

Rozdział 9

DYPLOMACJA GOSPODARCZA I JEJ ZNACZENIE W FINANSACH PUBLICZNYCH

Wstęp

Wielokrotnie dowiedziono w literaturze przedmiotu, iż słabość importu spłaszcza PKB w niektórych państwach³³³, a eksport netto oraz inwestycje mogą być głównymi siłami napędowymi każdej gospodarki. Z kolei rosnąca zależność handlowa, kiedy eksport netto zajmuje zbyt niski udział w PKB (konsumpcja, inwestycje, wydatki rządowe, eksport netto), wymagać może transformacji strukturalnych w danym państwie³³⁴. Promocja eksportu stanowi tzw. mechanizm wewnętrznej dewaluacji, silnie wdrażanej w najbardziej zadłużonych państwach UE³³⁵. Jednocześnie stan finansów publicznych wpływa na wyższe długoterminowe stopy procentowe i mniejszą podaż funduszy dla podmiotów rynku prywatnego, oczekując wyższych premii za ryzyko³³⁶. Kointegralność badanych zmiennych, jak bezpośrednie inwestycje zagraniczne, otwartość handlowa, inwestycje krajowe, jakość instytucji oraz kapitał ludzki zostały również pozytywnie skorelowane ze wzrostem gospodarczym i odwrotnie proporcjonalna z wyższym długiem publicznym oraz stopą inflacji³³⁷.

Z tego względu zwiększenie eksportu zawsze było i jest zalecane na stabilizowanie rachunków bieżących oraz mechanizm zmniejszania ryzyka deprecjacji własnej waluty, poprawiając efektywnościowo możliwości zarządzania długiem publicznym³³⁸. Stosunek salda na rachunku bieżącym do eksportu oraz różnica jaka występuje pomiędzy

³³³ Oxford Analytica (2019), "Import weakness flatters GDP in some nations", *Expert Briefings*. <https://doi.org/10.1108/OXAN-ES246707>

³³⁴ X. Liu, Structural changes and economic growth in China over the past 40 years of reform and opening-up, *China Political Economy* Vol. 3 No. 1, 2020 pp. 19-38 Emerald Publishing Limited 2516-1652 DOI 10.1108/CPE-05-2020-0010

³³⁵ I. Kersan-Skabic, is there a debt-overhang problem in the European Union? Economic Imbalances and Institutional Changes to the Euro and the European Union *International Finance Review*, Volume 18, 277-303, doi:10.1108/S1569-376720170000018014

³³⁶ Ichioe, H., & Shimizu, Y. (2012). Determinants of long-term yields: A panel data analysis of major countries. Working Paper No. 12-E-7, Bank of Japan. Retrieved from http://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/wps_2012/data/wp12e07.pdf

³³⁷ O. Onafowora, O. Owoye, Public debt, foreign direct investment and economic growth dynamics Empirical evidence from the Caribbean, *International Journal of Emerging Markets* Vol. 14 No. 5, 2019 pp. 769-791.

³³⁸ Oxford Analytica (2016), "Kenya should manage its public debt", *Expert Briefings*. <https://doi.org/10.1108/OXAN-DB212296>

wzrostem eksportu, a stopą procentową umożliwia ocenę stabilności zadłużenia zagranicznego wg standardów redukcji zadłużenia IMF^{339, 340} (Międzynarodowego Funduszu Walutowego). Z kolei w przypadku ryzyka niewykonania zobowiązań, analizy zdolności obsługi zadłużenia przeliczane są na wartościach brutto i obejmują stosunek do eksportu: a) wartość bieżąca długu do PKB, b) wartość bieżąca długu do eksportu, c) wartość bieżąca długu do przychodów, d) wskaźnik obsługi zadłużenia do eksportu, e) stosunek obsługi zadłużenia do przychodów³⁴¹. Dodatkowo należy wskazać, że eksport oraz jakość rządzenia w danym kraju wywierają pozytywny wpływ na produkcję, co przekłada się na wyższy wzrost gospodarczy³⁴².

Według raportów UNCTAD (2019)³⁴³, ponad połowa państw świata (102 ze 189) jest uzależniona od eksportu towarów i rozwija mniej lub bardziej efektywnie dyplomację gospodarczą, poprawiając bilans handlowy. Jednocześnie zdecydowana większość państw świata wpadła w kryzys zadłużenia, przyspieszony szokiem pandemii Covid-19³⁴⁴. Tym samym wskaźnik zadłużenia zagranicznego do eksportu należy uważać za wskaźnik wypłacalności, który może być kształtowany i zmieniany poprzez promocję gospodarki. Jednocześnie wskaźnik obsługi zadłużenia do eksportu, należy odczytywać, jako wskaźnik płynności³⁴⁵.

Wskazane we wstępie badania finansów publicznych pod kątem kształtowania długu publicznego, czy deficytu publicznego są szeroko rozpisane w światowej literaturze przedmiotu. Z tego względu rozważania niniejszego rozdziału zostaną zogniskowane wokół dyplomacji gospodarczej – od istoty samego rozumienia, czy procesowania, do konkretnych analiz porównawczych ośmiu państw. Ograniczeniem badawczym jest celowa rezygnacja z analiz korelacyjnych wypłacalności poszczególnych państw na bazie eksportu, czy też brak dynamiki wzrostu długu publicznego w każdym z badanych państw, na rzecz prezentacji tych cech, procesów i mechanizmów, które tworzą dyplomację gospodarczą.

³³⁹ Chandia, K.E., Riaz, S., Javid, A.Y., Iqbal, M.B., Azam, M. and Gul, I. (2019), "Assessment of public and external debt sustainability using debt dynamics equation approach: a comparative study of Pakistan and India", *Millennial Asia*, Vol. 10 No. 1, pp. 25-55.

³⁴⁰ A. Mukhtarkhan, Formation and management of public debt sustainability on the example of the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation, *International Journal of Organizational Analysis*, DOI 10.1108/IJOA-10-2020-2453.

³⁴¹ Painchaud, F. and Stuka, T. (2011), "Stress Testing in the Debt Sustainability Framework (DSF) for Low-Income Countries, World Bank Knowledge Brief Economic Policy and Debt Department, p. 7.

³⁴² Omotor, D.G., Musa, B.Y. and Elu, J. (2020), "External debt, governance, and economic growth: the African case", in Seck, D., Elu, J. and Nyarko, Y. (Eds), *Investment and Competitiveness in Africa*.

³⁴³ UNCTAD (2019a), "State of commodity dependence 2019", United Nations, Geneva, available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditccom2019d1_en.pdf (accessed 12 June 2021).

³⁴⁴ S. Elkhishin, M. Mohieldin, External debt vulnerability in emerging markets and developing economies during the COVID-19 shock, *Review of Economics and Political Science* Vol. 6 No. 1, 2021 pp. 24-47.

