. Motty A.: Portuguese Economic Diplomacy – setting up a new generation of international trade promoters, 2003.
[URL:<http://textus.diplomacy.edu/textusBin/BViewers/oview/EconomicDiplomacy/oview.asp?position=2&items=5&FilterTopic=>]
44. Moses W. J., Knutsen T.: Globalization and the Reorganization of Foreign Affairs' Ministries. Netherlands Institute of International Relations "Clingendael", 2001.
[URL:www.clingendael.nl/publications/2002/20020500_cli_paper_dip_issue80.pdf]
45. Nick Stanko: Diplomacija; Metode i tehnike. Zagreb: Barbat, 1997, 404 str.
46. Oatley Thomas: International Political Economy. New York: Pearson Education, 2004, 434 str.
47. Odell John: Negotiating the World Economy. London: Cornell University Press, 2000, 217 str.
48. Plevnik Jasna: Izza globalizacije. Zagreb: Golden marketing, 2003, 275 str.
49. Pollins B.M.: Conflict, Cooperation, and Commerce: The Effect of International Political Interactions on Bilateral trade Flows. New York: American Journal of Political Science, 1989, str. 737-761.
50. Prvulović Vladimir: Gospodarska diplomatija. Beograd: Grmeč -Privredni pregled, 2001.
51. Putnam, Robert D.: Diplomacy and Domestic Politics; The Logic of Two Levels Games. International Organization, vol. 42, no. 3, 1988, str. 427-460.
52. Rana S.K.: Inside Diplomacy. New Dwlhi: Manas, 2000, 247 str.
53. Rana S. K.: Economic Diplomacy - Bilateral Diplomacy, Malta, 2002.
[URL: <http://in.rediff.com/money/2003/jun/23spec1.htm>]
54. Rana S. K.: Economic Diplomacy: making the most of success. 2002.
[URL: www.diplomacy.edu/Edu/online/bilateral.asp]
55. Ray J. L., Kaarbo J.: Global Politics. Boston: Houghton Mifflin Company, 2002, 591 str.
56. Roemer J.E.: The Effect of Sphere of Influence and Economic Distance on The Commodity Composition of Trade in Manufactures. Washington D.C.: Review of Economics and Statistics, 1977, str. 318-327.
57. Samuelson R. J.: The Next Economy, 2004.
[URL: <http://www.washingtonpost.com>]

58. Samuelson P. A., Nordhaus W.D.: Economics, 17th Edition. The McGraw-Hill Companies, International Edition, 2001, 792 str.
59. Saner Raymond, Yiu Lichia: International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times. Netherlands Institute of International Relations "Clingendael", 2001, 41 str.
[URL:<http://textus.diplomacy.edu/textusBin/BViewers/oview/EconomicDiplomacy/oview.asp?position=2&items=5&FilterTopic=>]
60. Satow E.: Satow's Guide to Diplomatic Practice. Longman, 1979.
61. Shirm A. S.: Globalization and the New Regionalism – Global Markets, Domestic Politics and Regional Cooperation. Cambridge: Polity Press, 2002, 234 str.
62. Simoniti Iztok: Diplomatsko pravo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 1994, 75 str.
63. Svetličič Marjan: Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2004, 205 str.
64. Taylor A.J.P: Uzroci Drugog svjetskog rata. Zagreb: Znanje, 1994.
65. Tinbergen J.: Shaping the World Economy – Suggestions for an International Economic Policy. New York: Twentieth Century Fund, 1962, 317 str.
66. Trebilcock J. Michael, Howse Robert: The Regulation of International Trade. New York: Routledge, Second edition, 2002, 595 str.
67. Vukadinović Radovan: Politika i diplomacija. Otvoreno sveučilište, Zagreb, 1994, 359 str.
68. Wayne E. A.: U.S. Foreign Policy: The Growing Role of Economics. Remarks to Baltimore Council on Foreign Affairs, Baltimore, 2002.
[URL:<http://textus.diplomacy.edu/textusBin/BViewers/oview/EconomicDiplomacy/oview.asp?position=2&items=5&FilterTopic=>]
69. Wicks Nigel: Governments, the International Financial Institutions and International Cooperation. The New Economic Diplomacy. Burlington (USA): Ashgate Publishing Company, 2003, str. 261-275.

