UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

Boštjan Udovič

Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: Primer tujih neposrednih investicij Nove Ljubljanske banke na trgih Zahodnega Balkana

DOKTORSKA DISERTACIJA

Ljubljana, 2009

IZJAVA

Študent Boštjan Udovič izjavljam, da sem avtor doktorske disertacije, ki sem jo napisal pod mentorstvom prof. dr. Marjana Svetličiča in prof. dr. Maje Makovec Brenčič, in dovoljujem objavo doktorske disertacije na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 8. maja 2009.

Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: Primer tujih neposrednih investicij Nove Ljubljanske banke na trgih Zahodnega Balkana

POVZETEK DOKTORSKE DISERTACIJE

Doktorska disertacija posega na tri področja preučevanja v ekonomiji in mednarodni ekonomiji, in sicer na področje trgovinske politike, mednarodne politične ekonomije ter področje teorij mednarodne menjave in mednarodnega poslovanja oz. natančneje področje tujih neposrednih investicij (TNI) in transnacionalnih podjetij (TNP). Znotraj teh področij se disertacija ukvarja s preučevanjem ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ter odnosa med njima. V začetku doktorskega dela predpostavljam, da je ekonomska varnost predpogoj za uporabo ekonomske diplomacije. Tako želim v disertaciji dokazati, da obstaja zveza med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo po načelu *ex ante – ex post*. V disertaciji namreč dokazujem, da se ekonomska diplomacija odziva na različne stopnje ekonomske varnosti in tako prehaja od 'zaščitnice premoženja podjetij' do 'pospeševalke gospodarskega sodelovanja med državami'.

Zaradi navedenih kontekstov v drugem poglavju konceptualiziram ustrezno razumevanje problema ekonomske varnosti. Da sem to lahko storil, sem moral najprej prikazati različne definicije varnosti in različne poglede na varnost ter nato na podlagi tega izpeljati koncept ekonomske varnosti, ki se razlikuje od klasičnega koncepta makroekonomske stabilnosti. Medtem ko klasičen koncept makroekonomske stabilnosti določa, da samo makroekonomski dejavniki vplivajo na ekonomsko varnost, sam konceptualiziram ekonomsko varnost širše, kot niz in splet dejavnikov in procesov tako ekonomske kot neekonomske narave. Tako je ekonomska varnost, kot jo sam razumem, sestavljena iz človekove varnosti, socialne varnosti, tehnološke varnosti in makroekonomske stabilnosti. Vse te komponente povezuje element politične stabilnosti, brez katerega so vsi ostali elementi sami po sebi nestabilni.

Zato je moje razumevanje ekonomske varnosti, primerjajoč ga s konceptom makroekonomske stabilnosti, širše, deobjektivizirano (upošteva občutek ljudi) in procesno, torej ni dano, ampak ga relevantni individualni in kolektivni akterji neprestano ustvarjamo/jo. Ekonomska varnost tako ni statična kategorija, ampak se neprestano spreminja. To pa pomeni, da se razlikuje tako krajevno kot časovno, kar vodi do tega, da je težje posplošljiva.

Za razliko od ekonomske varnosti je ekonomska diplomacija odnosna in torej dana, če so med državami vzpostavljeni diplomatski odnosi. Ekonomsko diplomacijo v tretjem poglavju definiram kot sredstvo ekonomske zunanje politike, ki se kaže v vsaki ekonomski aktivnosti države navzven in stremi k doseganju ekonomskih ciljev ter je aktivna na dvo- ali večstranski ravni. Ekonomska diplomacija je torej aktivnost državnih in nedržavnih akterjev s ciljem doseganja ekonomskih koristi tako za državne kot nedržavne akterje. Tako razumljeno ekonomsko diplomacijo sestavljajo tri podvrste, in sicer gospodarska diplomacija, ki se vrši na dvostranski ravni, poslovna diplomacija, ki se odvija med podjetji in nepodjetniškimi enotami (sindikati, okolje podjetja, interesne skupine) ter podjetniška diplomacija, ki se dogaja znotraj podjetij, predvsem transnacionalnih.

Dejstvo, da je ekonomska diplomacija dana in torej odnosna, potrjuje tudi to, da je mednarodnopravno kodificirana. Zato je v zadnjem razdelku tretjega poglavja prikazana kodifikacija diplomatskega in konzularnega prava (Dunajske konvencije o diplomatskih odnosih

in Dunajske konvencije o konzularnih odnosih), pri čemer je fokus analize predvsem na omejitvah in možnostih mednarodnopravne regulacije ekonomsko-gospodarske diplomacije. Tako ob zaključku poglavja ugotavljam, da mednarodnopravna kodifikacija omogoča izvajanje ekonomske diplomacije, saj natančnejšo regulacijo slednje prepušča predvsem notranjim pravnim redom držav (pošiljateljici in sprejemnici), ki pa puščajo to področje večinoma nedorečeno.

Četrto poglavje disertacije je namenjeno empiričnemu preverjanju zveze med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo. Zato v začetku poglavja empirično preverjam tezo o *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije, nato pa s pomočjo rezultatov ankete, izvedene med slovenskimi podjetji, ki poslujejo ali neposredno investirajo na trge držav nekdanje Jugoslavije, preverjam obstoj zveze med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo na vsakem posameznem trgu. Analiza pokaže, da sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija med seboj povezani, kar omogoča določitev točke preloma, tj. tiste točke, kjer ekonomska diplomacija spremeni svoj značaj in postane njena funkcija iz 'pospeševalke ekonomskega sodelovanja med državami' predvsem 'zaščita obstoječega poslovanja oz. investicij podjetij'. Tako so v disertaciji določene štiri točke preloma za vsako posamezno državo, in sicer za makroekonomski kazalec stopnje inflacije, stopnje nezaposlenosti, stopnje zadolženosti države v odstotku bruto domačega proizvoda in stopnje gospodarske rasti. Točke preloma so agregirani subjektivni pogled podjetij na to, pri kateri višini makroekonomskega kazalca bi morala ekonomska diplomacija privzeti vse možne ukrepe, da bi zaščitila poslovanje in/ali neposredne investicije podjetij na tveganih trgih.

Na koncu četrtega poglavja ugotavljam, da so točke preloma, ki sem jih določil, spremenljive, ker so odvisne od razumevanja ekonomske varnosti. Tako so sedaj, v času finančne krize, dojemane širše, predvsem pa bolj fleksibilno, saj se pričakovanja spreminjajo in zato se želene točke preloma znižujejo ali zvišujejo.

Peto poglavje disertacije želi tudi z uporabo kvalitativne metodologije dokazati zvezo med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, in sicer za ta dokaz uporabljam metodo študije primera Ljubljanske banke d. d. in njenih podružnic na trgih držav nekdanje Jugoslavije. S študijo primera želim pokazati tako na procesnost ekonomske varnosti in odnosnost ekonomske diplomacije kot tudi na njuno medsebojno funkcijsko povezanost. S pomočjo študije primera in ankete, izvedene med podjetji, ki poslujejo na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini, zaključujem, da ostaja vprašanje nerešenih deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. še vedno nerešeno in tako ustvarja ekonomsko ne-varnost, kar še posebej velja za hrvaški trg. Na njem namreč Nova Ljubljanska banka d. d. po izjavah hrvaških monetarnih oblasti ne bo mogla poslovati toliko časa, dokler ne bo rešeno vprašanje (stare) Ljubljanske banke d. d..

V zaključku doktorske disertacije povzemam ugotovitve, do katerih sem prišel med preučevanjem konceptov in pojavov ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije in potrjujem hipotezo, da sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija povezani, in sicer tako, da je ekonomska varnost predpogoj, da do uporabe ekonomske diplomacije sploh pride. Prav tako potrjujem drugi del hipoteze, po katerem ima ekonomska diplomacija dvojni značaj, saj v razmerah stabilne in relativno visoke ekonomske varnosti deluje kot instrument pospeševanja ekonomskega sodelovanja med državama, medtem ko je v razmerah nizke ekonomske varnosti predvsem v vlogi sile zaščitnice imetja in poslovanja podjetij države pošiljateljice v državi sprejemnici.

KLJUČNE BESEDE: ekonomska varnost, ekonomska diplomacija, države Zahodnega Balkana, točka preloma, Ljubljanska banka d. d., devizne vloge.

Economic Security and Economic Diplomacy: The Case of Foreign Direct Investments of Nova Ljubljanska Banka on the Markets of Western Balkans

SUMMARY OF DOCTORAL DISSERTATION

The dissertation covers three research subject areas of economy and international economy; namely the trade policy, the international political economy and the theories of international exchange and trade, or more specifically the area of foreign direct investments and transnational companies. Within this framework of research, the dissertation is particularly focused on the study of economic security and economic diplomacy and the underlying relationship between the two. Initial premise of the dissertation states that economic security represents a precondition for economic diplomacy. The goal of the dissertation is firstly to prove that economic security presents the *conditio sine qua non* for the existence of economic diplomacy and secondly to establish the existence of *ex ante – ex post* relationship between the two. The dissertation aims to demonstrate that economic diplomacy responds to different levels of economic security and can thus pass from the role of »protector of the companies' property« to the one of »promoter of economic cooperation among states«.

Due to the contexts provided, the second chapter conceptualizes an adequate understanding of the problem of economic security. In order to do this various definitions and perspectives on security first had to be presented. From this basis the concept of economic security, different from the classical concept of macro-economic stability, was derived. While the latter considers macro-economic factors as the sole influence on economic security, the present dissertation conceptualizes economic security in a broader sense, namely as a series and interaction of factors and processes of economic and non-economic nature. Thus the economic security, as understood by the author of this dissertation, represents the sum of personal security, social security, technologic security and macro-economic stability. All these components are bound through political stability, which is essential for the stability of the system. Consequently the author's understanding of economic security, if compared with the concept of macro-economic stability, presents a broader, de-objectified (taking into account people's feelings) and changeable view, the one that is not defined and given in advance, but is constantly created by relevant individual and collective actors. Economic security thus represents a changing, non-static category, which varies in relation to location and time and is therefore quite difficult to generalize.

In contrast to economic security, economic diplomacy is relation-bound and therefore given, presuming there exist established diplomatic relations between the States. Economic diplomacy is defined in chapter three as a mean of economic foreign policy, which is reflected in external economic activities of individual States; it strives to achieve economic goals and is active on bi- or multi-lateral level. Economic diplomacy is thus the activity of state and non-state actors with the goal of achieving economic benefits for state and non-state actors. When understood like this, economic diplomacy consists of three sub-categories; namely bilateral economic diplomacy, business diplomacy of companies and non-company units (trade unions, company environment, and interest groups) and corporative diplomacy, which is based on interactions within – mostly transnational – companies.

That economic diplomacy is given and therefore relation-bound is confirmed by the fact that it is also codified in the international law. The last section of chapter three represents the codification of Diplomatic and Consular Law, with the focus of analysis placed mainly on restrictions and

options of international law regarding the regulation of economic diplomacy. By the end of the chapter we can state that the codification of international law renders the implementation of economic diplomacy possible by yielding the detailed regulation of the latter mainly to internal legal orders of individual states (receiving/sending state), which leave it mostly undefined and open to various interpretations.

Chapter four of the dissertation is dedicated to the empirical verification of the relationship between economic security and economic diplomacy. At the beginning of the chapter the thesis of *changeable character* of economic security and *relation bound character* of economic diplomacy is empirically tested. A survey was conducted among Slovenian companies doing business or directly investing in the markets of former Yugoslavia, to establish the relationship between economic security and economic diplomacy on individual markets. The analysis results confirm the existence of such relationship, which enables the definition of the so called breaking point; namely the point where economic diplomacy transforms its character from the »promoter of economic cooperation between states« to the »protector of existing business or investment of companies«. The dissertation provides a definition of four breaking points relating to each individual state, namely to its macro-economic index of inflationary level, the level of unemployment, the level of state debt expressed in the percentage of gross national product and the level of economic growth. Breaking points represent aggregated subjective view of companies on the level of macro-economic index by which economic diplomacy should take all available measures to protect business and/or direct investments of companies on hazardous markets.

By the end of chapter four we have established the changing nature of the defined breaking points, for they depend upon the understanding of economic security. At present, namely at the time of financial crisis, they seem to be understood differently and above all more flexibly, seeing that expectations change and the desired breaking points are consequently lower or higher.

With the use of qualitative methods chapter five aims to prove the relationship of economic security and economic diplomacy. For this purpose the method of case study was used and the case of Ljubljanska banka d. d. and its branch offices, present on the markets of former Yugoslavia, was selected. The purpose of case study was to expose the changeable character of economic security and relation bound character of economic diplomacy, as well as their inter-functional connectedness. From the selected case study and the survey conducted among companies doing business in Croatia and Bosnia and Herzegovina we can infer that the unresolved question of foreign currency deposits of Ljubljanska Banka d. d. savers continues to present economic in-security, particularly in Croatia. Pending an adequate solution to the problem of (old) Ljubljanska Banka d. d., the Croatian monetary authorities have stated, the operation of Nova Ljubljanska Banka d. d. will be impeded.

In the conclusion of the dissertation, the findings resulting from the analysis of concepts and phenomena of economic security and economic diplomacy are summarized, and the thesis of existing relationship between the two, is confirmed. Economic security represents a conditio sine qua non for the existence of economic diplomacy. We can also confirm the second part of our thesis, which refers to the double faceted character of economic diplomacy. It functions as an instrument for promoting economic cooperation between the States at the time of stable and relatively high economic security, whereas in conditions of low economic security it becomes mostly the protector of companies' property and business of the sending state in the receiving state.

Key words: economic security, economic diplomacy, Western Balkan States, breaking point, Ljubljanska Banka d. d., foreign currency deposit.

KAZALO

KAZALO ..... **I**

SLIKE IN PRIGODKI ..... **V**

TABELE ..... **VII**

1 UVOD **1**

1.1 PROBLEMATIKA OBRAVNAVANEGA PODROČJA IN (KRATEK) PRIKAZ OSNOVNIH DEJSTEV 2
1.2 NAMEN IN CILJI DOKTORSKE DISERTACIJE TER PRISPEVEK DOKTORSKE DISERTACIJE K ZNANOSTI 10
1.3 RAZISKOVALNA VPRAŠANJA, TEMELJNA TEZA IN HIPOTEZE 13
1.4 OPREDELITEV METOD(E) DELA 14
1.5 OMEJITVE DOKTORSKEGA DELA 18
1.6 STRUKTURA DOKTORSKE DISERTACIJE 19

2 VARNOST IN EKONOMSKA VARNOST **21**

2.1 RAZUMEVANJE KONCEPTA VARNOSTI 22
2.1.1 Varnost in z njo povezani pojmi: negotovost in tveganje *22*
2.1.2 Varnost in z njo povezani pojmi: konflikt in sodelovanje *24*
2.1.3 Varnost in njeni ustvarjalci: človek ter država *27*
2.1.3.1 Varnost in človek(ova narava) 27
2.1.3.2 Varnost in država 29
2.1.4 Klasično razumevanje ustvarjanja in ohranjanja varnosti: realizem, liberalizem, marksizem *32*
2.1.5 Moderno razumevanje ustvarjanja in ohranjanja varnosti: konstruktivizem *34*
2.1.6 Varnost kot večdimenzionalen pojav: kompleksno ogrožanje varnosti *37*
2.2 VARNOST IN TEMELJNE DILEME RAZUMEVANJA VARNOSTI 39
2.2.1 Varnost in njene definicije *39*
2.2.2 Ravni varnosti: od posameznika do svetovnega sistema *41*
2.2.2.1 Nacionalna varnost 42
2.2.2.2 Regionalna varnost 45
2.2.2.3 Globalna varnost 47
2.3 KLASIČNI DEJAVNIKI EKONOMSKE NE-VARNOSTI 49
2.3.1 Stabilnost gospodarskega sistema – temelji ekonomske varnosti: tržna struktura in poglavitna makroekonomska tveganja *49*
2.3.2 Stabilnost gospodarskega sistema – temelji ekonomske varnosti: dostop(nost) do virov *53*
2.3.3 Stabilnost gospodarskega sistema – temelji ekonomske varnosti: stabilna makroekonomska politika in od(u)pravljanje tveganj *57*
2.4 NEOKLASIČNI OZ. MODERNI DEJAVNIKI EKONOMSKE NE-VARNOSTI 61
2.4.1 Človekova varnost *63*
2.4.1.1 Mikroekonomska komponenta človekove varnosti 65
2.4.1.2 Okoljska komponenta človekove varnosti 68
2.4.1.3 Družbena in politična komponenta človekove varnosti 69
2.4.2 Družbena in socialna varnost *71*
2.4.2.1 Družbena (societalna) varnost 72
2.4.2.2 Socialna varnost 73
2.4.2.2.1 Izobraževalni sistem 74
2.4.2.2.2 Stabilnost zdravstvenega in pokojninskega sistema 76
2.4.3 Tehnološka (informacijska) varnost *80*
2.4.3.1 Ekonomske in družbene teorije tehnologije 80
2.4.3.2 Tehnologija kot zasebno – javni element ustvarjanja ne-varnosti 81
2.4.3.3 Informacijsko-komunikacijske tehnologije in tehnološka ne-varnost 83
2.5 EKONOMSKA VARNOST, DILEME IN OMEJITVE RAZUMEVANJA EKONOMSKE VARNOSTI 85
2.5.1 Ekonomska varnost: klasično razumevanje in omejitve *86*
2.5.2 Ekonomska varnost: razumevanje ekonomske varnosti v 21. stoletju in njene omejitve *89*

3 ZUNANJA POLITIKA, DIPLOMACIJA IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA – RAZMEJITVE, PODOBNOSTI IN RAZLIKE 95

3.1 ZUNANJA POLITIKA IN DIPLOMACIJA 96
3.1.1 Zunanja politika – nivoji preučevanja in teoretski vidiki 96
3.1.2 Vplivi in določanje za/o zunanji politiki določene države: odnos med notranjo in zunanjo politiko 99
3.1.3 Vrednote (norme), (strateški) cilji, strategije in sredstva, metode/instrumenti v zunanji politiki držav 103
3.1.3.1 Vrednote in norme 104
3.1.3.2 Cilji v zunanji politiki 105
3.1.3.3 Sredstva zunanje politike 107
3.1.3.3.1 Vojaška sredstva oz. sredstva prisile 108
3.1.3.3.2 Politična sredstva zunanje politike 109
3.1.3.3.3 Ekonomska sredstva zunanje politike oz. ekonomska zunanja politika 112
3.1.3.3.3.1 Ekonomske sankcije 115
3.1.3.3.3.2 (Uradna) razvojna pomoč 117
3.2 EKONOMSKA DIPLOMACIJA SKOZI ZGODOVINO 119
3.2.1 Od začetkov diplomacije do viška fevdalnega sistema v 12. stoletju 119
3.2.2 Ekonomska diplomacija v času italijanskih mestnih državic 121
3.2.3 Obdobje preboja kapitalističnega sistema: od velikih odkritij do francoske revolucije 122
3.2.4 Ekonomska diplomacija v času 1789 do 1815: Francija, Anglija in Združene države Amerike 126
3.2.4.1 Ekonomska diplomacija v času francoske revolucije: od uporov leta 1789 do padca Napoleona 1815 126
3.2.4.2 Ekonomska diplomacija ZDA: od 1776 do 1815 127
3.2.4.3 Ekonomska diplomacija Anglije: od začetkov francoske revolucije 1879 do padca Napoleona 1815 128
3.2.5 Pojav množične kapitalistične proizvodnje: začetki liberalizma v ekonomski zunanji politiki 1815–1881 129
3.2.5.1 Napoleonov padec, agrarna kriza in zaostajanje držav na evropski celini ter vzpon Britanije (Pax Britannica) 130
3.2.5.2 Obdobje liberalizacije gospodarstva v Evropi: 1830–1870 131
3.2.5.3 Ekonomska kriza in dokončna odprava liberalizma: od recesije 1873 do prve svetovne vojne 1914 133
3.2.6 Ekonomske posledice prve svetovne vojne in versajska mirovna konferenca 134
3.2.7 Gospodarska kriza 1929–1933, državni intervencionizem ter pot do druge svetovne vojne 136
3.2.8 Konec druge svetovne vojne, hladna vojna, zlom komunističnega sistema in 21. stoletju naproti 141
3.3 OPREDELITEV IN RAZMEJITVE POJMA EKONOMSKA DIPLOMACIJA OD SORODNIH POJMOV IN NJEN POMEN V MODERNI DIPLOMACIJI 145
3.3.1 Odnos med ekonomsko diplomacijo in ekonomskim državništvom ter ekonomsko zunanjo politiko 146
3.3.2 Razmerje med ekonomsko diplomacijo in sorodnimi pojmi 149
3.3.2.1 Gospodarska diplomacija 151
3.3.2.2 Poslovna in podjetniška diplomacija 155
3.3.3 Ekonomsko-gospodarska diplomacija Republike Slovenije 158
3.3.3.1 Ekonomsko-gospodarska diplomacija v letu osamosvojitve 1991 158
3.3.3.2 Leto 1996 – začetek pristopnih pogajanj k Evropski uniji 159
3.3.3.3 Leto 2001 – 10 let od razglasitve samostojnosti 160
3.3.3.4 Leto 2006 – konsolidacija Slovenije po vstopu v EU; aktivnosti gospodarske diplomacije 162
3.3.3.5 Slovenska ekonomsko–gospodarska diplomacija: odprta vprašanja in dileme 162
3.4 DIPLOMATSKO-KONZULARNO PRAVO IN EKONOMSKO-GOSPODARSKA DIPLOMACIJA 166
3.4.1 Zgodovinski razvoj mednarodnega prava in njegovi viri 167
3.4.1.1 Mednarodno obče običajno pravo 168
3.4.1.2 Splošna pravna načela in mednarodno pogodbeno pravo 168
3.4.1.3 Enostranski pravni posli/akti, judikatura in jurisprudenca 169

3.4.2 Kodifikacija diplomatskega prava in ekonomsko-gospodarska diplomacija 170
3.4.2.1 Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih 171
3.4.2.2 Dunajska konvencija o konzularnih odnosih 179

4 EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA: ODNOS *EX POST* IN *EX ANTE* ..186

4.1 EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA – *PROCESNA* IN *ODNOSNA* KATEGORIJA 187
4.1.1 Metodologija kvantitativnega dokazovanja procesnosti ekonomske varnosti in odnosnosti ekonomske diplomacije 188
4.1.2 Ekonomska varnost kot procesna kategorija: dokaz št. 1 – mikro raven 189
4.1.2.1 Procesnost ekonomske varnosti – razumevanje ogrožanja ekonomskih kriz 190
4.1.2.2 Procesnost ekonomske varnosti – viri ogrožanja Slovenije 192
4.1.3 Ekonomska varnost kot procesna kategorija: dokaz št. 2 – makro raven 193
4.1.4 Ekonomska diplomacija kot odnosna kategorija 194
4.1.4.1 Diplomacija kot odnosna kategorija: koncept vzpostavljanja in ukinjanja diplomatsko-konzularnih odnosov 195
4.1.4.2 Diplomacija kot odnosna kategorija: ocena delovanja slovenske ekonomske diplomacije nasploh in v času kriz 196
4.2 EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA V DRŽAVAH NEKDANJE JUGOSLAVIJE 197
4.2.1 Raziskava in preverba modela procesnosti ekonomske varnosti in odnosnosti ekonomske diplomacije na primeru držav nekdanje Jugoslavije 197
4.2.2 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija na Hrvaškem 202
4.2.3 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v Bosni in Hercegovini 207
4.2.4 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v Srbiji in Črni gori 214
4.2.4.1 Ekonomska (ne)varnost v Zvezni republiki Jugoslaviji pred letom 2000 215
4.2.4.2 Ekonomska (ne)varnost v Zvezni republiki Jugoslaviji po letu 2000 217
4.2.5 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v Makedoniji 223
4.3 EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA – ISKANJE TOČKE PRELOMA: PRIMER DRŽAV NEKDANJE JUGOSLAVIJE 229
4.3.1 Iskanje globalne točke preloma na ravni ekonomske varnosti 230
4.3.2 Gospodarska rast v državi in vpliv na točko preloma 232
4.3.3 Minimalni pogoji za poslovanje/investicije: stopnja nezaposlenosti v državi 235
4.3.4 Stopnja inflacije v državi in točka preloma 238
4.3.5 Zadolženost države v odstotku BDP in vpliv na točko preloma 239
4.4 ODNOS MED EKONOMSKO VARNOSTJO IN EKONOMSKO DIPLOMACIJO: *AD ULTIMUM* 241

5 EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA: PRIMER NEREŠENIH VLOG DEVIZNIH VARČEVALCEV LJUBLJANSKE BANKE V DRŽAVAH NEKDANJE JUGOSLAVIJE. 244

5.1 METODOLOGIJA ŠTUDIJE PRIMERA, ANKETE IN INTERVJUJEV GLEDE NEREŠENEGA VPRAŠANJA DEVIZNIH VLOG VARČEVALCEV LJUBLJANSKE BANKE D. D. IN UČINKA TEGA NA POSLOVANJE SLOVENSKIH PODJETIJ NA TRGIH NEKDANJE JUGOSLAVIJE 244
5.1.1 Metodologija študije primera in intervjujev 244
5.1.2 Metodologija ankete o vplivu nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. na poslovanje slovenskih podjetij na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini 246
5.2 TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE TER OSNOVNE (RELEVANTNE) TEORIJE TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ IN TRANSNACIONALNIH PODJETIJ 248
5.2.1 Definicija in oblike tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij 248
5.2.1.1 Iskanje virov in trgov 250
5.2.1.2 Doseganje učinkovitosti in strateške odločitve za TNI 251
5.2.2 Izbor teorij mednarodnega poslovanja in mednarodne menjave: relevantni modeli za analizo nastanka in razvoja TNI in TNP 252
5.2.2.1 »Predklasiki« teorije TNI 252
5.2.2.2 »Klasične« teorije TNI 253
5.2.2.2.1 Aliberjeva tečajna teorija 254
5.2.2.2.2 Internalizacijska teorija 254
5.2.2.2.3 Eklektična oz. LaLI teorija 255
5.2.2.2.4 Uppsalska stopenjska teorija TNI 257
5.2.2.2.5 Teorije povezav in TNI 258
5.2.2.2.6 Teorija rojenih TNP (born global) 258

5.2.3 Nove teorije mednarodne menjave in TNI *259*
5.2.4 Teorije mednarodne politične ekonomije in TNI *261*
5.2.5 Teorije TNI in storitve *263*
5.3 ZGODOVINA SPORA O DEVIZNIH VLOGAH LJUBLJANSKE BANKE 264
5.3.1 Bančni sistem Ljudske/Socialistične federativne republike Jugoslavije *265*
5.3.1.1 Obdobje 1945–1967 265
5.3.1.2 Obdobje 1967–1991 267
5.3.2 Reševanje deviznih vlog na območju Republike Slovenije *269*
5.3.2.1 Osamosvojitev Hrvaške in dejanja v povezavi z delovanjem Ljubljanske banke d. d. Glavne podružnice Zagreb 270
5.3.2.2 Osamosvojitev Bosne in Hercegovine in dejanja v povezavi z delovanjem Ljubljanske banke d. d. Glavne podružnice Sarajevo 272
5.3.3 Sporazum o vprašanjih nasledstva *273*
5.4 VPLIV NEREŠENIH SPOROV NA POSLOVANJE SLOVENSKIH PODJETIJ NA HRVAŠKEM IN V BOSNI IN HERCEGOVINI 275
5.5 EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA: PRIMER NEREŠENIH VLOG DEVIZNIH VARČEVALCEV LJUBLJANSKE BANKE V DRŽAVAH NEKDANJE JUGOSLAVIJE – *AD ULTIMUM* 278
6 ZAKLJUČEK IN RAZPRAVA 280
6.1 URESNIČENJE CILJEV, POTRDITEV/ZAVRNITEV DOMNEV IN POTRDITEV HIPOTEZE DOKTORSKE DISERTACIJE 280
6.2 TEORETIČNI, PRAKTIČNI IN EMPIRIČNI (METODOLOŠKI) PRISPEVKI K ZNANOSTI 285
6.3 ODPRTI PROBLEMI, PRIPOROČILA IN SMERNICE ZA PRIHODNJE RAZISKAVE 286
7 LITERATURA IN VIRI 288
PRILOGE 317

SLIKE in PRIGODKI

Slika 1: Razumevanje moderne ekonomske varnosti 8
Slika 2: Ravni (ne)gotovosti 22
Slika 3: Trikotna struktura konflikta 25
Slika 4: Ravni (preučevanja) varnosti 41
Slika 5: Glavni proizvajalci in glavne regije odvisnosti 50
Slika 6: Prepad med razvitimi državami, deželami v razvoju in tranzicijskimi državami 52
Slika 7: Rast cen nafte 1946–2007 54
Slika 8: Rast cen nafte v letu 2008 55
Slika 9: Ponudba in povpraševanje po zemeljskem plinu 2006–2030 55
Slika 10: Prebivalstvo, ki se sooča s pomanjkanjem vode 56
Slika 11: Rast BDP-ja na prebivalca v triadi in OPEC 58
Slika 12: Izbrani podatki o razsežnosti krize leta 1981 59
Slika 13: Razumevanje ekonomske varnosti 63
Slika 14: Stopnja nezaposlenosti v obdobju 1998–2006 65
Slika 15: Delež revnih (pod 1 USD na dan) in delež podhranjenih v celotni svetovni populaciji 67
Slika 16: Projekcije rasti prebivalstva 2000–2300 67
Slika 17: Percepcija korupcije v izbranih državah 71
Slika 18: Vplivi na družbeno identiteto in varnost 72
Slika 19: Elementi socialne varnosti in odnosi med njimi 74
Slika 20: Delež prebivalstva med 20 in 24 leti, ki je vključen v vsaj višješolsko izobraževanje 75
Slika 21: Odnos med rastjo dohodka in stopnjo smrtnosti 78
Slika 22: Zasebna in javna poraba za zdravstvo po posameznih regijah 79
Slika 23: Temeljne značilnosti uvedbe in uporabe tehnologije 82
Slika 24: Temeljni elementi ekonomske varnosti 92
Slika 25: Ekonomska varnost kot predpogoj družbenega napredka 93
Slika 26: Odnos med zunanjo in notranjo politiko držav A in B 101
Slika 27: Vpliv okolja na zunanjo in notranjo politiko posamezne države 101
Slika 28: Trikotni model analize zunanje politike 104
Slika 29: Nominalna zaščita v Angliji, Franciji in nemškem Zollvereinu 132
Slika 30: Razdelitev izhodnih investicij po državah – glede na investitorje v letu 1914 134
Slika 31: Mesečni uvoz blaga v ZDA in Nemčijo v letih 1928–1930 137
Slika 32: Krčenje svetovne trgovine v letih 1929–1933 137
Slika 33: Ključne grožnje pretokom TNI 143
Slika 34: Odnos med ekonomskim državništvom, ekonomsko zunanjo politiko in ekonomsko diplomacijo 149
Slika 35: (Kompleksnejši) odnosi v moderni ekonomski diplomaciji 150
Slika 36: Ocena tveganja naraščanja protekcionizma zoper TNI 153
Slika 37: Odnos med ekonomsko, gospodarsko, podjetniško in poslovno diplomacijo 158
Slika 38: Funkcija ekonomske diplomacije 188
Slika 39: Spreminjanje indeksa makroekonomske varnosti 194
Slika 40: Piramidna struktura vzpostavitve in prekinitve diplomatskih odnosov med državami 195
Slika 41: Panožni presek delovanja slovenskih podjetij na tujih trgih 199
Slika 42: Bruto domači proizvod na prebivalca v EUR 200
Slika 43: Gospodarska rast v državah naslednicah nekdanje Jugoslavije 201
Slika 44: Registrirana (in ILO) stopnja brezposelnosti 201
Slika 45: Delež stanja slovenskih izhodnih TNI na Hrvaškem v obdobju 1994–2005 203
Slika 46: Trgovinska bilanca Hrvaške 1993–2003 203
Slika 47: Izbrani makroekonomski kazalci za BIH 2000, 2005–2007 208
Slika 48: Delež izvoza in uvoza BiH v trgovinskem računu plačilne bilance 208
Slika 49: Neekonomske komponente ekonomske varnosti v BiH 209
Slika 50: Slovenske izhodne TNI v BiH 212
Slika 51: Gospodarska rast v ZRJ 1990–2001 215
Slika 52: Potrošnja na prebivalca v gospodinjstvih 216
Slika 53: Pritoki TNI v izbrane države v milijonih USD 216
Slika 54: Število slovenskih gospodarskih družb z neposrednimi naložbami v SČG 220
Slika 55: Na kakšen način (s čigavo pomočjo) so podjetja (respondenti) skušala reševati težave, ki so se porajale pri vstopu na trg ZRJ/SČG 222
Slika 56: Indeks BDP na prebivalca 1991–2006 224
Slika 57: Delež slovenskega izvoza glede na izbrani trg 225

Slika 58: Uravnoteženost (bilanca) tekočega računa kot odstotek BDP od 1993 do 2007 226
Slika 59: Na kakšen način (s čigavo pomočjo) so podjetja skušala reševati težave, ki so se porajale pri vstopu na makedonski trg 228
Slika 60: Lokalne točke preloma za Hrvaško, BIH, SČG/ZRJ in Makedonijo ter globalna točka preloma . 231
Slika 61: Točke preloma za gospodarsko rast v državah nekdanje Jugoslavije 233
Slika 62: Indeks gospodarske rasti v štirih četrtletjih leta 2008 234
Slika 63: Povprečne stopnje rasti za izbrane države in napovedane stopnje rasti za leto 2009 234
Slika 64: Točke preloma za stopnjo nezaposlenosti v državah nekdanje Jugoslavije 237
Slika 65: Odstotek padca zaposlenosti v zadnjem četrtletju 2008 glede na zadnje četrtletje 2007 237
Slika 66: Pričakovana inflacija (točka preloma) in realna inflacija v letu 2006 238
Slika 67: Točke preloma za stopnjo inflacije v državah nekdanje Jugoslavije 238
Slika 68: Gibanje salda plačilne bilance kot deleža BDP 239
Slika 69: Točke preloma za zadolženost v odstotkih BDP v državah nekdanje Jugoslavije 240
Slika 70: Saldo tekočega računa plačilne bilance v letih 2006–2010 241
Slika 71: Rast pretokov in stanja TNI v svetu ter rast BDP 248
Slika 72: Odnos med stopnjami rasti in gibanji tujega kapitala 254