³⁴⁵ World Bank (2020b), "International debt statistics", available at: <https://data.worldbank.org/indicator/DL.TDS.DECT.EX.ZS>

1. Dyplomacja gospodarcza – pojęcie i istota

Dyplomacja gospodarcza jest integralną częścią międzynarodowych stosunków gospodarczych, korzenie wywodzi z handlu, a pierwsze datowane wzmianki o dyplomacji ekonomicznej pochodzą z 1453 roku³⁴⁶. Dyplomacja gospodarcza jest częścią (główną) dyplomacji w ogóle, jednak winna wykroczać zdecydowanie dalej, niż historyczne rozumienie samej dyplomacji, jako mechanizmu „reprezentacji, komunikacji i negocjacji między państwami i innymi podmiotami (podmiotami, instytucjami) międzynarodowymi zaangażowanymi w określone działania”³⁴⁷. W dyskursie naukowym, ale i praktycznej działalności dyplomatycznej sprawy ekonomiczne w sferze międzynarodowej pojawiły się dopiero na przełomie XIX i XX w., a obecnie istnieją liczne podziały oraz terminologie, które używane w różnych kontekstach, nie zawsze odnoszą się do tego samego zjawiska i różnie określają pojęcie dyplomacji o charakterze ekonomicznym. Dyplomacja gospodarcza, dyplomacja biznesu, dyplomacja korporacyjna, dyplomacja finansowa, czy wreszcie dyplomacja handlowa, z pewnością odnoszą się do obrotu gospodarczego, a więc winny stanowić synonim dyplomacji gospodarczej (ekonomicznej). Takie ujęcie byłoby zgodne z uznaniem dyplomacji handlowej, jako pierwotnej, która została z biegiem lat przekształcona w dyplomację ekonomiczną³⁴⁸, ze wszystkimi jej formami i zależnościami międzynarodowego rozwoju gospodarczego. Trzeba jednak zastrzec, iż dyplomacja handlowa jest z pewnością bardziej szczegółowa i zorientowana punktowo, w odróżnieniu od dyplomacji ekonomicznej, posiadającej bardziej ogólny, zdecydowanie szerszy i makroekonomiczny charakter³⁴⁹. Przyjmując jednak, że polityka gospodarcza jest subdyscypliną ekonomii i finansów, jak i nauki o polityce i administracji uwzględniających interdyscyplinarną kanwę międzynarodowej ekonomii politycznej, jako subdyscypliny stosunków międzynarodowych oraz biorąc pod uwagę nadrzędność celu ekonomicznego w dyplomacji gospodarczej – takie ujęcie jest zasadne i zastosowane w niniejszym podejściu. Do tego międzynarodowe stosunki ekonomiczne³⁵⁰, jak i biznes międzynarodowy, stanowią subdyscyplinę ekonomii, gdzie poprzez pryzmat mikroekonomiczny i makroekonomiczny macierzy i aspektów ekonomii, oraz nauk o zarządzaniu³⁵¹ i jakości należałoby w pierwszym rzędzie formułować i realizować dyplomację gospodarczą.

³⁴⁶ E. Pietkiewicz, *Protokół dyplomatyczny*, Wydawnictwo Prawnicze 1990, s. 14–15.

³⁴⁷ R. Cohen, *Reflections on the new global diplomacy: Statecraft 2500 BC to 2000 AC*, [in:] *Innovation in diplomatic practice*, ed. J. Melissen, Palgrave Macmillan, London 1999, s. 16–17.

³⁴⁸ G. Carron de la Carrie`re, *La diplomatie économique*. Economica, Paris 1998.

³⁴⁹ L. Yiu, , & R. Saner, *International economic diplomacy: Mutations in post-modern times*. Discussion Papers in Diplomacy, No. 84. Netherlands Institute of International Relations ‘Clingendael’, The Hague 2003.

³⁵⁰ B. Fiedor, *Stan nauk ekonomicznych w Polsce w świetle wyników badania ankietowego*, maszynopis powielony. Warszawa, Komitet Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2013, s. 2.

³⁵¹ M. Gorynia, B. Jankowska, *O tożsamości biznesu międzynarodowego*, W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2017, s. 127–142.

Jeszcze inni utożsamiają dyplomację gospodarczą z poprawą gospodarczą jedynie państw rozwijających się, co jest błędem. W takim znaczeniu „dyplomacja gospodarcza polega na otwarciu kraju na zewnątrz, które łączy wchodzenie (import surowców, technologii, kapitału itp.) z wychodzeniem. Wyjście na zewnątrz oznacza walkę o pozycję na rynku światowym poprzez rozwój konkurencyjnych produktów, inwestowanie w sektor surowcowy za granicą, zdobywanie technologii i rynków poprzez przejęcie zagranicznych przedsiębiorstw oraz udział w poprawie gospodarczej krajów rozwijających się, wykorzystując własny kapitał i siłę roboczą”³⁵². Dyplomacja gospodarcza dotyczy wszystkich państw, na każdym etapie rozwoju, natomiast każde z tych państw posiada specyficznym określone własne cele i priorytety, przy całkowitej odmiennej możliwości kształtowania zarówno sytuacji wewnętrznej, jak i wyjścia na zewnątrz. Pamiętać przy tym należy, że blisko połowę państw świata stanowią tzw. państwa małe pod względem liczby mieszkańców, jak i wielkości gospodarki, które poprzez dyplomację gospodarczą realizują strategiczne wybory zapewniające wpływy polityczne i rozwój gospodarczy. Jednak nieduża wielkość państwa wcale nie musi być przeszkodą w skutecznej realizacji własnych interesów dyplomacji gospodarczej. Przykładem takiego państwa może być Luksemburg, gdzie liczba ludności przekracza nieznacznie 600 tys. mieszkańców, a swoje instytucje ustanowiły tutaj: „Sekretariat Generalny Parlamentu Europejskiego, Europejski Trybunał Sprawiedliwości, Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Trybunał Obrachunkowy, niektóre departamenty Komisji Europejskiej, Europejski Fundusz Inwestycyjny, Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej oraz Europejski Mechanizm Stabilizacji Finansowej. Z tego powodu miasto Luksemburg jest czasem określane jako jedna z trzech stolic Unii Europejskiej, obok Brukseli i Strasburga. Pod względem gospodarczym Luksemburg jest bardzo otwarty, z jednym z najwyższych na świecie poziomów PKB per capita na świecie. Jest prężnie rozwijającym się rynkiem finansowym, na którym działa prawie 150 banków, z których większość to banki zagraniczne”³⁵³. Wyrazem niezwykle skutecznej dyplomacji gospodarczej tego państwa jest fakt, iż pomimo powszechnej wiedzy na temat uznania Luksemburga obok Holandii za raje podatkowe obsługujące ok 50% światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych o charakterze fantomowym i ujawnienia afery Luxembourg

³⁵² H. Peters, „Chinas Weg zur eigenständigen Weltmacht Teil 1: Vom Weltrevolutionär zur unabhängigen und selbstständigen politischen Großmacht. Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, 89 (Marz). Retrieved from <http://www.schattenblick.de/infopool/medien/altern/z-156.html>. Accessed on January 09, 2021.