9 VIRI

1. Amsterdamska pogodba (1997) o doplonitvah Pogodbe o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti (Rim, 1957) in Pogodbe o ustanovitvi Evropske Unije (Maastricht, 1992).
[URL:<http://europa.eu.int/abc/obj/amst/en/>]
2. Dnevnik. Diplomati za podjetja.
[URL:<http://poslovni.dnevnik.si/clanek.asp?id=118496>], 25.3.2005.
3. Evropska Unija.
[URL:<http://www.europa-eu-un.org>]
4. Free Trade and Globalization, [<http://www.globalissues.org/TradeRelated/Seattle.asp>].
5. Gospodarski vestnik, številka 36, leto LIII, 30.avgust – 5. september 2004, str. 18-21.
6. Izvozno okno.
[URL:www.izvoznookno.si]
7. Komisije ZN za mednarodno pravo (ILC).
[URL:<http://www.uncitral.org>]
8. Konvencija o diplomatskih odnosih. Convention on Diplomatic Relations, CDR, UNTS, vol. 500, p. 75. V mednarodnem smislu in v odnosu na Jugoslavijo začela veljati 24. aprila 1964. Objavljena v Ur. l. SFRJ, Dodatek 2/64. RS nasledila l. 1992.
9. Konvencija o konzularnih odnosih. Convention on Consular Relations, CCR, UNTS, vol. 596, p. 261. V mednarodnem smislu in v odnosu na Jugoslavijo začela veljati 19. marca 1967. Objavljena v Ur. l. SFRJ, Dodatek 5/66. RS nasledila l. 1992.
10. Mednarodni denarni sklad.
[URL:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/what.htm#origins>]
11. Mednarodni denarni sklad: World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances, 278 str., april 2005.
[URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/01/index.htm>]
12. Ministrska deklaracija Svetovne trgovinske organizacije, Doha, Katar, november 2001.
[URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm]
13. Ministrstvo za zunanje zadeve Avstrije.
[URL:www.bmaa.gv.at]
14. Ministrstvo za zunanje zadeve Češke.
[URL:<http://www.mzv.cz/wwwo/mzv/default.asp?ido=8967&idj=2&amb=1&ikony=False&trid=1&prsl=False&pocc1=>]
15. Ministrstvo za zunanje zadeve Finske.
[URL:www.kauppalehti.fi]
16. Ministrstvo za zunanje zadeve Francije.
[URL: <http://www.france.diplomatie.fr/mae/daef.gb.html>]
17. Ministrstvo za zunanje zadeve Irske.
[URL:www.foreignaffairs.gov.ie]
18. Ministrstvo za zunanje zadeve Italije.
[URL:www.esteri.it]