Prigodek 1: (Ne)varne nove osebne izkaznice 84
Prigodek 2: Washingtonski konsenz 102
Prigodek 3: Ukrajinsko-ruska plinska kriza 102
Prigodek 4: Ekonomska sredstva in družbenoekonomska ureditev: primer zavrnitve Marshallovega plana 114
Prigodek 5: Trgovinske politike v času 1933–1939 v Nemčiji 139
Prigodek 6: Težave slovenske ekonomske diplomacije 145
Prigodek 7: Podjetniški pogled na gospodarskega diplomata /negativni/ 152
Prigodek 8: Kaj je gospodarska diplomacija in kakšni problemi se ji postavljajo 154
Prigodek 9: Faze lobiranja v Evropski uniji za podjetja 156
Prigodek 10: Prednosti slovenskih podjetij po teoriji LaLI na trgih nekdanje Jugoslavije 256
Prigodek 11: Časovno zaporedje dogodkov 271

TABELE

Tabela 1: Značilnosti kvantitativnega in kvalitativnega raziskovanja 14
Tabela 2: Primerjalna analiza varnostnih paradigem 36
Tabela 3: Referenčni objekti in grožnje varnosti na različnih ravneh obravnave 38
Tabela 4: Izbrane definicije varnosti 39
Tabela 5: Delež izvoza/uvoza 52
Tabela 6: Nove grožnje (ekonomski) varnosti 62
Tabela 7: Elementi človekove varnosti 64
Tabela 8: Vpliv dviga morja na izbrane kazalce 69
Tabela 9: Oblike ogrožanja informacijske varnosti 83
Tabela 10: Povzetek razumevanja ekonomske varnosti 94
Tabela 11: Štiri pristopi k preučevanju zunanje politike 97
Tabela 12: Temeljne značilnosti pristopov k preučevanju zunanje politike 98
Tabela 13: Pozitivni in negativni instrumenti ekonomske zunanje politike 115
Tabela 14: Stopnja brezposelnosti v izbranih državah 140
Tabela 15: Delež države v svetovnem BDP-ju in izvozu ter število gospodarskih predstavništev v tujini 152
Tabela 16: Naloge in aktivnosti gospodarske diplomacije 154
Tabela 17: Izvoz in uvoz Republike Slovenije po najpomembnejših trgovinskih partnericah v letu 1996 159
Tabela 18: Gospodarska diplomacija Republike Slovenije v letu 1996 160
Tabela 19: Gospodarska diplomacija Republike Slovenije v letu 2001 161
Tabela 20: Lokacije veleposlaništev, konzulatov, ekonomskih svetovalcev in PSG v izbranih državah 164
Tabela 21: Razdelitev DKDO 172
Tabela 22: Razdelitev DKKO po poglavjih 180
Tabela 23: Primerjava nalog diplomatskih in konzularnih predstavnikov skladno z DKDO in DKKO 182
Tabela 24: Povzetek razumevanja ekonomsko-gospodarske diplomacije 185
Tabela 25: Značilnosti posamične raziskave Slovensko javno mnenje 189
Tabela 26: Razumevanje ogrožanja varnosti – ekonomske krize 191
Tabela 27: Viri ogrožanja Slovenije – povprečna ocena 192
Tabela 28: Povprečna ocena ekonomsko-diplomatske aktivnosti slovenskih uradnih institucij 196
Tabela 29: Velikost podjetij, ki so sodelovala v raziskavi 199
Tabela 30: Število zaposlenih v podjetjih (podružnicah) v tujini 199
Tabela 31: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri investiciji na Hrvaško 204
Tabela 32: Ekonomska varnost v času investicij podjetij na Hrvaško in danes 205
Tabela 33: S čigavo pomočjo so podjetja najpogosteje skušala reševati težave na hrvaškem trgu 206
Tabela 34: Ocena učinkovitosti pomoči slovenskih uradnih institucij ob težavah na hrvaškem trgu 206
Tabela 35: Poslovanje in slovenske izhodne TNI v BIH 209
Tabela 36: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri investiciji v BiH 210
Tabela 37: Ekonomska varnost v času investicij podjetij v BiH in danes 211
Tabela 38: S čigavo pomočjo so podjetja najpogosteje skušala reševati težave na bosanskem trgu 212
Tabela 39: Povprečna ocena učinkovitosti pomoči slovenskih uradnih institucij ob težavah na trgu BiH 213
Tabela 40: Makroekonomska situacija v ZRJ 2000–2006 217
Tabela 41: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri investiciji v SČG 219
Tabela 42: Poslovanje slovenskih podjetij v ZRJ/SČG 220
Tabela 43: Ekonomska varnost v času investicij podjetij v ZRJ/SČG in danes 221
Tabela 44: Področja aktivnosti slovenskih uradnih institucij 222
Tabela 45: Mnenja respondentov o uspešnosti institucij slovenske gospodarske diplomacije 223
Tabela 46: S katero obliko internacionalizacije ste začeli delovati na makedonskem trgu? 225
Tabela 47: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri delovanju v Makedoniji 226
Tabela 48: Ekonomska varnost v času začetkov poslovanja podjetij v Makedoniji in danes 227
Tabela 49: (Ne)pomembnost gospodarske rasti kot vira odločanja za poslovanje/investicije 232
Tabela 50: Točka preloma za gospodarsko rast 233
Tabela 51: (Ne)pomembnost stopnje nezaposlenosti kot vira odločanja za poslovanje/investicije 236
Tabela 52: Povzetek razumevanja vpliva ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije 243
Tabela 53: Velikost podjetij, ki so sodelovala v raziskavi 247
Tabela 54: Kolikšen odstotek celotnega dobička ustvarite na trgu Hrvaške/Bosne in Hercegovine 247
Tabela 55: Izbrane definicije TNI 249
Tabela 56: Integracija horizontalnega in vertikalnega modela TNI 260
Tabela 57: Primerjava novih teorij mednarodne menjave in TNI 261
Tabela 58: Lastniškospecifične in lokacijskospecifične prednosti za TNI 262
Tabela 59: Povzetek ključnih novih teorij mednarodne menjave in mednarodne proizvodnje 264
Tabela 60: Povzetek dogajanj okoli vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. 279

1 Uvod

V dobi vse večjega prepletanja procesov in akterjev v mednarodni skupnosti ugotavljamo, da fenomeni, ki so bili nekoč prvenstveno potisnjeni v mednarodne odnose in njihovo preučevanje, postajajo vse bolj ekonomski.[1] Tako si danes ne moremo predstavljati, da bi pojma diplomacija in varnost lahko razumeli samo kot neekonomski kategoriji, kar je bilo pred dobrim desetletjem povsem samoumevno razmišljanje tako v mednarodnih odnosih kot tudi v mednarodni in ekonomiji nasploh. In prav tu, na vmesnem preseku, ki ga nekateri imenujejo politična ekonomija, pade vsa moderna znanost o ekonomiji in mednarodnih odnosih (Strange, 1970). Ni namreč možno govoriti o ekonomskem delovanju izven nacionalnih meja, če v analizo ne vključiš držav, državnih organizacij, mednarodnih institucij, mednarodnih režimov idr., kot tudi ni možno razpravljati o političnih aktivnostih držav, če se ne zavedaš, da za velikim odstotkom političnih aktivnosti ostaja ključna in ena sama – ekonomska želja in potreba države.

V moderni mednarodni skupnosti diplomacija in varnost postajata tista fenomena, ki ju ne moremo več razumeti le skozi prizmo ali ekonomije ali mednarodnih odnosov, ampak sta njun domet in polje delovanja širšega – mednarodno politekonomskega značaja. Zato je pojavljanje interdisciplinarnega preučevanja obeh družbenih fenomenov v moderni znanosti vseprej kot redkost.[2]

V tej doktorski disertaciji želim preučiti prav ta dva pojava, ki po mojem mnenju soustvarjata temelje sodobne mednarodne politične ekonomije, ki, kar kaže aktualna finančna kriza, postaja vse bolj cenjena in preučevana metoda modernega znanstvenega preučevanja. Vendar ne samo to. V disertaciji se bom še bolj omejil.

Ključna omejitev disertacije je v tem, da ne bom preučeval diplomacije in varnosti nasploh, ampak le en njun vidik, in sicer njuno ekonomskost oz. ekonomističnost. Prav zaradi globalizacije, ki je pospešila, da vsi fenomeni dobivajo ekonomski predznak je smotrno, da pojma ekonomska varnost in ekonomska diplomacija preučim v celoti, kolikor pač prenese ta doktorska disertacija, da še ne bi zapadel v kulturni in znanstveni relativizem.

A tudi to ni dovolj. Če želim delo oznanstveniti, moram tudi preučevanje ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije preliti v empirično raziskavo. Takšno raziskavo bom izvedel na geografsko omejenem področju, in sicer v državah Zahodnega Balkana oz.

[1] O problemu razločanja med ekonomijo in politiko pravi Marx takole: »Ekonomske teorije so samo abstrakcija družbenih odnosov v proizvodnji« (citirano po Kovač, 1988, str. 265).

[2] Kovač (1988, str. 5ff) politično ekonomijo razume kot kombinacijo ekonomije in politike na primeru načina proizvodnje. Tako pojasnjuje, da je »/…/ekonomičnost univerzalno načelo družbenega življenja, ki ga je kapitalizem zreduciral na posameznika *(homo economicusa)* in ga sočasno razglasil za ekskluzivno načelo industrijske dobe, ki si podreja tudi ostale nematerialne aktivnosti in neekonomske odnose. /…/«. Pojem »političen« pa Kovač *(ibid.)* razume kot »aktivnost s katero si posameznik ali družbena skupina omogoča specifično identiteto, ki jih povezuje na ideološki podstati o njihovem ekonomskem položaju in politični usmerjenosti«. Več o problematiki razumevanja politične ekonomije v Kovač (1988, str. 265ff) in v Kovač, 1986 – Polemika z Aleksandrom Bajtom.

državah nekdanje Jugoslavije.[3] Zanima me torej, kakšni sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija na tem področju ter kako obe vplivata na poslovanje podjetij v izbranih državah. Dejstvo namreč je, da se ekonomska varnost časovno in krajevno spreminja, kar pomeni, da je bilo treba nujno izbrati kraj in čas, ko je bilo smotrno raziskati ekonomsko varnost v državah nekdanje Jugoslavije. Tako je kraj zaključena regija držav nekdanje Jugoslavije, čas pa obdobje 1991–2008.

To, da je tematika aktualna, ni sporno. Kazalci kažejo, da slovenska podjetja vseveč investirajo v države nekdanje Jugoslavije (BSI, 2008b), kot tudi, da se ekonomska varnost v teh državah izboljšuje (poglavje 4.3), kar ustvarja še boljše pogoje za rast in posledično razvoj ter večjo konkurenčnost teh trgov. Regija, ki je bila zadnjih 18 let izrazito nestanovitna, postaja prostor, kjer se bo začelo vse bolj uveljavljati mednarodno poslovanje v varnih razmerah, kar bo regijo še bolj vključilo v evroatlantske integracije, katerih del želi biti.

1.1 Problematika obravnavanega področja in (kratek) prikaz osnovnih dejstev

Doktorska disertacija posega na tri področja preučevanja v ekonomiji in mednarodni ekonomiji, in sicer na področje trgovinske politike (protekcionizem, promocija trgovine, liberalizem ipd.), mednarodne politične ekonomije ter področje teorije mednarodne menjave[4] in mednarodnega poslovanja oz. natančneje na področje tujih neposrednih investicij (TNI)[5] in transnacionalnih podjetij (TNP).

[3] Pri pojmih Zahodni Balkan, Jugovzhodna Evropa in države nekdanje Jugoslavije o(b)staja kopica nesoglasij in nejasnosti. Vsi trije pojmi se sicer uporabljajo kot sopomenke, čeprav dejansko to niso. Bojinovićeva (2004, str. 24–25) ugotavlja, da je Zahodni Balkan pojem, ki ga je Evropska unija (EU) začela uporabljati leta 1998 na Evropskem svetu na Dunaju. *Strategy paper*, predstavljen na specialnem srečanju »Kluba treh in Balkana« (Club-of-3, 2000, str. 13–24), pravi, da je ta izraz neprimeren, saj: 1) »Napeljuje na idejo, da so se strukturni problemi, kot sta gospodarska nerazvitost in etnični nacionalizem, skrčila na to periferno regijo Evrope« in 2) Glede na diskurzivno rabo izraza uvrsti to regijo celo izven Evrope. Zato predlaga, da »naj se raje uporablja izraz Jugovzhodna Evropa, ki jasno poudarja, da je to področje del Evrope in da so njegovi problemi evropski problemi« *(ibid.)*. EU kljub temu še naprej uporablja izraz Zahodni Balkan, kamor uvršča: Hrvaško, Bosno in Hercegovino, Srbijo in Črno goro, Makedonijo ter Albanijo. Za razliko od termina Zahodni Balkan je Jugovzhodna Evropa geopolitični pojem, ki zajema dele nekdanje Jugoslavije, Madžarsko in Romunijo ter Bolgarijo, Albanijo, Grčijo in evropski del Turčije. V političnem pomenu se ta izraz uporablja za navajanje nekaterih držav v kontekstu pridruževanja k EU. V političnem smislu se je izraz pogosteje začel uporabljati leta 1999, ko je bil na pobudo EU ustanovljen Pakt Stabilnosti za Jugovzhodno Evropo, ki naj bi k regiji pristopil s primerno dolgoročno strategijo preprečevanja konfliktov. Omenjeni pakt v okvir regije Jugovzhodne Evrope vključuje osem držav: Albanijo, Bolgarijo, Bosno in Hercegovino, Hrvaško, Makedonijo, Moldavijo, Romunijo, Srbijo in Črno goro. Za razliko od obeh pojmov pa termin nekdanja Jugoslavija (oz. nekdanja SFRJ) označuje področje države, ki je nastala 29. 11. 1943 v Jajcu in je obstajala na območju današnjih držav Slovenije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Črne gore ter Makedonije in je dejansko razpadla – nehala obstajati 25. 6. 1991. Zato navkljub pomislekom nekaterih uporabljam v tej doktorski disertaciji pojem države nekdanje Jugoslavije, ker je to geografsko področje tisto, ki sem ga preučeval. Vsakršna uporaba drugačnega pojma bi po mojem mnenju bila netočna in zavajujoča. O poimenovanju države nekdanje Jugoslavije in utemeljitvi le tega glej v Prašnikar et al., 2001.

[4] Pojma mednarodna menjava in mednarodna trgovina uporabljam v vsej dispoziciji kot sopomenki, prav tako enačim pojma meddržavna in mednarodna trgovina.

[5] V dispoziciji doktorske disertacije konsistentno uporabljam pojma tuje neposredne investicije (TNI) in transnacionalna podjetja (TNP), kot jih definira Svetličič (1985, str. 167–174).

V okviru področja mednarodne politične ekonomije (O'Brien in Williams, 2004; Barone, 2004; Watson, 2005; Marby, 2005) disertacija obravnava odnos med državami in nedržavnimi enotami/akterji (podjetji), ki so osnova za preučevanje obravnavane tematike ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije, ki ju, če ju ne preučujemo na ravni država – država in država – podjetje, ne moremo razumeti. Vendar je preučevanje odnosov med državo in podjetji pogojeno z oblikami ekonomske politike in ekonomskega udejstvovanja akterjev, tj. trgovinsko politiko posamezne države, ki določa predpogoje za udejstvovanje podjetij znotraj in zunaj njenih meja.

Presek obeh področij preučevanja pa predstavlja teorija (oz. bolje teorije) mednarodne menjave (Smithov in Ricardov prispevek, Heckscher-Ohlinov prispevek itd.) in teorije mednarodnega poslovanja (Buckley in Casson, Vernon, Dunning, Rodrik idr.), ki povezujejo družbeno–ekonomsko ureditev držav (običajno predvidevajo liberalizem) in aktivnosti podjetij posamično, kot tudi v odnosu do države »pošiljateljice« in »prejemnice«.[6] Vse skupaj kaže, da gre za preučevanje treh množic, katerih presek je dejansko srž moje disertacije, tj. preučevanje odnosa med državo in neddržavnimi enotami v okviru ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije.

Izbor primerne trgovinske politike države je tista spremenljivka, ki določa, kako bo država (in njene podenote, tj. podjetja) delovala navznoter in navzven. Različne oblike trgovinske politike so tako v preteklosti kot danes oblikovale odnose med državami v mednarodni skupnosti, predvsem pa je pospešila odnose sodelovanja med državami medsebojna trgovinska menjava, ki se je odvijala že od začetkov obstoja človeka.

V različnih obdobjih so države različno pojasnjevale in utemeljevale izbrane načine trgovanja. Tako lahko že pri Aristotelu najdemo zametke razprav o trgovanju in pomenu trgovine, iz srednjega veka so znane razprave o pravični ceni (Tomaž Akvinski); pospešen razvoj in oblikovanje »razmišljanj« o medsebojnem trgovanju pa se je začel z razmahom kapitalističnega sistema in merkantilističnega načina trgovanja v 15. stoletju (David Hume, Bernardo Davanzati, William Petty idr.) in se je nadaljeval vseskozi do današnjih dni (Norčič, 1999; Screpanti in Zamagni, 1993).

Predpogoj, da se je mednarodna menjava sploh vzpostavljala,[7] je bil mir (ki ga lahko razumem kot odsotnost vojne). Dežele in države so namreč že zgodaj spoznale, da vojna povzroča škodo mednarodni trgovini, zato so se zavzemale za mir, kajti v času miru je trgovina med državami cvetela in države so gospodarsko napredovale. Montesquieu (1975, str. 316) je v *Duhu zakonov* pomen trgovine med državami opisal takole:

[6] Koncepta »država pošiljateljica« in »država prejemnica« bom konsistentno uporabljal v vsej doktorski disertaciji. Pojma izvirata iz jezika diplomacije in označujeta državo, ki svojega predstavnika pošilja v drugo državo *(sending state)* ali takega predstavnika sprejema *(receiving state)*. V mojem primeru »država pošiljateljica« označuje državo, kjer ima podjetje svojo matico *(headquater)*. Nasprotno pojem »država prejemnica« označuje državo, v kateri je podjetje iz države pošiljateljice začelo poslovati oz. ima tam ustanovljeno svojo poslovno ali proizvodno enoto.

[7] V času pred oblikovanjem državnih tvorb, t. i. vestfalskega sistema, lahko mednarodno menjavo razumemo kot menjavo blaga med različnimi vazalstvi in drugimi enotami.

> Mir je naravna posledica medsebojne trgovine, saj se dve državi, ki se razlikujeta, s trgovino spoprijateljita. Ena namreč kupuje tisto, kar druga prodaja. Posledično državi ne ostajata na nasprotnih bregovih, ampak se srečata na *zlatem mostu*.

Države so torej želele pospeševati trgovino, a predpogoj za to je bil, da je bila ustvarjena varnost. In to ne le državna/deželna, ampak varnost v širšem pomenu besede, ki je vključevala tudi ekonomsko varnost, tj. v klasičnem pomenu razumljeno varnost dohodkov, dostopa do blaga in virov ter končno, varnost izbire posameznika. Takšna varnost je dajala predispozicije za to, da so lahko ekonomski subjekti sploh delovali ter da jim je bilo delovanje na »tujih trgih« v interesu.

Če so vladarji uvideli, da obstaja minimalna stopnja varnosti, da se z določeno državo splača poslovati, so začeli razmišljati, kako bi meddržavno trgovino še bolj pospešili in okrepili. Ugotovili so, da je potrebno izoblikovati sistem 'pospeševalcev meddržavne trgovine', ki bodo v tujih državah promovirali blago iz domače države. Tako so izoblikovali diplomatski sistem, ki je pospeševal mednarodno trgovino preko državnih poslanikov – v Grčiji *proksenov* in pozneje v Rimu *ius hospitiijev* ter v srednjem veku *nuncijev*, katerih temeljna naloga je bila, bolj kot predstavništvo, pospeševanje trgovine in sklepanje konkordatov z državami prejemnicami (Hamilton in Langhorne, 1995); ter rezidentnih poslanikov, ki so se najprej pojavili v italijanskih mestnih državicah v 15. stoletju (Benetke, Firence, Mantova, Genova idr.), nato pa so, kot ugotavlja Mattingly (1937), postali del evropskega načina upravljanja meddržavnih odnosov.

Ti (ekonomski) odposlanci so bili v službi zunanje politike določene države (Morgenthau, 1948/1995; Rosenau, 1969; Russett in Starr, 1992/1996; Benko, 1997a; Hill, 2003; Carlsnaes, 2004), katere sredstvo je bila diplomacija (Janković, 1988; Nicolson, 1988; Anderson, 1993; Simoniti, 1994, 1995a, 1995b; Hamilton in Langhorne, 1995; Vukadinović, 1995; Brglez, 1996; Benko, 1997a; Kovač, 1999; Biancheri, 1999; Kovač, 2002; Kovač, 2003; Berridge, 2005), ki je skušala poleg ekonomskih dosegati tudi politične cilje. Diplomacija je bila v času miru (in s tem v času zagotavljanja varnosti) edino zunanjepolitično sredstvo, ki so ga države v zgodovini imele, da so v minimalnem varnostnem okolju dosegale svoje cilje.

Od njenih začetkov do vestfalskega mirovnega kongresa leta 1648, izraziteje pa do francoske revolucije leta 1789, je bila diplomacija v službi državne zunanje politike, pa tudi zunanjeekonomskega sodelovanja. Francoska revolucija je s poudarkom na političnem življenju državljana začela ločevati med *visoko politiko*, ki ji služi diplomacija (med temi je najbolj znana *raison d'etat*), in *nizko politiko*, ki spada v okvir konzularnih funkcij (Jazbec, 1997). Tako sta se politična in ekonomska komponenta diplomacije (umetno) ločili; do zlitja je prišlo šele proti koncu 20. stoletja, ko so politiki (ponovno) ugotovili, da je ekonomska diplomacija tisto, kar daje državi možnosti, da je uspešna in da zagotavlja blaginjo svojim državljanom (Mitić, 1978; Prvulović, 2006).

Kljub temu da se je ekonomska komponenta diplomacije *umaknila v ozadje*, je ostala še vseh 200 let po francoski revoluciji del ekonomske politike tako teoretično kot tudi dejansko (npr. spodbujanje menjave z ustanavljanjem prostocarinskih področij). Države so na deklarativni ravni resda ločevale diplomacijo od konzularnih funkcij, a svojega vpliva v mednarodni menjavi niso nikoli zmanjševale.

Kaj je torej moderna ekonomska diplomacija in kako jo velja razumeti in preučevati? Pri razumevanju ekonomske diplomacije običajno najprej naletimo na problem njene klasifikacije med njej *»nadrejenimi«* pojmi, kot so ekonomsko državništvo *(economic statecraft)* (Baldwin, 1985, str. 32), ekonomska zunanja politika *(economic foreign policy)* (Bozyk, 2006, str. 9), mednarodna ekonomska politika *(international economic policy)*, svetovna ekonomska politika *(world economic policy)* idr.; kot tudi »*izvedenimi«* pojmi, kot so npr. gospodarska diplomacija *(commercial diplomacy)*, poslovna diplomacija *(business diplomacy)*, korporativna diplomacija *(corporative diplomacy)* ipd. (Saner in Yiu, 2003).

Zato sem v tej disertaciji umestil ekonomsko diplomacijo v shemo obče in zunanjeekonomske aktivnosti države. Pri tem izhajam iz klasične tradicije razumevanja mednarodnih (ekonomskih) odnosov (Russet in Starr, 1992/1996; Benko, 1997a idr.), ki razume diplomacijo kot enega od sredstev zunanje politike. Posledično je ekonomska diplomacija eno od sredstev ekonomske zunanje politike (cf. Udovič, 2007), ki pa je v bistvu navzven obrnjena oblika ekonomskega državništva (Baldwin, 1985). Tako je mogoče pod pojmom ekonomske diplomacije razumeti vse akcije posamezne države in njenih podenot (podjetij, posameznikov idr.), ki želijo z neekonomskimi sredstvi (običajno pogajanji, dogovarjanji ipd.) doseči ekonomske cilje v korist države pošiljateljice oz. njenih podenot (Kremenyuk, 2002).[8]

Vendar pa ekonomska diplomacija ni samo pozitivna, tj. tista, ki pospešuje gospodarsko sodelovanje med državami, ampak ima lahko tudi negativen značaj, kar pomeni, da z različnimi političnimi sredstvi preprečuje ekonomsko aktivnost med državami. Takšno obliko ekonomske diplomacije običajno poznamo pod imenom ekonomske sankcije (Galtung, 1967; Baldwin, 1985; Barber, 1979; Bergeijk, 1994; Bizjak, 1997; Selden, 1999; Kokalj, 2002).

Disertacija se osredotoča na pozitivno ekonomsko diplomacijo, in sicer njeno dvojno aktivnost, tj. aktivnost pospeševanja ekonomskega sodelovanja med državami in aktivnost zaščite premoženja in poslovanja podjetij iz domače države v tuji državi. Predvidevam namreč, da ima ekonomska diplomacija vsakokrat obojno vlogo, pri čemer je njena vloga odvisna od razmer na izbranem trgu, kaj bo njena primarna naloga – pospeševanje sodelovanja ali pa zaščita premoženja in aktivnosti podjetij.

[8] Na tem mestu velja poudariti, da je moj pogled na ekonomsko diplomacijo izrazito politekonomski, kajti neprestano povezujem delovanje države z delovanjem podjetij, hkrati pa velja opozoriti, da lahko (ekonomsko) diplomacijo preučujemo z (čisto) ekonomskega vidika (npr. teorija agenta – Brousseau, 2002; Besanko et al., 2004) kot tudi s pravnega vidika (Lee, 1991; Bohte in Sancinova, 2006 idr.).

Predpostavljam, da je logika prehajanja ekonomske diplomacije od pospeševalke meddržavnega ekonomskega sodelovanja do zaščitnice interesov in premoženja gospodarskih enot sledeča: Bolj kot je trg nestabilen, večjo vlogo ima ekonomska diplomacija kot sila zaščitnica in obratno, bolj kot je trg stabilen, bolj ekonomska diplomacija skrbi za pospeševanje ekonomskega sodelovanja med državami. Tako ustvarjene pogoje in stanje na trgu določene države prejemnice, ki določajo poslovanje podjetij države pošiljateljice, imenujem ekonomska varnost.

Têrmin ekonomska varnost v tej disertaciji ne razumem ozko – kot stabilnost institucij in primernost/vzdržnost *trdih* – makroekonomskih kazalcev (Bauwens et al., 1996; Prezelj, 2000; Feldstein, 2002; Prezelj, 2002; Bordo in Meissner, 2005a; Calvo, 2005; Chang, 2005; Kopač, 2006), ampak ga skušam definirati širše, zato v razumevanje in obravnavo vključujem tudi *mehke* – mikroekonomske kazalce (kot so npr. investicijska klima, podjetniške in konkurenčne sposobnosti, zaupanje v institucije in politiko, odnos do lastne valute ipd.) (Parker, 1998; Makovec-Brenčič, 2000; Razin in Sadka, 2001; Leander, 2006). S tem želim razširiti klasično razumevanje državnih in deželnih tveganj, ki se mnogokrat preveč osredotočajo na makroekonomska tveganja, zanemarjajo pa druge vrste tveganj, kot so npr. societalna (družbena), socialna, psihološka (domino učinek), kulturološka (nacionalni značaj) tveganja idr.

Klasična ekonomska teorija (Tajnikar, 2001) trdi, da se bodo podjetja kot racionalni ekonomski akterji odločala za delovanje na trgih, kjer koristi *(gains)*, ki jih z delovanjem na teh trgih dobijo, presegajo stopnjo ne-varnosti *(insecurity)*, ki jim na tem trgu grozi pri njihovem poslovanju. Tako podjetje, običajno preden se odloči za vstop na določen trg, pretehta prednosti in slabosti trga in se na podlagi podatkov odloči za svojo investicijo ali pa ne. Ekonomska varnost torej radikalno determinira odločitve podjetij, kam bodo in kam ne bodo investirala, kje bodo in kje ne bodo poslovala ter končno, v kakšni obliki bodo na izbranem trgu poslovala.

Področje preučevanja ekonomske varnosti je relativno novo področje, čeprav je dejanska osnova vsakršnega preučevanja varnosti, saj so bile tudi v preteklosti težnje po varnosti dejansko težnje po miru, v katerem bi se lahko odvijala mednarodna menjava. Pogosteje se je začela tematika ekonomske varnosti pojavljati po letu 1973 (čas naftne krize), v ospredje pa je stopila po letu 1990, ko s(m)o, zaradi razpada blokovske ureditve sveta in dotedaj redukcionističnega dojemanja varnosti kot vojaško/politične varnosti, začeli varnost dojemati širše in kot kompleksen fenomen (Buzan, 1984; Buzan 1991a; Buzan 1991b; Cable, 1995; Buzan et al., 1998; Grizold, 1999; Knudsen, 2001; Jazbec, 2002; Kay, 2004; Aldis in Herd, 2004; Bailes, 2005).

Nestorstvo kompleksnega ogrožanja varnosti izvira iz Kopenhagenske šole (Buzan, 1984; Buzan, 1991; Buzan, 1991a; Buzan, Waever in Wilde, 1998; Knudsen, 2001) in temelji na premisi postpozitivističnega preučevanja mednarodnih (ekonomskih) odnosov,

ki varnosti ne jemlje kot nekaj danega, ampak kot neprestano ustvarjano.[9] Kopenhagenska šola se kljub širšemu preučevanju varnosti ne ukvarja s celovitostjo ekonomske varnosti, ampak poudarja le pomen ekonomske varnosti za ohranjanje nacionalne varnosti. Ekonomska varnost se v teh okvirih dojema kot makroekonomska stabilnost, izključujoč mikroekonomsko komponento.

Kljub temu da je večina študij bila (in je še) usmerjena predvsem v preučevanje nacionalne ekonomske varnosti (Buzan, 1991; Buzan, 1991a; Buzan, Waever in Wilde, 1998), pa modernejši pristopi k preučevanju varnosti širijo spekter ravni preučevanja, in sicer se v literaturi običajno loči šest ravni dojemanja in ustvarjanja varnosti: individualna (posameznikova, človekova) (HDR, 1994; Nef, 1999; Vogrin et al., 2008), družbena (Cvetkovich in Lofstedt, 1999; Cameron, 2006; Hough, 2008), nacionalna, mednarodna (Buzan in Hansen, 2007) regionalna (Nobilo, 1988; Attina, 2005) in globalna varnost (Blechman, 1998; Steinbruner, 2000; Bailes, 2005; Patomaki, 2008).

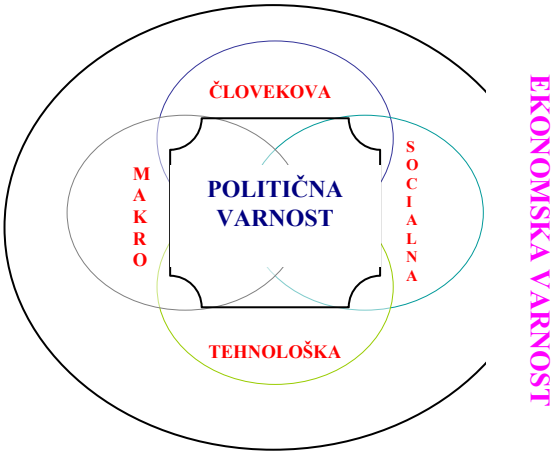
Nacionalno ekonomsko varnost (Grizold, 1999, str. 2–3), ki bo bistvo mojega preučevanja v disertaciji, razumem kot skupek in sovplivanje štirih temeljnih akterjev/struktur (posameznik, družba, tehnologija in makroekonomska stabilnost) ter veznega elementa, tj. politične varnosti.

1. posameznik – v tem primeru se ekonomska varnost reducira na posameznikovo oz. človekovo varnost *(human security)*,
2. družba – tu ekonomsko varnost razumem kot socialno oz. družbeno varnost *(social security)*,
3. tehnologija – pri tem gre za varnost uporabe in nevarnost zlorabe tehnologij *(technological security)*,
4. makroekonomska stabilnost nacionalnega gospodarstva ter izogibanje krizam *(economic stability)*.[10]

[9] Po postpozitivističnem razmišljanju se koncept (ne)varnosti neprestano spreminja, kajti ne gre za odnos subjekt – objekt, ampak odnos subjekt – subjekt. Več o postpozitivizmu prim. Brglez, 2006.

[10] Za najbolj splošno sprejeto teoretično razlaganje ekonomskih nestabilnosti – gospodarskih kriz veljajo Kondratiefovi cikli. Kondratief je predvideval, da naj bi se cikli rasti in krize pojavljali na vsakih 50 let. Tako je izračunal obdobja, ko naj bi prihajalo do ekonomskih kriz, ki jih določa (po njegovih izračunih tudi drugi avtorji) takole: I. obdobje krize 1771–1789, II. obdobje krize 1818–1848, III. obdobje krize 1873–1895, IV. obdobje krize 1921–1938, V. obdobje krize 1972–1992, VI. obdobje krize predvidoma 2012 – ? (Feloni, 1997, str. 387).