³⁵³ H. Kavvadia, M. Ch. Adam, K. Clemons, V. Devenyi, E. Giroto, Y. Lisova, F. Mo and Z. Vojta, *The Economic Diplomacy of Small States. A Case Study of the Grand Duchy of Luxembourg: Trade and Services, Official Development Assistance (ODA), Foreign Direct Investment (FDI)* (16) (PDF) *The Economic Diplomacy of Small States. A Case Study of the Grand Duchy of Luxembourg: Trade and Services, Official Development Assistance (ODA), Foreign Direct Investment (FDI)*. Available from: https://www.researchgate.net/publication/323616794_The_Economic_Diplomacy_of_Small_States_A_Case_Study_of_the_Grand_Duchy_of_Luxembourg_Trade_and_Services_Official_Development_Assistance_ODA_Foreign_Direct_Investment_FDI [accessed Feb 26 2021].

Leaks, nie zaszkodziło to finansom publicznym, gospodarce, czy polityce gospodarczej tego państwa³⁵⁴.

Współczesna dyplomacja gospodarcza (ekonomiczna) jest rozpatrywana głównie przez pryzmat³⁵⁵ – a: stosunków międzynarodowych (relacji władzy, studiów przypadków, prawa międzynarodowego), b: perspektywy ekonomicznej (w której interesy narodowe są definiowane poprzez wymiar ekonomiczny, tj. zwiększający dobrobyt), c: międzynarodowej ekonomii politycznej (i możliwości wzajemnego kształtowania systemów gospodarczych przez czynniki polityczne i odwrotnie), d: dyplomacji i negocjacji w polityce zagranicznej (m.in. dyplomacja gospodarcza w ogóle, dyplomacja handlowa, dyplomacja finansowa).

Dyplomacja gospodarcza jest w zasadzie połączeniem napięć:

- a) między polityką a ekonomią (gdzie efektywność ekonomiczna i troska o dobro wspólne jest często wypierana przez krótkowzroczność i populizm w trosce o utrzymanie władzy),
- b) między naciskami międzynarodowymi a krajowymi (co jest zawsze wypadkową prowadzonej gry zazwyczaj o sumie zerowej, oznaczającej jakąś stratę na polu międzynarodowym lub krajowym);
- c) między rządem a innymi aktorami życia społeczno-gospodarczego, takimi jak prywatny biznes i organizacje pozarządowe (gdzie zarówno przedstawiciele prywatnego biznesu, jak i NGO's stawać się mogą mężami stanu, a rządy poszczególnych państw stawać się mogą zakładnikami korporacji)³⁵⁶.

Można wskazać, że „dyplomacja gospodarcza obniża koszty transakcji, ułatwia przepływy międzynarodowe (handel i inwestycje) i przyczynia się do bardziej efektywnej alokacji kapitału”³⁵⁷. Przy czym istotny jest tutaj wymiar samej polityki gospodarczej, który może być celem samym w sobie, lub ukierunkowanym celem zmiany, a nawet kontroli polityki (nie tylko gospodarczej) innego państwa³⁵⁸.

Proaktywną i sprawnością definicję dyplomacji gospodarczej należy przytoczyć za działającym od 1924 roku Amerykańskim Stowarzyszeniem Służby Zagranicznej, który jest wyłącznym przedstawicielem amerykańskiej służby zagranicznej skupiającej 16,8 tys. członków, że „dyplomacja gospodarcza to wykorzystanie umiejętności dyplomatycznych i narzędzi ekonomicznych do osiągnięcia celów gospodarczych,

³⁵⁴ Follow the Money, Finance and Development, International Monetary Fund, Washington, September 2019.

³⁵⁵ M. Okano-Heijmans, Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies, [in:] Peter A.G. van Bergeijk, Maaik Okano-Heijmans and Jan Melissen, et. al., Economic Diplomacy Economic and Political Perspectives, Leiden, Boston 2011.

³⁵⁶ Zob. podział nacisków zaproponowany przez: Bayne N., Woolcock S., The New Economic Diplomacy. Decision Making and Negotiation in International Economic Relations, Routledge 2016.

³⁵⁷ S. J. Moons, , & P. A. van Bergeijk, Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. The World Economy, 40(2), 2017, 336–368.

³⁵⁸ J. Hans Morgenthau, Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace (New York: Alfred A. Knopf, 1968 [1948]), pp. 28–29.

politycznych i strategicznych danego kraju³⁵⁹. Przy czym umiejętności dyplomatyczne nie mogą stanowić tylko odwzorowania podstawowej wiedzy kursów dyplomacji gospodarczej, jak znajomość: międzynarodowych trendów ekonomicznych i obrotu gospodarczego, destynacji inwestycyjnych, umiejętności negocjacyjnych i rozwiązywania sporów, nawiązywania kontaktów, działań marketingowych w sferze inwestycji i eksportu, PR dyplomatycznego, budowania wizerunku państwa, czy umiejętności przyjęcia roli attaché handlowego, a raczej ekonomicznego³⁶⁰. Dyplomacja gospodarcza nie może opierać się na tronie słabej jakości aparatu administracyjnego, który nie zna biznesu i nie rozumie rynkowego postrzegania inwestycji. Aparat tzw. stałego personelu dyplomatycznego jest potrzebny, ale wymaga zaangażowania zewnętrznych interesariuszy obdarzonych zarówno wiedzą biznesową, jak i naukową. Byłoby to przejawem dynamicznej zdolności w dyplomacji gospodarczej, stwarzając możliwości zarządzania percepcją, gdyż³⁶¹:

- a) firmy, które posiadają istotny wpływ gospodarczy w danym kraju goszczącym, muszą nabyć nowe role instytucjonalne, co często w ogóle warunkuje możliwość ich funkcjonowania na danym rynku. Żeby zwiększyć przewagę konkurencyjne, muszą najpierw uzyskać legitymizację swoich działań, a to oznacza konieczność przyjęcia pewnej formy kooperacji instytucjonalno-społecznej;
- b) w dyplomacji gospodarczej bardzo ważna jest reputacja danej firmy, która umożliwia budowanie wartości dodanej w długim okresie czasu, gdyż tworzenie wartości trzeba zogniskować nie tylko wokół klientów i udziałowców, lecz także społeczeństwa, będącego otoczeniem prowadzonego biznesu;
- c) rosnący rozwój technologii ICT, mnogość i wielobiegunowość zdarzeń sprawia, że bardziej, niż kiedykolwiek liczy się czas reakcji, zabrania głosu i udzielenia odpowiedzi, a braki i niewydolność w tym zakresie mogą całkowicie eliminować, poprzez dyskredytację i naturalne poszukiwanie alternatyw.

Trzeba w tym miejscu wskazać, że dyplomacja gospodarcza może być jedynie w pełni skuteczna, jeżeli wykorzystuje dyplomację korporacyjną (realizowaną przez korporacje i firmy międzynarodowe), która winna nie tylko ustanawiać relacje rządowe, prywatne i publiczne w danym kraju, lecz także stanowić synonim dyplomacji w ogóle³⁶². Winna obejmować w przestrzeni międzynarodowej „działania reprezentacyjne i komunikacyjne podejmowane przez międzynarodowe przedsiębiorstwa wobec przedstawicieli rządu państwa przyjmującego i przedstawicieli organizacji pozarządowo-

³⁵⁹ T. Wayne, *The U.S. Foreign Service is at the forefront of crafting policy and carrying out economic diplomacy to advance the strategic and security interests of the United States*, Washington 2020. <https://www.afsa.org/what-economic-diplomacy-and-how-does-it-work>

³⁶⁰ Zob. zagadnienia kursów dyplomacji gospodarczej, m.in.: Commercial & Economic Diplomacy training course, European Academy of Diplomacy, Warsaw 2015.