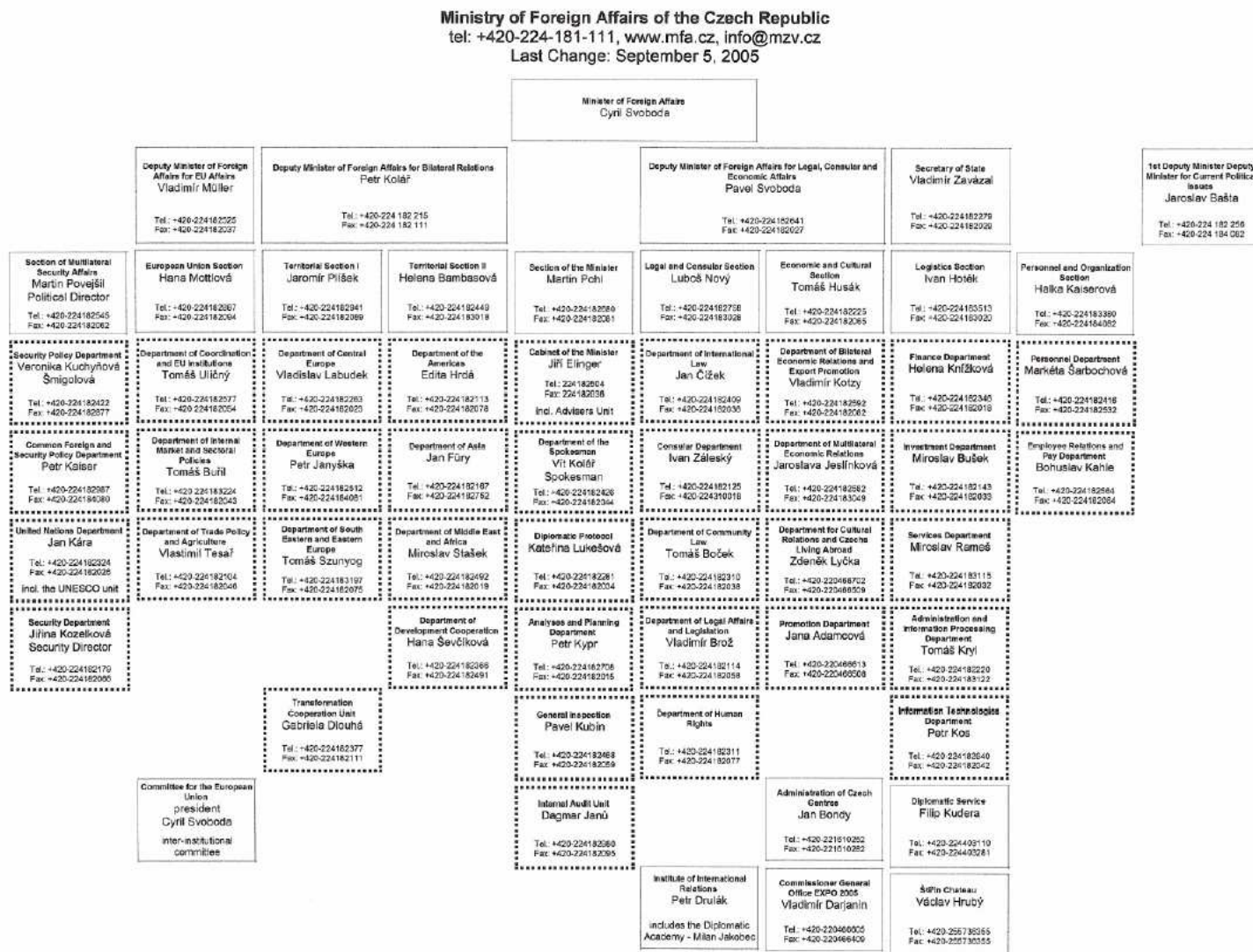
19. Ministrstvo za zunanje zadeve Kanade.
[URL:www.itcan-cican.gc.ca]
20. Ministrstvo za zunanje zadeve Madžarske.
[URL:http://www.mfa.gov.hu/kum/en/bal/Ministry/departments/Dr_Marta_Feksz_i_secretary/bureau_economic_business/bureau_economic_business.htm]
21. Ministrstvo za zunanje zadeve Nemčije.
[URL: <http://www.auswaertiges-amt.de/www/en/aussenpolitik/aussenwirtschaft/>]
22. Ministrstvo za zunanje zadeve Norveške.
[URL:<http://odin.dep.no/ud/english/topics/trade/bn.html>]
23. Ministrstvo za zunanje zadeve Portugalske.
[URL: <http://www.min-nestrangeiros.pt/politica/economica/>]
24. Ministrstvo za zunanje zadeve RS.
[<http://www.sigov.si/mzz/>]
25. Ministrstvo za zunanje zadeve Švedske.
[URL:<http://www.sweden.gov.se/sb/d/3092;jsessionid=aNQRHULpL38c>]
26. Ministrstvo za zunanje zadeve Velike Britanije (»Foreign and Commonwealth Office«).
[URL:<http://http://www.fco.gov.uk/servlet/Front?pagename=OpenMarket/Xcelerate/ShowPage&c=Page&cid=1007029391386>]
27. Ministrstvo za zunanje zadeve ZDA (»State Department«).
[URL:www.state.gov/business]
28. Nekdanji predsednik Vlade RS mag. Anton Rop: Govor Predsednika Vlade Republike Slovenije na 10. Posvetu slovenske diplomacije.
[URL:<http://www.nekdanji-pv.gov.si/2002-2004/>]
29. Organizacija združenih narodov (OZN).
[URL:<http://www.un.org>]
30. Pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti (Rim, 1957).
[URL:http://europa.eu.int/eur-lex/lex/en/treaties/dat/12002E/htm/C_2002325EN.003301.html]
31. Pogodba o ustanovitvi Evropske Unije (Maastricht, 1992).
[URL:<http://europa.eu.int/eur-lex/lex/en/treaties/index.htm>]
32. Poročilo generalnega direktorja Svetovne trgovinske organizacije Supachaia Panitchpakdija kot predsednika Pogajalskega odbora o pogajanjih glede mednarodne trgovine Generalnemu svetu Svetovne trgovinske organizacije, 16 str.
[URL:http://www.wto.org/english/news_e/news05_e/tnc_chair_report_gc_28july05_e.htm], 28.7.2005.
33. Poročilo Generalnega sekretarja OZN Kofija Annana: V večji svobodi: naproti razvoju, varnosti in človekovim pravicam za vse. New York: OZN, 21. marec 2005.
[URL:<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N05/270/78/PDF/N0527078.pdf?OpenElement>]
34. Poročilo svetovalnega odbora generalnemu direktorju Svetovne trgovinske organizacije Supachaiu Panitchpakdiju: The Future of the WTO, 2004, 90 str.