Slika 1: Razumevanje moderne ekonomske varnosti



Vir: Lasten prikaz.

Slika 1 kaže povezavo med štirimi osnovnimi komponentami ekonomske varnosti. Zgrajena je na podlagi – po mojem mnenju – štirih temeljnih elementov, ki vplivajo na ekonomsko varnost države.

Makroekonomska stabilnost je element, ki ga v okviru klasične teorije varnosti vedno razumemo kot tistega, ki zagotavlja ekonomsko stabilnost, saj nestabilne makroekonomske razmere vodijo do nestabilnost nasploh (Buzan et al., 1998; Bordo in Meissner, 2005; Chang, 2005). Z makroekonomsko stabilnostjo je povezana tudi posameznikova/človekova varnost (mikroekonomska varnost), s čimer običajno razlagamo izpolnjevanje temeljnih ekonomskih in neekonomskih potreb posameznika na čisto individualni (Aravena, 2002; Henk, 2005) ali pa širši skupnostni – družbeni ravni (socialna varnost) (Perotti, 1996; Jepperson et al., 1998; Shell, 2005). Četrti element ustvarjanja nacionalne ekonomske varnosti je tehnologija, ki postaja v dobi globalizacije in elektronskih komunikacij vse pomembnejša (Freeman, 1997; Gordon in Loeb, 2006). Porast v uporabi tehnologije (s poudarkom na informacijsko–komunikacijskih tehnologijah) sočasno vodi do večje varnosti posameznika/podjetja/družbe in njegove večje ogroženosti pred zlorabami (Boni in Kovacich, 2000; Svete, 2005).

Vse te štiri komponente nacionalne ekonomske varnosti določa, povezuje in omejuje politični element, in sicer vladanje in upravljanje *(governance)*. Weede (2004, str. 167–172) navaja številne dokaze in raziskave, da dobro upravljanje vodi do stabilnosti in miru med državami. Keohane in Nye (2000, str. 30ff) prav tako potrjujeta pomen dobrega upravljanja za razvoj politične stabilnosti; podobno ugotavlja tudi Rodrik (2000, str. 347ff). Tako na podlagi slike 1 nacionalno ekonomsko varnost razumem kot enakorobno štiristrano piramido, kjer so posamezne oblike varnosti njena oglišča, medtem ko politična varnost predstavlja osnovno ploskev te piramide (podobno v Strange, 1995).

Posledično to pomeni, da vseh pet komponent vpliva na ekonomsko varnost države. Če katera koli od teh komponent ni stabilna, obstaja ekonomska ne-varnost za celoten sistem. Nacionalna ekonomska ne-varnost lahko, odvisno od vpetosti države v mednarodno gospodarstvo vpliva na regionalno in globalno ekonomsko varnost. Bolj kot je država vpeta v mednarodne (ekonomske) odnose, večja je možnost, da nacionalna nestabilnost na katerem koli področju ustvarja morebitna žarišča nestabilnosti na regionalnem in globalnem področju ali pa nasploh.

Disertacija bo torej razumevala ekonomsko varnost kot proces (sovplivanje) in ne kot odnos (vplivanje).[11] Dokazal bom, da se ekonomska varnost neprestano spreminja in da jo je treba, če jo želimo preučevati, omejiti, tako časovno kot dimenzijsko.

Preučevanje ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ima še dve značilnosti, ki ju bom v doktoratu upošteval in osvetlil: (a) *procesnost* ekonomske varnosti in *odnosnost* ekonomske diplomacije ter (b) »dvojni značaj« ekonomske diplomacije (zaščitnica in pospeševalka sodelovanja) glede na dano ekonomsko varnost.

To, da je ekonomska varnost *procesna*, se kaže v njenem neprestanem spreminjanju. Reakcija na to neprestano spreminjanje pa ekonomsko diplomacijo kvalificira kot *odnosno*, kajti odziva se na *procesnost* ekonomske varnosti. Ekonomska diplomacija je torej odvisna spremenljivka, medtem ko je ekonomska varnost neodvisna spremenljivka. In prav to, da je ekonomska diplomacija odzivna, vodi do njenega »dvojnega značaja« v smislu sile zaščitnice in pospeševalke mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Namreč, v primerih zmanjšane stopnje ekonomske varnosti (kar običajno razumemo kot ne-varnost) deluje ekonomska diplomacija kot sila zaščitnica in takrat je vsa ekonomsko-diplomatska aktivnost usmerjena v to, da čim bolj omili posledice nestabilne ekonomsko-varnostne situacije in jo tudi skuša izboljšati (primer TLM Šibenik, Pipo Čakovac, Sunčani Hvar, nacionalizacija slovenskega premoženja v Srbiji idr.). Nasprotno, v primerih stabilnega gospodarskega razvoja in sodelovanja pa ima ekonomska diplomacija vlogo pospeševalke medsebojne menjave blaga in storitev ter skuša dosegati čim večjo liberalizacijo pretoka obojih. Sočasno tudi zmanjšuje morebitna začasna tveganja, ki bi se lahko pojavila na trgu oz. endemične napake trga, ki bi lahko prizadele poslovanje akterjev na gospodarskem področju.

Ključno vprašanje torej je, kdaj se ekonomska diplomacija spremeni iz sile zaščitnice v pospeševalko internacionalizacije in obratno.

[11] Svetličič in Rojec (2002, str. 134) razlagata, da je varnost kategorija, sestavljena iz realnosti in dojemanja realnosti. Danes (po mnenju Svetličiča in Rojca) varnost razumemo večrazsežnostno, in sicer kot skupek ekonomske in politične stabilnosti, socialne povezanosti (kohezivnosti), demokracije in zaposlenosti.

In ravno to točko preloma,[12] ko se ekonomska diplomacija spremeni iz zaščitnice v pospeševalko bom preučeval na primeru držav Zahodnega Balkana oz. kot jih sam imenujem države nekdanje Jugoslavije. V nadaljevanju bom tako ugotavljal, pri kateri stopnji varnosti (glede na štiri izbrane ekonomske kazalce) so podjetja pripravljena delovati na trgih nekdanje Jugoslavije. Poleg parcialne analize za vsak izbrani kazalec pa želim ugotoviti, kakšna je globalna stopnja ekonomske varnosti za vsako državo posebej, kar pomeni, da bom empirično določil, kakšna je točka preloma, kjer ekonomska diplomacija iz sile zaščitnice postane pospeševalka izhodne internacionalizacije podjetij iz države pošiljateljice.

V doktorski disertaciji bom poleg preverjanja *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije ter »dvojnega značaja« ekonomske diplomacije preverjal tudi povezavo ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije na študiji primera nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. Ljubljana. S pomočjo študije primera želim potrditi tezo o tem, da je ekonomska diplomacija *odnosna* glede na ekonomsko varnost. Na podlagi ankete med podjetji, ki poslujejo (in neposredno investirajo)[13] na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini bom skušal potrditi tezo, da se ekonomska varnost za njihovo poslovanje spreminja, kolikor bolj se aktualizira nerešeno vprašanje deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. Ljubljana.

1.2 Namen in cilji doktorske disertacije ter prispevek doktorske disertacije k znanosti

Namen doktorske disertacije je definirati koncepta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija in ju ločiti od sorodnih pojmov, ki se pogosto uporabljajo kot sopomenke (Baldwin, 1985; Bozyk, 2006), ter ugotoviti, ali sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija sploh povezani in če sta, kako sta povezani, tj. katera od njiju je odvisna in katera neodvisna spremenljivka. Določitev povezave med konceptoma je pomembna zaradi dveh vidikov:
a) določitev razmerja neodvisna in odvisna spremenljivka vodi do tega, da se odločevalci *(decision maker)* lahko odločijo, kakšne politike bodo vodili, da bi morda poskušali določiti

[12] Strogo ekonomistično gledano je točka preloma tam, kjer se izenačijo celotni dohodki in celotni stroški (Tajnikar, 2001, str. 120) oz. po kateri so dohodki večji od stroškov. Sam točko preloma definiram kot točko, kjer se ekonomska diplomacija spremeni iz »sile zaščitnice« v »silo pospeševalko«. Kovač (1988, str. 48) podobno dejstvo imenuje točka preskoka. Več o točki preloma pri poslovnem odločanju o poslovanju podjetij v diplomskem delu Mateja Rigelnika, 1997.

[13] O tujih neposrednih investicijah in transnacionalnih podjetij lahko najdemo obilico literature. Na tem mestu izpostavljam najpomembnejše: Williams (1929), Iversen (1935), Southard, (1931, 1936), Barlow (1953), Penrose (1957), Mundell (1957), Dunning (1958), Hymer (1960), Vernon (1966), Buckley in Casson (1976), Helpman (1984), Markusen (1984), Markusen in Ethier (1991), Brainard (1993a in 1993b), Baldwin (1994), Markusen in Venables (1995), Markusen et al. (1995), Markusen in Venables (1996), Brainard (1997) Markusen in Maskus (1999a in 1999b), Markusen in Venables (2000), Markusen in Maskus (2001), Aizenman in Marion (2001), Markusen (2002), Helpman in Grossman (2002), Helpman, Melitz in Yeaple (2003), Grossman, Helpman in Szeidl (2003), Aizenman in Noy (2005), Razin, Sadka in Tong (2005), Helpman (2006).
Na Slovenskem je nestor tematike neposrednih tujih investicij Marjan Svetličič (1972 in 1985), ki večinoma poudarja koristnost tujih investicij, medtem ko do neposrednih investicij izraža večni dvom Jože Mencinger (prim. Mencinger, 1997; 2002a; 2002b; 2003a; 2003b; 2004a; 2004b).

ekonomski diplomaciji drugačen status, kot ga ima v relaciji do ekonomske varnosti (npr. postala bi lahko manj statična in bi delovala *ex-ante*), in
b) pojasnitev odnosa in njegovih posledic (lahko) vodi do tega, da podjetja ugotovijo lastno točko preloma in zaznajo primeren trenutek za investicijo ali pa umik z določenega trga. Tako zmanjšajo tveganje, ki ga, če bi preveč poraslo, ne bi mogli več minimizirati v svojo korist. In končno tako zmanjšajo morebitne izgube.

Bistvo/ključni cilj disertacije je torej ugotoviti, v kolikšni meri se podjetja pri delovanju na tujem (izvozu, drugih oblikah internacionalizacije, TNI) sploh ozirajo na ekonomsko (ne)varnost in v kolikšni meri se, v primeru težav na tujem trgu oz. pred delovanjem na tujem, poslužujejo slovenskih uradnih institucij ter kakšno mnenje imajo o njih in njihovi učinkovitosti. Dejansko me bo pri preučevanju zanimalo, kako se podjetja odločajo za odhod na tuje trge in katere so tiste spremenljivke, ki močno vplivajo na odločitev za delovanje na tujem ter kaj za podjetja ni pomembno, ko se odločajo za delovanje na tujih trgih. Poleg tega me bo zanimalo tudi, kako se podjetja obnašajo, če na tujih trgih naletijo na določene težave; kdaj se težav lotijo sama, kdaj prosijo slovenske uradne institucije za pomoč in če jim te kakor koli pomagajo ter končno, kakšen odnos imajo do slovenskih uradnih institucij, ne glede na to, ali so že kdaj potrebovala njihovo pomoč ali ne. Iz tega bom izvedel, koliko dejansko poznavanje teoretičnih konceptov sploh pripomore k udejanjanju teh v praksi.

Če iz bistva doktorske disertacije skušam izluščiti parcialne cilje na področju ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije lahko določim naslednje cilje.

1. Cilji doktorske disertacije na področju ekonomske varnosti so:
   - pojasniti zgodovino varnosti kot ekonomske varnosti (Knor, 1975; Knor in Trager, 1977; Pollard, 1985; Booth, 1991; Cable, 1995; Simoniti in Grizold, 2001; Aron, 2003; Mousseau et al. 2003; Rowe, 2005; Ikenberry, 2006);
   - ločiti klasično in neoklasično od modernega razumevanja ekonomske varnosti (Prezelj, 2000; Paris, 2001; Prezelj, 2002; Sherr, 2004; Žnidarič, 2004; Morgan, 2005);
   - definirati ekonomsko varnost;
   - preučiti pomen ekonomske varnosti za delovanje in investicije slovenskih podjetij na tujih trgih (Hrastelj, 1995 in Hrastelj 2001; Makovec–Brenčič in Hrastelj, 2003; Svetličič in Rojec, 2003; Onkvisit in Shaw, 2004; Zajc–Kejžar, 2006; Kersan-Škabić in Orlić, 2007; Kostevc et al., 2007; Jackson, 2007; Cavusgil et al., 2008; Hrastelj, 2008).
2. Cilji doktorske disertacije na področju ekonomske diplomacije so:
   - umestiti diplomacijo med sredstva zunanje politike države in ločiti ekonomsko diplomacijo od ekonomske zunanje politike (Morgenthau, 1948/1995; Russet in Starr, 1992/1996; Benko, 1992; Benko, 1997a; Kovač, 1999; Carlsnaes, 2004; Hussain, 2006; Bozyk, 2006; Manojlovic in Thorheim, 2007; Sharp, 1999);

- ❖ prikazati (z zgodovinskim orisom), da je bila diplomacija dejansko vedno prvenstveno ekonomska (Potemkin, 1947; Hamilton in Langhorne, 1995; Kissinger, 1995; Benko, 1997b; Feloni, 1997; Basini, 1999; Bianchieri, 1999; Kovač, 2003; Kovačević, 2004);
- ❖ opredeliti različne pojme (ekonomsko državništvo, ekonomska zunanja politika, poslovna diplomacija, gospodarska diplomacija itd.), ki se običajno med seboj mešajo in uporabljajo za poimenovanje istega pojava, čeprav to ni primerno, ter vzpostaviti sistemske povezave med njimi (Mitić, 1978; Baldwin, 1985; Bergeijk, 1994; Kovač, 2002 in 2003; Rana, 2002; Bayne in Woolock, 2003; Bozyk, 2006; Udovič, 2007; Valsamakis, 2007);
- ❖ določiti pomen ekonomske diplomacije v sodobni zunanji politiki in diplomaciji držav (Kovač, 2002 in 2003; Rana, 2002; Svetličič in Ješovnik, 2005; Lloyd, 2003; Yeung, 2004; Prvulović, 2006; Travis in Oh, 2008; Oliveira, 2008);
- ❖ prikazati kodifikacijo (ekonomske) diplomacije v modernem diplomatskem pravu (Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih, Dunajska konvencija o konzularnih odnosih, Lee, 1991; Brglez, 1996; Bohte in Sancin, 2006; Bolewski, 2007).

Predvideni prispevek doktorske disertacije k znanosti bo zajemal tri področja, in sicer teoretični, praktični ter metodološki in empirični prispevek.

1. Teoretični prispevek doktorske disertacije se nanaša na:
   - ❖ opredelitev ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ter pojasnitev povezav med fenomenoma samima in drugimi pojavi/fenomeni, ki so v tesni zvezi z ekonomsko varnostjo (tveganja, stabilnost) in ekonomsko diplomacijo (ekonomska zunanja politika, gospodarska in poslovna diplomacija idr.),
   - ❖ pojasnitev odnosa(ov) med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, kot temelja(ev) za razumevanje odločitev podjetij o delovanju in investicijah na tujih trgih,
   - ❖ prikaz pomena (so)vplivanja in (so)odločanja ter sodelovanja na ravni država – podjetje v okviru mednarodne politične ekonomije.

2. Praktični prispevek doktorske disertacije bo v:
   - ❖ prikazu in analizi rezultatov ankete, ki je bila izvedena med slovenskimi podjetji, ki poslujejo na trgih držav nekdanje Jugoslavije, pri čemer me bodo še posebej zanimale ocene o varnostni situaciji in pomoči slovenskih uradnih institucij (npr. Ministrstvo za zunanje zadeve, Gospodarska zbornica Slovenije idr.) na teh trgih pred vstopom podjetij na te trge in po vstopu ter še posebej, če so se podjetja znašla v težavah;
   - ❖ oceni varnostne situacije na podlagi ocene podjetij in primerljivosti dobljenih ocen z varnostno situacijo, kot jo ocenjujejo uradne institucije (npr. Center za mednarodno sodelovanje in razvoj);
   - ❖ celoviti študiji problematike deviznih varčevalcev (stare) Ljubljanske banke d. d. Ljubljana v državah nekdanje Jugoslavije s poudarkom na učinkih tega

nerešenega vprašanja na poslovno in investicijsko ozračje za slovenska podjetja na trgih teh držav.

Ključen praktični prispevek doktorske disertacije bo v prikazu težav/problemov, s katerimi se soočajo slovenska podjetja pri delovanju na trgih držav nekdanje Jugoslavije in v izvedbi napotkov za delovanje slovenskih uradnih institucij pri pomoči podjetjem, ki delujejo v regiji.

3. Metodološki in empirični prispevek doktorske disertacije bo v:
   - ❖ osnovanju modela, ki povezuje ekonomsko varnost in ekonomsko diplomacijo kot funkcijski spremenljivki,
   - ❖ izgradnji modela za analizo ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije s pomočjo kvantitativne metodologije.

1.3 Raziskovalna vprašanja, temeljna teza in hipoteze

Izhodišče raziskovalnega problema je odnos med ekonomsko varnostjo države sprejemnice in ekonomsko diplomacijo države pošiljateljice v državi sprejemnici. Zanima me torej, kako deluje ekonomska diplomacija v različnih časovnih okvirih spremenljive ekonomske varnosti in kakšne učinke povzročajo njena dejanja. Tako iz prikazanega raziskovalnega problema izhajajo naslednja raziskovalna vprašanja, kot sledi:

R1: Ali za vse trge obstaja enaka ekonomska varnost?
R2: Ali določa ekonomsko varnost le država ali tudi nedržavni akterji?
R3: Kateri vidik ekonomske varnosti je za podjetja najpomembnejši?
R4: Kako se na stopnjo ekonomske varnosti odziva ekonomska diplomacija?
R5: Ali se podjetja pred delovanjem na tujih trgih posvetujejo z različnimi institucijami (ocenjevalci tveganj) in ali se sploh obračajo na uradne državne institucije, ko pride do težav, ali pa te rešujejo sama?
R6: Ali je strukturiranost slovenske ekonomske diplomacije primerna in je ta učinkovita oz. bi se dalo učinkovitost izboljšati?

Na podlagi oblikovanih raziskovalnih vprašanj sem oblikoval hipotezo, ki jo želim v disertaciji dokazati:

Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija sta v vzročno-posledični zvezi, kjer je ekonomska varnost vzrok, da do uporabe ekonomske diplomacije sploh pride (ekonomska diplomacija kot *ex post* fenomen *sui generis*). Tako ima ekonomska diplomacija dvojni značaj, in sicer je v razmerah nizke ekonomske varnosti (ekonomska nevarnost) v vlogi sile zaščitnice, medtem ko je v razmerah visoke ekonomske varnosti v vlogi pospeševalke medsebojnega gospodarskega sodelovanja med državama/i.

Pri preverjanju te hipoteze si bom pomagal s preverbo sledečih pomožnih/delnih hipotez:

Delna hipoteza 1: Podjetja ne želijo, da se matična država kakor koli vmešava v njihovo poslovanje, zato redko prosijo za pomoč uradne institucije države.

Delna hipoteza 2: Uradne institucije matične države se hitro odzovejo na prošnje podjetij po pomoči in posredujejo (po klasičnem vzorcu delovanja držav) le na državni ravni države gostiteljice (dejansko le pri državnih institucijah).

Delna hipoteza 3: Podjetja se v primeru težav na izbranem trgu sama, brez pomoči institucij države pošiljateljice obrnejo na lokalne, regionalne in državne oblasti države prejemnice.

Delna hipoteza 4: Nerešene težave deviznih varčevalcev (stare) Ljubljanske banke d. d. Ljubljana vplivajo na poslovanje slovenskih podjetij na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini.

1.4 Opredelitev metod(e) dela

V doktorski disertaciji bosta pomembna tako teoretični prispevek k znanosti kot empirična preverba teorije in teoretskih dognanj, zato bodo uporabljane metode izhajale iz potreb dveh vrst raziskovanj (kvalitativnega in kvantitativnega) in bodo **sinteza** teoretičnega znanja in empiričnih izkušenj.

Večina teoretičnega dela doktorske disertacije bo temeljila na analizi sekundarnih virov s povezovanjem in integracijo posameznih znanstvenih področij v novo celoto (iskanje sinergičnih učinkov) ter na indukcijskem in dedukcijskem načinu iskanja znanstvene resnice oz. njenemu argumentativno podprtem približevanju, kar pomeni, da bodo teoretična dognanja, do katerih bom prišel, določila odnos med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo. V empiričnem delu doktorske disertacije bom kombiniral tako kvalitativno kot kvantitativno metodologijo raziskovanja (Neumann, 2003, str. 139–140 in 210–211; Sarantakos, 2005, str. 34–36).

Tabela 1: Značilnosti kvantitativnega in kvalitativnega raziskovanja

ZNAČILNOST(I)	KVANTITATIVNO RAZISKOVANJE	KVALITATIVNO RAZISKOVANJE
Narava realnosti	Objektivnost, jasnost, enotnost/enost	Subjektivnost, problematičnost, povezanost, konstrukt
Pomen vrednot	Nevtralnost, vrednote ne vplivajo	Normativizem, vredno(s)tno raziskovanje
Naravoslovje/ družboslovje	Deduktivni model; uporabljan večinoma v naravoslovju	Induktivni model; uporabljan večinoma v družboslovju, interpretativen model
Metode	Matematične in statistične operacije	Jezikovne in druge opisne, interpretativne metode
Pomen in vloga raziskovalca	Pasivnost raziskovalca; oddaljenost od subjekta preučevanja	Aktivnost, vzajemno sodelovanje med raziskovalcem in raziskovanim subjektom
Generalizacija	Možna; induktivni pristop	Redka; če že, le analitična in konceptualna (časovno in kontekstualno specifična)

Vir: Sarantakos, 2005, str. 47.

Teoretični del disertacije bo izveden na podlagi metode spoznavnega procesa, s pomočjo katere bom zbral določene postulate in dejstva s področja mednarodne politične ekonomije, ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije, ki jih bom pozneje z metodo konceptualizacije združil v celotni model in vpel v okolje razmišljanja in delovanja ekonomske diplomacije in ekonomske varnosti ter končno izoblikoval širšo sliko celotne situacije. Osnova mojega raziskovanja na teoretičnem in empiričnem področju bo pregled literature, študij in statističnih podatkov (Churchill in Iacobucci, 2005, str. 79). Iz tega bom ugotovil, koliko je bilo o tej problematiki že dognanega, in kaj je osnova, na podlagi katere bom lahko gradil svoj lastni model analize odnosa med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo.

V klasičnem kvalitativnem raziskovanju je metoda deskripcije (opisa) tista, ki daje največjo možnost za dosego čim širših raziskovalnih ciljev (Churchill in Iacobucci, 2005, str. 107 in Ghauri in Gronhaug, 2002, str. 90). Podobno ugotavljajo tudi Aaker et al. (1998, str. 759), ko opisno metodo označijo kot »metodo, s katero povzemamo določene poglede/značilnosti *(aspects)* tematike *(environment)*, v okviru katere postavljene hipoteze niso vnaprej potrjene«. V disertaciji bom z metodo deskripcije (opisa), na podlagi interpretacije in analize sekundarnih virov s področij mednarodne politične ekonomije, mednarodne ekonomije in mednarodnih odnosov opisal in opredelil pojave, določal termine in razmejeval te od sorodnih terminov, prikazal kontekst, v katerem se ti pojmi pojavljajo, ter s sintezo prikazal pomen povezave pojmov med seboj. V okviru opisne metode se bom predvsem osredotočil na analizo vsebine *(content analysis)* primarnih virov (Aaker et al., 1998), ki jih bom ovrednotil s pomočjo zgodovinsko-razvojne in zgodovinsko-primerjalne metode (Ghauri in Gronhaug, 2002, str. 89). Oba načina analize bosta še posebej uporabljena pri izpeljevanju (zgodovinskega) razumevanja ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije in definiranju obeh konceptov. Definiranje obeh konceptov bo poleg naštetih metod temeljilo tudi na uporabi kritično-primerjalne metode, s katero bom izpeljano definicijo kritično ovrednotil v odnosu do že obstoječih definicij.

Prav tako bom opisno metodo v teoretičnem delu disertacije dopolnjeval z analizami in prikazi sekundarnih (statističnih) podatkov tako notranjega kot zunanjega izvora (Churchill in Iacobucci, 2005, str. 173–178; Cateora in Graham, 2005). Za podatke notranjega izvora je značilno, da so v posesti podjetja (*ibid.*, str. 173), kar v okviru moje doktorske disertacije pomeni, da bom uporabljal podatke, pridobljene znotraj Centra za mednarodne odnose pri Fakulteti za družbene vede in podatke raziskave Slovensko javno mnenje, ki jo izvaja Center za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij in ki jih hrani Arhiv družboslovnih podatkov pri Fakulteti za družbene vede. Med podatke zunanjega izvora pa štejem vse tiste baze (Statistični urad Republike Slovenije, Mednarodni denarni sklad, Svetovna banka, Banka Slovenije, United Nations Commission for Trade and Development – UNCTAD, Statistični uradi Republike Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Makedonije, baza Dunajskega inštituta za mednarodne

ekonomske študije – WIIW idr.), ki so javno dostopne in jih lahko uporabljam za potrjevanje in zanikanje trditev, ki jih postavljam.

Poleg deskriptivne metode bom v teoretičnem in empiričnem delu disertacije uporabljal metodo globinskega intervjuja *(individual in-depth interview)* (Aaker et al., 1998, str. 189), s katero bom dopolnjeval vrzeli, ki se bodo pojavljale pri analizi primarnih in sekundarnih virov, kot tudi osvetljeval določene nejasnosti v aktualnem dogajanju in razvoju dogodkov v povezavi z ekonomsko varnostjo, ekonomsko diplomacijo in vprašanjem nerešenih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. Ljubljana.

Znotraj metode globinskega intervjuja se bom predvsem poslužil oblike polstrukturiranega in fokusiranega individualnega intervjuja (Aaker et al., 1998, str. 190), s katero običajno spraševalec pokrije določeno paleto tematik, ki ga zanimajo oz. so za njegovo delo nujne *(ibid.)*. Pri tem se zavedam ovir, ki lahko nastanejo pri izvedbi globinskih intervjujev, in sicer od problema ozadja *(background)* spraševalca in spraševanca, psiholoških dejavnikov *(psychological factors)*, ki vplivajo na kakovost in iskrenost odgovorov ter končno do vedenjskih dejavnikov *(behavioral factors)*, ki lahko vplivajo na kakovost beleženja odgovorov, zlasti če gre za neposnete (in neverificirane) intervjuje (Churchill in Iacobucci, 2005, str. 388). Intervjuji bodo izvedeni tako osebno (s spraševancem) kot po telefonu.

V empiričnem delu doktorske disertacije bom kombiniral kvalitativne in kvantitativne metode znanstvenega raziskovanja s ciljem opazovanja fenomenov v čim bolj realnem okolju. Tako bom skušal z različnimi metodami in triangulacijo metod priti do enakih rezultatov oz. ugotoviti, če in zakaj to ni mogoče.

V prvem delu empirične preverbe (podpoglavje 4.2) bom s pomočjo makroekonomskih – sekundarno pridobljenih kazalcev empirično dokazal, da je ekonomska varnost *procesna* kategorija, ekonomska diplomacija pa *odnosna*. Nasprotno pa bo drugi del empirične analize (podpoglavja 4.3 in 4.4 ter poglavje 5) temeljil na analizi primarnih podatkov, ki sem jih pridobil z izvedbo večmodularnega anketnega vprašalnika med izbranimi slovenskimi podjetji, ki poslujejo (investirajo) na trgih držav nekdanje Jugoslavije.

Večmodularni anketni vprašalnik uporabljamo takrat, ko želimo zaobseči več enot (v študiji primera je enot običajno malo) in poiskati skupne točke in razlike med temi enotami (Lyberg, 1997; Oppenheim, 2003; Moser in Graham, 1997). Vprašalnik ima v odnosu do drugih oblik raziskovanja nekaj prednosti (manjši stroški pridobivanja in obdelave podatkov, izogibanje pristranskosti raziskovalca ipd.) kot tudi slabosti (običajno majhna odzivnost, ne dosega vseh segmentov družbe – npr. nepismenih, ni preverljiv, težko preverja občutke in ocene idr.). Temeljna prednost vprašalnikov je možnost kodiranja odgovorov (to najlažje dosežemo s t. i. obliko zaprtega vprašalnika) in posledično možnost statične obdelave in posplošenja odgovorov na celotno populacijo (Oppenheim, 2003; Moser in Graham, 1997). Sočasno pa lahko oblika zaprtega tipa vprašalnika vodi v

to, da ne dobimo natančnih odgovorov (neprimerni odgovori, neželjenost odgovarjanja, neprava in napačno zastavljena vprašanja idr.) oz. prihaja med spraševanci do naključne izbire (Aaker et al., 1998, str. 220ff).

Populacija, na katero se je nanašal vprašalnik, ki je preverjal povezavo med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, so bila slovenska podjetja, ki poslujejo/investirajo na trgih nekdanje Jugoslavije. Baza, ki sem jo izdelal na podlagi dostopnih podatkov, je vsebovala naslove 578 realno delujočih slovenskih podjetij, ki delujejo na trgih držav nekdanje Jugoslavije (vseh v bazi je bilo 984). Na vprašalnik, ki je bil izveden v pisni in elektronski obliki, so odgovorila 103 podjetja, kar predstavlja 17,82 % vseh naslovnikov (Smith, 2003). Vprašalnik je bil izveden v času od oktobra do decembra 2007 in je pokrival poslovanje slovenskih podjetij na trgih držav nekdanje Jugoslavije od leta 1992 do konca leta 2006.

Poleg vprašalnika bom teoretične predpostavke empirično preverjal tudi s kvalitativno metodo večnivojske razlagalne študije primera položaja slovenskih podjetij pri poslovanju na trgih držav nekdanje Jugoslavije zaradi nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. (Glavne podružnice Zagreb in Glavne podružnice Sarajevo). Želim namreč ugotoviti, kakšen je vpliv nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. na poslovanje/investiranje slovenskih podjetij na hrvaškem in bosanskem trgu. Študijo primera razlagam le na teh dveh trgih zato, ker so ostale države, naslednice nekdanje Socialistične federativne republike Jugoslavije, z Dunajskim sporazumom o nasledstvu sprejele dejstvo, da bodo to vprašanje reševale v okviru nasledstvenih pogajanj preko Banke za mednarodne poravnave v Baslu, tega pa nista sprejeli ne Hrvaška in ne Bosna in Hercegovina, ki še vedno vztrajata, da je to vprašanje dvostranskega značaja (več v poglavju 5).

Študijo primera iz prakse *(case study)* običajno uporabljamo takrat, ko želimo, da se določena spoznanja, ki jih bomo dobili pri študiji primera, prenesejo v teorijo, kot tudi v prakso.[14] Običajno je pri takšnem raziskovanju uporabljana metoda t. i. triangulacije, ki pomeni, da z uporabo različnih metod preverjamo, če nas vodijo do enakih zaključkov (Scarpens, 1990; Silverman, 1993; Yin, 2003; Dimovski et al., 2005a). V študijah primera se običajno uporabljajo štiri temeljne metode zbiranja informacij, in sicer neposredno opazovanje, spraševanje (intervjuji), analiziranje dokumentov in sodelovanje pri dnevnih aktivnostih v izbrani instituciji (Silverman, 1993; Marshall in Rossman, 1999). Pri mojem

[14] Scarpens (1990), Silverman (1993), Neumann (2003) in Yin (2003) navajajo dve ključni pomanjkljivosti metode študije primera: (i) pristranskost (zaradi možnosti vživljanja v situacijo), (ii) otežkočenost posploševanja rezultatov, saj je izvedena na malo enotah oz. v mojem primeru na eni sami. Tako Kidder in Judd, (1986, str. 26–29) ter Churchill (1999, str. 148–160) trdijo, da je študija primera kakovostna, če zadovoljuje naslednje kriterije:

- veljavnost konstrukta *(construct validity)*, kar pomeni, da je treba prvenstveno poskrbeti za nepristranskost raziskovalca;
- notranja veljavnost *(internal validity)*, kar pomeni, da je raziskovalec sposoben prepoznati in opredeliti celotno vsebinsko področje relevantno za določeno opazovanje;
- zunanja veljavnost *(external validity)*, ki govori o tem, da se da študijo primera posplošiti;
- zanesljivost *(reliability)*, ki razlaga, da se da pridobiti enake oz. vsaj podobne rezultate, če bi opazovanje ponovili pri enakih oz. podobnih pogojih.

raziskovanju bom od štirih naštetih metod uporabil dve: neposredno spraševanje (globinski intervjuji) in analiza dokumentov. Churchill in Iacobucci (2005, str. 80) navajata, da raziskovalec v študijah primera iz prakse dostopa do vseh relevantnih podatkov, in ne samo tistih, ki bi podpirali začetno zastavljeno hipotezo. To trditev potrjujejo tudi Aaker et al. (1998, str. 202), ko pravijo, da je študija primera koristen vir za določanje raziskovalnih hipotez, sočasno pa, da je študija primera najprimernejši instrument, ki najbolj popolno analizira kompleksne situacije.

Ključni metodi raziskovanja in sklepanja zaključkov, ki ju bom uporabil tako v teoretičnem kot v empiričnem delu doktorske disertacije, bosta metodi sinteze in analize. Dejansko je doktorska disertacija zasnovana analitično-sintetično, kar pomeni, da z iskanjem korenin ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije iščem razumevanje tega pojava danes, nato pa na podlagi zgodovinskih dejstev ta pojav označim in določim (definiram) ter skušam ugotoviti, ali bi današnja definicija pojavov bila ustrezna tudi za izvorni čas teh pojavov.