³⁶¹ W.J. Henisz, The Dynamic Capability of Corporate diplomacy. *Glob. Strategy J.* 2016, 6, 183–196.

³⁶² M.A. Egea, M.C. Parra-Merrono, G. Wandosell, Corporate Diplomacy Strategy and Instruments; With a Discussion about “Corporate Diplomacy and Cyclical Dynamics of Open Innovation, *Journal of Open Innovation, Technology, Market and Complexity*, 2020, 6/55.

wych w celu ustanowienia i utrzymania pozytywnych relacji, aby utrzymać legitymację i licencję na prowadzenie działalności"³⁶³.

Dodatkowo wskazane jest poznanie i możliwość odwołania do innych definicji dyplomacji gospodarczej (tabela 9.1).

Tabela 9.1. Wybrane definicje dyplomacji gospodarczej

Lp.	Definicja dyplomacji gospodarczej	Autorzy
1.	„wykorzystanie środków politycznych jako dźwigni w negocjacjach międzynarodowych, w celu zwiększenia narodowego dobrobytu gospodarczego, a także wykorzystanie dźwigni ekonomicznej do zwiększenia stabilności politycznej narodu”	Okano-Heijmans, 2011 ³⁶⁴
2.	„zestaw polityk, które pomagają w realizacji priorytetów gospodarczych i pozagospodarczych rządu. Może ona mieć zarówno charakter reaktywny, reagując lub dostosowując się do zmian w gospodarce światowej, jak i proaktywny, wpływając na pożądany rozwój sytuacji lub nadając mu kierunek”	LSE Economic Diplomacy Commission, 2020 ³⁶⁵
3.	„powiązanie polityki zagranicznej i dyplomacji z narodowym rozwojem gospodarczym. Jest to połączenie aspektów ekonomicznych z polityką zagraniczną oraz wykorzystanie mechanizmów dyplomatycznych do promowania interesów ekonomicznych poprzez współpracę z aktorami krajowymi i międzynarodowymi, jak również z innymi państwami na całym świecie”	Economic Diplomacy Strategy, 2021 ³⁶⁶
4.	Promocja handlu i inwestycji, zabezpieczenie stabilności stosunków gospodarczych oraz praw własności, promowanie krajowych przedsiębiorstw wielonarodowych poprzez politykę zagraniczną, utrzymywanie korzystnego otoczenia polityki międzynarodowej	Bergeijk et al. 2011; Lee, Hudson, 2004 ³⁶⁷ ;
5.	„(1) ułatwianie dostępu przedsiębiorstw krajowych do rynków zagranicznych; (2) przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na terytorium danego kraju; oraz (3) wpływanie na przepisy międzynarodowe w celu służenia interesom narodowym”	Imbert, 2017 ³⁶⁸

³⁶³ Ruël, H.J.; Wolters, T. Business Diplomacy. In *The Sage Handbook of Diplomacy*; Constantinou, C., Kerr, P., Sharp, P., Eds.; Sage: Los Angeles, CA, USA, 2016.

³⁶⁴ M. Okano-Heijmans, Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies, [in:] Peter A.G. van Bergeijk, Maaïke Okano-Heijmans and Jan Melissen, et. al., *Economic Diplomacy Economic and Political Perspectives*, Leiden, Boston 2011, s. 17.

³⁶⁵ LSE Economic Diplomacy Commission, Interim Report#1, April, London, s. 2.

³⁶⁶ Economic Diplomacy Strategy, Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation, Cambodia 2021, s. 6.

³⁶⁷ P.A.G. van Bergeijk, H. de Grooten, M. Yakop, 'The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade', *The Hague Journal of Economic Diplomacy*, 6(1-2) 2011, ss. 101-120; Lee, D. and D. Hudson 'The old and new significance of political economy in diplomacy' *Review of International Studies*, 30(3), 2004, 343-360.

³⁶⁸ I.B. Florence. 2017. In-Depth Analysis EU economic diplomacy strategy. European Parliament, Directorate-General for External Policies. Available online: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO_IDA\(2017\)570483_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO_IDA(2017)570483_EN.pdf) (accessed on 29 November 2019).

Tabela 7.8. cd.

Lp.	Definicja dyplomacji gospodarczej	Autorzy
6.	Jako zbieżność z ekonomiczną strategią polityczną polityki rządowej „próby wywierania wpływu przez rząd, opierające się głównie na zasobach, które mają rozsądne pozory ceny rynkowej w kategoriach pieniężnych”	D. Baldwin ³⁶⁹ ,
7.	„(1) dyplomacja zajmująca się kwestiami polityki gospodarczej; oraz (2) dyplomacja wykorzystująca środki ekonomiczne, w formie nagród lub sankcji, w dążeniu do osiągnięcia określonego celu polityki zagranicznej”	Berridge, 2003 ³⁷⁰
8.	Jako synonim dyplomacji geoeconomicznej, rozumianej jako „sfera, w której rząd jest skłonny i zdolny do wykorzystania narodowego potencjału gospodarczego w celu zachowania i realizacji swoich interesów narodowych w relacjach z innymi aktorami międzynarodowymi”	Baru, 2012 ³⁷¹
9.	Rozumienie instytucjonalne, zawężone do krajowych agencji promocji handlu i inwestycji oraz negocjacji umów traktatowych	Moons & Van Bergeijk, 2017 ³⁷² ; Campos, & Estrin, 2019 ³⁷³

Źródło: opracowanie własne

Jednoczesna analiza wad i zalet poszczególnych analizowanych definicji pozwala zaproponować nowe spojrzenie i definicję dyplomacji gospodarczej, jako proces wykorzystania wszystkich dostępnych sił i środków w przestrzeni krajowej i międzynarodowej, które poprzez instrument dyplomatyczny, przedsiębiorstwa, instytucje i kluczowe osoby, zwiększą narodowy dobrobyt gospodarczy, prowadząc do osiągnięcia zamierzonych celów.

2. Siła oddziaływania Polski w dyplomacji gospodarczej – analiza porównawcza

Dokonując analizy siły oddziaływania Polski w sferze dyplomacji gospodarczej zasadnym jest porównanie tzw. miękkiej siły oddziaływania dyplomacji gospodarczej w sferze globalnej, tzw. Soft Power (SP). Brand Finance jest wiodącą firmą na świecie,

³⁶⁹ D. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton University Press 2020, pp. 13–14.

³⁷⁰ R.G. Berridge (with Alan James), *Dictionary of Diplomacy* (Basingstoke: Palgrave-Macmillan, 2nd edition, 2003), p. 91.

³⁷¹ K.B. Olsen, *The Domestic Challenges of European Geoeconomic Diplomacy*, [w:] V. Stanzel (red.) (2018), *New Realities in Foreign Affairs: Diplomacy in the 21st Century*, German Institute for International and Security Affairs, Berlin, SWP Research Paper 11/2018, s. 42, [za:] S. Baru, “Geo-economics and Strategy”, *Survival* 54, no. 3 [June 2012]: 47–58).