- [URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/10anniv_e/future_wto_e.pdf]
35. Poročilo o trgovini in razvoju Konference Združenih narodov za trgovino in razvoj (UNCTAD) za leto 2004, 188 str.
[URL:<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3236&lang=1>]
36. Prvi pogovor pri predsedniku Republike Slovenije o slovenski prihodnji zunanji politiki: Ugotovitve in priporočila.
[URL:<http://www.prihodnost-slovenije.si/up-rs/>]
37. RTV Slovenija: Posvet o gospodarski diplomaciji.
[URL:www.rtv slo.si], 4.2.2003.
38. RTV Slovenija. Pri Drnovšku pogovori o diplomaciji.
[URL:www.rtv slo.si], 14.1.2004.
39. RTV Slovenija. Rupel o gospodarski diplomaciji. Čuk: Živimo od tujine.
[URL:www.rtv slo.si], 1.10.2003.
40. RTV Slovenija. Rupel: Lahko smo samozavestni.
[URL:www.rtv slo.si], 25.2.2005.
41. Slovar slovenskega knjižnega jezika. Ljubljana: DZS, 2002.
42. Spletne strani EU.
[URL:http://europa.eu.int/pol/comm/index_en.htm]
43. Svetovna banka.
[URL:<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,pagePK:50004410~piPK:36602~theSitePK:29708,00.html>]
44. Svetovna banka: Global Monitoring Report 2005, 220 str.
[URL:<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/GLOBALMONITORINGEXT/0,,contentMDK:20445926~pagePK:64022011~piPK:292245~theSitePK:278515,00.html>]
45. STA: Gospodarska diplomacija poslej v rokah gospodarskega ministrstva. STA
[URL:www.sta.si], 12.8.2005.
46. Ustanovna listina Združenih narodov (San Francisco, 1945).
47. Ustava Republike Slovenije (Ur.l. RS, št. 33I/1991-I, 42/1997, 66/2000, 24/2003, 69/2004, 69/2004, 69/2004).
48. World Capital Forum.
[URL:<http://www.worldcapital forum.com>]
49. Zakon o ratifikaciji Marakeškega sporazuma o ustanovitvi Svetovne trgovinske organizacije/MMSTO/(Ur.l. RS-MP, št. 10/1995).
50. Zakon o vladi (Ur.l. RS, št. 4/1993, 71/1994, 23/1996, 47/1997, 23/1999, 119/2000, 30/2001, 52/2002, 123/2004).
51. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij /ZSTNIIP/ (Ur.l. RS, št. 86/2004).
52. Zakon o zunanjih zadevah (Ur.l. RS, št. 45/2001, 78/2003).
53. Zaključki predsedujočega Bruseljskega Evropskega sveta, 16.-17.12.2004.
[URL:http://ue.eu.int/cms3_fo/showPage.asp?id=668&lang=SL&mode=g], 17.12.2004.