Sklepi doktorske disertacije bodo utemeljeni na podlagi prej uporabljenih metod ter indukcije, dedukcije, sinteze in analize, generalizacije ter konkretizacije, ki bodo vodili do zaključkov, določenih z omejitvami.

1.5 Omejitve doktorskega dela

Glede na to, da je tematika ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije večinoma nepreučevana, je potrebno natančno določiti omejitve doktorskega dela, da ne bi zaradi preobširnosti tematike zašel ali pa ostal na površinskem nivoju.

Tako se bom pri teoretični obravnavi ekonomske varnosti omejil na ekonomsko varnost in se bom ostalim (pod)vrstam varnosti (vojaška, okoljska, zdravstvena ter terorizem ipd.) posvetil le toliko, kolikor bo to nujno za razumevanje mojega koncepta ekonomske varnosti (več o tem Buzan, 1991a; Buzan, 1991b; Buzan et al. 1998; Grizold, 1999; Grizold, 2000; Prezelj, 2000; Simoniti in Grizold, 2001; Snyder, 2008; Hough, 2008). Prav tako se bom pri petih komponentah ekonomske varnosti (prim. slika 1) omejil na poglobljeno obravnavo politične varnosti (Grizold, 1998 in 1999; Grizold, 2000; Simoniti, 2001; Burgess, 2008), ekonomske stabilnosti (Dent, 2007) in človekove varnosti (Aldis in Herd, 2001; Kerr, 2007, Hough, 2008), medtem ko bom socialno (Burgess, 2008) in tehnološko (Svete, 2005; Udovič in Bučar, 2008) varnost obravnaval le do točke, ki je pomembna za razumevanje ekonomske stabilnosti in posledično ekonomske varnosti. V okviru preučevanja ekonomske varnosti ne bom obravnaval procesa sekuritizacije[15] (Alker, 2006; Aradau, 2006; Behnke, 2006; Taureck, 2006) in problemov, povezanih z njim, ter tudi ne postmodernega (postpozitivističnega) razumevanja varnosti (Knudsen,

[15] Sekuritizacijo bi v slovenščino prevajali kot povarnostnenje, kar označuje fenomen, da ne nujno vsaka zadeva že vnaprej *(a priori)* po sebi *(per se)* ogroža varnost, ampak da jo začnejo akterji dojemati kot takšno, če je s strani označevalca označena kot takšna (Mutimer, 2008, str. 49).

2001), ker bi bila tematika preširoka in posledično ne bi bilo mogoče izvesti konsistentne analize ekonomske varnosti.

Tudi pri teoretski obravnavi ekonomske diplomacije bom najprej omejil razumevanje zunanje politike. Tako v disertaciji ne bom razpravljal o različnih pogledih na razumevanje zunanje politike (Morgenthau, 1948/1995: 242–254 in 660–682; Benko, 1997a, Carlsnaes, 2004) prav tako se ne bom ukvarjal s pravnim pomenom diplomatskih in konzularnih privilegijev in imunitet (Brglez, 1996; Brglez, 1998; Bohte in Sancin, 2006; Bolewski, 2007), ampak se bom s kodifikacijo ukvarjal le toliko, kolikor bo nujno za razumevanje pravnega položaja ekonomske diplomacije danes. Pri obravnavi ekonomske diplomacije se bom osredotočil na ekonomsko diplomacijo, izhajajočo iz države (Svetličič in Ješovnik, 2005; Udovič, 2007), in ne na ekonomsko diplomacijo, izhajajočo iz okolja (oz. ekonomske sankcije) (Bergeijk, 1994; Selden, 1999), saj me prvenstveno zanima delovanje države pri promociji in zaščiti lastnega gospodarstva in ne vplivanje države na druge države za doseganje neekonomskih ciljev svoje (ekonomske) zunanje politike. Prav tako me pri preučevanju ekonomske diplomacije ne bo posebej zanimala podjetniška (korporativna) diplomacija (Saner in Yiu, 2003; Hofstede, 2001; Gulev, 2007), ker je to področje, ki ne sodi v moj okvir preučevanja, saj gre na tem nivoju za odnos podjetje – podjetje (natančneje matica–obrat), mene pa zanima odnos država – podjetje.

Tuje neposredne investicije ne bodo neposredni predmet preučevanja doktorske disertacije, ampak mi bodo služile kot posrednik za razumevanje ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ter njunih medsebojnih odnosov na izbranem trgu. Tako bom teorije TNI in TNP, ki bodo relevantne za mojo študijo primera, le omenil in o njih ne bom razpravljal.

Pri študiji primera me bo zanimal položaj slovenskih podjetij na trgih držav nekdanje Jugoslavije in prepreke, ki se pojavljajo pri njihovem delovanju oz. vstopu na določene trge (Hrvaška, Bosna in Hercegovina) zaradi nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. Tudi zgodovina in poslovanje Ljubljanske banke d. d. ter nerešenost spora okoli deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. me zanima samo toliko, kolikor to predispozicionira delovanje slovenskih podjetij.

1.6 Struktura doktorske disertacije

Doktorska disertacija se začne z *uvodom*, ki ga označujem kot prvo poglavje, v katerem opredeljujem problematiko in problem, ki ga disertacija obravnava, in določam namen ter podajam cilje, ki jih bo disertacija zasledovala s pomočjo uporabe metodološkega aparata, ki ga bom prilagodil potrebam disertacije. Da bi bila študija korektna in ne vseobsegajoča v *uvodu* določam tudi omejitve moje študije in strukturo celotne doktorske disertacije.

Drugo poglavje bo namenjeno prikazu in analizi varnosti skozi zgodovinsko in strukturno perspektivo, pri čemer bo osrednji del poglavja namenjen prikazu širšega koncepta razumevanja ekonomske varnosti, ki se razlikuje od klasičnega koncepta. Slednji ekonomsko varnost reducira samo na makroekonomsko stabilnost. Prav tako bom na koncu drugega poglavja izvedel definicijo ekonomske varnosti, ki bo lahko osnova za študije na tem področju v prihodnje.

Tretje poglavje bo govorilo o diplomaciji in slednjo umestilo med sorodne pojme. Ključni prispevki poglavja bodo trije, in sicer najprej bom skozi zgodovinski presek prikazal, da je bila diplomacija vse do časov francoske revolucije prvenstveno ekonomska in je šele potem postala bolj in bolj politična. Drugi prispevek poglavja bo v definiciji in umestitvi pojma diplomacija med sorodne pojme (ekonomska zunanja politika, gospodarska diplomacija, poslovna in podjetniška diplomacija itd.); tretji prispevek pa bo v delni analizi slovenske ekonomske diplomacije od leta 1991 in v analizi pravnega razumevanja ekonomske diplomacije skozi temeljna pravna dokumenta diplomacije – Dunajsko konvencijo o diplomatskih odnosih in Dunajsko konvencijo o konzularnih odnosih.

Četrto poglavje bo v tej doktorski disertaciji ključno. Empirično bo dokazovalo trditvi iz dveh prejšnjih poglavij, in sicer *procesnost* ekonomske varnosti in *odnosnost* ekonomske diplomacije ter vzročno-posledično zvezo med pojavoma. Poleg tega bom v četrtem poglavju na podlagi empiričnih podatkov določil višino izbranih kazalcev, do katere so podjetja še pripravljena delovati/investirati na trge držav nekdanje Jugoslavije.

Peto poglavje bo dopolnjevalo četrto poglavje. V njem bom s pomočjo študije primera deviznih varčevalcev Ljubljanske banke d. d. skušal ugotoviti, če nerešene zadeve med državami nekdanje Jugoslavije kakor koli vplivajo na poslovanje in investicije slovenskih podjetij na teh trgih. Predpostavljam namreč, da visoka politična *intenziteta* tega problema ustvarja nestabilnosti tako na kulturnem kot mikroekonomskem delu ekonomske varnosti, kar za slovenska podjetja pomeni težje poslovanje na teh trgih.

V zaključku bom ovrednotil dane delne hipoteze in glavno hipotezo, jih sprejel ali zavrnil in podal napotke za morebitno nadaljevanje podobnih študij v prihodnje.

2 Varnost in ekonomska varnost

Pričujoče poglavje je namenjeno osnovnemu predmetu preučevanja – varnosti[16] in njegovemu derivativnemu konceptu – ekonomski varnosti. Oba koncepta bom preučil, umestil in s pomočjo njiju zgradil metodološki aparat, ki mi bo v poglavjih 4 in 5 služil za razumevanje rezultatov ankete in študije primera. Tako bom v tem poglavju prikazal razvoj koncepta in zgodovine razumevanja varnosti (Strange, 1995, str. 33ff), predvsem skozi prizmo ekonomskih vplivov na varnost in obratno, saj želim dokazati, da je bila varnost že kot prvobitni koncept prvenstveno ekonomska, kljub temu da se akterji, ki so varnost soustvarjali, tega niso zavedali in so varnost razumevali kot cilj in ne kot predpogoj ali celo sredstvo za doseganje ekonomskih ciljev. Tako sam v doktorski disertaciji varnosti ne razumem kot želeno dobrino, tj. kot cilj, h kateremu stremi posameznik ali družbena skupnost, kar je značilnost realističnega razumevanja varnosti (Tukidid, 1960; Machiavelli, 1920; Morgenthau, 1948/1995; Carr, 1978 idr.), ampak bolj kot sredstvo oz. okolje, ki določa stopnjo in značilnosti določene ekonomske aktivnosti posameznika in podjetij *(mikro)*, družbenih struktur in gospodarskih panog *(mezo)* ali celo države *(makro raven)*.

Sam razumem varnost kot kategorijo, ki daje ali pa jemlje možnost ekonomske aktivnosti, in ki, podobno kot ekonomija, izhaja iz temeljne psihološke premise – zaznavnosti. Ne gre torej za dejstvo, ampak za razumevanje fenomena kot takega. Če je ekonomska diplomacija (kot bomo videli v naslednjem poglavju) dejstvo in deluje *odnosno* (subjekt – objekt) ter lahko (marsikdaj) vnaprej pričakujemo, kakšni bodo rezultati, pa varnost nasploh, kot tudi ekonomska varnost, deluje *procesno*, skladno z antičnim rekom, da nikoli ne stopiš v isto vodo. Preučevanje varnosti je prav zaradi njene *procesnosti* težavno, saj moramo, če želimo razumeti določena dejanja in aktivnosti, podobno kot v ekonomskem preučevanju, določiti nekakšne predpostavke oz. minimalne pogoje (t. i. *ceteris paribus*), ki olajšajo preučevanje na eni strani, pogosto pa ga, po drugi strani omejujejo, saj je težko zaradi omejenosti predpostavk in drugih značilnosti *procesnosti* in *psihologizmov* razumevanje varnosti (Malešič in Jelušič, 2006) razpršiti in posplošiti na nekakšen občeveljavni koncept.

Poglavje je razdeljeno na pet temeljnih sklopov: v prvem in drugem podpoglavju bom skozi zgodovinski in teoretični razvoj pojma varnosti skušal pokazati, da je bilo razumevanje varnosti v zgodovini predvsem statično, kar se je kazalo v nivojskem (nacionalna, posameznikova ipd.) razumevanju varnosti, predvsem pa v razumevanju varnosti kot igre z ničelno vsoto *(mors tua vita mea)*. Na podlagi klasičnega razvoja teorije varnosti lahko izpeljem, da varnost, skladno z zgodovinsko prevladujočo realistično miselnostjo, ni bila kategorija *igre win–win* (Grizold in Simoniti, 2001), ampak je prav zaradi njenih omejitev in razumevanja pojma varnosti kot *odnosnosti*, skladno s

[16] V celotnem poglavju bom govoril o varnosti kot o obči dobrini, tj. kot o kategoriji, na katero vplivajo obče (široko dostopne) grožnje. Cilj tega poglavja ni razpravljati o t. i. zasebni varnosti na mikro ravni oz. celo o zasebnem varovanju kot ekonomski aktivnosti zagotavljanja varnosti. Več o tej tematiki prim. Čas, 1999.

temeljno matematično logiko, morala biti igra z ničelno vsoto – »kar jaz pridobim, ti izgubiš« (prim. Hobbes, 1928 in Clausewitz, 2004). Če bi to razumevanje pretvorili v *procesnost*, bi varnost ne bila izključujoča kategorija, ampak skupek sinergij, kar bi vodilo do izračuna »2+2=5«, česar pa v okviru klasičnih teorij o varnosti ni mogoče trditi, in še danes ne.

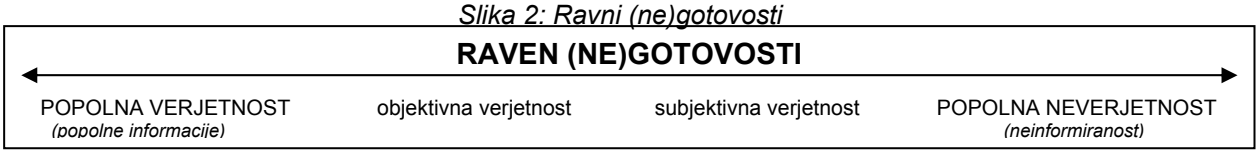
V tretjem podpoglavju bom razumevanje ekonomske varnosti še bolj konkretiziral, in sicer bom v njem obravnaval klasične dejavnike ekonomske varnosti, ki so izvirali predvsem iz makroekonomskih kazalcev in njihove zdržnosti. Tretjemu podpoglavju bo sledilo četrto podpoglavje, namenjeno raziskovanju neoklasičnih, mehkih – mikroekonomskih kazalcev ekonomske varnosti, ki danes prihajajo vse bolj v ospredje in so velikokrat temelj za osnovanje makroekonomskih kazalcev. Zadnje podpoglavje, peto, bo namenjeno povzetku in definiranju ekonomske varnosti, pri čemer želim v njem prikazati dileme in omejitve razumevanja ekonomske varnosti, s katerimi se soočajo predvsem podjetja pri investicijah na tujem.

2.1 Razumevanje koncepta varnosti

2.1.1 Varnost in z njo povezani pojmi: negotovost in tveganje

Ljudje se z varnostjo ukvarja(mo)jo že od svojih začetkov, saj je, kot ugotavlja Menotti (2003, str. 16), varnost prvinska dobrina, ki izhaja iz človeka samega kot težnja po preživetju. To se npr. kaže že v izvoru besede varnost *(sicurezza, security)*, ki izvira iz besed *sine cura*, kar v latinščini pomeni odsotnost skrbi za golo preživetje (Menotti, 2003, str. 17). A vendar varnost ni aktivnost (oz. stanje), ki bi obstajala sama po sebi, ampak je tesno povezana z dvema dejavnikoma, ki nanjo vplivata ali jo celo določata: tveganje *(risk)* in negotovost *(uncertainty)*. Vaughan in Vaughan (1999, str. 2–5) razumeta tveganje kot pogoj, v katerem obstaja možnost, da se zgodi odklon od želenega oz. hotenega rezultata. Negotovost pa je način dojemanja stvari, ki temelji na pomanjkanju védenja, kaj se bo oz. kaj se ne bo zgodilo v prihodnosti. Finetti in Emanuelli (1967, str. 3) gresta v definiciji negotovosti še dlje, in sicer tavtološko definirata negotovost kot vse tisto, razen tistega, ki je gotovo, ter pojasnjujeta, da v pogojih negotovosti predikabilnost izgubi vsak smisel, saj je ni več, še preden je vzpostavljena (1967, str. 10ff). Outreville (1998, str. 6) deli (ne)gotovost na štiri ravni, in sicer od popolne gotovosti *(certainty)* do popolne negotovosti oz. ignorance *(ignorance)*.

Slika 2: Ravni (ne)gotovosti



Vir: Dopolnjeno po Outreville, 1998, str. 6.

Negotovost je dejansko negativno razumevanje verjetnosti. Tako popolna verjetnost pomeni, da se bo dogodek zagotovo zgodil ali pa da se ne bo zagotovo zgodil (P(a)=1

ali P(a)=0), medtem ko popolna negotovost pomeni le, da ne vemo kaj se dogaja z dogodkom. Dejansko je popolna negotovost le odraz popolnega pomanjkanja informacij o določenem dogodku, kajti če bi imeli vsaj eno informacijo, potem že ne bi bila negotovost popolna, ampak subjektivna, z večimi informacijami pa se negotovost manjša in tako postaja vse bolj objektivna, dokler ne pridemo do popolne gotovosti (ki pa je redko realna) (Lawson, 1985, str. 909–927; Grossman in Razin, 1985, str. 202).

Za razliko od negotovosti je tveganje tisto, ki ga določamo sami (Beck, 1998, str. 10–11). Če je negotovost določena od nečesa »nad nami«, pa tveganje ustvarjamo sami s svojim obnašanjem in s samostojnim odločanjem. Outreville (1998, str. 2) razlaga, da ima beseda tveganje *(risk)* lahko več izvorov, vendar je gotovo, kot jo razumemo danes, grškega izvora. Zanimivo je, in od tu tudi definicije tveganja, da se tveganje pogosto povezuje s špekulacijami, kar označuje tudi več pregovorov v različnih jezikih.[17]

Klasifikacij tveganj je skoraj toliko, kolikor je avtorjev, ki se z njimi ukvarjajo, zato bom na tem mestu omenil le najpogosteje obravnavana tveganja (Calverley, 1985; Outreville, 1998; Vaughan in Vaughan, 1999; Dorfman, 2005 idr.):

a) statična in dinamična tveganja (Outreville, 1998, str. 11, 12),
b) popolna *(pure)* in špekulativna tveganja (Vaughan in Vaughan, 1999, str. 7),
c) široka *(fundamental)* in delna *(particular)* tveganja,
d) sistemska in nesistemska tveganja (OECD, 2004),
e) državna in mednarodna (tudi globalna) tveganja.

Da bi se tveganjem izognili oz. jih zmanjšali na najmanjšo možno mero, je treba razumeti, kakšne možnosti upravljanja s tveganji *(risk handling, risk management)* obstajajo. Tako Vaughan in Vaughan (1999, str. 9–10) ločita pet metod upravljanja s tveganji, ki so druga drugi komplementarne, a sočasno lahko delujejo same zase:

(i) izogibanje tveganjem *(risk avoiding)*,
(ii) zadržanje/sprejetje tveganja *(risk retention)*,
(iii) prenos tveganja *(risk transfer)*,
(iv) delitev/razpršitev tveganja *(risk sharing)*,
(v) zmanjšanje tveganja *(risk reducing)*.

Tveganjem se izognemo s tem, ko določenega dejanja, ki prinaša določeno tveganje, ne storimo, na drugi strani pa tveganje sprejmemo, če določeno dejanje, ki implicira določeno stopnjo tveganja, storimo. Prenos tveganja je najboljša odločitev, če se odločimo, da izvršimo aktivnost, ki vključuje tveganje, saj si s tem zagotovimo dobiček, tveganje pa nosi nekdo drug. Delitev/razpršitev tveganj, za razliko od prenosa, prizadene vse vpletene, če se tveganje uresniči, kajti vse strani, ki so ga sprejele, nosijo posledice. Takšno razpršeno tveganje je navadno v tesni povezavi z razpršenimi morebitnimi dobički, kar pomeni, da so tudi drugi pripravljeni sprejeti tveganje le, če so

[17] V francoščini tako najdemo pregovor »qui risque rien n'a rien«, v angleščini »nothing ventured, nothing gained« (Outreville, 1998, str. 2), v italijanščini »chi non risica, non rosica«, kot tudi v slovenščini »kdor riskira, profitira«.

jim dodeljeni tudi morebitni dobički. Za ukrep zmanjševanja tveganj so najbolj značilna zavarovanja, ki dejansko tveganj ne zmanjšujejo, ampak jih le finančno ovrednotijo, da bi, če bi prišlo do uresničitve tveganj, bila neto finančna škoda manjša, kot bi bila brez zavarovanja (Borch et al., 1990). Naslednji možni ukrep, ki stremi k zmanjševanju tveganj, je nadzor nad tveganjem, ki je sicer teoretično možen, v praksi se ga pa težko izvaja.

Na podlagi zgornje analize ugotavljam, da je obstoj tveganja predpogoj za diskusijo o obstoju varnosti oz. o varnosti kot pojavu, ki ga bom analizirali v nadaljevanju. Vendar velja, preden preidem k nadaljnji analizi varnosti, na tem mestu poudariti še eno pomembno lastnost tveganja in varnosti, in sicer binarnost.

Varnost in tveganje sta binarni kategoriji, ki se merita lestvično. To pomeni, da lahko v določenem trenutku pod danimi pogoji izmerimo raven varnosti in tveganja, a le pod določenimi predpostavkami oz. določenimi pogoji. Če se pogoji spremenijo, se spremeni stopnja varnosti. Tako pri preučevanju varnosti naletim na problem t. i. (matematično izraženega) prevoja oz. točke preloma. To je tista točka, pod katero se občutek varnosti spremeni v občutek nevarnosti. Ta je subjektivna celo pri enakih pogojih, zato je nemogoče določiti nekakšno občo točko preloma, razen s pomočjo metode posplošitve (statistično značilnim sklepanjem), kar bom pokazal v 4. poglavju. Raven (oz. višina) te točke preloma je odvisna od vsakega posameznega akterja in njegove nagnjenosti k tveganjem – bolj kot je nekdo nagnjen k tveganjem, nižje ležeča je točka preloma in obratno.

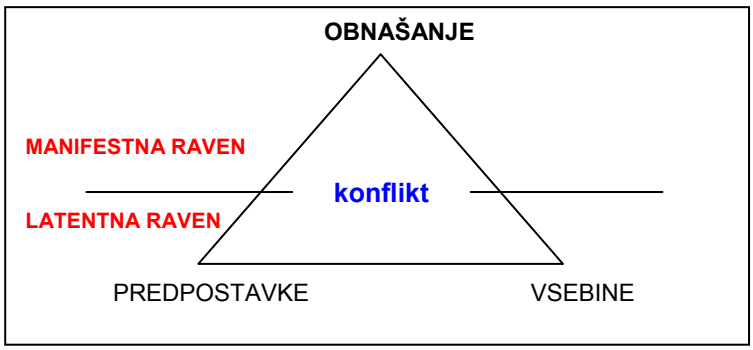
Zato bom v nadaljevanju, ko bom govoril o varnosti nasploh, dejansko govoril o stopnji varnosti in ne bom razločeval, razen v izjemnih primerih aplikacije na konkretna dejstva, med nizko (tj. ne-varnostjo) in visoko (tj. varnostjo) stopnjo varnosti. Razumevanje varnosti (kot tudi ekonomske varnosti) bo obsegalo celotni lestvični spekter od 0 do 100 % varnosti.

2.1.2 Varnost in z njo povezani pojmi: konflikt in sodelovanje

Konflikt in njegove posledice so mnogokrat močno povezane z definiranjem varnosti določenega območja oz. določenega dogajanja, a vendar to še ne pomeni, da je konflikt predpogoj za ne-varnost. To dokazujeta tudi Bartos in Wehr (2002, str. 1), ko konflikte ločita na destruktivne in konstruktivne, pri čemer poudarjata, da se morajo akterji zavedati, kako zmanjšati negativne posledice destruktivnih konfliktov in kako »izkoristiti« posledice konstruktivnih konfliktov. Ločitev na destruktivne in konstruktivne konflikte je temeljna ločitev pri mojem razumevanju varnosti: na področjih nestabilnosti in destruktivnih konfliktov je ekonomska varnost nizka (torej obstaja ekonomska ne-varnost), medtem ko je na področjih, kjer obstajajo konstruktivni konflikti (tj. npr. visoka stopnja konkurence), ekonomska varnost visoka in trgi stabilni (Chang, Kaltani in Loayza, 2005). Tako lahko konflikti, četudi to zveni nelogično, ustvarjajo blaginjo in dobrobit za državljane. Aplikacija konflikta na tekočo družbeno realnost vodi do tega, da

običajno konflikt reduciramo na vojno in mir, pri čemer ostaja pogosta zmota, da vsak konflikt eskalira v vojno. Galtung (1996, str. 72) poudarja, da konflikt soustvarjajo tri med seboj povezane enote: predpostavke, vsebine in obnašanje. Slednje prelevi konflikt iz latentnega v manifestni nivo in se običajno odraža v vsakdanjem življenju (slika 3).

Slika 3: Trikotna struktura konflikta



Vir: Prirejeno in dopolnjeno po Galtung, 1996, str. 72.

Predpostavke oz. vsebine so tiste, ki so temeljni vir konflikta. Običajno izhajajo iz drugačnega vrednostnega sistema ali pa iz neenakih ciljev, a ni nujno, da sploh generirajo konflikt, zato takšno stanje imenujem latentna faza konflikta. Vedoč, da ima drug subjekt drugačne predpostavke ne pomeni nujno, da *a)* so v koliziji s »tvojimi« in *b)* ovirajo »tebe« pri doseganju ciljev, zato je konflikt možen le takrat, ko prihaja do kolizije med interesi dveh strani. Če druga deluje mimo druge, potem konflikta ni in tudi ni ogrožanja varnosti. V primeru pa, da obstaja določeno prekrivanje ciljev in interesov, potem je konflikt možen, in sicer v dveh stopnjah:

a) vedenje, da prihaja do kolizije interesov, a nas to »ne zanima« – v tem primeru konflikt ostaja v latentni fazi, ali pa

b) kolizija interesov se odraža v našem obnašanju, kar pomeni, da želimo sovpadanje interesov odstraniti z našimi dejanji.

Pri slednjem postane konflikt javen, viden, zato ga je treba začeti reševati, da ne bi prerasel v (skrajni meri) oborožen spopad. Galtung (1996, str. 96) »ponuja« tri možne rešitve konflikta: umik, kompromis, transcendenca. Do umika (oz. bolje prevlade) iz konflikta pride takrat, ko ena stran prisili drugo, da se umakne, spremeni svoja načela, spremeni vrednote, sistem ali kaj drugega. Konkreten primer umika iz konflikta se je zgodil, ko je Pivovarna Laško pridobila delež v Pivovarni Union. Za razliko od umika je kompromis običajno najpogostejša pot reševanja konflikta. Doseganje kompromisa pomeni, da se vsak izmed subjektov v konfliktu delno odpove svojim ciljem, vrednotam, željam ipd. in skupaj z drugo stranjo doseže nek dogovor o določeni zadevi. Če z umikom izgubi ena stran, s kompromisom obe, pa s transcendenco obe pridobita. Gre za t. i. kreativno transformacijo konflikta, ki se kaže v doseganju višjega cilja, kot bi ga subjekta v konfliktu dosegla sama zase – dejansko gre za sinergijo dveh interesov (Galtung, 1996, str. 96ff).

Za zagotavljanje varnosti je reševanje konflikta zelo pomembno, saj primerne rešitve konflikta vodijo do dolgoročne stabilnosti in varnosti. Tako lahko ugotovim, da umik dolgoročno ni smiselna rešitev konflikta, kajti »podrejena« oz. »poražena« stran bo, če ne bo »uničena«, prej kot slej vir novega konflikta oz. bo, ker bo želela spremeniti razmerje sil, ustvarila nov konfliktni sistem, kar pa za dolgoročno varnost in stabilnost ni koristno. Na drugi strani obstaja možnost transcendence, ki je sicer zelo zaželena, a redko dosežena, saj je težko najti rešitev konflikta, ki bi obema stranema dala več, kot sta imeli v začetku, kajti če bi bilo to tako enostavno, potem bi do konflikta sploh ne prišlo. Zato ostaja kompromis ena najpogosteje uporabljanih rešitev konfliktov.

Drugi način zagotavljanja varnosti, ki se je razvil zlasti po drugi svetovni vojni, je kooperativni način oz. način sodelovanja (Keohane in Nye, 1989). Temelj sodelovanja je liberalistična ideja, da je smiselno sodelovati med seboj in tako dosegati večje donose, kot bi jih dajal konflikt. Varnost je v sistemu sodelovanja skupna in nedeljiva dobrina (poznana kot kolektivna varnost) in je del igre *win-win* in ne igre z ničelno vsoto (Rotfeld, 1994, str. 3–4). Tako lahko zaključim, da sta kompromisna in transcendentalna rešitev konflikta del kooperativnega sistema, kar pomeni, da ne moremo ločiti med obema sistemoma, kajti gre za neprestano prepletanje in prelivanje enega v drugega. Tako trenutni svetovni sistem resda temelji na sodelovanju, a vendar to ne pomeni, da ne obstajajo konflikti. Priča smo lahko številnim konfliktom, ki pa se mnogokrat rešujejo s pomočjo sodelovanja med akterji v mednarodni skupnosti.

Če je temelj konfliktnega sistema moč, običajno vojaška, pa je temelj kooperativnega sistema ekonomska moč, ki »prisiljuje« ekonomsko šibkejše v sodelovanje, saj z že znanim rikardijanskim načelom trgovina koristi predvsem »slabšim«, tj. državam, ki nimajo absolutnih prednosti, ampak predvsem primerjalne. Številne študije kažejo (Warner in Sachs, 1995; Silvestriadou in Balasubramanyam, 2000; Svetličič, 2004 idr.), da je ravno globalizacija (Ikenberry, 2006, str. 45) s promocijo trgovine povzročila največji razmah kooperativnega sistema v mednarodni skupnosti. Tako Weede (2004, str. 167–172) ugotavlja:

> /…/ da se moramo zavedati, ne glede na to, kako o globalizaciji razmišljajo realisti (Waltz, 1979 in Mearsheimer, 2001) in ne glede na kritike zoper globalizacijo (Gray, 1998 in Kapstein, 1999), da obstaja močna pozitivna povezava med globalizacijo, mirom in varnostjo. To je možno potrditi z naslednjimi dejstvi.
>
> 1. Demokratične države se redko bojujejo med seboj, kar ne pomeni, da se demokratične države ne udeležujejo vojn (op. a.), ampak te potekajo najpogosteje med demokratičnimi in avtokratskimi režimi.
> 2. Različne raziskave (Biirkhart in Lewis Beck, 1994; Lipset, 1994; Boix in Stokes, 2003; Rajapatirana, 2004) ugotavljajo, da večji dohodek na prebivalca (višja blaginja) spodbuja demokracijo v državah.
> 3. Izvozna orientacija držav v razvoju in liberalizacija trgov v razvitem svetu spodbuja rast in blaginjo v deželah v razvoju (to kažejo tudi raziskave Greenawaya in Nama, 1988; Dollarja, 1992; Edwardsa, 1998; Linderta in Williamsona, 2001; Dollarja and Kraayja, 2002; Rajapatirane, 2004).

4. Bilateralna trgovina zmanjšuje tveganja za vojno med državama, ki trgujeta (prim. Oneal in Russett, 1997, 1999; Russett in Oneal, 2001) /…/.

Avtor *(ibid.)* se nato tudi sprašuje, zakaj trgovina vodi k ekonomski stabilnosti, sodelovanju in k miru? In na to vprašanje najde dva odgovora: (i) ker bi vojna (kot skrajna aplikacija konfliktnega stanja) prekinila trgovino, kar bi vodilo do velikih oportunitetnih stroškov za obe trgujoči državi,[18] in (ii) ker trgovina vzdržuje moralni kapital, ki daje posamezniku občutek varnosti in zavetja (kooperacija) (Rosencrance, 1989; Ferguson, 2005, str. 64ff; Menotti, 2003, str. 37–40).

Tako lahko ugotovim, da kooperativnega in konfliktnega sistema ne moremo ločiti med seboj, saj sta soodvisna in prepletena. Obstajata vsak zase in hkrati se prelivata drug v drugega. Bolj tesno kot sta prepletena in večji kot je vpliv kooperativnega sistema, večja je stopnja varnosti, saj se konfliktne silnice razrešujejo v okviru kooperativnega sistema, kar ne ruši ravnotežij in pričakovanj družbe. To pa vodi do koherence delovanja družbenih akterjev in posledično do večje stopnje in večjega občutka varnosti (prim. Keohane in Nye, 1989).

Vsa dosedajšnja razprava je bila namenjena predvsem ustvarjanju konceptualnega okvira za prikaz razumevanja varnosti kot koncepta. Tako bom v nadaljevanju prikazal del zgodovinske tradicije razumevanja varnosti skozi prizmo dveh akterjev oz. dveh pogledov na varnost: skozi človeka in skozi državo.

2.1.3 Varnost in njeni ustvarjalci: človek ter država

Skozi zgodovino se je varnost dojemala preko dveh ravni – človeka in države (Luard, 2001 in Morgan, 2007, str. 14, 26), zato se bom pri prikazu zgodovinskega razmišljanja o varnosti tudi sam držal te tradicije.

2.1.3.1 Varnost in človek(ova narava)

Ne glede na politično pripadnost so se že v predantiki kresala mnenja, ali vojna in posamezniki, ki so v njej udeleženi, zagotavljajo varnost drugim (Sun Cu), ali jih celo bolj ogrožajo (Konfucij, Mencij). Grki niso bili pri svojem razumevanju miru ničkaj drugačni od predantičnih mislecev. Njihova delitev na *statis* in *polemos* je le utrjevala predantični koncept, da resnično ne-varnost predstavlja tujec, barbar, ki »nas hoče uničiti« *(polemos)*, ne pa »merjenje moči« med enakopravnimi, priznanimi subjekti (npr. med Atenami in Šparto). Ideja, da je posameznik tisti, ki ustvarja ne-varnost, je bila tako prevladujoča v klasični grški misli v okviru *polemosa*, medtem ko je v okviru *statisa* predvsem prevladovala miselnost, ki jo danes označujemo kot klasično realistično miselnost (Tukidid).