³⁷² S.J. Moons, P.A. van Bergeijk Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. *The World Economy*. 2017;40(2):336–368.

³⁷³ R. Bruno, N. Campos, & Estrin, S. 2019. *The Effects of European Union Membership on Foreign Direct Investment and International Trade*. LSE mimeo.

zajmującą się wyceną wartości firm i doradztwem strategicznym, a sporządzany każdego roku raport „Global Soft Power Index”³⁷⁴ jest najczęściej stosowanym i uznawanym za najbardziej rzetelny rankingiem państw, określający ich miękką siłę globalnego wpływu. W ramach analizy dyplomacji gospodarczej w kontekście wskaźnika Soft Power badaniom poddano łącznie osiem państw (sześć państw posiadających najwyższe indeksy SP, Rosję oraz Polskę, która w rankingu 60 państw zajęła stosunkowo odległe, bo 35 miejsce) – tabela 9.2.

Tabela 9.2. Tabela indeksów Soft power oraz jego składowych tworzących indeks dla wybranych państw SPI 2020

Poz. w rankingu	Kraj	Indeks Soft Power	Przyjazność	Wpływ	Reputacja	Biznes i handel	Zarządzanie	Stosunki międzynarodowe	Kultura i dziedzictwo	Media i komunikacja	Edukacja i nauka	Ludzie i wartości
1	USA	67,1	8,6	7,7	7,1	6,6	4,3	6,2	5,5	5,2	6,6	3,9
2	Niemcy	61,9	7,9	6	7,4	6,8	5,5	6,4	5,4	5	5,9	4,2
3	Wielka Brytania	61,8	8,2	6,3	7,3	5,8	4,7	6,3	6	5,1	5,5	4,5
4	Japonia	60,2	7,6	5,8	7,5	6,9	5,4	5,1	5,7	4,1	6,5	4,7
5	Chiny	58,7	7,6	7,1	6,5	6,6	3,4	5,4	5,2	2,9	5,1	2,8
6	Francja	58,5	8,1	5,8	7,1	5,8	4,4	5,8	6,4	4,7	4,2	4,3
10	Rosja	51	7,2	5,7	6,3	4	3,1	5,6	4,9	3	4,1	3,5
35	Polska	36,6	5,6	3,4	6,2	3,4	2,9	2,6	3,6	2,5	2,2	3,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2020, Londyn 2020
 Cyfry pogrubione w kolorze niebieskim wskazują, że dana składowa osiągnęła najwyższą wartość w całym zestawieniu

Dla lepszego zobrazowania tego zestawienia dwie poniższe tabele pokazują:

- wpływ poszczególnych składowych na indeks Soft power w ujęciu procentowym,
- porównanie indeksu Soft power i jego składowych poszczególnych krajów z USA³⁷⁵ w stosunku do pozostałych państw.

³⁷⁴ Brand Finance, Global Soft Power Index 2020, Londyn 2020, <https://brandirectory.com/globalsoftpower/>

³⁷⁵ Dla wszystkich wskaźników osiągniętych przez Stany Zjednoczone przyjęto wartość 100%.

Tabela 9.3. Tabela poszczególnych składowych na uzyskany indeks Soft power mają w ujęciu procentowym.

Poz. w rankingu	Kraj	Przyjazność	Wpływ	Reputacja	Biznes i handel	Zarządzanie	Stosunki międzynarodowe	Kultura i dziedzictwo	Media i komunikacja	Edukacja i nauka	Ludzie i wartości
1	USA	12,8%	11,5%	10,6%	9,8%	6,4%	9,2%	8,2%	7,7%	9,8%	5,8%
2	Niemcy	12,8%	9,7%	12,0%	11,0%	8,9%	10,3%	8,7%	8,1%	9,5%	6,8%
3	Wielka Brytania	13,3%	10,2%	11,8%	9,4%	7,6%	10,2%	9,7%	8,3%	8,9%	7,3%
4	Japonia	12,6%	9,6%	12,5%	11,5%	9,0%	8,5%	9,5%	6,8%	10,8%	7,8%
5	Chiny	12,9%	12,1%	11,1%	11,2%	5,8%	9,2%	8,9%	4,9%	8,7%	4,8%
6	Francja	13,8%	9,9%	12,1%	9,9%	7,5%	9,9%	10,9%	8,0%	7,2%	7,4%
10	Rosja	14,1%	11,2%	12,4%	7,8%	6,1%	11,0%	9,6%	5,9%	8,0%	6,9%
35	Polska	15,3%	9,3%	16,9%	9,3%	7,9%	7,1%	9,8%	6,8%	6,0%	10,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2020, Londyn 2020

Tabela 9.4. Tabela indeksu Soft power i jego składowych USA w stosunku do pozostałych państw.

Poz. w rankingu	Kraj	Indeks Soft Power	Przyjazność	Wpływ	Reputacja	Biznes i handel	Zarządzanie	Stosunki międzynarodowe	Kultura i dziedzictwo	Media i komunikacja	Edukacja i nauka	Ludzie i wartości
1	USA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2	Niemcy	92,3%	91,9%	77,9%	104,2%	103,0%	127,9%	103,2%	98,2%	96,2%	89,4%	107,7%
3	Wielka Brytania	92,1%	95,3%	81,8%	102,8%	87,9%	109,3%	101,6%	109,1%	98,1%	83,3%	115,4%
4	Japonia	89,7%	88,4%	75,3%	105,6%	104,5%	125,6%	82,3%	103,6%	78,8%	98,5%	120,5%
5	Chiny	87,5%	88,4%	92,2%	91,5%	100,0%	79,1%	87,1%	94,5%	55,8%	77,3%	71,8%
6	Francja	87,2%	94,2%	75,3%	100,0%	87,9%	102,3%	93,5%	116,4%	90,4%	63,6%	110,3%
10	Rosja	76,0%	83,7%	74,0%	88,7%	60,6%	72,1%	90,3%	89,1%	57,7%	62,1%	89,7%
35	Polska	54,5%	65,1%	44,2%	87,3%	51,5%	67,4%	41,9%	65,5%	48,1%	33,3%	94,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2020, Londyn 2020
 Przyjęto wartość 100% dla indeksu i jego składowych osiągniętych przez USA

Tabela 9.2 pokazuje, że Polska nie odbiega od innych państw w udziale poszczególnych składowych budujących indeks Soft Power. Pomimo różnych przekazów medialnych, Polska w niezależnych badaniach posiada duży potencjał oparty o ludzi i wartości, tworząc wartość siły państwa. Podobna sytuacja jest ze składowymi przyjazności i reputacji. Tabela 9.3 zdaje się potwierdzać te tezy, gdyż procentowa różnica w stosunku do Stanów Zjednoczonych w tych obszarach jest najniższa.

Przechodząc do analizy wyników w kontekście zaawansowanych technologii³⁷⁶ warto porównać składową SP – biznes i handel z udziałem zaawansowanych technologii w eksporcie w ośmiu analizowanych państwach. Poniższa tabela 9.5 pokazuje porównanie tych wskaźników wraz z łącznym indeksem SP. Dla zwizualizowania zależności eksportu zaawansowanych technologii do składowej SP – Biznes i handel i wpływu na całkowity indeks SP poszczególnych państw przedstawiono na rysunku 1 (rozmiar oznacza całkowitą wielkość SP dla poszczególnych państw).