Priloga 1: Organizacijska shema zunanjega ministrstva Česke

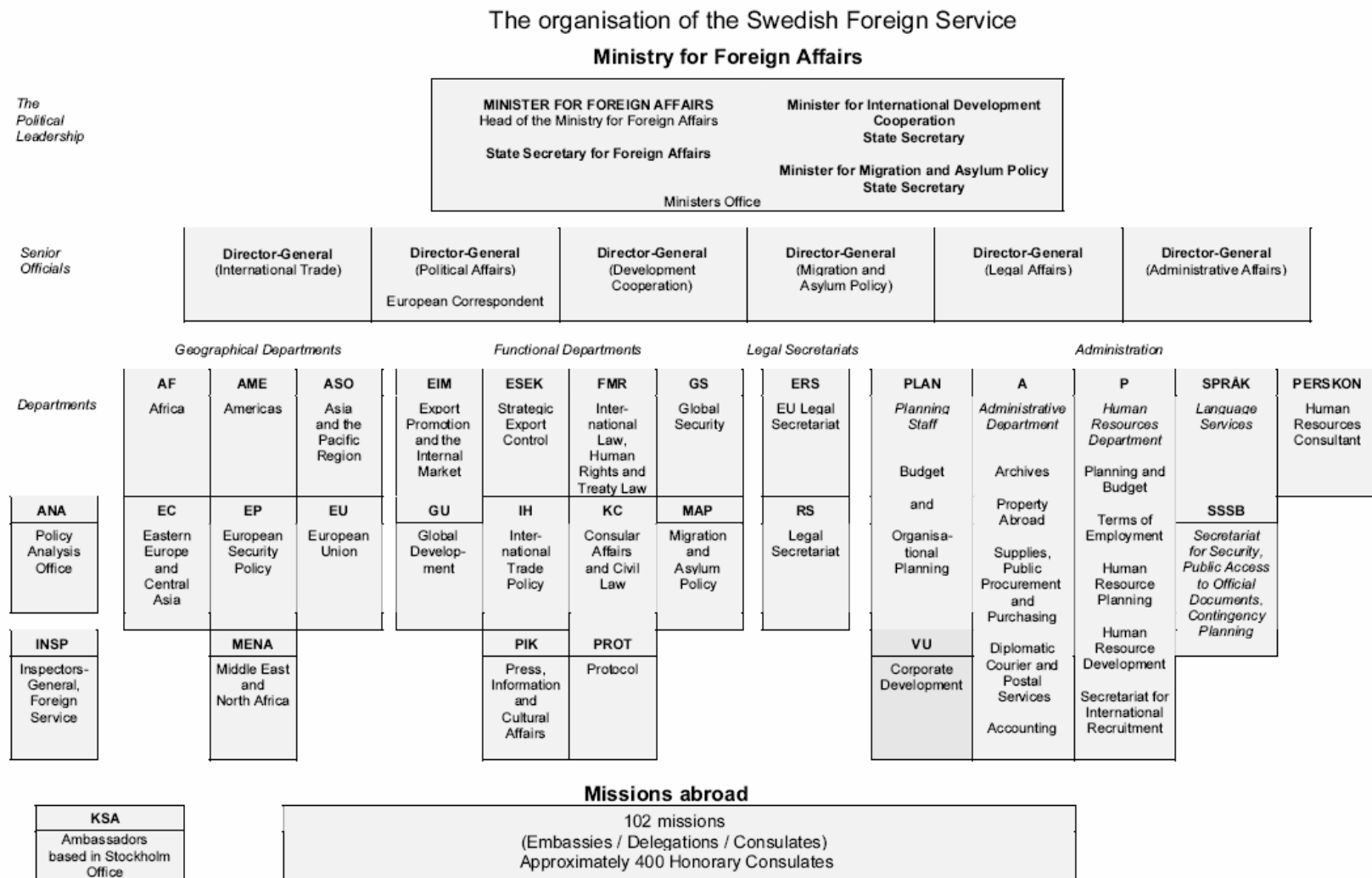
Ministerstvo zahraničních věcí