[18] Nitsch in Schumacher (2004, str. 424, 429, 431) ugotavljata, da rezultati kažejo, da teroristična dejanja negativno vplivajo na dvostranske trgovinske tokove, saj država, ki je doživela teroristične napade, beleži znatno manjše trgovinske tokove. Prav enak rezultat velja za države, ki se soočajo z drugimi oblikami nasilja znotraj njih samih.

Aristotel tako ugotavlja, da je »/.../ cilj oblasti zakonodajalca zagotavljati varnost tistih, ki so pod njo /.../« (Luard, 2001, str. 206ff). Sveti Avguštin nadaljuje Aristotelovo misel z razmišljanjem, da je »varnost kategorija, ki se zagotavlja z vojno« (Luard, 2001, str. 214ff). Kasnejši avtorji krščanske doktrine o miru, zlasti Tomaž Akvinski, se vračajo k antičnim koreninam kot tudi v čas predantike s tezami, da je človek nagnjen k miru in je vojna le izhod v sili, da bi si spet pridobil mir, ki mu zagotavlja varnost. Vendar Hobbes s svojo teorijo o človeški naravi obrne razumevanje posameznika kot bitja, ki hlepi k obči varnosti, na glavo. Dejansko si posameznik zagotavlja le osebno varnost in je njegova osebna varnost tisto, kar je njegova življenjska skrb. Hobbes takšno stanje opisuje s sledečimi besedami: »Izven civiliziranih družb obstaja neprestana vojna vsakogar proti vsakomur« (1928, str. 82) in nadaljuje »v naravi človeka najdemo tri glavne vzroke prepira: tekmovanje, nezaupanje in slavo. Tekmovanje vodi do pridobitve koristi, nezaupanje vodi k iskanju varnosti, slava pa k iskanju slovesa« (Luard, 2001, str. 232). Pri Hobbesu je varnost ena temeljnih podstati, ki posameznika žene, da bi si zagotovil obstoj in se zato slednji tudi odloča za možnosti vstopa v (oborožene) spopade.

Hobbsovo razumevanje človekove narave so zavračali številni teoretiki, ki so se ukvarjali z vprašanjem varnosti, vojne in miru. Tako je že Rousseau ugotavljal, da je človek po naravi miroljuben in plašen, zato je pri najmanjši nevarnosti njegovo prvo dejanje beg /.../ in zato za vojno do soljudi ni naravnih predispozicij (Luard, 2001, str. 236); Paine je nadaljeval rousseaujevsko tradicijo s tem, ko je poudarjal, da človek človeku ni sovražnik, temveč to postane takrat, ko je to interes vlad (Luard, 2001, str. 246). De Tocqueville je šel v interpretaciji varnosti še dalje. Tako pravi, da »vedno večje število premožnih ljudi, ljubiteljev miru, ter rast zasebnega bogastva, ki ga vojna naglo potroši ..., vse to duši vojaškega duha. Vojne so med demokratičnimi državami vse redkejše (Luard, 2001, str. 248). Dejansko de Tocqueville, ki je pisal v času razmaha liberalizma, ugotavlja, da nestabilnosti ne koristijo nikomur, sploh ne tistim, ki naj bi jih po Hobbesu ustvarjali – ljudem. Po de Tocquevilleu je človeku v interesu, da si zagotovi stabilnost, a ne z vojno, ki uničuje lastno bogastvo, ampak s sklepanjem »pogodb« oz. s trgovino, ki ne samo zagotavlja mir, ampak pospešuje varnost in (osebno) bogastvo, ki pa je vir stabilnosti (Luard, 2001, str. 249ff).

Ravno to – bogastvo – pa Marx in Engels razumeta kot temeljno vodilo nestabilnosti. Delavci so izkoriščani, kapitalisti in bogataši pa živijo na račun tega izkoriščanja (Kautsky v Luard, 2001, str. 270ff). Zato kopičenje bogastva v rokah kapitalistov ne more biti razlog za varnost, kajti sistem ni varen, dokler niso vsi deli sistema varni. Sistem je torej nestabilen, dokler zatirani delavci ne bodo vzeli oblasti v svoje roke in bo nastala oblast proletariata. Za stabilnost in varnost sistema mora biti odpravljena eksploatacija enega individuma po drugem (Luard, 2001, str. 269). In ta bo odpravljena, ko bo prevratniški proletariat ukinil buržoazno oblast, ki se bori le za svoje interese in slepari delavski narod, ter bo zavladal svetu (in tako utrdil varnost celotnega sistema – op. a.) (Lenin v Luard, 2001, str. 275ff).

Skoraj 300 let po Hobbsovem pisanju o slabi človekovi naravi,[19] ki naj bi bila vir za nestabilnosti, in številnih teoretikih, ki so to Hobbsovo razmišljanje označevali kot napačno, so grozote prve svetovne vojne ponovno obudile razmišljanje o slabi naravi človeka. Tako Sigmund Freud v svojih pismih Albertu Einsteinu piše:

> Presenečen si, da je tako lahko okužiti ljudi z vojno vročico in domnevaš, da ima človek v sebi dejaven nagon za sovraštvo in uničevalnost /.../. Povsem se strinjam s teboj. Nagona smrti in erosa sta obratna. Nagon obeh vrst redko deluje sam zase: vedno je zmešan z določeno količino svojega nasprotja /.../. Ni nam še uspelo obvladati agresivne narave človeštva /.../ (Luard, 2001, str. 285ff).

Teoretiki psihoanalize so utemeljevali ne-varnost kot rezultat notranjih bojev človeka, ki se kažejo tudi navzven in ki ogrožajo občo varnost. Nekateri teoretiki psihoanalize govorijo celo o tem, da osnovne frustracije človeka ženejo k agresivnim dejanjem navzven, kar razumejo kot »primitivni sadizem« (Glover). Tako je bila človeška narava označena kot tista, ki zaradi svoje prvinskosti, ko ni več ukalupljena, je in ustvarja vir(e) ne-varnosti. Varnost je torej nedosegljiva, dokler človek temeljnih frustracij ne razreši v korist sebe in drugih, kar pa je v veliki količini osebnih frustracij skorajda nemogoče.

Mojemu razumevanju varnosti, ki jo ustvarja človek, in ga slednja povratno tudi določa, je najbližje razmišljanje Harolda Laswella. Laswell (v Luard, 2001, str. 293ff) trdi, da je obramba človeka le reakcija na stanje negotovosti in temeljni strah, a da človek težko vedno in povsod kroti svoj strah, zato se ta izraža v določenih dejanjih s t. i. prenosom strahu v sovražnost do »bližnjega«, kar lahko končno preraste tudi v vojno. Temelj za kakršnokoli dejanje je človekova nesposobnost krotitve lastnih strahov in negotovosti, ki se potem prelivajo v dejanja do šibkejših. Varnost je torej želja vsakega človeka in odsotnost občutka strahu; slednje vodi do dejanj proti drugemu subjektu ali objektu. Na tem mestu Laswell natančno prikaže razliko med Hobbsovim razumevanjem človekove agresije, ki je prvobitna, in lastnim razumevanjem agresije, ki je le posledica ne-varnih, negotovih razmer in razmer, ki jih posameznik ne obvlada. Če je pri Hobbesu agresija predpogoj, pa je pri Laswellu agresija le sredstvo (Luard, 2001, str. 297ff).

Če so dosedaj prikazani avtorji trdili, da je človek tisti temeljni dejavnik/akter, ki ustvarja ne-varnost, pa so teoretiki, ki jih bom nanizal v nadaljevanju (in ki jih uvrščamo med klasične teoretike realistične in liberalistične tradicije mednarodnih odnosov), trdili, da je država tista, ki je vir ne-stabilnosti in ne-varnosti v mednarodni skupnosti.

2.1.3.2 Varnost in država

V razumevanju vloge držav pri zagotavljanju (lastne) varnosti izhajam iz pojma *stasis*, ki so ga v Stari Grčiji uporabljali kot oznako za boj med posameznimi političnimi subjektivitetami. Od tedaj naprej je celotna tradicija iskanja varnosti temeljila, zlasti v realističnem konceptu, na iskanju varnosti ene države na račun druge (Morgan, 2007,

[19] Hobbsovo delo Leviathan je izšlo leta 1651.

str. 16–17). Na ravni državne (nacionalne) varnosti je varnost (p)ostajala vse bolj ekonomska. Če je bila na ravni posameznikove varnosti varnost dejansko zadeva preživetja, je državna varnost imela poleg preživetja še drug pomen, in sicer pridobitev ozemelj (osvajalne vojne) ter (ekonomsko) okoriščanje z drugimi ozemlji (brez osvajanja) idr.[20] Tako lahko z gotovostjo trdim, da je bila državna varnost delno tudi ekonomska varnost in stabilnost, zlasti za pridobivanje ekonomskih virov, tj. zlata, rud, bogastva idr. To potrjuje že Tukidid v svojih Peloponeških vojnah (Luard, 2001, str. 338ff), ko piše takole:

> /.../ Če ste pri zdravi pameti (Atenci to razlagajo Melijcem – op. a.), se čuvajte tega (brezglavo sklicevanje na čast op. a.) ter ne ocenjujte za boječnost, če klonete pred tako mogočnim mestom, ki vam postavlja le zmerne zahteve, da postanete njihovi zavezniki in mu plačujete davek ter ne zgubite niti pedi svoje zemlje (odebelil B. U.)! Če lahko izbirate med vojno in varnostjo v miru, ne vztrajajte pri trdoglavi slabši odločitvi /.../.

Machiavelli velja za očeta realistične teorije. Živel je v času največjega (gospodarskega) razcveta Firenc in je od blizu videl, kaj se da vse doseči z gospodarsko močjo – od krajevne oblasti do papeškega prestola. Njegova sintagma, da mora biti vladar lisica in lev obenem, sicer označuje predvsem strateške (lisica) in vojaške (lev) značilnosti dobrega vladarja, a obenem se je Machiavelli zavedal, da ni močne države, če ni denarja. In za pridobitev moči je treba imeti vire (Machievelli, 1920).

Liberalist Hugo Grotius je v svoji knjigi *De Iure Belli ac Pacis* pisal o vzrokih za vojno takole (Luard, 2001, str. 373ff):

> Večina avtorjev navaja tri pravične vzroke za vojno: obrambo, **povrnitev posesti** in kazen. Prvi vzrok za pravično vojno je torej prizadeta krivica, ki **ogroža** naše življenje ali **posest**, četudi morda še ni bila storjena. /.../ [Za pravično vojno je] nujno, da je nevarnost prisotna in tako rekoč neposredna. /.../ Zdaj smo prišli do krivic, ki zadevajo našo posest. In tukaj, če upoštevamo kazensko pravo, ne bom zanikal, **da je zakonito pobiti roparja, če je to nujno za ohranitev naših dobrin**. /.../ (odebeljeno odebelil B. U.).

Grotius, ki je živel sto let pred Adamom Smithom, je razumel, da je lastnina nedotakljiva in je zanjo opravičljivo, če je kdo ogroža, tudi ubijati. Zanimivo je, da je Grotius pravično vojno utemeljeval izven krščanske doktrine, kot je bilo do takrat v navadi. Zanj je bila pravična vojna tista vojna, v kateri se je ščitila lastnina in ekonomska stabilnost/varnost, to je tista vojna, ki je kaznovala tistega, ki si je upal storiti zločin zoper državo ali zoper ekonomsko lastnino/varnost, in končno, tista vojna, ki je bila obrambna vojna. V slednji se je poleg ozemlja in politične oblasti ščitilo tudi ekonomske interese in si zagotavljalo ekonomsko varnost.

[20] Strangeva (1995, str. 55) ugotavlja, da obstaja ideologija, ki trdi, da so nekatere države bolj miroljubne od drugih držav in da je ta napačna. Strangeva zanika, da bi »krivdo« za različno bojevitost držav lahko pripisali političnim idejam (na kar je opozarjal Martin Wight leta 1946), ampak to sama raje pripisuje »konservativnim silam statusa quo, ki so zadovoljne s sedanjim stanjem ali pa so z obstoječo strukturo moči (v mednarodni skupnosti – dodal B. U.) nezadovoljne in se počutijo kot izgubarji ter zato postanejo zagovornice radikalnih sprememb strukture«.

V 17. stoletju je prišlo pri razumevanju države do preloma. Vestfalski mirovni kongres 1648 je vzpostavil dotlej nepoznan pojem – suvereno enakost držav (Matteucci, 1999), kar je pomenilo revolucijo v razmišljanju o državah, saj naj bi bile vse države v svojem bistvu enake. Suverenost držav, pa se po mnenju takratnih mislecev ohranja prvenstveno z orožjem. Toda države kljub razmahu pomena lastne suverenosti in obrambe niso opustile ideje o ekonomskem osvajanju. Le prostor udejanjanja ekonomske (pre)moči se je preselil iz evropske na ameriško celino. Ropanje, osvajalske vojne in druge dejavnosti, ki so doma (v Evropi) zagotavljale ekonomsko varnost, so še vedno obstajale, ne le to, celo intenzivirale so se. Boj za kolonije in razdelitev sveta postal vse pomembnejši (Potemkin, 1947I in II).

Medtem ko je na drugih celinah prihajalo do raznoterih bojev za ekonomske dejavnike, pa so evropski vladarji stavili vse na vojaške uspehe (Ludvik XIV), potrebe po večjem ozemlju (Friderik Veliki), *raison d'etat* (Palmerston), politične cilje vojne (Clausewitz), geopolitiko (Mackinder in Spykman) idr. Država je morala v anarhični mednarodni skupnosti preživeti (Morgan, 2007, str. 16). To je lahko storila le z okrepitvijo svojega vojaškega aparata in gradnjo svoje moči, ki pa so jo teoretiki in praktiki 17.–19. stoletja razumeli kot vsoto vojaških, ekonomskih, tehnoloških, diplomatskih in drugih dejavnikov v lasti države (Morgan, 2007). Dejansko je prav ta državni sistem organiziranja varnosti krojil oblikovanje varnostne strukture v Evropi in v kolonijah.

Tako sta se v Evropi do začetka 20. stoletja razvila dva koncepta, ki vključujeta države kot tiste, ki ustvarjajo varnost – skladno z »lastnimi potrebami«: ravnotežje moči, začenši s 1648 (natančneje 1713), ki je doseglo svoj višek z Dunajskim kongresom 1815, in koncert velikih sil, katerega razpad se je začel z Berlinskim kongresom 1878 (Grizold, 2001; Benko, 1997b).

Grizold (2001, str. 106–107) pojasnjuje koncept ravnotežja moči kot ureditev, v kateri vlada splošno zadovoljstvo z razdelitvijo moči (med političnimi akterji – op. a.); kot sistem pa ravnotežje moči pomeni, da »obstaja multinacionalna globalna družba, v kateri vsi ohranjajo svojo ozemeljsko celovitost in neodvisnost«. Za varnost v Evropi je sistem ravnotežja moči pomenil pravcati razcvet. Z izjemo francoske revolucije Evropa v 19. stoletju ni doživljala na svojem (celinskem) ozemlju velikih nestabilnosti, kriz ali pretresov. Ravnotežje moči je torej omogočalo miren politični in gospodarski razvoj Evrope in velik razcvet liberalnega gospodarstva v Evropi. Formula *divide et impera* in *ad hoc* zavezništev je bila tista, ki je omogočala v času koncerta velikih sil stabilnost na celini, čeprav bi, če bi gledali odnose med držav v celoti, težko govorili o resnični miroljubni koeksistenci, saj je bilo lokalnih vojn, še posebej izven evropske celine, obilo.

V 20. stoletju se je razumevanje varnosti spremenilo. Prva svetovna vojna je pokazala, da ravnotežje moči ni bilo sposobno preprečiti velike katastrofe in velikega ogrožanja varnosti, zato je napočil čas za vzpostavitev drugačne varnostne arhitekture, ki ni več temeljila na državah, ampak na naddržavni ustanovi, in sicer Društvu narodov (DN). Že v

preambuli ustanovitvenega akta DN piše, da »se države, ki stremijo k pospeševanju mednarodnega sodelovanja in k doseganju mednarodnega miru in varnosti, ne bodo zatekale za zagotovitev sprejetih obvez k vojni«. DN je bila naddržavna, ni pa bila svetovna organizacija za spodbujanje miru in varnosti, kajti vanjo niso bile vključene vse države takratnega sveta. A kljub vsemu je bilo DN ustanova *par excellence* v mednarodni ureditvi na področju zagotavljanja varnosti, saj je poleg omejevanja pravice do vojne (členi 10–16) lahko uveljavljala tudi sankcije zoper določene države kršiteljice.

Kljub določeni neuspešnosti eksperimenta DN, pa je slednje postavljalo temelje za vzpostavitev sistema kolektivne varnosti. Ta se je oblikoval po 2. svetovni vojni v okviru delovanja Organizacije združenih narodov (OZN) (Šabič, 1999). Varnost je postala nedeljiva dobrina, za njeno zagotavljanje je bila prepovedana kakršnakoli uporaba sile in/ali grožnje s silo v odnosih med subjekti mednarodnih odnosov,[21] poleg tega pa so bili uvedeni trije mehanizmi za reševanje sporov: sredstva za mirno reševanje sporov (VI. Poglavje UL OZN), akcije v primeru ogrožanja mednarodnega miru in varnosti (VII. Poglavje OZN) in mirovne operacije OZN, ki pa v UL OZN niso omenjene, ampak bi jih lahko uvrstili med VI. in VII. Poglavje (Grizold, 2001, str. 151–152).

2.1.4 Klasično razumevanje ustvarjanja in ohranjanja varnosti: realizem, liberalizem, marksizem

To podpoglavje je namenjeno kratki in zgoščeni obravnavi varnosti skozi tri klasične teoretske poglede: realizem kot najstarejši in še danes najbolj aktualen; liberalizem, ki je sicer zgodovinsko gledano mlajši od realizma, vendar njegove zametke najdemo že v predantiki na Kitajskem in v Indiji; ter marksizem, ki je najbolj ideološko dodelan v primerjavi z ostalima dvema pristopoma.

Realizem in liberalizem (Gilpin, 1987, str. 26–29) sta doktrini/paradigmi, ki razumeta (suvereno) državo (Kolodziej, 2005, str. 26) kot temeljnega ustvarjalca varnosti, vendar razumeta njeno vlogo in njeno okolje na drugačen način. Če realizem vztraja, da so države temeljne enote, ki se borijo za nadvlado druga nad drugo (anarhičnost sistema) (Mearsheimer, 1998a, str. 10, 334–335), kajti le to jim zagotavlja varnost, pa liberalizem poudarja, da so države, če si želijo zagotoviti varnost, nujno obvezane k medsebojnemu sodelovanju, saj jim je varnost zagotovoljena le na ta način (Morgan, 2007, str. 26). Zato liberalisti[22] na mednarodno skupnost kot skupnost sodelovanja gledajo širše od realistov, kajti poleg moči in težnje po ustvarjanju nekakšnega širokega svetovnega sistema, ki bi urejal zadeve, upoštevajo še druge, nedržavne akterje in poudarjajo njihovo vlogo pri ustvarjanju svetovnega miru in varnosti (Copeland, 1996). Vendar sta se v zadnjih dvesto letih oba teoretska pristopa toliko obrusila in spojila z realnostjo, da se vedno bolj

[21] Glede na razločevanje med subjekti mednarodnih odnosov in subjekti mednarodnega prava bi bilo najverjetneje na tem mestu bolje zapisati subjekti mednarodnega prava, izhajajoč iz sistema kolektivne varnosti.
[22] V doktorski disertaciji strogo ločujem med pojmom liberalistična in liberalna miselnost/paradigma/doktrina, pri čemer prvi pojem označuje politični pristop, drugi pojem pa ekonomskega.

približujeta drug drugemu, kar se kaže v bližanju teoretskega razmišljanja in v tesnem prepletanju obeh teorij na področju varnosti (Morgan, 2007, str. 14–31).

Liberalistična teorija varnosti izhaja iz prepričanja, da bo varnost zagotovljena s pospeševanjem trgovine in da ravno trgovina jamči napredek in nacionalno, pa tudi osebno varnost (več o tem pogledu prim. Zoellick, 2002; Morgenthau, 1948/1995, str. 150, 207ff). Če torej pobližje pogledam sestavne dele liberalistične teorije, lahko ugotovim, da so njeni temelji čisti ekonomizem, saj poudarja svobodno voljo posameznika (in s tem tudi držav) in trdi, da je le sodelovanje tisto, ki daje višje dobičke in tako zagotavlja varnost, saj bi bila škoda, ki bi jo trgujoči subjekti (naj si bodi država ali posameznik) utrpeli pri npr. stanju ne-varnosti, velika in nepopravljiva ter globalno nekoristna. Tako je moč držav, kot jo razumejo liberalisti, moč tistih, ki si lahko zagotovijo varne razmere pri trgovanju in moč večjega trgovinskega deleža.

Svete (2005, str. 38) ugotavlja, da so posamezniki in njihov razvoj tisti, ki so ključno zagotovilo za doseganje varnosti. Če dopolnim Svetetovo trditev lahko rečem, da niso le posamezniki tisti, ki določajo obstoj ne-varnosti, ampak je tu splet celotnih okoliščin in akterjev, ki to določajo (Lake, 2001; Jabri, 2006). In prav liberalizem poudarja, da ni varnosti brez akterjev in vseh odnosov med njimi (Keohane in Nye, 1989, str. 22). Prav ti odnosi so ključen del razumevanja varnosti pri liberalistih, saj samo akterji ne morejo vzpostaviti takšne konstelacije moči, da bi se zagotavljala varnost *per se*, ampak so odnosi, ki jih akterji neprestano vršijo med seboj tista determinanta, ki določa stopnjo ne-varnosti, ki se lahko iz trenutka v trenutek spreminja (Long in Leeds, 2006). Ta soodvisnost ene enote od druge in kompleksnost odnosov v okviru soodvisnosti Keohane in Nye imenujeta kompleksna soodvisnost (Keohane in Nye, 1989, str. 23). Takšen način delovanja ima dve značilnosti: številnost kanalov delovanja in odsotnost hierarhije pri določanju zadev (Keohane in Nye, 1989, str. 23–37; Lipson, 1984).

Če obe klasični doktrini še vedno kot ključni dejavnik ne-varnosti izpostavljata državo, pa marksizem kot vir ne-varnosti izpostavlja nesimetrične odnose med razredom, ki vlada (kapitalisti), in razredom, ki se mu vlada (proletariat). Marksizem tako iz državocentričnosti teorij prehaja v nove akterje, razred, čigar odnosi z drugim razredom določajo odnose moči/nemoči in ustvarjajo občutek varnosti. Ta kategorija, ki je po mnenju marksistov nepopolna in nejasna, trenutno pripada samo kapitalističnemu razredu, ki se za stanje varnosti proletariata ne meni preveč. In s tem pogojuje nestabilnost celotnega svetovnega sistema (Wallerstein, 2002), kajti izkoriščanje ne more višati stopnje varnosti, saj sam sistem spodjeda svoje temelje.

Širitev marksizma preko teorije odvisnosti oz. odnosa *center–obrobje*, predstavlja, da naj bi kapitalistične dežele kot center sveta (več o tem Parker, 1998), izkoriščale dežele na obrobju, ki bi jim dovajale vire in tako skrbele tudi za dvig stopnje varnosti, ki jo uživajo dežele centra. Poleg tega, zlasti teorije kritičnih varnostnih študij znotraj marksizma, poudarjajo (in tu se razlikujejo z liberalistično in realistično teorijo), da naj bi bila država

del problema ustvarjanja varnosti, ne pa del rešitve problema. Država naj bila osnovni ustvarjalec nestabilnosti, saj naj bi bilo prav njej v interesu (Krause in Williamson, 1997; Booth, 1991; 1998 in 2005 in Burke, 2007), da nestabilnost in ne-varnost obstaja, da lažje uporablja svoj sistem fizične prisile nad državljani (Baylis in Smith, 2005).

2.1.5 Moderno razumevanje ustvarjanja in ohranjanja varnosti: konstruktivizem

Teorija družbenega konstruktivizma je ena novejših družbenih teorij, ki se v temelju loči od klasičnih teorij, veljavnih do druge polovice 20. stoletja in tudi pozneje, in sicer v tem, da ni pozitivistična in tudi ne materialistična, ampak izhaja iz teze o družbeni konstrukciji realnosti (Brglez, 2006, str. 115).[23] Brglez opozarja, da je prepad med klasičnimi teorijami in družbenim konstruktivizmom v tem, da so klasične teorije (tudi ekonomske) odnose razumele kot vnaprej določene in dane in se zato lahko pričakuje tudi cikličnost odnosov (prim. tudi Morgenthau, 1948/1995), in dodaja, da je pripisovanje racionalnosti raznim družbenim akterjem in njihovim interakcijam logično le, če želimo vse družbene odnose (op. a.) razumeti skozi prizmo pozitivističnega racionalizma (2006, str. 143). Za konstruktivističen pristop k varnostnim študijam je značilna večplastnost, ki jo sestavljajo (Brglez, 2006, str. 173):

(i) vrednote, norme in družbeni kontekst (Finnemore, 1996; Katzenstein, 1996),
(ii) pomembna vloga jezika (Kaufamann, 2004; Fierke, 2005),
(iii) intersubjektivno vzpostavljanje identitet (zrcaljenje sebe v drugem).

Tako ta večplastnost sestavlja in določa razumevanje varnosti, saj je varnost nemogoče določiti le na bazi materialnih dejstev, neupoštevajoč odnose in pomene med različnimi deli družbenega sistema (Brglez, 2006).[24]

Pojav družbenega konstruktivizma omogoča širjenje spektra glede na vir ustvarjanja ne-varnosti kot tudi glede na referenčni objekt, ki ga ta ne-varnost zadeva. Če so klasične teorije predpostavljale enodimenzionalno ustvarjanje ali ogrožanje varnosti, pa ravno pojav konstruktivizma širi spekter preučevanja iz prej uveljavljene nacionalnousmerjene varnosti še na druge ravni varnosti (človeška, družbena, nacionalna, regionalna, mednarodna, globalna), hkrati pa pripoznava možnost soobstoja več groženj naenkrat (kompleksno ogrožanje varnosti). Sočasno pa konstruktivizem zaplete preučevanje varnosti, saj s svojo definicijo družbene realnosti, ki je soustvarjana, uvede problem občutenja in razumevanja, česar klasične teorije niso upoštevale. In na tem mestu se zgodi pomemben prelom, saj varnost iz *odnosne* (subjekt – objekt) preide v *procesno* (subjekt – subjekt), kar pomeni, da se neprestano zaradi različnih vplivov odnos do nje in

[23] Brglez (2001, str. 342) opozarja, da gre pri raziskovanju teh teorij za metateoretični pristop, ki je sestavljen iz štirih nivojev – od najbolj abstraktnega, do dejanskega, čisto konkretnega. Nadalje Brglez (2001, str. 350) pojasnjuje, da je socialni konstruktivizem komplementaren metodološkemu pozitivizmu, saj reči ne »prijemlje«, ampak jih »ustvarja«.
[24] Tako kot v vsakem teoretskem razmišljanju obstaja tudi v okviru družbenega konstruktivizma več podzvrsti. Naj tu navedem le dve: mehki in trdi konvencionalni konstruktivisti. Če mehki konstruktivisti dopuščajo, da materialne stvari vplivajo na obnašanje posameznikov (ne pa določajo, kar bi bila predpostavka pozitivističnih teorij), pa trdi konstruktivisti trdijo, da so materialne stvari podrejene smotru in vrednotam akterjev (Svete, 2005, str. 43).

občutek nje spreminja. Tako varnost preneha biti objektivna (dana) kategorija in postane subjektivna, neprestano spreminjajoča se kategorija, ki jo je težko definirati, in nemogoče enostransko občutiti. In s tem širimo polje razumevanja in ustvarjanja ne-varnosti, kar lahko hitro, če nimamo natančne predstave, kam želimo priti, postane babilonski stolp jezikov, kjer vsak govori po svoje, pa še tisti, ki govorimo enako, se ne razumemo (Kolodziej, 2005).

Tabela 2 prikazuje temeljne značilnosti razumevanja varnosti na podlagi predpostavk različnih teoretičnih paradigem. Glede na to, kdo je referenčni objekt varnosti lahko povzamem, da je za vse klasične paradigme, razen za klasični ekonomski liberalizem, to država. Na podlagi tega lahko izvedem tudi delitev glede značilnosti dojemanja varnosti, in sicer je varnost v klasičnih teorijah dojemana kot primat države nad močjo, ki je temeljni predpogoj za zagotavljanje varnosti, medtem ko družbeni konstruktivizem določa, da se varnost zagotavlja preko izpeljevanja idej ter skupnega vrednostnega in normativnega sistema. Tako lahko trdim, da je v bolj kohezivnih družbah stopnja varnosti močnejša kot v bolj ohlapnih.

To, kaj določa varnost države, vodi tudi do tega, kakšno strategijo doseganja varnosti bo država izbrala. Realistična teorija, kjer je relacijska moč ključna za zagotavljanje varnosti, bo zaradi svoje strukturiranosti poudarjala konfliktno zagotavljanje varnosti, medtem ko bosta liberalistična teorija in teorija družbenega konstruktivizma predvidevali, da se varnost zagotavlja s sodelovanjem med ključnimi akterji.

Z vidika ekonomske varnosti ugotavljam, da slednja kot cilj ni pomebna v okviru klasične realistične teorije, je pa zelo pomembna z vidika liberalistične oz. klasične liberalne teorije, v okviru katerih je ekonomska varnost tista varnost, ki zagotavlja preživetje in delovanje posamezniku kot tudi širši družbeni skupnosti.

Tabela 2: Primerjalna analiza varnostnih paradigem

TEORIJA	KLJUČNI AKTER	KLJUČNE ZNAČILNOSTI	PRIČAKOVANO OBNAŠANJE AKTERJEV	RAVEN ANALIZE	KLJUČNA VARNOST	EKONOMSKA VARNOST (1-zelo pomembna, 5-nepomembna)?
REALIZEM	Država	Sila, moč, vojaška moč	Konflikt; možno sodelovanje s tekmeci	Državocentričnost	Države	4
NEOREALIZEM	Državni sistem	Sila moč, vojaška moč	Konflikt; možno sodelovanje s tekmeci, a redkost	Mednarodni/ meddržavni sistem	Države, pomembnost stabilnosti sistema	4
INSTITUCIONALNI LIBERALIZEM	Države, omejene z drugimi akterji	Sila, moč, ekonomske vrednote, interesi	Sodelovanje	Državocentričnost; vključevanje tudi drugih (transnacionalnih) akterjev	Države	2
KLASIČNI LIBERALIZEM	Posameznik/ podjetje	Tehnologija, ekonomski interesi	Sodelovanje	Posameznik/ podjetje	Posameznika, trga	1
(NEO)MARKSIZEM	Podjetje, TNP	Ekonomski interesi	Konflikt	Sistem, trg	Proletarskega razreda	1
KONSTRUKTIVIZEM	Socialni konstrukt	Ideje, vrednote, norme	Sodelovanje	Odnosi so konstrukt	Posameznika; konstrukt	Težko zamejiti – pomembna

Vir: Prirejeno in dopolnjeno po Kolodziej, 2005, str. 121.

2.1.6 Varnost kot večdimenzionalen pojav: kompleksno ogrožanje varnosti

Klasične teorije so varnost razumevale enodimenzionalno in enoravninsko, kar pomeni, da so upoštevale le eno (najpomembnejšo) spremenljivko ustvarjanja ne-varnosti (ki je bila večinoma skoraj vedno reducirana na vojaško ne-varnost). Nov pristop razumevanja varnosti, ki se je pojavil v 80-ih letih 20. stoletja, pa je to razumevanje razširil v večdimenzionalno razumevanje varnosti (Bailes in Cottey, 2006, str. 10–14; Bailes, 2003, str. 6–10). Nestorji tega razumevanja so avtorji Barry Buzan, Ole Waever, Jaap de Wilde, Molten Kelstrup idr., ki jih običajno uvrščamo v t. i. kopenhagensko šolo[25] razumevanja varnosti. Avtorji te teoretične šole poudarjajo, da so

> [Tradicionalne] teorije varnosti lahko razlagale in predvidevale dogodke in varnostne značilnosti v preteklosti. Težava se pojavi, če s temi istimi paradigmami skušamo pojasnjevati nove grožnje varnosti, ki v odnosu do vojaških groženj, vse bolj pridobivajo na pomenu in so vse pogostejše, sedaj, v obdobju po hladni vojni (Buzan, Waever in De Wilde, 1998, str. viii).

Težnje po redefiniciji pojma varnosti oz. njeni razširitvi srečamo že v nekaj člankih različnih avtorjev zlasti po letu 1973 (čas naftne krize), ko so teoretiki kot grožnjo varnosti razumeli tudi pomanjkanje virov. Tako Tuchman–Matewsova (1989, str. 162) poudarja, da je že v 70-ih letih v razumevanje nacionalne varnosti *vstopila* tudi ekonomska komponenta, saj ZDA niso več uspele samostojno oblikovati svoje zunanjeekonomske politike zaradi vplivov ducata drugih držav, in dodaja, da je sedaj čas (govori o letu 1989), da se razumevanje nacionalne varnosti razširi in se vanj vključi še druge (nevojaške – op. a.) dejavnike, ki vplivajo na nacionalno varnost *(ibid.)*. Buzan et al. (1998, str. 2) ugotavljajo, da je bilo široko razumevanje varnosti do konca hladne vojne skorajda nemogoče ustvariti, saj se je varnost v hladni vojni reducirala na možnost uporabe jedrskega orožja. Tako lahko trdim, da so različni poskusi »širjenja« *(widening)* razumevanja varnosti ostajali do leta 1990 večinoma na obrobju (Rotfeld, 1997; 1998; 1999). Vendar to ni bila edina težava pri razumevanju in širjenju razumevanja groženj varnosti. Problematizirati velja tudi referenčni objekt širjenja oz. raven analize varnosti, ki kljub spremembam v razmišljanju pri večini avtorjev v začetku še vedno ostaja na nivoju države. Tako se dimenzije groženj širijo, a raven ostaja državna (Buzan, 1991a), čeprav avtorji v poznejših delih tudi to gledanje razširjajo (Buzan et al., 1998), zlasti ko pride do vprašanja sekuritizacije, ki ne zadeva le države, ampak (predvsem) varnost vsakega posameznika (Waever, 1998; Waever, 1998; Taureck, 2006; Behnke, 2006; Aradau, 2006). Večdimenzionalnost varnosti je sicer velik korak naprej v preučevanju koncepta varnosti, vendar tudi ta koncept večdimenzionalnosti se v dejanski praksi preučevanja varnosti ne uresničuje.