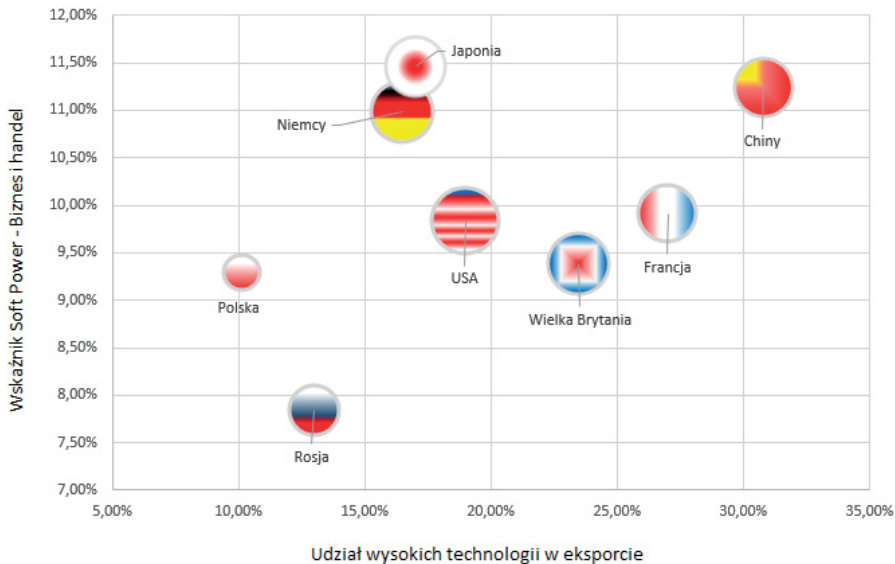
Tabela 9.5. Zestawienie udziału zaawansowanych technologii w eksporcie, składowej wskaźnika SP – Biznes i handel oraz indeksu Soft Power.

Kraj	Udział zaawansowanych technologii w eksporcie	Wskaźnik Soft Power – Biznes i handel	Indeks Soft Power
USA	18,97%	9,84%	67,1
Niemcy	16,48%	10,99%	61,9
Wielka Brytania	23,47%	9,39%	61,8
Japonia	17,02%	11,46%	60,2
Chiny	30,79%	11,24%	58,7
Francja	26,99%	9,91%	58,5
Rosja	13,00%	7,84%	51
Polska	10,11%	9,29%	36,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2020, Londyn 2020 The World Bank Group, High-technology exports (% of manufactured exports), Indicator Code TX.VAL.TECH.MF.ZS, <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>

Przeprowadzając analizę opracowywanego przez Brand Finance wskaźnika „miękkiej siły” państw można zauważyć brak korelacji pomiędzy składową biznes i handel indeksu SP. Wygląda, że przyłożono inną wagę do zaawansowanych technologii, które w istotnym stopniu kształtują funkcjonowanie i rozwój państw, a nie-

³⁷⁶ World Bank definiuje zaawansowane technologie wysokospecjalizowane technologie w oparciu, o które powstają produkty w sektorach takich jak lotniczy i kosmiczny, komputerowy, farmaceutyczny, instrumentów naukowych i maszyn elektronicznych przy intensywnym zaangażowaniu zespołów badawczo-rozwojowych. Źródło <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>



Rysunek 9.1. Porównanie procentowych zmiany produkcji przemysłowej w Polsce z krajami o wysokim współczynniku niestabilności w okresie 2000–2019.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2020, Londyn 2020; The World Bank Group, High-technology exports (% of manufactured exports), Indicator Code TX.VAL.TECH.MF.ZS, <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>

jednokrotnie bez tych technologii nie możliwy jest między innymi rozwój ekonomiczny, ochrona zdrowia, rozwój mediów i relacji społecznych. Polska mimo najniższego wskaźnika eksportu technologii ma stosunkowo wysoką wartość składowej SP – biznes i handel, zbliżoną do osiągniętego przez Wielką Brytanię³⁷⁷ i nieco większą różnicę od Stanów Zjednoczonych³⁷⁸ lidera rankingu Brand Finance. W porównaniu do Rosji można zauważyć inne dość zaskakujące relacje wskaźników. Polska posiada o 1,45 pp. wyższą składową biznes i handel od Rosji, zaś wskaźnik eksportu zaawansowanych technologii jest o 1,89 pp. wyższy w Rosji. Chiny jako lider zaawansowanych technologii posiadający niemal 31% udział w eksporcie osiągnął zbliżoną wartość analizowanej składowej SP, jak Japonia, której eksport jest niemal o połowę niższy w punktach procentowych. Podobna sytuacja jest także, gdy zostaną porównane ze sobą Francja i Stany Zjednoczone.

Nieco inaczej wygląda sytuacja, gdy weźmiemy pod uwagę udział w eksporcie światowym wybranego sektora³⁷⁹ i zestawimy to z udziałem krajowego eksportu. Nie

³⁷⁷ Różnica składowych wynosi 0,1% Wielka Brytania zajmuje trzecią pozycję w rankingu Brand Finance.

³⁷⁸ Różnica składowych wynosi 0,55%, zaś wskaźnik Soft Power Polski stanowi około 55% wskaźnika Stanów Zjednoczonych

³⁷⁹ Eksport maszyn, urządzeń elektrycznych i ich części, rejestratory i odtwarzacze dźwięku, telewizja. International Trade Centre dokonywał obliczeń na podstawie danych statystycznych UN COMTRADE i ICT

Tabela 9.6. Zestawienie udziału zaawansowanych technologii w stosunku do całego eksportu krajowego, udziału krajowego eksportu w światowym eksporcie maszyn, urządzeń elektrycznych i ich części.

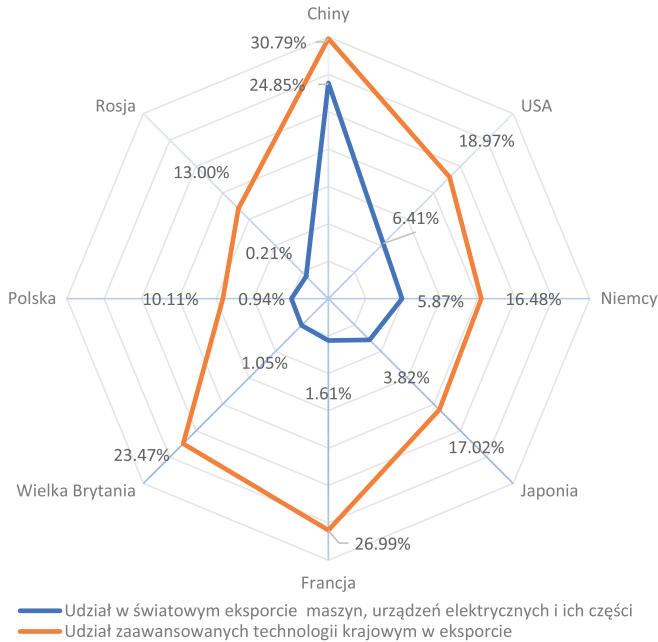
Eksporтеры	Udział w światowym eksporcie maszyn, urządzeń elektrycznych i ich części	Udział zaawansowanych technologii krajowym w eksporcie	Wartość eksportu w 2019 w tys \$ Świat - 2 700 233 207
Chiny	24,85%	30,79%	670 997 854
USA	6,41%	18,97%	173 185 141
Niemcy	5,87%	16,48%	158 450 943
Japonia	3,82%	17,02%	103 041 447
Francja	1,61%	26,99%	43 451 075
Wielka Brytania	1,05%	23,47%	28 381 003
Polska	0,94%	10,11%	25 499 227
Rosja	0,21%	13,00%	5 559 090