<http://www.mzv.cz/www/mzv/ospreview.asp?amb=1&idj=2&>



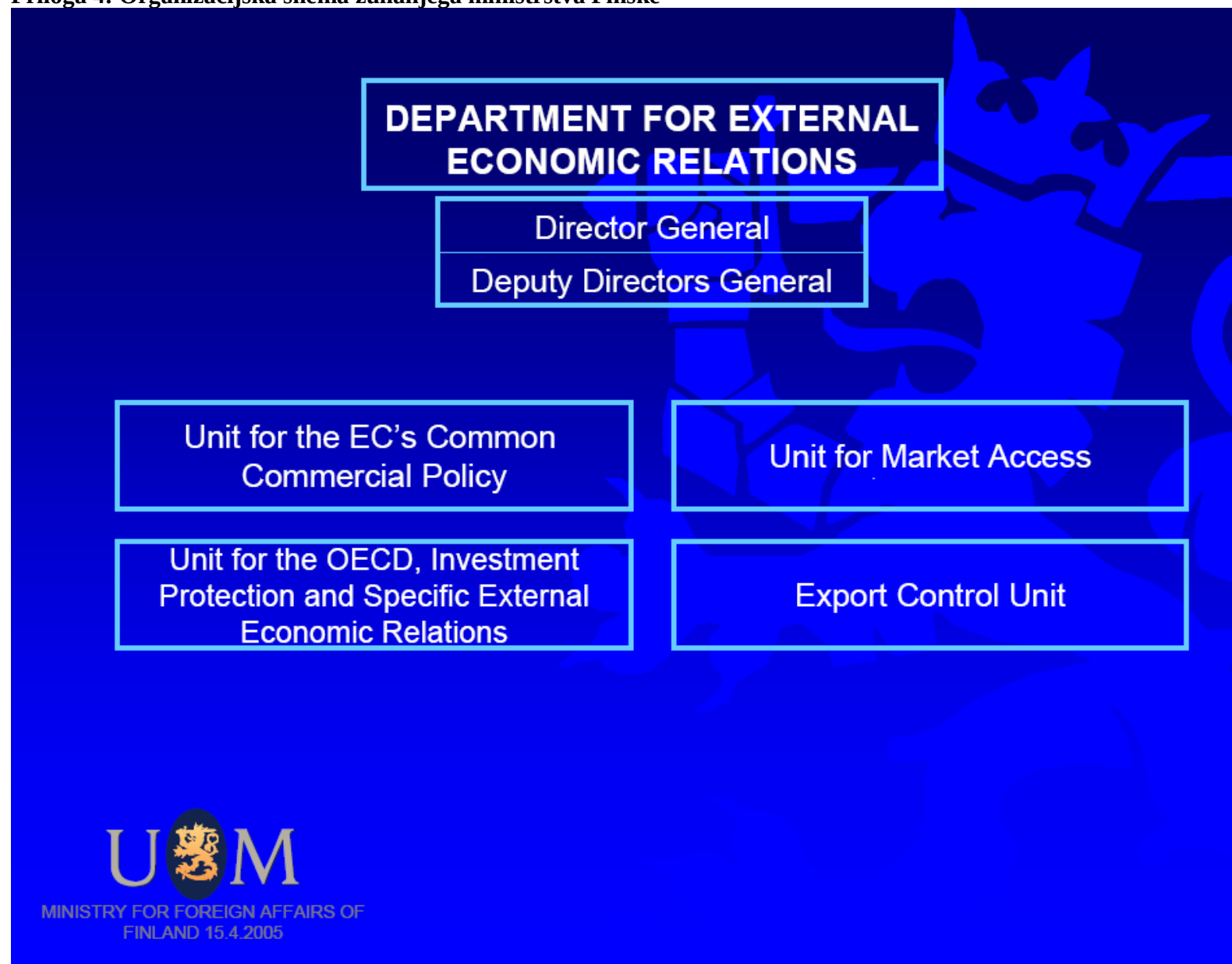
Vir: <http://www.mzv.cz/www/mzv/ospreview.asp?amb=1&idj=2&exst=fixw>