[25] C.A.S.E opozarjajo, da je prvič termin *kopenhagenska šola* (po zgledu poimenovanja Angleške šole strukturnega realizma) uporabil Bill McSweeney leta 1996, v katerega je vključil avtorje Buzana Waeverja idr. ter ideje sekuritizacije, sektorske varnosti, referenčnih objektov varnosti, ter regionalnih varnostnih kompleksov (2006, str. 452).

Prezelj (2002a, str. 623ff) ugotavlja, da

> /.../ sicer kopenhagenska šola na pragmatičen način povezuje tradicionalistično [vojaško] in netradicionalistično razumevanje varnosti, a [sočasno] pozablja na vsaj štiri, z varnostnega vidika zelo pomembne dimenzije (kriminalna, teroristična, znanstvena in informacijska), s katerimi je potrebno dopolniti večdimenzionalni model ogrožanja varnosti /.../.

Prezljevo širše razumevanje ustvarjanja ne-varnosti implicitno za razliko od Buzanovega (1991a; 1991b) širi t. i. referenčni objekt varnosti (prim. Buzan, 1991a, str. 57), saj grožnje varnosti razdržavi *(deetatizira)*, zlasti če upoštevamo kriminalno in teroristično komponento varnosti. Buzan (1991a) in Buzan et al. (1998) sicer skušajo poudariti razdržavljenje koncepta varnosti, a neuspešno. Namreč natančno branje takoj razkrije, da so sicer obravnavani tudi drugi koncepti (npr. individualna, družbena idr. varnosti), a se kopenhagenska šola vedno znova vrača na osnovni subjekt razumevanja in določanja ne-varnosti, tj. državo (prim. tudi Prins, 1997). In ravno to je ena od kritik, ki jo Knudsen (2001, str. 362) izpostavlja pri večdimenzionalnem razumevanju varnosti, kot ga obravnava kopenhagenska šola. V svojem članku *Post-Copenhagen Security Studies: Desecuritizing Securitization* izpostavlja, da »so sodelavci kopenhagenske šole [zavestno] opustili vojaško razumevanje varnosti kot še vedno eno temeljnih razumevanj« in da »so se skušali sodelavci kopenhagenske šole na vse pretege izogniti razumevanju države kot referenčnega subjekta pri določanju varnosti, a jim to ni uspelo«.

Kritika, ki jo avtorjem kopenhagenske šole namenja Knudsen, je sicer le delno upravičena, saj je problematika določanja referenčnega objekta varnosti pereča in hitro se lahko zgodi, da preučevalec zapade v nepregleden splet referenčnih subjektov in dimenzij, iz katerega potem ni mogoče izpeljati smiselne rešitve, razen tako, da se zadevo relativizira in s tem izgubi smer in cilj. Na to opozarjajo tudi avtorji kopenhagenske šole sami (Buzan, 1991a, str. 36–37 in 140–141; Buzan et al., 1998, str. 8), kot tudi Prezelj (2000, str. 28) in Politi (1997, str. 12), ki tako stanje celo imenuje *inflacija koncepta [varnosti]*. Politi pojasnjuje, da bi to nezadržno širjenje razumevanja varnosti vodilo do oškodovanja koherentnosti koncepta (Politi, 1997, str. 12).

Tabela 3: Referenčni objekti in grožnje varnosti na različnih ravneh obravnave

	Vojaške grožnje	Politične Grožnje	Družbene grožnje	Identitetne grožnje	Okoljske grožnje	Ekonomske grožnje	Terorizem, Kriminal	Tehnološke (informacijske) grožnje	Grožnje (pomanjkanja) virov
POSAMEZNIK	Y	Y	Y	X	Y	X	X	Y	Y
DRUŽBA	Y	Y	X	0	0	X	X	Y	Y
PODJETJA	0	X	X	0	Y	X	Y	X	X
DRŽAVA	X	X	X	Y	Y	X	X	X	Y
MEDNARODNA SKUPNOST	X	X	Y	0	X	X	X	X	Y
REGIONALNA SKUPNOST	X	X	X	Y	X	X	X	0	X
GLOBALNA SKUPNOST	X	X	0	0	X	X	X	X	X

Legenda: X=vpliva, Y=srednji vpliv, 0=ne vpliva, redek vpliv

Vir: Prirejeno in dopolnjeno po Prezelj, 2000 in Liotta, 2005.

V nadaljevanju bom pojasnil razumevanje varnosti še skozi različne ravni razumevanja varnosti, pri čemer bom ob diskusiji razumevanja varnosti še vedno ostajal na ravni države kot ključnem referenčnem objektu razumevanja varnosti. Kljub temu pa me bodo zanimale tudi vse enote, ki so hierarhično nižje od države (družba, podjetja, posameznik) in bom skozi te referenčne objekte varnost tudi preučeval. Ta dodatna omejitev je nujna, da bi se ognil *vseprisotnosti* varnosti, ki bi me omejevala pri dokončnem, zame ključnem, določanju, kaj ekonomska varnost je in kaj ni. S tem se zavedam, da izpuščam pomemben del možnosti za razjasnitev določenih odnosov in procesov v mednarodnem ekonomskem prostoru, zlasti sedaj, v času globalizacije, vendar se bom teh procesov dotaknil le v toliko, da bom karseda jasno in natančno pojasnili ekonomsko ne-varnost referenčnega objekta – države.

2.2 Varnost in temeljne dileme razumevanja varnosti

Če sem v prejšnjem podpoglavju govoril o tveganju in negotovosti kot predispozicijah diskusije o ne-varnosti, bom v nadaljevanju varnost skušal najprej definirati, nato pa še proučiti različne ravni varnosti in povezave med njimi.

2.2.1 Varnost in njene definicije

Če izhajam iz vse pregledane in preštudirane literature lahko trdim (in težko bi se kdo z menoj nestrinjal), da ga skoraj ni koncepta v znanosti, če izvzamemo filozofijo, ki bi bil tako zanimiv, da bi se o njem toliko pisalo, kot se piše o varnosti in varnostnih problemih. Kolodziej (2005, str. 11) ugotavlja, da je bilo v času hladne vojne o varnosti lažje razpravljati, saj sta obstajali dve supersili, ki sta predvsem stavili na svoje vojaške potenciale. Razpad dvopolnega sistema je razumevanje in proučevanje varnosti le zapletel. Ta zapletenost se danes kaže v kompleksnem razumevanju groženj varnosti (prim. podpoglavje 2.1.6) kot tudi v kopici referenčnih objektov varnosti.

Tabela 4: Izbrane definicije varnosti

Mednarodna varnost je določena z notranjo in zunanjo varnostjo različnih socialnih sistemov. Strokovnjaki običajno socialno varnost definirajo kot notranjo varnost, katere temeljna funkcija je zagotavljati politično in ekonomsko moč vladajočega razreda ali preživetje socialnega sistema v primerni stopnji javne varnosti (Jozsef Balazs).
Varnost sama po sebi je relativen izogib vojni, povezana z visokimi pričakovanji, da premaganje ne bo povezano z morebitno vojno (Ian Bellany).
Varnost je zagotavljanje prihodnje blaginje (Laurence Martin).
[Nacionalna varnost] je ohranitev življenjskih vzorcev, ki so obče sprejeti in so skladni s potrebami in zahtevami drugih. Tako varnost vključuje odsotnost vojaških groženj ali prisile, notranjih subverzij in odsotnost zniževanja političnih, ekonomskih in socialnih vrednot, ki so nujne za kakovost življenja (National Defence College Canada).
[Varnost] je relativna odsotnost škodljivih groženj (John Mroz).
Ogrožanje nacionalne varnosti je dejanje, ki (i) na kratek rok ogroža, na dolgi rok pa znižuje kakovost bivanja za državljane države in (ii) ki ogroža možnosti izbire za vlado in nevladne akterje znotraj države (Richard Ullman).

Varnost, kot objektivna kategorija, meri odsotnost groženj občesprejetim vrednotam, kot subjektivna kategorija pa meri relativno odsotnost strahu, da bi bile občesprejete vrednote napadene (Arnold Wolfers).

[Varnost] je zagotavljanje odsotnosti groženj in sposobnost držav in družb, da ohranjajo lastno identiteto in funkcionalno integriteto v odnosu do sprememb, ki bi lahko bile škodljive. Najnižja točka zagotavljanja varnosti je golo preživetje.

[Ne-varnost] je problem visoke kompleksnosti, saj prehaja skozi vse ravni analize – od individualne do globalne in preko številnih sektorjev: kulturnega, družbenega, ekonomskega, političnega, do vojaškega.

Vir: Buzan, 1984, str. 111; Buzan, 1991a, str. 16–17 in Buzan, 1991b, str. 432.

Že iz zgornjih definicij lahko ugotovim, da vsak avtor sestavi svojo definicijo varnosti, glede na to, kaj sam razume kot varnost in katere komponente razume kot nujno prisotne v razumevanju in definiranju varnosti. S tem se strinja tudi Thomasova (1992, str. 93), ko pravi, da ne obstaja enotna definicija varnosti in kot ilustracijo navaja trditev Saravanmuttuja, ki vsaki definiciji varnosti očita ideološkost, uokvirjenost (v določene norme in vrednote – op. a.) ter problem enote opazovanja.

Grizold (2001, str. 126) definira varnost zelo široko, in sicer kot

> *stanje, v katerem je zagotovljen uravnoteženi fizični, duhovni in duševni ter gmotni obstoj posameznika in družbene skupnosti, v razmerju do drugih posameznikov, družbenih skupnosti in narave* in dodaja, da je *varnost imanentna strukturna prvina družbe*.

Takšna definicija je sicer na »prvo žogo« neuporabna, saj želi biti vseobsegajoča,[26] vendar daje nastavke za nadaljnje definiranje varnosti kot fenomena. Pomembna prednost takšne definicije je ravno v tem, da za razliko od nekaterih prej navedenih ne ostaja na določenem nivoju, ampak skuša definicijo varnosti narediti neodvisno od časa in prostora, a kljub temu zajema številne značilnosti moderne varnosti (Žnidarič, 2004, str. 25–39). Tako lahko kot del te definicije razumem klasično delitev na notranjo (odsotnost notranje-družbenih, -ekonomskih, -vojaških in -okoljskih groženj) in zunanjo (odsotnost (prvenstveno) vojaških groženj od zunaj) varnost (Nobilo, 1988), sočasno pa ta definicija daje nastavke za vpeljavo novih virov ne-varnosti. Grizold (1999, str. 3) ugotavlja, da se je s koncem hladne vojne koncept razumevanja varnosti spremenil v svojem izvoru – ni več temelj razumevanja varnosti to, ***kdo*** nas ogroža (realistično in liberalistično razumevanje), ampak to ***kaj*** nas ogroža (postmoderno razumevanje varnosti); koncept nacionalnih sovražnikov je torej preživet in nadomeščen s konceptom virov ne-ogrožanja (Galtung, Brand-Jacobsen in Jacobsen, 2002, str. 142ff).

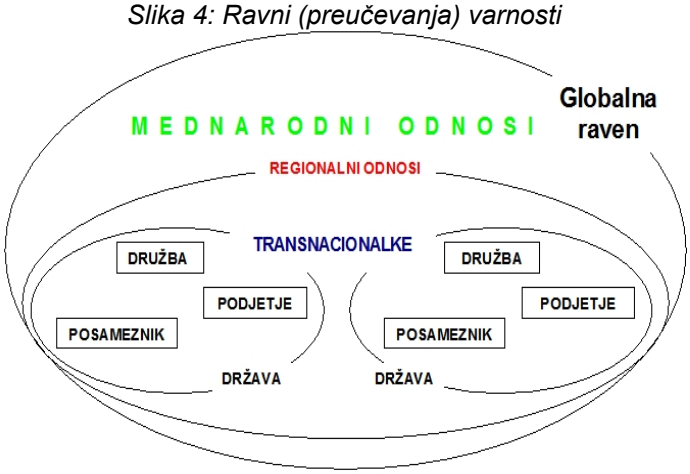
Dejstvo je, da vsak vir ogrožanja varnosti ne deluje enako na vse ravni (Mutimer, 2007, 54ff), zato bom v nadaljevanju prikazal temeljne ravni, na katere ne-varnost vpliva, seveda na različne načine.

[26] Na problematiko vseobsegajočih definicij varnosti opozarja Ayoob (v Sachs, 2003, str. 3), ko pravi, da »vseobsegajoče definicije varnosti ustvarjajo možnosti, da postane koncept varnosti tako elastičen, da je njegova uporabna vrednost nična«.

2.2.2 Ravni varnosti: od posameznika do svetovnega sistema

Skozi vso razpravo dosedaj sem dokazoval, kako so različne varnostne paradigme pojasnjevale varnost in na katerih nivojih so varnost analizirale (Dannreuther, 2007). Razpad dvopolnega sistema je poleg razširitve virov ogrožanja doprinesel tudi k spremenjenemu razmišljanju o referenčnemu objekta ogrožanja, in sicer je sledil velik premik od preučevanja nacionalne varnosti še na druge nivoje varnosti (Grizold, 2002, str. 14–35).[27]

Slika 4: Ravni (preučevanja) varnosti



Vir: Lasten prikaz.

V sliki 4 prikazujem celotno shemo razumevanja varnosti, ki izhaja z ravni analize. Tako je najnižja raven na obče družbenem nivoju, na katero varnost vpliva, posameznik, na ekonomski ravni pa so to podjetja. Gre za mikro raven preučevanja varnosti. Mezo raven v družbeni konstrukciji varnosti predstavlja družba, v ekonomski pa proizvodne panoge, medtem ko je makro pogled na varnost običajno vezan na državo. Vse te ravni varnosti so med seboj povezane in se jih da dokaj smelo preučevati.

Ravni varnosti nad državo pa je težje zaobjeti v enotnem preučevanju zaradi različnih značilnosti. Varnost v regionalnih odnosih je običajno določena s političnim (Nobilo, 1988; Grizold, 2003 in Adamovich, 2003) ali ekonomskih razumevanjem regije (Ohmae, 1995). Širše dojemanje varnosti v mednarodnih odnosih je klasičen sistem preučevanja varnosti, skladen z realistično teorijo, kjer varnost v mednarodnih odnosih določajo države, ki se nahajajo v anarhični mednarodni skupnosti (Morgenthau, 1948/1995; Morgan, 2007). In končno kot najmodernejše razumevanje varnosti lahko označim globalno razumevanje varnosti, ki je postalo aktualno v drugi polovici 20. stoletja, z vse večjo povezanostjo elementov mednarodne skupnosti med seboj in vse bolj globalizirajočo se ekonomsko aktivnostjo (Blechman, 1998; Rotfeld, 2001; Kay, 2004).

[27] Razlika med preučevanjem varnosti glede na referenčni objekt in raven je skoraj le semantična, saj gre v obeh primerih za analizo ne-varnosti, povezujoč jo z določenim subjektom (kar sem prej razlagal kot referenčni objekt) ali pa z analizo ne-varnosti na določeni ravni. Vendar ta semantika kaže na drugo značilnost definiranja in razumevanja ne-varnosti, in sicer na *procesnost* in *odnosnost*. Varnost referenčnega objekta je odnosna v *procesnosti*, medtem ko je varnost na določenem nivoju samo *procesna*.

2.2.2.1 Nacionalna varnost

O razumevanju nacionalne varnosti[28] je bilo v zgodovini misli o varnosti že ogromno napisanega, zato lahko brez težav trdim, da je ravno ta raven varnosti tista, ki povzroča nešteta nesoglasja in s katero so se posamezni teoretiki najbolj ukvarjali. Grizold (1998, str. 3) pojasnjuje, da se je problem nacionalne varnosti pojavil z rojstvom nacionalne države in se je navezoval na zagotavljanje njenega nadaljnjega obstoja in razvoja. Večina avtorjev, ki se ukvarja z definicijami nacionalne varnosti še vedno izhaja iz realistične teorije razumevanja varnosti. Tako pri definiranju tega koncepta razumejo nacionalno varnost le kot splet političnih in vojaških aktivnosti za nacionalno stabilnost, pogosto pa pozabljajo na druge možne grožnje, nepolitičnega in nevojaškega značaja (prim. Nobilo, 1988; Grizold, 1992; Aron, 2003 idr.).[29] Sočasno pa se je prav v okviru razumevanja nacionalne varnosti vzpostavila teoretična smer, ki nacionalno varnost tesno povezuje z ekonomijo (Knorr in Trager, 1977; Goodwin, 1991; Griffin, 1996 idr.). Vendar razumevanje nacionalne varnosti ni enoznačno, kot bi kdo lahko pričakoval, saj je ravno država (in njeno definiranje kot varnostnega akterja) predmet neštetih teoretičnih sporov (Wiberg, 1996, str. 21; Alesina in Spolaore, 2005).

Če klasična realistična teorija razlaga, da ni ničesar nad državo, pa že neorealisti podrazumevajo nujnost sodelovanja države z drugimi državami, saj si ta tako zagotavlja svojo nacionalno varnost (Morgan, 2007, str. 16ff). Uvedba paradigme sistema držav in relativnih dobičkov razumevanje nacionalne varnosti razširi v toliko, da je nacionalna varnost ustvarjana in zagotavljana s sistemom, v katerem ta nacionalna država obstaja (Waltz, 1979) – unipolarnem, bipolarnem ali multipolarnem. Razširitev iz sistema držav, kjer vsaka teži k prevladi, v sistem, kjer je vsem v interesu tekmovalnost, dovoljuje širitev iz ozkopolitičnega gledanja varnosti (le vojaško in politično preživetje je ključno) tudi v druge dimenzije nacionalne varnosti (npr. ekonomija, okolje idr.). Tako izvedem, da je uvedba ekonomskega liberalizma pri nacionalni varnosti dopuščena le toliko, kolikor ta liberalizem podpira nacionalno varnost in suverenost države. Če pa bi ta liberalizem ogrožal temelje nacionalne varnosti in suverenosti, potem gospodarska struktura ni več relevantna in je treba poseči po vseh sredstvih, da se zaščiti preživetje države (prim. Knorr in Trager, 1977).

---

[28] Nacionalna varnost naj bi bila temeljno povezana z zagotavljanjem nacionalnih interesov. Ohmae (1995, str. 59ff) ugotavlja, da so nacionalni interesi v svetu brez meja (kot ga imenuje sam) »pretveza za subvencioniranje in zaščito gospodarstva in nimajo nobenega pravega pomena«. Več o nacionalnih interesih tudi v Svetličič, 2002.
Do konca 19. stoletja bi bilo bolje uporabljati termin državna varnost. Podobno razmišlja tudi Grizold (1998, str. 3), ko predlaga za poimenovanje nacionalne varnosti termin varnost državnega naroda. Nadalje Grizold (1992, str. 63ff) ugotavlja, da je beseda nacionalna varnost novejšega izvora, kar se na današnji stopnji družbenega razvoja nanaša na samostojno državo, ki skrbi za zaščito lastne fizične integritete in ozemlja.

[29] Eden od utemeljiteljev institucionalne ekonomije Thorstein Veblen nacionalno varnost razlaga kot konstrukt oz. kot evfemizem. Tako pravi: »Nacionalna varnost je evfemizem in ne dan ali celo nedotakljiv *(honorific)* koncept. Aktivnosti, ki z enega gledišča predstavljajo zagotavljanje nacionalne varnosti, z drugega lahko označujejo agresijo. Dejansko gre za aktivnosti, katerih svoboda nacije A 'do' je negativno povezana s svobodo nacije B 'iz'« (Veblen v Biddle in Samuels, 1991, str. 89–90).

Listova sintagma, da je »nacionalno bogastvo v rasti in zaščiteno, če je nacionalna moč velika, in da je nacionalna moč določena z gospodarskim razvojem in ekonomsko stabilnostjo« je za realiste začetek in konec vsake diskusije o nacionalni varnosti (List v Kapstein, 1992, str. 1; prim. tudi Morgenthau, 1948/1995).

Iz ekonomske zgodovine poznamo tri tradicije, kako so si države skušale zagotoviti nacionalno varnost: merkantilizem (Brue, 1963/2000; Salvatore, 1983; Screpanti and Zamagni, 1993; Jackson and Sorensen, 1999; Krasner, 2001/2003), liberalizem (Smith, 1776/1952; Brue, 1963/2000; Kindleberger, 1975/1995; Screpanti and Zamagni, 1993; Lindsey, 2003) in marksizem (Bebler, 1975; Kovač, 1988; Kolodziej, 2005). Če izvzamem marksizem, ki temelji na drugačnem družbenem ustroju kot merkantilizem in liberalizem, lahko s temeljnim ekonomskim instrumentarijem pojasnim, kako ostali dve teoriji zagotavljajo ekonomsko varnost: z absolutnimi in relativnimi dobički (prim. tudi Liberman, 1996).

Merkantilistična doktrina je dejansko nacionalno varnost razumela kot kopičenje bogastva na račun tekmecev, saj le, če imaš bogastvo, lahko (morebitne) sovražnike podkupiš in jih tako dobiš na svojo stran (t. i. *Ragione di stato*). Zato je takšna *realpolitik* tista, ki sili v ekspanzijo, da bi si zagotovila dodatne vire bogastva (danes bi temu rekli trgi), ki bi bili predpogoj za zagotavljanje nacionalne varnosti. Tako merkantilizem razume ekonomska sredstva kot sredstva za doseganje nacionalne varnosti (tudi politične in vojaške) (Gilpin, 1977, str. 28).

Za razliko od merkantilistične miselnosti o nacionalni varnosti pa liberalna miselnost izpostavlja pomen odnosov med državami (Owen, 1998; Keohane in Martin, 1998; Kupchan in Kupchan, 1998; Rosencrance, 2003) in tudi pomen institucij (Mearsheimer, 1998b), ki zagotavljajo nacionalno varnost. Tako že klasika ekonomske misli Adam Smith in David Ricardo, v svojih delih razpravljata o nacionalni varnosti in povezavi slednje s trgovino. Adam Smith (5. knjiga, 1. poglavje, str. 191–207) ugotavlja, da bolj ko država postaja bogata, manjša je želja, da bi se vključevala v ofenzivne konflikte; toda sočasno, ker je bogata, je tudi atraktivna tarča, zato se njena ogroženost poveča in zato mora svojo obrambno moč (in varnost) neprestano povečevati. Ricardo (1955, str. 176) pravi, da

> vojna po dolgotrajnem obdobju miru ali mir po dolgotrajni vojni vodita do neravnovesij v trgovini. Namreč, če pride do vojne (ali miru) se spremeni proizvodna struktura, ki so jo kapitalistične države prej imele. Privajanje na novo situacijo in prilagajanje industrije vodi do nepopolne zaposlenosti proizvodnih dejavnikov, nekateri so celo izgubljeni. Posledice so katastrofalne. Blaginja nacije se zniža, družba nazaduje.

Kljub izrazitemu poudarjanju sodelovanja pa v okviru liberalne (in liberalistične) miselnosti nacionalna varnost še vedno ostaja »*zadeva št. 1*«. Kapstein (1992, str. 5) ugotavlja, da

> [kljub temu da bi lahko kdo mislil drugače] liberalizem tudi poudarja nacionalno varnost, a vendar na drugačen način, kot je to počel merkantilizem. Za liberalce je *laissez faire* najboljša pot za doseganje dveh ključnih ciljev – nacionalne varnosti in ekonomskega razvoja. Tako bodo z rastjo gospodarske uspešnosti in dvigom gospodarske blaginje države, stroški za zagotavljanje nacionalne varnosti relativno padli; sočasno pa bo potreba po sovražnostih padla s tem, ko bo mednarodno povezovanje na gospodarskem področju raslo.

Liberalci za razliko od merkantilistov ponujajo dva vira krepitve nacionalne varnosti – oslabitev notranjih sporov in virov ogrožanja, saj bo zadovoljstvo ljudi raslo s tem, ko bo rasla njihova blaginja in se bodo morebitni viri nezadovoljstva in ogrožanja manjšali; in neprisotnost zunanjih virov ogrožanja, saj nobeni državi ne bo v interesu ogrožanje druge države, kajti stroški morebitne vojne bi bili visoki, poleg tega pa bi prekinili trgovino med državami (Montesquieu, 1975, str. 316), tako da bi bili oportunitetni stroški še višji.

Liberalci ugotavljajo, da je nacionalna varnost javna dobrina, ki jamči zasebnemu sektorju možen propulziven gospodarski razvoj (prim. Swift, 1924). Ta sistem je deloval, dokler je imela Evropa kolonije in z merkantilizmom dosegala svoje cilje *realpolitike* in dokler so obstajale gospodarske velesile, ki so lahko ustvarjale sistem kompleksne soodvisnosti med državami (prim Keohane in Nye, 1989 in Gilpin, 1977 – zlasti slika na str. 33).[30] V sistemu, ko so države iskale oblast druga nad drugo in med seboj delovale (in ne več v kolonijah!) merkantilistično, ta sistem ni mogel uspeti.

Liberalni koncept nacionalne varnosti posredno določa poleg nacionalne varnosti tudi varnost (trgujočega) posameznika. Za liberalce je (bila) nacionalna varnost sredstvo za doseganje varnosti posameznega subjekta, ki je bil vpet v mednarodne ekonomske odnose. Vendar zadeva ni tako enostavna. Nacionalno varnost je namreč težko reducirati (ali celo enačiti) na (z) individualno, opozarja Grizold (1999, str. 2–3; 2000, str. 3; 2001, str. 84ff; 2002), ko pravi, da

> med nacionalno in individualno varnostjo ni enosmernosti, kar bi pomenilo, da se nacionalna varnost enostavno pretvarja v individualno, saj sta pri tem možni dve situaciji: (i) ko država zagotavlja splošne pogoje za individualno varnost svojih državljanov, pa je njena nacionalna varnost ogrožena iz anarhičnega mednarodnega okolja; in (ii) ko je v okviru mednarodnega varnostnega okolja državam zagotovljena nacionalna varnost, pa so državljani kakšne države individualno ogroženi bodisi v odnosu med seboj, bodisi da jih ogroža celo država sama. V obeh primerih gre za to, da nista individualna in nacionalna varnost zagotovljeni hkrati.

Individualno varnost Buzan (1991a, str. 35ff) razume kot problem družbe in ne kot problematiko, ki je v osnovi povezana z državo. To razlaga s tem, da so posamezniki del družbe in kot taki tudi podvrženi različnim aktivnostim družbe *per se*, kar lahko posledično vodi do tega, da se nanje, s strani družbe in njenih akterjev izvajajo socialni,

[30] Rudin (1956, str. 171) nasprotuje tezi, da je evropska nacionalna varnost v preteklih stoletjih (do 20. stoletja) temeljila na kolonijah. Sam pravi, da so »bile kolonije iz ekonomskega gledišča večji strošek kot korist za evropske metropole. Je pa res, da so na podlagi koriščenja kolonij bogateli posamezniki. /.../ Kljub temu pa je treba priznati pomen kolonij v 20. stoletju, ki so omogočale pridobivanje virov in zagotavljanje varnosti preko dostopnosti do virov za različne evropske metropole«.

ekonomski in politični pritiski *(ibid.)*. Vendar kljub temu Buzan priznava, da je individualno varnost težko ločiti od nacionalne varnosti, še več, trdi celo, da če se družba odraža v državi, potem je ne-varnost posameznikov pogojena z aktivnostmi države *(ibid.)*. Država je (končno) lahko celo tisti akter, ki žrtvuje dobrobit posameznega svojega državljana kot tudi družbe, da bi ohranila svojo varnost.

Povzemajoč razmišljanja o nacionalni varnosti lahko zaključim, da varnost držav in njenih podenot še vedno temelji na premisi, da je država ključni akter v mednarodni skupnosti, torej ima ekskluzivno pravico zagotavljanja svoje varnosti. A vendar dejstvo ostaja, da bolj kot širimo spekter referenčnih objektov, bolj ugotavljamo, da je sicer država pomemben akter, ki ustvarja in prispeva k varnosti, a ni edini. Naddržavni akterji, regionalne skupine, transnacionalne organizacije in podjetja ter globalni sistem vključujejo vse več akterjev in referenčnih objektov varnosti, kot tudi virov ne-varnosti. Bolj kot se oddaljujemo od države kot ključnega referenčnega objekta varnosti, bolj lahko ugotavljamo, da je varnost zagotovljena z dvema veznima tkivoma – mednarodnim pravom in idejo kolektivne varnosti ter z medsebojno soodvisnostjo, ki se izraža, zlasti v 20. in 21. stoletju, v vse močnejših trgovinskih tokovih in tujih neposrednih investicijah. Tako na višjih nivojih razumevanja varnosti vojaška moč kot temelj zagotavljanja nacionalne varnosti izgublja pomen, raste pa pomen razvoja, gospodarskega napredka in skupnih normativnih in vrednostnih konceptov.

2.2.2.2 Regionalna varnost

Razmah razmišljanja o regionalni[31] (zlasti ekonomski) varnosti se je zgodil po letu 1990, po propadu obeh ideoloških blokov, vzpostavitvi unilateralizma in poskusih ponovne vzpostavitve multilateralizma (Buzan in Waever, 2006, str. 14–15).[32] Verjetno so k diskusiji o regionalni varnosti pripomogla številna krizna žarišča, ki so se pojavila po razpadu dvopolnega sistema, zlasti balkanske vojne v prvi polovici 90-ih let.

Nobilo (1988, str. 74) ugotavlja, da je

> regionalna varnost eden primarnih ciljev vseh držav mednarodne skupnosti. Ustvarjena je na skupnih političnih, ideoloških, vojnih, ekonomskih, kulturnih, verskih in drugih odnosov v regiji, kot tudi z mrežo dvostranskih in mnogostranskih z državami (oz. regijami – op. a.) izven regije, pa tudi z mednarodnimi organizacijami. Regionalna varnost je subjektivna kategorija, določena z notranjimi in zunanjimi dejavniki (Anderson, 2007, str. 36ff; Lutterbeck, 2005). /.../

[31] Bučar (1993, str. 40ff) pojasnjuje pojmovanje regije in regionalizma takole: »Regija je beseda latinskega izvora *(regio)* in pomeni nekakšen predel, področje, torej prostorsko omejeno okolje. Poleg različnih definicij regije, ki so običajno notranje-ureditvenega značaja, pa Bučar pojasnjuje pomen regionalizma v Evropi, zlasti, kot sam navaja, regionalizma evropskih organizacij.

[32] Buzan in Waever (2006, str. 14–15) razlagata, da bi lahko debato o regionalni varnosti razdelili na štiri obdobja, in sicer: (i) obdobje pred letom 1500, ko o pravi regionalni varnosti ne moremo govoriti, (ii) obdobje od 1500–1945, ko lahko govorimo o regionalni varnosti, ki izvira iz nacionalne varnosti, **kar pomeni, da je regionalna varnost, če sploh obstaja, bolj posledica kot cilj** (dodal B. U.), (iii) obdobje 1945–1989 je dajalo za regionalno varnost nasprotujoče si učinke, in sicer nove države, ki so nastajale, so bile snovatelji regionalne varnosti, hkrati pa dvopolna delitev sveta ni pripomogla k pravemu razvoju regionalne varnosti in stabilnosti, in (iv) obdobje po letu 1990, ko se začenja razmišljati o regionalni varnosti in stabilnosti, kot jo razumemo danes.

> [Regionalna varnost] ni le goli zbir nacionalnih varnosti, ampak temelji na odnosih (ne)zaupanja ali sodelovanja na določenem ozemlju in vpliva tudi na nacionalno varnost določene države, ki je del te regije. /.../ varnost regije raste z njenim gospodarsko-družbenim razvojem.

Avtorji, ki se ukvarjajo z regionalno varnostjo poudarjajo, da je poleg interesa vlad in političnih interesov za regionalno varnost ključno ekonomsko sodelovanje med državami (Attina, 2005, str. 4), s čimer se Ohmae (1995, str. 13) ne strinja, saj trdi, da ekonomskega sodelovanja med državami skoraj ni več, kajti države niso več ključen dejavnik za ustvarjanje in spodbujanje trgovine. Attina kot predpogoja za ustvarjanje regionalne varnosti izpostavlja: (i) zavedanje držav, da lahko globalne (ekonomske – dodal B. U.) probleme rešujejo na regionalni ravni bolj uspešno, in (ii) odsotnost hlepenja držav po moči, da bi nadvladale druge države *(ibid.)*.

OECD (1995, str. 17) ugotavlja, da je v letu 1992 in po njem prišlo do pomembnega razvoja pri oblikovanju regionalnih (zlasti ekonomskih) organizacij (dokument navaja napredek pri razvoju EU, NAFTA, AFTA, ANZCERTA, APEC idr.). Pomen ekonomskega sodelovanja izpostavlja tudi Sporazum o Evro-mediteranskem partnerstvu med državami EU in dvanajstimi[33] mediteranskimi državami.