Źródło: Opracowanie własne na podstawie The World Bank Group, High-technology exports (% of manufactured exports), Indicator Code TX.VAL.TECH.MF.ZS, <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>, International Trade Centre, List of exporters for the selected product Product: 85 Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television, https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c%7c85%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1

jest to co prawda łączny eksport, jednak dotyczy istotnej części rynku sprzętu elektronicznego. Przedstawiono wskaźniki (tabela 9.6, rysunek 9.2) procentowe eksportu analizowanych kategorii w ujęciu krajowym i międzynarodowym.

Powyższy rysunek oraz tabela pokazują złożoność porównywania eksportu zaawansowanych technologii w stosunku do składowej biznes i handel indeksu SP. W pięciu badanych państwach różnice pomiędzy badanymi udziałami nie przekraczają 9–12 pp., w przypadku Chin wyniósł niespełna 6 pp. Zaskakująco duże różnice wystąpiły we Francji i Wielkiej Brytanii, które mają duży udział eksportu ICT w stosunku do całego eksportu, jednak udział w światowym eksporcie dla wybranego sektora jest bardzo niski, co dało różnicę pomiędzy wskaźnikami sięgającą 25,38 i 22,42 punktów procentowych. Co ciekawe Polska ma porównywalną z Wielką Brytanią wielkość eksportu w wartościach bezwzględnych. Rozważając w jaki sposób zwiększenie eksportu, a co zatem idzie produkcji w Polsce może korzystnie wpłynąć na indeks Soft Power można zauważyć, że Niemcy oraz Japonia posiadając najwyższe składowe SP – biznes i handel są w czołówce państw SP³⁸⁰. Zbadano (tabela 9.7), jak duża różnica w wartościach bezwzględnych i procentowych jest pomiędzy Polską a wyżej wymienionymi państwami. Pięciokrotne, sześciokrotne zwiększenie produkcji nawet

³⁸⁰ Niemcy zajmują 2 miejsce, Japonia 4 miejsce w rankingu Brand Finance.



Rysunek 9.2 Udział w eksporcie krajowym zaawansowanych technologii, udział krajowego eksportu w światowym eksporcie maszyn, urządzeń elektrycznych i ich części.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie The World Bank Group, High-technology exports (% of manufactured exports), Indicator Code TX.VAL.TECH.MF.ZS, <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>, International Trade Centre, List of exporters for the selected product Product: 85 Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television, https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c85%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1

w średnioterminowej perspektywie jest trudne do realizacji, jednak powyższe rozważania pokazują stan polskiego przemysłu w sektorze zaawansowanych technologii oraz kierunek, do którego należy dążyć w celu zwiększenia znaczenia politycznego Polski na światowej arenie polityczno-gospodarczej. Zaś właściwa dyplomacja gospodarcza pozwoli na przyciągnięcie kapitału i rozwój naukowy oraz technologiczny sektora ICT w Polsce.

Wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę i dyplomację gospodarczą jest trudny do oszacowania i analizy. W trakcie tworzenia niniejszego opracowania nie zostały jeszcze udostępnione dane w oparciu, o które możliwe byłoby przeprowadzenie szczegółowych analiz. Na dwa dni przed zamknięciem opracowania Brand Finance udostępnił nowy ranking Soft Power Index 2021, w którym została dodana jeszcze jedna składowa „Zwalczanie COVID-19” wpływająca na osiąganą wartość SP i pozycję w rankingu analizowanych państw. Ze względu na fakt, że Polska spadła w niniejszym rankingu o 3 pozycje, w zestawieniu (tabela 9.7) uwzględniono dane o pozycji w zestawieniu i wartości SP tych państw, które zostały ulokowane wyżej, niż Polska (gdzie tylko Malezja została oceniona niżej w rankingu spadku od Polski).

Tabela 9.7. Tabela pozycji wartość Soft Power dla wybranych państw w latach 2020–2021⁴⁹.

Pozycja w rankingu		Kraj	Indeks Soft Power		Zmiana indeksu SP 2020–21
2021	2020		2021	2020	
1	2	Niemcy	62,2	61,9	0,3
2	4	Japonia	60,6	60,2	0,4
3	3	Wielka Brytania	57,9	61,8	-3,9
6	1	Stany Zjednoczone	55,9	67,1	-11,2
7	6	Francja	55,4	58,5	-3,1
8	5	Chiny	54,3	58,7	-4,4
13	10	Rosja	50,5	51	-0,5
30	-	Islandia	39,9	-	-
32	-	Luksemburg	39	-	-
34	38	Egipt	38,3	34,8	3,5
37	36	Afryka Południowa	37,2	36,4	0,7
38	35	Polska	37	36,6	0,4
39	33	Malezja	36,9	37,4	-0,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2021, Londyn 2021

Analiza zmian pozycji analizowanych ośmiu państw wskazuje, że największy spadek zanotowały Stany Zjednoczone (spadek z 1 na 6 pozycję). Polska, Rosja, Chiny straciły trzy pozycje, Francja straciła jedną pozycję, zaś Wielka Brytania utrzymała trzecią pozycję. Japonia zyskała dwie pozycje stając się wiceliderem rankingu, zaś Niemcy z drugiej pozycji awansowały na pozycję lidera rankingu Soft Power 2021. Interesujące jest to, że Polska jest jedynym państwem z analizowanej grupy, który mimo wzrostu wskaźnika SP spadł w rankingu, Niemcy i Japonia z niemal identycznym wzrostem wskaźnika poprawiły swoje pozycje. Sytuację tą można wytłumaczyć pojawieniem nowych państw w rankingu, Luksemburga oraz Islandii, które co prawda nie wystąpiły w ubiegłorocznym zestawieniu, jednak osiągnięty indeks SP wskazuje, że prawdopodobnie w 2020 roku znalazłyby się przed Polską. Afryka Południowa odnotowała nieco większy wzrost SP, zaś Egipt znacząco poprawił o 3,5 pp. wartość SP, co pozwoliło zająć miejsce przed Polską. Dzięki temu, że Malezja będąca w 2020 przed Polską zanotowała spadek SP w zestawieniu 2021 roku, znalazła się za Polską.

W celu przeanalizowania zmian składowych Soft Power pomiędzy rokiem 2020 a 2021 przygotowano tabelę zawierającą zmiany wartości składowych pomiędzy analizowanymi latami (tabela 9.8).

³⁸¹ Kolorem niebieskim oznaczono państwa, które zajęły w 2021 wyższą lub niższą pozycję niż Polska w 2020. Islandia i Luksemburg nie były oceniane w 2020 roku

Tabela 9.8 Tabela zmian składowych indeksu SP pomiędzy rokiem 2020 a 2021.