Priloga 2: Organizacijska shema zunanjega ministrstva Švedske



Rev. 2004-03-02 – Planning Staff, PLANE Avilés

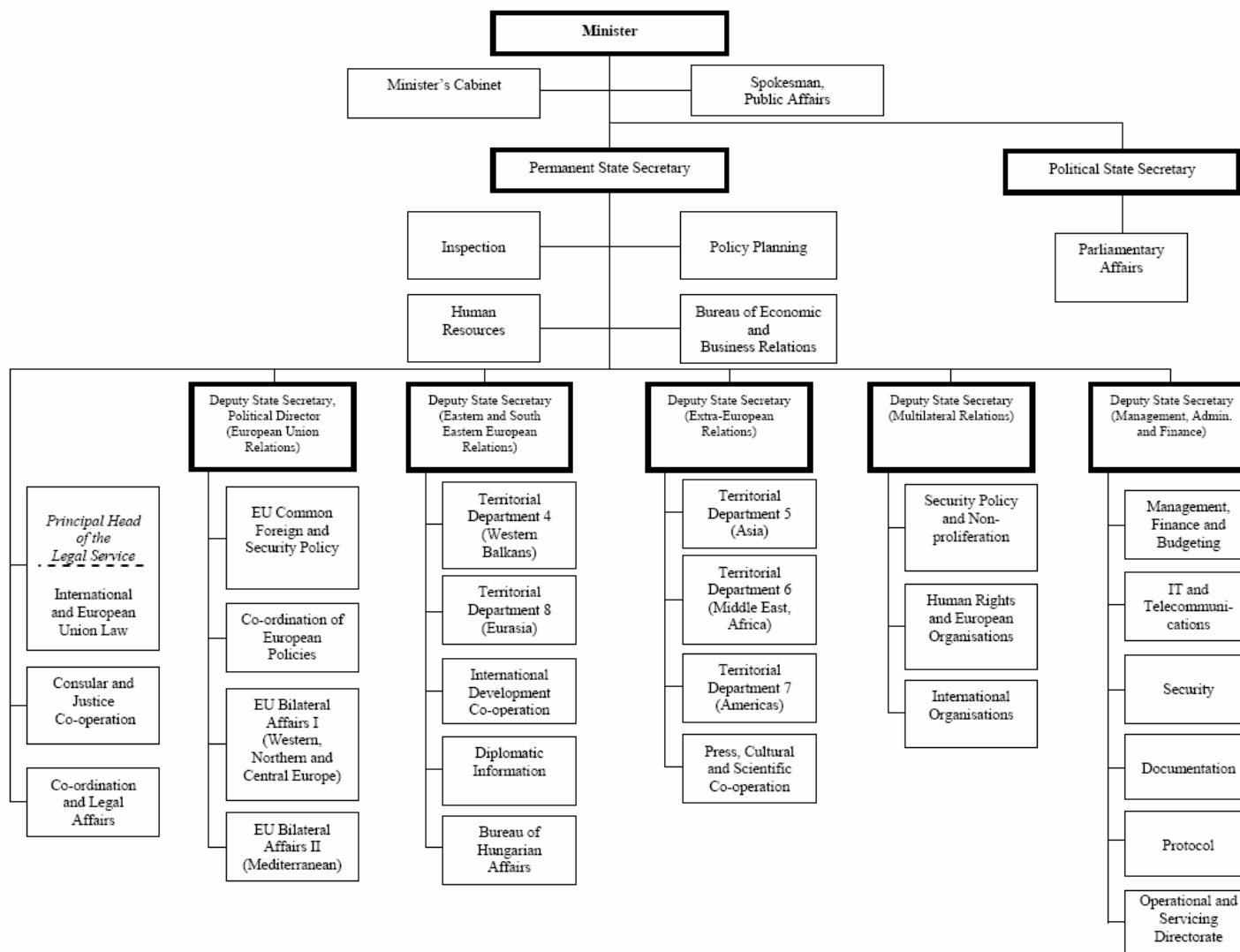
Vir: <http://www.sweden.gov.se/content/1/c6/01/99/45/fc164a2e.pdf>



Vir: <http://formin.finland.fi/doc/eng/ministry/umorgen.pdf>

Priloga 5: Organizacijska shema zunanjega ministrstva Madžarske

Ministry of Foreign Affairs



Vir: <http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/D256CAA-5A6C-402E-9AA8-BA1E3BCA638C/0/organigramen20050413k.pdf>