Svetličič (1996, str. 95) poudarja, da je regionalizacija (in s tem regionalna varnost) določena od zgoraj, tj. da jo določa institucionalna nadstavba, ki pospešuje regionalne procese. To, da je regionalizacija pomemben del svetovne ekonomije in da z vedno večjo trgovinsko integracijo zmanjšuje možnost tveganj, dokazuje tudi število sklenjenih regionalnih trgovinskih sporazumov (decembra 2006 jih je bilo kumulativno sklenjenih 367), katerih število raste iz leta v leto (Fiorentino et al., 2007, str. 3).

Pospešena regionalizacija naj bi bila rezultat neuspešnosti globaliziranja svetovnega gospodarstva (Stare, 1996), kar posledično pomeni, da naj bi z vse višjo soodvisnostjo znotraj regionalnih blokov dosegali stabilnost in varnost posameznih držav ali celo blokov znotraj regionalnih blokov, ki jih Ohmae (2001) imenuje regionalne države (prim. tudi Nau, 1995; Schoenbaum, 2006, str. 191–193).

Povzemajoč ugotavljam, da ne gre regionalne ne-varnosti razumeti kot izoliran koncept in obliko sodelovanja držav, ampak kot del povezanosti držav med seboj, tj. zametke multilateralnega sistema (prim. Grizold, 2005). Tako velja regionalno varnost razumeti kot zagotavljanje varnosti državam na določenem področju, ki imajo podobne politične, gospodarske in vojaške interese. Regionalna varnost je torej »višja oblika« povezovanja

[33] Po letu 2004 lahko govorimo še o 10 mediteranskih državah, kajti Ciper in Malta sta vstopila v EU. Euro-mediteransko partnerstvo sedaj vključuje 37 držav (27 članic EU in 10 partneric). Med njimi navajamo Alžirijo, Egipt, Izrael, Jordanijo, Libanon, Maroko, Palestino, Sirijo, Tunizijo in Turčijo. Libija ima le status opazovalke od leta 1999.

držav (Ohmae, 2001, str. 136), s konkretnimi cilji in interesi – tj. predvsem za zagotavljanje ekonomskega razvoja, blaginje, stabilnosti ter varnosti.[34]

2.2.2.3 Globalna varnost

O globalni (oz. kot jo včasih poimenujemo – svetovna) varnosti se je začelo razmišljati šele po letu 1990, po razpadu obeh ideoloških blokov in vzponu unilateralizma na svetu (Bailes, 2001, str. 1). Pred letom 1990 bi najlažje govorili o problematiki mednarodne varnosti, kajti razumevanje sveta kot celote zaradi dveh blokov ni obstajalo. Poleg tega je k razumevanju globalne varnosti prispevalo razdržavljenje *(deetatizacija)* referenčnega objekta varnosti in širjenje razumevanja groženj varnosti (več o tem tudi v Cusimano, 2000; Coker, 2002). S širjenjem spektra groženj varnosti (Ghebali, 2006) se je zgodil tudi premik v »strukturi varnosti«, saj so določene grožnje nadnacionalnega oz. transnacionalnega značaja, nekatere še širše, torej globalnega značaja (Blechman, 1998; Rotfeld, 2001; Kay, 2004). Gotovo lahko med slednje štejem nalezljive bolezni, ekonomske nestabilnosti (in finančne krize), teroristične grožnje, nerazvitost določenih držav, uničevanje okolja, organiziran kriminal idr., kar pomeni, da so globalne grožnje pretežno nevojaškega značaja.

Za definicijo globalne varnosti so pomembne t. i. tri paradigme, ki pravijo (Malešič, 1996 in Svete, 2005), da:
a) politične, ekonomske in družbene dejavnosti postajajo medregionalne oz. celo medcelinske (prim. tudi Ohmae, 1995);
b) se je stopnja interakcij med državami povečala, prav tako se je povečala tudi soodvisnost pri odločanju in izvajanju politik (prim. Katzenstein, 1996);[35]
c) se prav zaradi povečanja soodvisnosti med državami relativizira pomen posamezne države in stopa v ospredje vedno več drugih, nedržavnih akterjev, od ravni posameznika (teroristi) do organiziranih skupin (npr. TNP).

Te tri paradigme definirajo razumevanje globalne varnosti.

Čeprav je globalizacija varnosti kontroverzen pojav (Booth, 1998) in obstaja o njej toliko mnenj, kolikor je avtorjev (Scholte, 2005), pa ostaja dejstvo, da zlasti na ekonomskem področju globalizacija spodbuja napredek zlasti manj razvitih držav (Svetličič, 2004; Svetličič, 2008), kar se kaže v krepitvi srednjega razreda v deželah v razvoju in posledično v krepitvi varnosti v teh državah (učinek razlitja) (Patomaki, 2008, str. 6). Sočasno pa globalizacija (Steger, 2002, str. 32ff) s seboj nosi tudi negativne posledice,

[34] Bailes in Cottey (2006, str. 196) naštevata organizacije, ki naj bi skrbele za regionalno varnost in stabilnost. Tako na afriški celini obstaja 9 organizacij, ki naj bi zagotavljale varnost (od tega 5 'ekonomskih'), na ameriški celini 8 organizacij (od tega 2 'ekonomski'), v Aziji 9 organizacij (od tega 2 'ekonomski') in v Evropi (vključene tudi t. i. evro-atlantske organizacije) obstaja 16 organizacij (od tega 1 'ekonomska' – če izključimo EU). V arabskem svetu obstajajo 4 organizacije regionalnega značaja, ki zagotavljajo varnost in stabilnost, od tega je 1 'ekonomska'. Več o snovanju regionalne varnosti v Evropi, prim. Hauser, 2006.
[35] Jelušičeva (2002, str. 617) opozarja, da se je treba zavedati, da najhujše nestabilnosti običajno izhajajo iz mikro groženj, tj. groženj, ki izvirajo iz posameznika, družbenih skupin ali temeljnih ekonomskih nestabilnosti.

med katere spada »stiskanje delavcev« (Svetličič, 2008, str. 17) ter rahljanje njihove pogajalske moči zaradi tekme z zniževanjem stroškov, kar se kaže zlasti v delokalizaciji in *offshoringu* poklicev in delovnih aktivnosti (Svetličič, 2008), kar pa je eden od virov nestabilnosti in ustvarjanja ne-varnosti (Rodrik, 1997, str. 4ff).

Globalna ne-varnost torej obsega vse referenčne objekte varnosti kot tudi vse možne grožnje varnosti, zatorej bi lahko koncept kompleksnega ogrožanja varnosti, ki ga je razvil Buzan s sodelavci (1991 in 1998) najbolje apliciral na razumevanje globalne varnosti. Globalizacija torej vpliva na varnost sočasno pozitivno, saj jo krepi, in negativno, saj ustvarja nove vire ogrožanja (Svetličič, 2004, str. 142).

O neto učinku globalizacije ni enotnega mnenja. Čeprav je do finančne krize 2008 veljalo tiho dejstvo, da vodi globalizacija do višje stopnje stabilnosti na nacionalnem in nadnacionalnem nivoju, ker izhaja iz soodvisnosti med državami, pa je ravno finančna kriza pokazala, da globalizacija lahko ustvarja veliko nestabilnost, kajti učinki razlitja lahko prizadenejo vse države, ki so integrirane v mednarodno ekonomijo (Merhar, 2008).

Globalna varnost je torej določena z globalnim upravljanjem skupnostnih zadev, ki zadevajo vse elemente v sistemu kolektivne varnosti (Nobilo, 1988, str. 74–75). Zanimivo je, da Patomaki (2008) globalno varnost 21. stoletja povezuje s sistemom, ki se je oblikoval pred prvo svetovno vojno, pri čemer poudarja, da so bile prav Brettonwoodske institucije tiste, ki so vodile k vedno večji globalizaciji in je njihov kolaps globalizacijo še pospešil.[36] Poudarja tudi, da se je na prelomu v 21. stoletje varnost spremenila in postaja vse bolj podobna varnosti pred letom 1914, ko je »o njej odločalo 8 do 10 mož« (2008, str. 154).

Iz dosedanje razprave ugotavljam, da je globalna varnost najbolj pogojena z ekonomsko komponento varnosti. Tudi študije globalizacije večinoma poudarjajo ekonomsko konvergenco kot garanta za stabilnost in visoko stopnjo varnosti (Warner in Sachs, 1995, str. 35). Gospodarska rast je eden pomembnejših kazalcev napredovanja gospodarstva, vendar ta ne sme biti grajena na *igri z ničelno vsoto*, ampak na sinergijah v vseh delih svetovnega gospodarstva, kajti le tako bo zagotovljena globalna varnost. Tako Dowrick in DeLong (2001, str. 38) ugotavljata, da so države s srednjim dohodkom na prebivalca *(middle-income countries)* rasle v obdobju 1960–1980 najhitreje (povprečno 3,2 % letno), države z visokimi dohodki so rasle po stopnji 2,7 % letno in revne države 2,1 % letno. V naslednjih 20-ih letih je rast v vseh skupinah padla, v najrevnejših celo za 0,6 %.

[36] V takšnih definicijah je treba biti vedno previden, namreč gre za temeljno vprašanje, kaj je bilo prej – kokoš ali jajce. To, da so Brettonwoodske institucije vodile k institucionalni globalizaciji, je dejstvo. Vprašanje, ki pa se poraja, je, ali je bila morda globalizacija, ki smo ji bili priča pred 1. svetovno vojno, predpogoj za nastanek Brettonwoodskih institucij.

Izhajajoč iz teh podatkov, lahko ugotavljam, da je eden ključnih virov ogrožanja globalne varnosti naraščajoča divergenca med državami ter relativno zaostajanje DVR (prim. DESA, 2008). Tako so že različne države uvedle razvojno pomoč za nerazvite države, ki bi jim pomagala pri usmerjanju gospodarstva in z njo države dajalke pomoči skušajo zagotavljati stabilne ekonomske razmere in pospeševati razvoj (Bučar in Udovič, 2007; Mrak et al., 2007; Bučar in Mrak, 2007), kar posledično vodi do stabilnosti in varnosti na globalni ravni, saj se zavedajo, »da smo vsi na istem čolnu«, in nestabilnosti v revnejših državah škodijo tudi gospodarsko najbolj razvitim, saj motijo trgovinske tokove in lahko celo spodbujajo upore in ne-stabilnosti tudi v najrazvitejših. Tako je globalna varnost odvisna od vsake posamezne enote, ki jo sestavlja, kar pa posledično vodi do kopice morebitnih virov nestabilnosti (Scholte, 2005).

2.3 Klasični dejavniki ekonomske ne-varnosti

V tem poglavju želim predstaviti klasično razumevanje ekonomske varnosti, ki se izraža predvsem v makroekonomskih kazalcih posameznih držav in katere razumevanje izhaja predvsem in koncepta nacionalne ekonomske varnosti (Juster, 2002).

Tako izhajam iz dejstva, da je bila ekonomska varnost (v klasičnem pomenu) predvsem razumljena kot (prim. tudi Buzan, 1991b, str. 445):
a) svoboda v razpolaganju z viri in sredstvi (sredstvo: (Prosta) trgovina in konkurenca med državami),
b) dostopnost do proizvodnih dejavnikov (in virov), pomen dohodka države, pomen TNI,
c) dostopnost do dohodka, preskrbljenost države in posredno posameznikov z viri in sredstvi,
d) sposobnost od(u)pravljanja špekulativnih tveganj/dejanj in problemov s kriminalom;
e) stabilnost celotne države ekonomske politike.

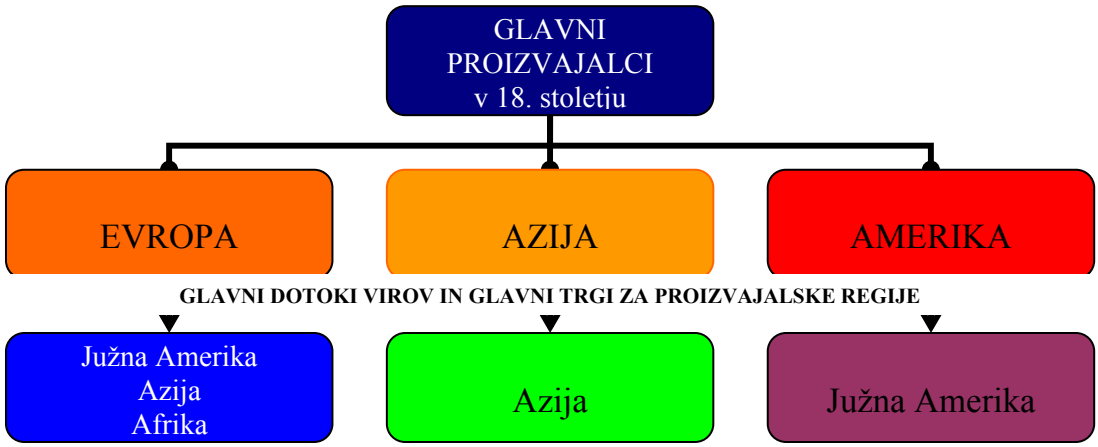
2.3.1 Stabilnost gospodarskega sistema – temelji ekonomske varnosti: tržna struktura in poglavitna makroekonomska tveganja

Ekonomska zgodovina nas opominja, da se je liberalizem, danes prevladujoča ekonomska doktrina, razvil v praksi po 1860 (prim. *infra* 3.2.5.2 in 3.2.5.3), sicer z raznimi še delujočimi oblikami protekcionizma, a vseeno je to v zgodovini tisto obdobje, ki je poznano kot obdobje prosperitete, zlasti zaradi znižanih trgovinskih ovir in povečanih trgovinskih tokov med državami. Znižane trgovinske ovire so povzročile višje tokove kapitala in blaga preko državnih meja, kar je večalo soodvisnost držav med seboj (Cameron in Neal, 2005), sočasno pa je to še vedno čas, ko je bila zelo aktualna geopolitika in je bil boj za tržišča in vire bogastva še vedno v velikem razmahu (Potemkin, 1947).

Gospodarska kriza v 80-ih letih 19. stoletja je sicer dodobra načela obdobje ekonomske stabilnosti v Evropi, a so si države kaj hitro opomogle, k čemur je pripomogla predvsem

pospešena industrializacija v Nemčiji. A sočasno z gospodarskim vzponom Nemčije je prihajalo v Evropi do merjenja moči med starimi, uveljavljenimi silami (zlasti Veliko Britanijo) in Nemčijo, ki si je želela *izboriti svoj prostor pod soncem* (Gilpin, 1981; prim. tudi Luttwak, 1999).
Pred prvo svetovno so obstajali trije ključni trgi: evropski, ameriški in azijski ter dva ključna odnosa, ki sta zagotavljala ekonomsko varnost in stabilnost na eni strani, sočasno pa sta bila vir nastanka prve svetovne vojne: odnos tekmovalnosti za deleže in odnos odvisnosti.

Slika 5: Glavni proizvajalci in glavne regije odvisnosti (viri in trgi)



Vir: Lasten prikaz.

Glavne grožnje ekonomski stabilnosti trgov in konkurenci so bili predvsem gospodarski cikli prosperitete in padca gospodarske rasti (Feloni, 1997, str. 387). Te padce so države večinoma reševale z monetarno politiko, včasih pa tudi z odpiranjem svetu in s pospeševanjem mednarodne menjave. Lopez-Cordova in Meissner (2005, str. 27) celo ugotavljata, da je pred prvo svetovno vojno obstajala povezanost med demokracijo in odprtostjo države za trgovinske tokove, kar pomeni, da je odprtost in soodvisnost zagotavljala tako ekonomsko kot politično varnost.

K stabilnosti mednarodne menjave pred prvo svetovno vojno je prispeval tudi zlati standard, ki je bil takrat uveljavljen, in sicer gre za sistem plačilnobilančnega prilagajanja (Mrak, 2002), ki je z mehanizmom *price-specie-flow* skrbel za ekonomsko stabilnost trgovanja med državami, saj je zagotavljal pariteto valut definiranih v zlatu (Centralna banka naj bi po tej ceni kupovala ali prodajala zlato), kot tudi neomejen dotok oz. odtok zlata v/iz države (Mrak, 2002, str. 319–320). Kljub temu da se države sistema zlatega standarda niso popolnoma držale, pa ostaja dejstvo, da je ta sistem z redkimi izjemami deloval skoraj 40 let. Prva svetovna vojna je zlati standard ukinila in tako je nehal obstajati okvir za določanje plač, cen in drugih pogojev mednarodnega sodelovanja med državami. Države so po vojni, po eksperimentu s fleksibilnimi deviznimi tečaji, poskušale ponovno vzpostaviti zlati standard, a neuspešno. Mrak (2002, str. 325) ugotavlja, da je imela odsotnost kakršnekoli koordinacije oz. sporazuma o tem, kako naj bi deloval

mednarodni denarni sistem, izredno negativne posledice na gospodarstva posameznih držav kot tudi na svet kot celoto.

Gospodarska kriza v 30-ih letih, intervencionizem in protekcionizem sta sicer zaščitila nacionalno varnost na kratek rok, a dolgo to ni moglo trajati. Izbruh druge svetovne vojne je pokazal, da je treba po njej ustvariti takšen mednarodni sistem, ki bo pospeševal konkurenco in mednarodno stabilnost. Velesile so na Brettonwoodski konferenci leta 1944 postavile temelje povojne gospodarske ureditve sveta, ne zavedajoč se, da se je z naglimi koraki bližala razdelitev sveta na dva nasprotujoča si gospodarska sistema – komunistični in kapitalistični – ki sta tržne pogoje uresničevala drugače. Če je komunistični sistem svojo ekonomsko varnost gradil na planiranju in uvozni substituciji, kar je bilo vse koordinirano skladno s centralnim planom, pa je kapitalistični sistem zahodnega tipa temeljil na t. i. usmerjenem liberalizmu *(embedded liberalism)*, ki je vladam omogočal ustvarjati gospodarsko rast na keynesianizmu, ne da bi s tem rušil mednarodno denarno stabilnost (Gilpin, 1987, str. 132–133). To so zagotavljale predvsem brettonwoodske institucije, pri čemer je bil Mednarodni denarni sklad tista institucija, ki je zagotavljala prvo pomoč v skrajni sili v primeru nestabilnosti v plačilni bilanci držav in tako zagotavljala varnost celotnemu mednarodnemu sistemu (več tudi v Stevenson, 2000).

Brettonwoodski sistem, ki je bil vzpostavljen, je bil dejansko kompromis med različnimi pogledi na mednarodno ekonomsko ureditev (Šabič, 1999, str. 198–203), zato je imel že v svojih nastavkih nekatere elemente, ki so sami po sebi bili generatorji problemov in nestabilnost v mednarodnih ekonomskih odnosih. Princip mednarodne likvidnosti je bil tisti, ki je prvi začel najedati stabilnost brettonwoodskega sistema. ZDA so se že konec 50-ih let soočile s problemom plačilnobilančnega prilagajanja, saj so neprestano beležile primanjkljaj v svoji plačilni bilanci, vendar princip *n-1* devalvacije ni dovoljeval, kar je ZDA pahnilo v primanjkljaj, ki je letno rasel z nezadržnimi razsežnostmi. Druga težava, ki je bila vgrajena v brettonwoodski sistem pa je bila t. i. *Triffinova dilema*, ki temelji na premisi, da je ekspanzija svetovne trgovine možna le, če se povečuje mednarodna likvidnost, kar pa je v takratni situaciji pomenilo, da če bi ZDA reševala svoj primanjkljaj v plačilni bilanci, bi ukinila mednarodno likvidnost, posledično, če pa bi nadaljevala z ustvarjanjem plačilnobilančnega primanjkljaja, pa bi se sistem zrušil zaradi nezaupanja vanj. Leta 1971 se je končala doba brettonwoodskega sistema, kajti ZDA so proglasile nesposobnost odkupovanja zlata po fiksno določeni meri 35 ameriških dolarjev za unčo (Mrak, 2002, str. 341–364 in Kunz, 1997).

Kljub nekaterim težavam, s katerimi so se soočale določene države po drugi svetovni vojni, je mednarodna trgovina rasla nezadržno, kar je ustvarjalo bogate evropske države še bolj bogate, dežele v razvoju, ki pa so se v 60-ih letih dekolonizirale, pa so svoj razvoj šele začele (Rodrik, 1992, str. 3–15).

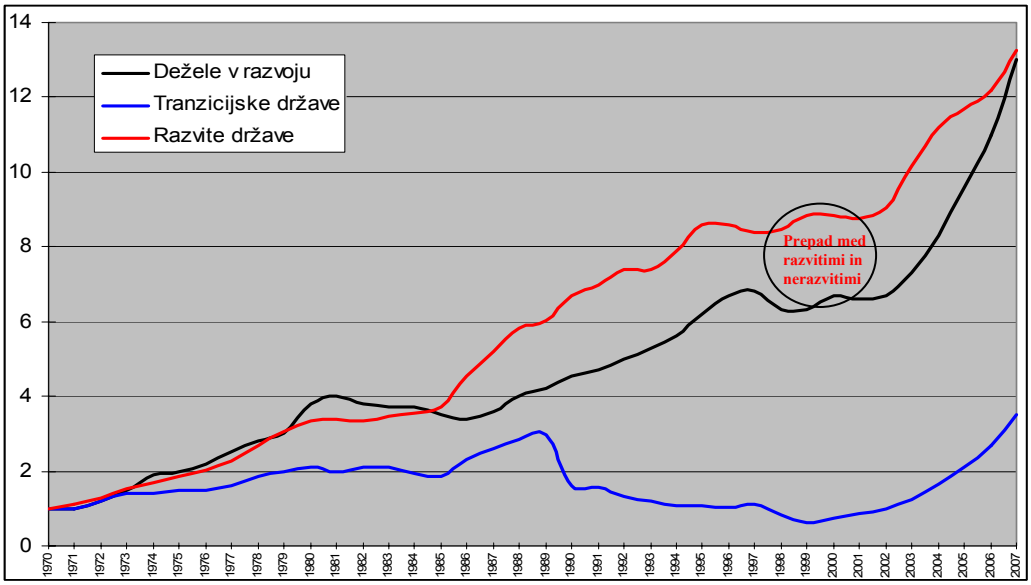
Tabela 5: Delež izvoza/uvoza (Svet = 100 %)

	1948		1958		1968		1978		1988		1998		2007	
	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz
Razvite dežele	67,48	67,77	68,4	67,7	73,6	74,4	69,7	71,4	71,9	72,6	69,97	70,57	58,6	63,7
Dežele v razvoju	32,52	32,28	27,22	27,75	20,21	19,76	24,75	22,92	22,75	22,38	27,65	27,1	41,4	36,3
ZDA	25,26	15	15	12,68	14,02	13,96	11	13,68	11,23	15,48	12,42	16,82	8,4	14,4
Sovjetska zveza[37]	n. p.	n. p.	3,94	3,77	4,37	3,7	3,95	3,72	3,85	3,81	1,36	1,03	2,6	1,7
Nizozemska	2,37	3,99	3,39	3,71	3,93	4,33	4,36	4,51	3,59	3,35	3,89	3,48	4,0	3,5
Japonska	0,51	1,27	2,63	2,63	5,34	5,13	7,43	5,88	9,22	6,31	7,06	4,99	5,1	4,4

Vir: Dopolnjeno na podlagi Udovič, 2007, str. 113 s podatki UNCTAD, 2008.

Tabela 5 kaže, da se je v petdesetih letih delež izvoza ZDA v svetovnem izvozu prepolovil. Če je izvoz ZDA leta 1948[38] znašal 25 % svetovnega, pa je v letu 2004 znašal 9,12 %, v letu 2007 pa 'le' še 8,4 % svetovnega izvoza. ZDA beležijo od leta 1971 (z nekaterimi letnimi spremembami) višji uvoz od izvoza, tako je bil uvoz v letih 2004 in 2007 za 6 % višji od izvoza.

Slika 6: Prepad med razvitimi državami, deželami v razvoju in tranzicijskimi državami (stopnje rasti BDP na prebivalca, 1970=100)



Vir: Preračunano na podlagi podatkov UNCTAD 2008.

Poleg trgovine so se v svetu od 60-ih let dalje povečevale tudi TNI, kar je posledično še bolj večalo razkorak med razvitimi in nerazvitimi državami (kajti TNI so bile najprej v razvite države). Te so v začetku 70-ih let zahtevale spremembe v svetovni ekonomiji in uvedbo Novega mednarodnega ekonomskega reda (NIEO), kar pa se je odmaknilo v prihodnost predvsem zaradi naftne krize, ki se je začela v 70-ih letih, in ki je po svetovni krizi 1929–1933 spet dodobra zatresla svetovno gospodarstvo.

[37] Podatki za leto 1998 in 2007 so za Rusijo.

[38] Pri analizi teh podatkov ne smemo zanemariti vpliva pomoči ZDA Evropi, ki jo poznamo kot Marshallov plan. ZDA so z Marshallovim planom v letih 1948–1952 evropskim državam dale 11,8 milijard nepovratne pomoči in 1,5 milijard dolarjev kreditov. Največ nepovratne pomoči je dobila Velika Britanija, in sicer 2,8 milijarde, Francija 2,5 milijarde, Italija 1,4 milijarde in Zahodna Nemčija 1,2 milijarde (Ravenhill, 2005, str. 131).

2.3.2 Stabilnost gospodarskega sistema – temelji ekonomske varnosti: dostop(nost) do virov

Vprašanje virov,[39] še posebej pa njihove dostopnosti (Yergin, 2003) je bilo za mnoge ekonomije dejansko vprašanje preživetja (Homer Dixon, 1998). Boj za vire je bil dejansko marsikdaj povod za bojne spopade, zasedanje ozemelj ali celo vojno. Za potrditev te teze služi primer francoske zasedbe Porurja, interesne sfere po drugi svetovni vojni, iraška zasedba Kuvajta, vojna v Iraku idr. – so (bile) prvenstveno vojne za vire in dostop do njih (Pollard, 1985, str. 198).

Po drugi svetovni vojni, ko je prišlo v svetu do pospešene industrializacije, so se države zavedale, da so viri njihova edina možnost za gospodarsko preživetje, zato so zlasti v novih dekoloniziranih državah, ki so bile bogate z viri, skušale doseči nepretrgano oskrbo za njihovo gospodarstvo (Cremer in Salehi-Isfahani, 1991). Med vsemi viri je v času pospešenega razvoja v 50-ih letih pridobivala na pomenu nafta (Kovač, 2003a), ki je dobila celo ime črno zlato.

Čeprav je bila nafta aktualna že prej (Kunz, 1997, str. 223; Svetličič, 1986, str. 33–42; Sampson, 1975), pa so se države po vojni zavedle, da so njene zaloge končne, zato se je vnel boj za t. i. interesne sfere (Pollard, 1985, str. 214). Zlasti ZDA so že med drugo svetovno vojno skušale pridobiti na svojo stran »naftne zaveznike« tako, da so z njimi sklepale separatne sporazume in določene predele sveta razglašale za svoje interesne cone (Talbada, 2004; Alvarez, 2004; Ivekovic, 2004). Dekolonizacija in zahteve lokalnih vlad so vodile do tega, da so države bogate z nafto začele razmišljati in izkoriščati črno zlato na lastno pest, ker se niso strinjale, da bi se bogastvo od črnega zlata odlivalo v ZDA in druge države zahodnega sveta.

Znižanje cene sodčka nafte v letu 1960 s strani podjetij, ki so upravljale z naftnimi vrelci, je vodilo do nastanka organizacije držav z nafto OPEC *(Organisation of Petrolium Exporting Countries)*,[40] ki je zahtevala več pravic pri odločanju o črpanju nafte. Vedno večje dopuščanje, da arabske države odločajo o »usodi« nafte, se je pokazalo kot »napačno«, saj so te države v začetku 70-ih let začele zahtevati več in več dobičkov od črpanja nafte, kar pa zahodne sile niso želele dovoliti.

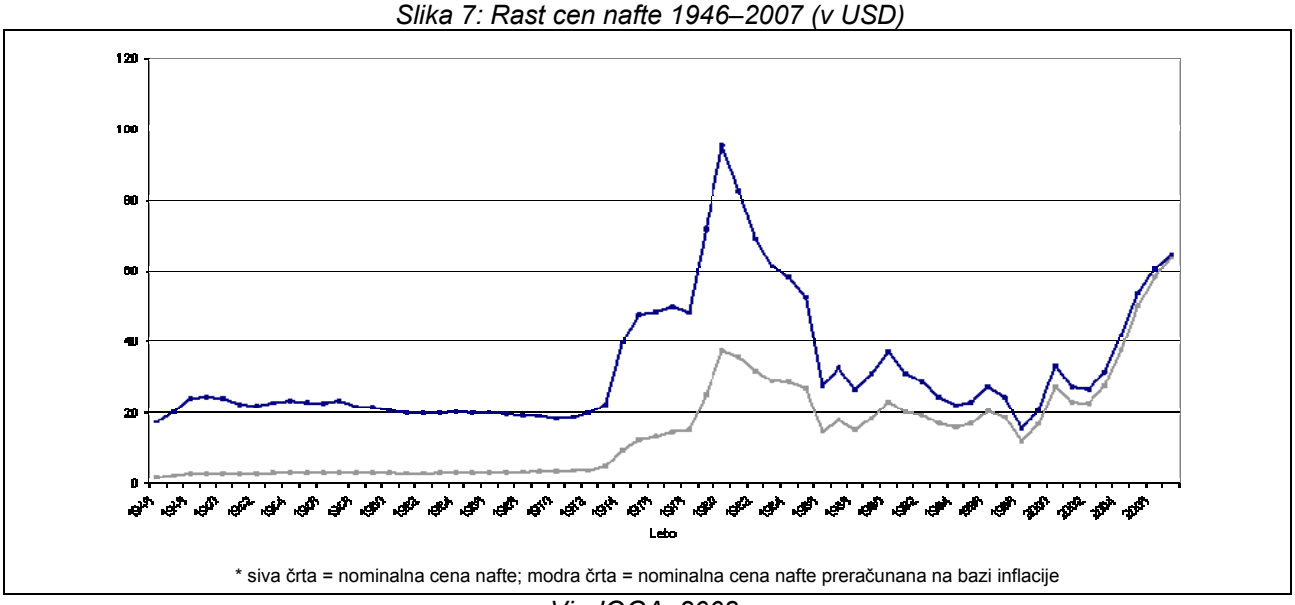
Na petnajstem srečanju OPEC (januarja 1968) so se države članice odločile, da bodo naftnim podjetjem povišale ceno za sodček nafte, in sicer za cent na sodček, za dobo sedmih let. A ta odločitev je bila zadnja, sprejeta skupaj s podjetji, ki so črpala nafto iz

[39] Na tem mestu bom podal še eno omejitev disertacije, in sicer opozarjam, da vprašanja energetike nisem vključil v obravnavo zaradi širine področja in omejenosti doktorske disertacije. Zato navajam bralca na sledeče avtorje, ki se ukvarjajo z energetsko varnostjo Balmaceda (1998); Braun (2003); Gault (2004); Barton, Redgwell, Ronne in Zillman (2005); Al-Rodhan (2006); Gault (2006); Herd (2006).

[40] OPEC je bil dejansko ustanovljen na bagdadski konferenci septembra 1960, ko so se Iran, Irak, Savdska Arabija in Venezuela odločile, da bodo ustanovile stalno medvladno organizacijo za upravljanje z nafto. OPEC-u so se pozneje pridružile še Katar (1961), Indonezija (1962), Libija (1962), Arabski emirati (1967), Alžirija (1969), Nigerija (1971), Ekvador (1973 – ki ni bil član OPEC-a od 12/1992 do 12/2007), Gabon (1975–1994) in Angola (2007).

naftnih polj. Takoj zatem so se razmerja spremenila. Gadafi, ki je leta 1969 uspešno izvedel revolucijo v Libiji, se je odločil, da bo iz Libije izrinil Američane in jih »nadomestil« z Angleži v zahvalo za neintervencijo ob njegovi revoluciji. Poleg tega je Gadafi s svojo pogajalsko močjo zahteval redistribucijo dobičkov iz 50/50 na 55/45 v korist Libije (Cricco, 2004). To je bil začetek plaza zahtev po spremembah in redistribuciji dobičkov, ki so jim naftne transnacionalke delno ustregle in tako pomirile težnje po rasti cene nafte. Preobrat se je zgodil konec leta 1973 ob začetku Yomkippurske vojne med Egiptom in Izraelom, ko so nekatere članice OPEC-a (članice OAPEC) zaradi podpore ZDA Izraelu napovedale embargo na izvoz nafte, in terjale umik Izraela v meje pred letom 1967. Čeprav zaradi Kissingerjeve *shuttle* diplomacije do drastične redukcije izvoza nafte ni prišlo, pa je cena nafte poskočila visoko, še bolj je narasla pet let pozneje, v času t. i. iranske revolucije, zaradi katere je prišlo do padca izvoza nafte iz Irana. Sočasno se je povpraševanje po nafti zaradi strahu pred pomanjkanjem povečalo (Kunz, 1997, str. 228–247).