Kraj	Przyjazność	Reputacja	Wpływ	Biznes i handel	Zarządzanie	Stosunki międzynarodowe	Kultura i dziedzictwo	Media i komunikacja	Edukacja i nauka	Ludzie i wartości
Niemcy	-0,1	0,1	0	0	0,3	0,3	-0,2	-0,1	0,7	0
Japonia	-0,1	-0,2	-0,2	0,1	-0,1	0,6	-0,5	0	1	-0,2
Wielka Brytania	-0,2	0	-0,2	0,2	0,6	0,1	-0,3	0,3	0,2	-0,2
USA	-0,1	-0,5	-0,5	-0,1	-0,5	0	-0,2	-0,1	0,4	-0,3
Francja	-0,1	0,1	-0,1	-0,1	0,3	0,3	-0,4	-0,1	0,5	-0,1
Chiny	0,1	-1	-0,3	-0,3	-0,4	-0,5	-1,1	0	1	-0,1
Rosja	0	-0,3	-0,1	0,4	0,3	-0,4	-0,6	0,5	0,8	-0,6
Polska	-0,2	-0,2	0,3	0	-0,4	-0,3	-1,1	0	0	-0,8
Kraj			Niemcy	Japonia	Wielka Brytania	USA	Francja	Chiny	Rosja	Polska
Łączne zmiany składowych SP			1	0,4	0,4	-1,9	0,3	-2,6	0	-2,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2021, Londyn 2021

Dane w komórki w kolorze czerwonym wskazują największy spadek w analizowanych państwach, kolor zielony oznacza największy wzrost.

Powyższe wyniki wskazują, że największe zmiany w 2021 dotknęły wskaźników dotyczących reputacji, zarządzania, stosunków międzynarodowych i edukacji. Nie są to co prawda duże zmiany, gdyż różnice wyniosły maksymalnie 1 pp. Zauważalny dla Polski jest znaczący spadek w zakresie „kultury i dziedzictwa” oraz „ludzie i wartości”. Wydaje się, że w obszarze zarządzania i stosunków międzynarodowych zostały popełnione błędy lub nie wykorzystano zmian geopolitycznych wynikających z pandemii COVID-19, przez co Polska straciła w tych obszarach ułamki punktu SP. Polska nie wykorzystwała tego czasu na zmiany w zakresie nauki i edukacji.

Ważnym i wartościowym elementem SP 2021 roku jest dodatnie składowej „Zwalczanie COVID-19”, która oddaje problematykę radzenia sobie państw z panującą pandemią, wywierającą recesyjny wpływ na gospodarkę światową (tabela 9.9).

Tabela 9.9. Tabela składowej indeksu SP Zwalczanie COVID-19 w 2021 roku dla wybranych państw.

Kraj	Niemcy	Japonia	Wielka Brytania	Stany Zjednoczone	Francja	Chiny	Rosja	Polska
Zwalczanie COVID-19	5,7	5,8	3,7	1,2	3,8	3,7	4	3,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Brand Finance, Global Soft Power Index 2021, Londyn 2021.

Analizowana składowa pokazuje potencjał państwa w obszarze zwalczania pandemii. Stany Zjednoczone zdecydowanie najgorzej wypadły w zakresie ochrony zdrowia swoich obywateli³⁸². Polska na tym obszarze wygląda przeciętnie, gdyż wyniki Niemiec i Japonii wskazują, że jest jeszcze sporo do poprawy w zakresie ochrony zdrowia. Po części wynika to z zupełnie innej mentalności obywateli, podejścia do wprowadzanych obostrzeń w wyżej wspomnianych państwach, infrastruktury wykorzystywanej do ochrony zdrowia, budżetu przeznaczanego na zwalczanie pandemii oraz podejmowane działania prawne i organizacyjne przez rząd. Uwzględnienie tego czynnika przy zauważalnym spadku innych składowych SP umożliwiło Polsce wzrost Soft Power co przełożyło się stratą trzech pozycji w rankingu.

Należy podkreślić, że autorzy raportu podając składowe indeksu nie ujawnili metody wyliczania łącznej wartości Soft Power Index. Analiza składowych wskazuje, że może to nie być suma składowych, zaś wprowadzenie nowej składowej powinno mieć wpływ na łączny indeks Soft Power, który powinien w zauważany sposób wpłynąć na wysokość SP. Raport podaje względną dokładność uzyskanych wskaźników, zaokrąglenia podanych wyników do jednego miejsca po przecinku utrudniają precyzyjne przeanalizowanie i porównanie raportów.

³⁸² W USA zachorowało ponad 29 mln, zmarło ponad 523 tys. Źródło: Royal Stat Lab, [LIVE] Coronavirus Pandemic: Real Time Dashboard, World Maps, Charts, News, <https://www.youtube.com/watch?v=NMre6IAAAiU>; data dostępu 27.02.2021.

Podsumowanie

Dyplomacja gospodarcza musi przejść zarówno zmiany ewolucyjne, jak i szokowe, jeżeli w krótkim czasie chciałyby być zdolna do zrozumienia swojej roli w finansach publicznych, wzroście i rozwoju gospodarczym. Wynika to z rozwoju nowych technologii, fundamentalnych zmian społecznych, ewolucyjnej zmiany geopolitycznej i pojawienia się, lub wyłonienia nowych aktorów w przestrzeni publicznej, biznesowej i politycznej³⁸³.

Polska w rankingu dyplomacji zajmuje 19 pozycję i winna czerpać najlepsze wzorce lub wzmocnić tzw. elitarny soft power działań własnych w odniesieniu do dyplomacji takich państw, jak Stany Zjednoczone (2 poz.), Niemcy (7 poz.), Wielka Brytania (11 poz.), Japonia (4 poz.), Chiny (1 poz.), Francja (3 poz.) oraz Rosja (5 poz.), co wymagałoby uaktualnienia Strategii Polskiej Polityki Zagranicznej (SPPR 2017–2021 i przeorientowania całej nowej SPPR od roku 2022 na sprawy gospodarcze, redukcję deficytu budżetowego oraz długu publicznego. Jednocześnie do rozważenia pozostaje możliwość zawiązania znacznie bardziej efektywnej polityki gospodarczej, a w konsekwencji dyplomacji ekonomicznej wobec Indii, drugiego państwa na świecie pod względem liczby ludności. Polska zbyt wolno buduje tzw. indeks miękkiej władzy (soft power). W rankingu Brand Finance Soft Power Index 2021 Polska podniosła wartość indeksu jedynie o 0,4 pp., przesuując się z poz. 35 na pozycję 38. Lepiej w okresie porównawczym r/r SPI 2021 vs SPI 2020 zostały ocenione takie państwa, jak Afryka Południowa (37 poz.), Egipt (34 poz.), Luksemburg (32 poz.), czy Islandia (30 poz.) – które albo nie były ujęte w ogóle w indeksie 2020, albo osiągnęły znacznie lepsze parametry ocenne od Polski w SPI 2021.

³⁸³ Zob. podobne stanowisko J.R. Kelley, "The New Diplomacy: Evolution of a Revolution", *Diplomacy & Statecraft* 21, no. 2 (June 2010): 286–305 (286).