Slika 7: Rast cen nafte 1946–2007 (v USD)



* siva črta = nominalna cena nafte; modra črta = nominalna cena nafte preračunana na bazi inflacije

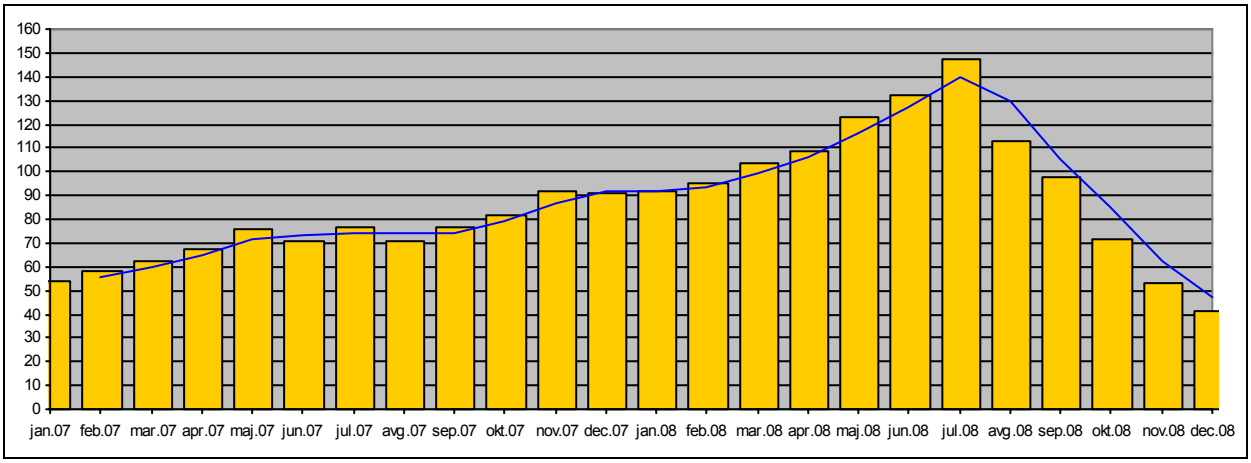
Vir: IOGA, 2008.

V zadnjem času (po napadu na Irak leta 2003)[41] smo bili priča neslutenim razsežnostim rasti cene nafte, kar nas še bolj utrjuje v prepričanju, da stoji za ceno velik psihološki dejavnik (Heal in Chickilnisky, 1991; Vance, 1991; Kohl, 1991).

V letu 2008 se je cena nafte celo dvignila preko 140 USD/sodček, kar je še bolj spodbudilo različna špekulativna tveganja in povpraševanja po nafti, kar jasno označuje pomembnost nafte kot temeljnega vira za pogon svetovnega gospodarstva (Proninska, 2007, str. 219).

[41] Nordhaus je že v letu 2002, tj. pred vojno v Iraku, predvidel, da bodo stroški za gospodarstvo ZDA v primeru vojne v Iraku med 100 milijardami in 1900 milijardami USD. Podobno oceno o stroških okoli 2000 milijardah USD je leta 2006 podal tudi Stiglitz (Wilson, 2006). Uradno ameriška administracija stroške do leta 2017 ocenjuje na okoli 1200 do 1700 milijard, medtem ko je Odbor za ekonomijo pri ameriškem kongresu ocenil stroške do leta 2017 (sicer za vso vojno proti terorizmu) celo na raven 3500 milijard USD (Lindsey, 2008).

Slika 8: Rast cen nafte v letu 2008

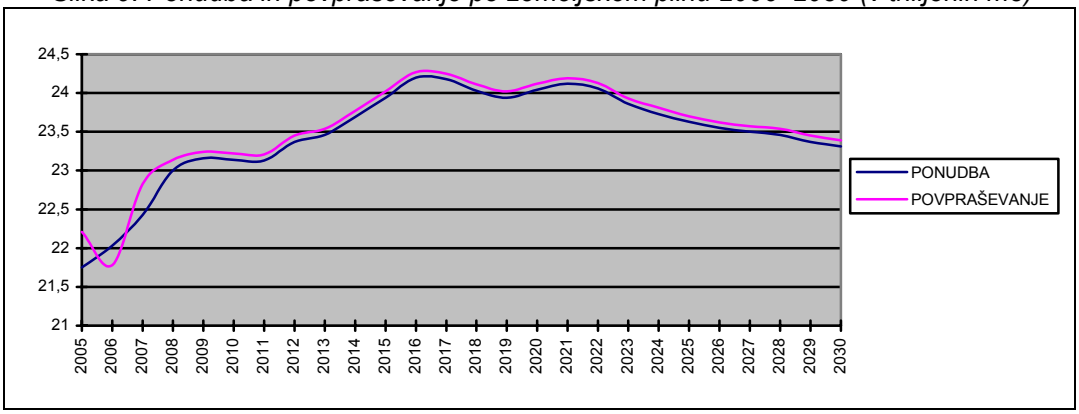


Vir: EIA, 2008.

Kljub temu pa nafta ni edini vir, za katerega veljajo zakoni geopolitike. Tako lahko na tem mestu izpostavim še (vsaj) dva vira, ki določata stabilnost modernih gospodarstev, in sicer plin in voda.

O plinski krizi je bilo v zadnjih treh letih veliko govora, sploh v Evropi, ki se vedno bolj zaveda svoje odvisnosti od (ruskega) plina. Vezanost gospodarstva in zasebne potrošnje na plin je postala večja zlasti v zadnjih 20 letih, ko so države ugotovile, da je nafta velik onesnaževalec okolja in da je plin čistejše gorivo, ki pa daje skoraj enake učinke. Ker analitiki sklepajo, da bo poraba plina v prihodnosti še rasla, je odvisnost dostopanja do slednjega velika, kar posledično lahko vodi tudi do številnih nestabilnosti, če ne bo stalnega dotoka pričakovane količine plina.[42]

Slika 9: Ponudba in povpraševanje po zemeljskem plinu 2006–2030 (v trilijonih m3)



Vir: Prirejeno na bazi podatkov Annual Energy Outlook 2008.

[42] Problem evropske odvisnosti od ruskega plina smo lahko spoznali v začetnih dneh januarja 2009, ko je Rusija prenehala z dobavo plina preko Ukrajine z razlogom ukrajinskega neplačila prejetega plina. Reuters (2009) je poročal, da je države na območju Zahodnega Balkana plinska kriza kar prizadela. Tako Reuters pravi, da je Hrvaška, v torek (6. januarja 2009) dobivala le 20 % plina, ki ga dobiva običajno, Bosni in Hercegovini se je pritok plina zmanjšal za 25 %, v nekaterih delih Srbije je bil ukinjen ves dotok plina, prav tako v Makedoniji. Plinska kriza pa ni prizadela Albanije, Črne gore in Kosova, ker ti niso priključeni na ruski plinovod in uporabljajo druge energetske vire za potrebe svojega prebivalstva in gospodarstva.

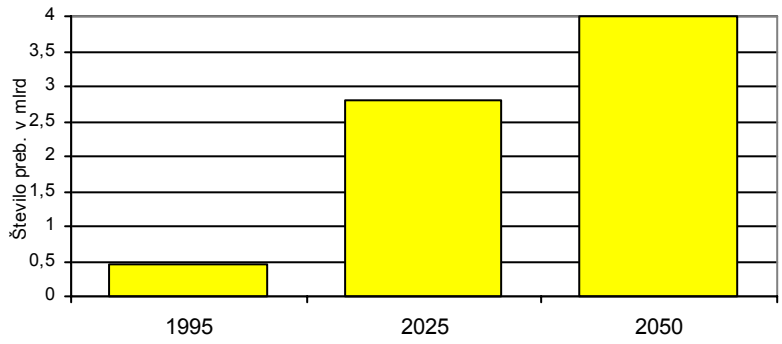
Za razliko od nafte in plina, pa je dostop do proste plovbe po vodah vir gospodarske nestabilnosti že stoletja. Različni plovni režimi (prim. infra 3.2.4.3), ki so se oblikovali v preteklosti po rekah, so izrazito kazali na gospodarsko potrebo po prostih plovnih poteh. Če čas zavrtimo v čas pred 500 leti, se hitro razkrije, da so bila geografska odkritja predvsem rezultat zaprtja določenih do takrat ustaljenih morskih poti (Cameron in Neal, 2005). Prav tako nam na vpliv voda na gospodarstvo kaže primer nacionalizacije Sueškega prekopa (Kunz, 1997) kot tudi minula razglasitev ekološko-ribolovne cone na Hrvaškem. Nedostopnost določenih pomorskih poti je v preteklosti vodila do izoblikovanja mednarodnopravne norme delitve morja na del v »lasti« države in na dele izven jurisdikcije držav (odprto morje, mednarodno področje, morski kanali in prekopi) (Degan, 2000, str. 642–725).

Vendar gospodarske stabilnosti ni ogrožala samo nejasnost plovnih režimov, ampak jo vedno bolj ogroža tudi pomanjkanje vode kot temeljnega vira za preživetje in za gospodarski razvoj. Strokovnjaki Organizacije združenih narodov za vodo opozarjajo na problem pomanjkanja vode za stabilnost takole:

> Pomanjkanje vode vodi do tekmovalnosti med uporabniki, med ekonomskimi sektorji in med državami ter regijami, ki si delijo ta isti vir – npr. mednarodne reke. Vsi ti različni interesi vodijo do različnih dejanj vseh teh skupin: tako lahko pride do konfliktov okoli uporabe vode, kar bi bilo nujno regulirati s primernimi pravnimi ukrepi. V nasprotnem primeru lahko pride do kaosa in potem postane voda lastnina v lasti najmočnejšega, kar vodi do nepravične razdelitve in izsiljevanja, kar lahko vodi do nadaljnjih nestabilnosti (Coping with water scarcity, 2007, str. 12).

Statistike kažejo, da se je v letih 1950–1995 pridobivanje vode početverilo. Do leta 2025 naj bi pridobivanje vode poraslo še za 22 % glede na leto 1995 (od tega bi 27 % porast odpadel na dežele v razvoju, medtem ko naj bi bil porast v razvitih deželah 11 %). Poraba vode naj bi rasla še bolj kot pridobivanje, in sicer naj bi rast do 2025 bila 62 %, kar bo gotovo glede na vire povzročilo drastično pomanjkanje vode 2025 (slika 10). Domača potrošnja naj bi se povečala celo za 71 %, od tega 90 % v deželah v razvoju (Rosegrant et al. 2002, str. 13–14).

Slika 10: Prebivalstvo, ki se sooča s pomanjkanjem vode



Vir: Infoforhealth, 2008.

Dejstvo pomanjkanja vode ni pomembno le za zagotavljanje temeljne človeške potrebe po vodi, ampak tudi za vse aktivnosti gospodarstva, ki so povezane z dostopom do vode. Tako predvidevanja kažejo, da če bo res prišlo do takšnega drastičnega pomanjkanja vode, bo cena, zlasti osnovnih žitaric, drastično porasla – pšenice za 80 %, koruze za 120 %, soje za 70 %, krompirja za 50–70 % (Global Water Outlook to 2025, str. 13–14), kar bo gotovo vodilo do nezmožnosti manj razvitih, da bi si privoščili te osnovne dobrine in posledično do velikih nestabilnosti in uporov ter lokalnih (in možno tudi globalnih) vojn za prerazdelitev dobrin. Gotovo je, izhajajoč iz podatkov, izjava generalnega direktorja UNESCO leta 1998, da se bodo prihodnje vojne bile za vodo (MEQ, 2007), še kako aktualna (Guasconi, 2004, str. 161–162).

Pomanjkanje virov močno vpliva na vodenje makroekonomske politike države in špekulacije, ki jih določeni (ne)ekonomski akterji izvajajo, lahko to vodenje makroekonomske politike destabilizirajo.[43]

2.3.3 Stabilnost gospodarskega sistema – temelji ekonomske varnosti: stabilna makroekonomska politika in od(u)pravljanje tveganj

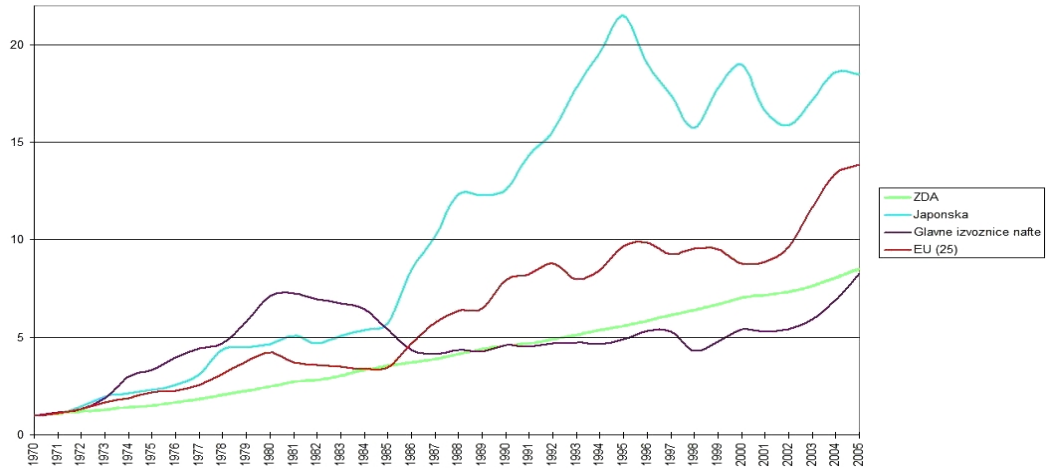
Za nacionalno ekonomsko varnost je gotovo ena pomembnejših kategorij makroekonomska stabilnost, ki jo države skušajo čim bolj utrditi, kajti stabilna makroekonomska situacija daje občutek stabilnosti na mikro ravni. Tako države strmijo k temu, da bi čim bolj zniževale inflacijo, pospeševale gospodarsko rast ter zniževale zadolževanje in brezposelnost (Montalbano in Triulzi, 2006, str. 16ff). Vendar v globaliziranem svetu makroekonomski kazalci niso odvisni samo od vodenja makroekonomske politike države, ampak tudi od zunanjih vplivov, ki so lahko tako pozitivni kot negativni.[44]

Odločevalci v politiki *(policy makers)* so zavezani k ustvarjanju države blaginje (Montalbano in Triulzi, 2006, str. 16–17), katere kazalec je rast bruto domačega proizvoda na prebivalca *(BDP per capita)*. Slika 11 kaže stopnje rasti BDP-ja na prebivalca.

[43] Losman (2001) ugotavlja, da je problematika virov predimenzionirana in jo celo označi kot »nacionalno norost«. Pomanjkanje nafte sam imenuje naftna paranoja, kar označuje tudi z ekonomsko travmo 70-ih let, ki je močno zaznamovala svetovno gospodarstvo.

[44] Vrhunec (1989, str. 49) razlaga, da so vplivi na državno vodenje ekonomske politike dejansko lahko razumljeni tudi kot vprašanje odnosa med gospodarsko neodvisnostjo in odvisnostjo, kar je zlasti pomembno za države v razvoju. Vrhunec navaja tri oblike odvisnosti, ki na makroekonomsko politiko lahko vplivajo najbolj negativno: (i) odvisnost od velikega uvoza energije in virov, (ii) odvisnost od transfera in lastništva tehnologije ter (iii) problematika protekcionističnih omejevanj.

Slika 11: Rast BDP-ja na prebivalca v triadi in OPEC (stopnje rasti BDP na prebivalca 1970=100)



Vir: Preračunano na podlagi podatkov UNCTAD, 2008.

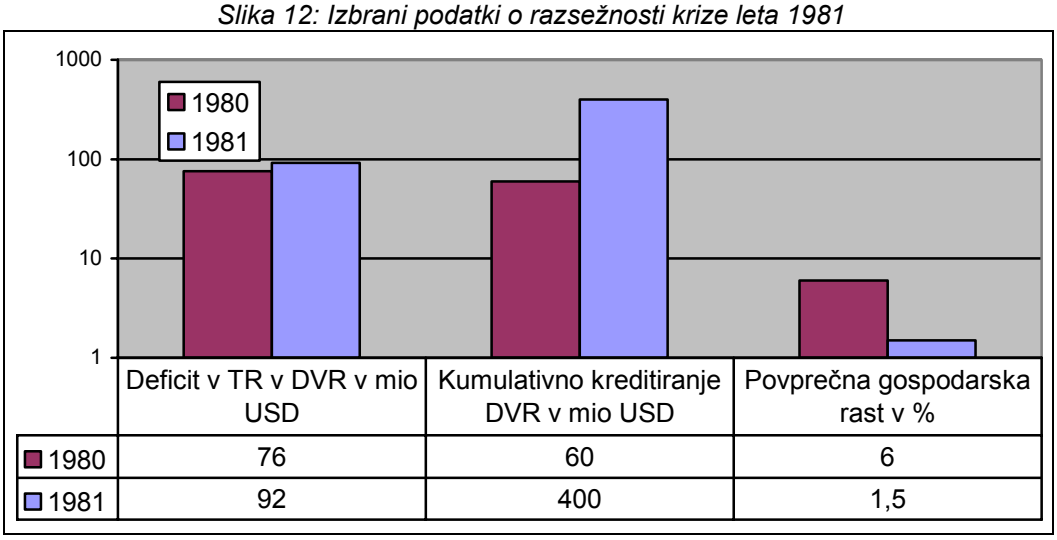
Slika 11 kaže, da so bile stopnje rasti BDP na prebivalca najvišje na Japonskem, sočasno pa je prihajalo ravno na Japonskem do največjih perturbacij v rasti BDP na prebivalca. Rast BDP na prebivalca v EU25 je bila sicer dokaj visoka, a nestanovitna, kar lahko pripišemo predvsem širjenju Evropske unije in različnim stopnjam razvoja držav znotraj EU. Za razliko od Evropske unije pa je bila rast BDP v ZDA, kljub določenim notranjegospodarskim razlikam homogeno enotna. Slika 11 nam kaže, da je bila rast BDP na prebivalca v državah izvoznicah nafte za razliko od vseh treh članic triade relativno nizka in razgibana. V letih 1970–1980 beležimo naglo rast BDP na prebivalca, nato se ta rast manjša do leta 2000 in se začne vzpenjati šele po letu 2001. To pripisujem predvsem spremembam cene nafte (prim. sliko 7), ki je glavni izvozni proizvod držav članic OPEC.

Izboljšana blaginja za državljane kaže na to, da so makroekonomske politike vodene primerno in vzdržno, kar pomeni, da država nevtralizira določene šoke, ki nastajajo znotraj matičnega gospodarstva in primerno reagira na zunanje šoke, ki se pojavljajo v svetovni ekonomiji (Montalbano in Triulzi, 2006). Izkazalo pa se je, da nekaterih šokov države ne morejo popolnoma nevtralizirati, kar vodi do tega, da je treba makroekonomsko politiko neprestano prilagajati realnosti svetovne ekonomije. Eden takšnih primerov so finančne krize, ki so bile aktualne v 80-ih v in v sredini 90-ih let in ki so kar močno vplivale na svetovno gospodarsko strukturo.

Gospodarski in politični pretresi (bližnjevzhodne vojne, naftna kriza itd.) v 70-ih letih so vodili do vedno večjega zadolževanja DVR, da bi lahko vzdržno vodile svojo notranjo makroekonomsko politiko. Čeprav je »uradni začetek« gospodarske krize v 80-ih letih oznanila Mehika, ko je sporočila, da ni več sposobna odplačevati obveznosti, so se kazalci krize kazali že prej. Mrak (2002, str. 585ff) tako pojasnjuje, da so imele krize v 80-ih letih izvor v tekočem delu plačilne bilance, saj so se npr. pogoji trgovanja *(terms of trade)* za DVR poslabšali (v dveh letih so padli za 10 odstotkov), k slabemu položaju v tekočem računu pa je prispevala tudi naftna kriza leta 1979.

Kriza v DVR se je najprej kazala kot bančna kriza (Mrak, 2002, str. 574), vendar je vsehitreje preraščala v razvojno krizo držav v razvoju. Razvite države, posebej ZDA, so se odločile, da bodo pomembno in aktivno prispevale k reševanju dolžniške krize (UNCTAD, 1982).

Slika 12: Izbrani podatki o razsežnosti krize leta 1981



	Deficit v TR v DVR v mio USD	Kumulativno kreditiranje DVR v mio USD	Povprečna gospodarska rast v %
1980	76	60	6
1981	92	400	1,5

Vir: Prirejeno po UNCTAD, 1982.

Slika 12 kaže, da je deficit v tekočih računih v državah v razvoju v letu 1981 (glede na leto 1980) porastel za 21 %, kumulativno zadolževanje za 666 % medtem, ko je povprečna gospodarska rast DVR v letu 1981 predstavljala le še 25 % tiste iz leta 1980. UNCTAD-ovi podatki (2008) sočasno kažejo, da je bila rast prebivalstva v letu 1981 dvo-odstotna in je predstavljala 75 % celotnega svetovnega prebivalstva. Kriza, ki je zajela DVR, je po mnenju Mraka (1987, str. 121) presegla ekonomske okvire in postala prvovrsten političen problem. Zato so DVR z Mednarodnim denarnim skladom sklenile *stand-by* aranžma, prišlo je tudi odpisov nekaterih dolgov, ki so jih te države imele.[45] Bakerjev plan (1985–1989) in Bradyjev program (1989–) sta bila temelja za reševanje dolžniških kriz. Če je Bakerjev program temeljil predvsem na notranji stabilizaciji makroekonomskih kazalcev, pa je Bradyjev program poudaril predvsem nesposobnost držav za financiranje svojega zunanjega dolga (Mrak, 2002, str. 598ff).

Latinskoameriška dolžniška kriza je prvič po veliki krizi 1929–1933 pokazala, kakšne učinke ima lahko gospodarska nestabilnost tudi na politično nestabilnost in da lahko gospodarska kriza temeljito zatrese varnost držav kot tudi bližnjo okolico (učinke razlitja). Gilpin (1987, str. 326) tako zaključuje, da so se ZDA ob dolžniški krizi prvič po padcu brettowoodskega sistema zavedle soodvisnosti in ogroženosti svojega (in svetovnega – op. B. U.) gospodarskega sistema in gospodarske varnosti, zato so se tudi aktivno vključile v reševanje latinskoameriške dolžniške krize, kar je bil prvi kazalec, kako

[45] Bordo in Meissner (2005b) ugotavljata,na podlagi vzorca 30 držav v letih 1880–1913, da obstaja močna povezanost med zunanjo zadolženostjo države in možnostjo za nastanek dolžniške ali bančne krize v državi, seveda, če se z zunanjim dolgom ne upravlja primerno. Več o povezanosti med zadolženostjo držav in mednarodno varnostjo prim. Sen, 1991.

pomembne so ZDA kot velike gospodarska sila za prihodnost svetovne gospodarske ureditve.

Za razliko od kriz v 80-ih letih so bile krize v 90-ih predvsem finančnega značaja. Čeprav obstajajo različne teorije o tem, kaj je pripeljalo do hude finančne krize v 90-ih letih, pa vse teorije povezuje skupno dejstvo, da je bila finančna kriza pogojena tudi z izgubo zaupanja v valuto in v sposobnost države, da bo zmogla krizo rešiti. Azijska finančna kriza (Di Terra, Pill in Vogel, 2005) in kriza DVR v 90-ih letih so pokazale na nekaj temeljnih problemov, ki lahko pospešijo nastanek finančne krize (Mrak, 2002):

a) zdržnost pritoka kapitala in velika odvisnost od tujega kapitala,
b) problem političnih dogodkov, ki ustvarjajo »nestabilnosti« in manjšajo zaupanje v sistem,
c) pomanjkanje informacij oz. zavestno nedajanje informacij, kar naj bi preprečilo strah, a ga dejansko ustvarja,
d) globaliziranost sveta in posledičen pojav »okužbe«.

Poseben fenomen je kriza leta 2008, ki kaže, da ne bo le bančno-finančna kriza, ampak bo zelo resno prizadela tudi realni sektor. Kriza 2008 se je začela kot nepremičninska kriza že v letu 2007 (Bordo, 2008, str. 2), katere povod je bilo višanje obrestne mere na posojila, ki so bila dana v preteklih letih v ZDA. Bordo *(ibid.)* opozarja, da je glavni krivec za krizo neodgovorna posojilna politika bank, saj so bila dana posojila na temelju opuščenih običajnih standardov posojilodajalstva in na temelju dolgoročni nevzdržnih obrestnih mer. Ko so banke začele višati obrestno mero, kreditojemalci niso bili več sposobni odplačevati dolgov, kar je vodilo do propada nepremičninskega trga in posledično tudi števila akterjev v bančno-finančnem sektorju. Tako so prepleteni finančni odnosi znotraj ZDA in izven nje povzročili učinek okužbe, ki se je razlila preko mej ZDA in povzročila svetovno krizo, ki vodi svetovno gospodarstvo v recesijo. Merhar (2008, str. 9) ugotavlja, da se s širjenjem gospodarskih recesij v globalne razsežnosti hkrati zaostrujejo pogoji realizacije presežne vrednosti; finančna kriza pa se poglablja kot realna kriza globalne družbene realizacije. In prav ta Merharjeva trditev mi služi kot dokaz, da globalizacija in njeni učinki vodijo do ustvarjanja novih konceptov razumevanja varnosti (Nesadurai, 2005), še posebej ekonomske varnosti. Ekonomska varnost tako postaja več kot le klasičen koncept (makro)ekonomske stabilnosti (Kopač, 2006), saj njena aktivnost presega ekonomsko polje delovanja in posega tudi na polje družbenega (Merhar, 2008, str. 8).

Zatorej, če klasično ekonomsko varnost razumemo kot ekonomsko stabilnost na makro ravni in so posledično za razumevanje ekonomske varnosti pomembni le makroekonomski kazalci (prim. Griffin, 1996), pa nov koncept ekonomske varnosti izhaja iz štirih zgoraj navedenih vzrokov za finančne krize:

a) globaliziranost sveta, ki lahko povzroča okužbe drugih držav s finančnimi nestabilnostmi prav zaradi soodvisnosti držav med seboj;
b) pomanjkanje informacij in problem nezaupanja v institucije;

c) politična nestabilnost, ki je pogojena z različnimi preddispozicijami in ki je lahko vir nestabilnosti ali posledica gospodarskega kolapsa.

Tako neoklasično razumevanje ekonomske varnosti ni več enodimenzionalno, torej reducirano na makroekonomsko stabilnost in dostopnost do virov (Dent, 2007, str. 214ff), ampak se širi. Chang (2005, str. 6) ugotavlja, da ne glede na to, ali prihaja do finančnih ali do političnih kriz, bodo v primeru teh ekonomski subjekti zahtevali višje donose, da bi ublažili morebitne šoke. Pojav politične krize torej vodi do tega, da izgube kompenziramo z ekonomskimi donosi. V takem primeru lahko ekonomsko varnost razumem kot zagotavljanje donosov, torej tistega, kar akter ekonomske varnosti potrebuje za zagotavljanje lastne varnosti – od osebnih potreb, do družbene, poltiične in ekonomske realizacije. Takšno razumevanje ekonomske varnosti, kot ga sam izpostavljam na tem mestu, pa pomeni razširitev spektra groženj kot potrebo po določitvi temeljnih komponent, ki zagotavljajo ekonomsko varnost. Sam bom, skladno z omejitvami iz uvoda in tega podpoglavja, v naslednjem podpoglavju obravnaval tri temeljne sestavine nacionalne ekonomske varnosti, in sicer človekovo varnost *(human security)*, socialno varnost *(social security)* in tehnološko/informacijsko varnost *(technological/informatical security)*. Četrta sestavina je makroekonomska stabilnost, ki sem jo obravnaval že v tem poglavju, vezni element pa politična varnost, ki je bila obravnavana v podpoglavju 2.1.3 in 2.2.2 in bo vseskozi tudi ozadje treh komponent razširjenega razumevanja ekonomske varnosti.

2.4 Neoklasični oz. moderni dejavniki ekonomske ne-varnosti[46]

Dosedanja analiza je izhajala z ravni nacionalne varnosti, pri čemer sem kot referenčni objekt za ustvarjanje ne-varnosti podrazumeval državo ter sočasno, skladno s klasično teorijo delovanja v mednarodnih (ekonomskih) odnosih, odmislil še druge poddržavne subjekte, kot so npr. podjetja, družbo in posameznika. Moderno razumevanje nacionalne ekonomske varnosti gre korak dalje in skuša preučevati sočasno ne-varnost pri posamezniku, družbi ter podjetju, vsakem referenčnem subjektu glede na njegove temeljne potrebe in značilnosti, vse skupaj pa povezuje v nacionalno varnost politični element, ki je tisto vezivo, ki podpira ali ruši posamezne vidike in razumevanja varnosti za različne referenčne objekte (Kircher in Sperling, 2002, str. 441).

[46] Za ocenjevanje modernega razumevanja ekonomske varnosti se lahko poslužim Indeksa nestabilnosti, ki sem ga priredil za moje potrebe, in sicer $I_j = 1 - \log_{10}(PV * (0.5 * HDI + 0.25 * MEV + 0.25II))$, kjer je PV politična varnost, ki ji kvalitativno določim vrednost od 1 do 10, pri čemer je 1 totalna vojna, 10 pa več kot desetletno mirno obdobje, brez terorističnih napadov in drugih napetosti; HDI predstavlja *Human development index*, MEV predstavlja makroekonomsko varnost, ki jo računam kot (0,5*(BDP$_{rast}$–inflacija)+0,5*konkurenčnost), merjena po Global Competitiveness Report); II pa predstavlja *inovacijski indeks*, ki ga računa Global Competitiveness Report. Višji kot je Indeks nestabilnosti, nižja je ekonomska varnost.
Indeks nestabilnosti izhaja iz dela Brecherja, Jamesa in Wilkenfelda (1990) *Polarity and Stability: New concepts, Indicators and Evidence*. Izračun za izbrane države Zahodnega Balkana se nahaja v prilogi.

Tabela 6: Nove grožnje (ekonomski) varnosti

OGROŽEVALEC	OGROŽENEC:	Država	Družba
	Država	Spletno ogrožanje Jedrska vojna	Makroekonomska nestabilnost Okoljsko ogrožanje
	Nedržavni akterji	Etnični spori Spletno ogrožanje države/družbe Teroristična dejanja zoper državne institucije	Jedrska vojna Migracije Kriminalizacija ekonomske aktivnosti Droge Spletno ogrožanje gospodarskih struktur

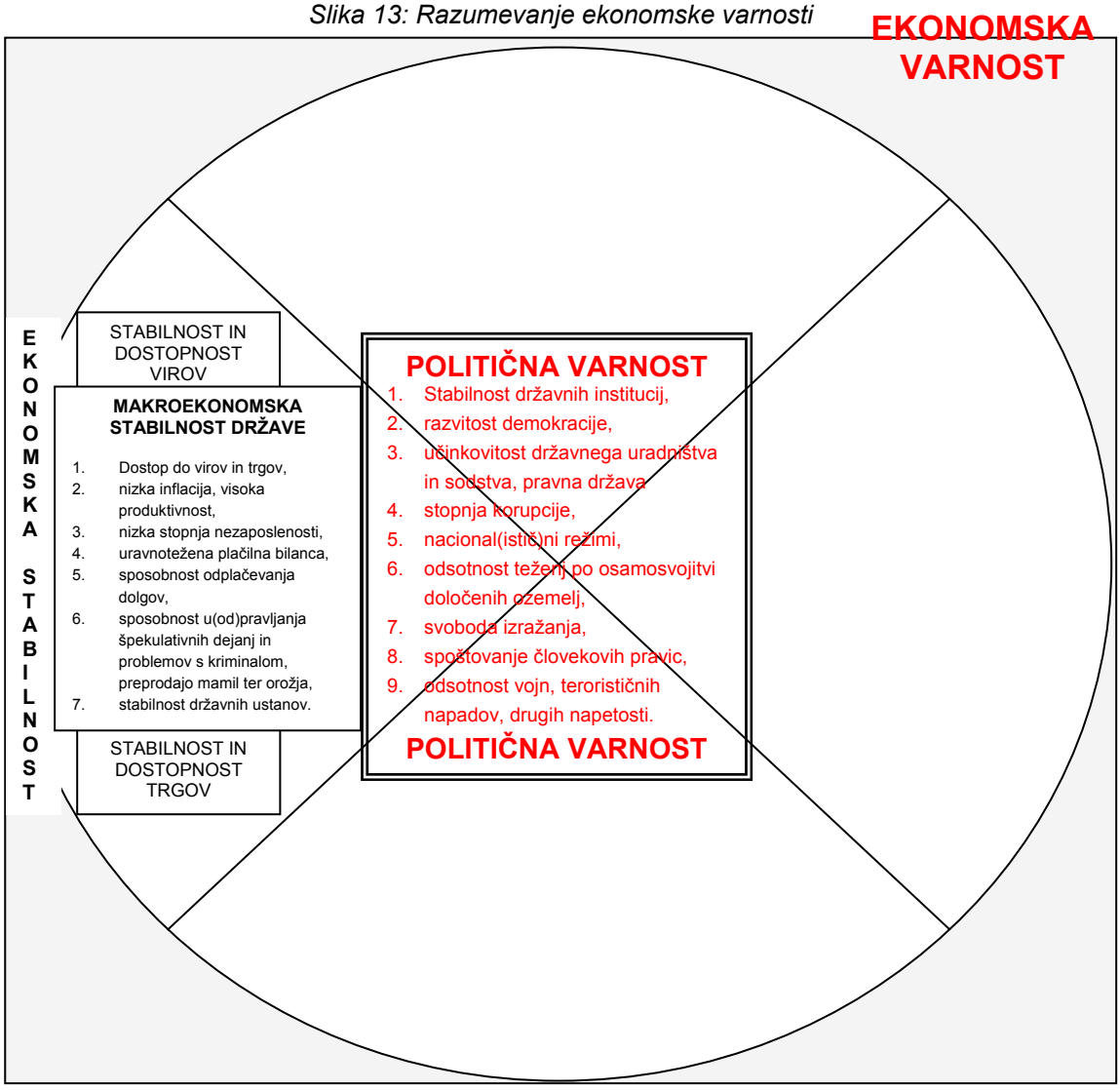
Vir: Kirchner in Sperling, 2002, str. 434.

V tej predpostavki se oddaljujem od temeljnih klasičnih realističnih teorij varnosti in se približujem liberalističnemu konceptu razumevanja varnosti, pri čemer je moje razumevanje varnosti ustvarjanje varnosti kot procesa in kot dejstva, ki ga vsak posameznik dojema drugače. To dejansko kaže, da je ekonomska varnost, kot jo skušam razložiti sam, skupek objektivnih in subjektivnih dejavnikov, ki vplivajo na različne ravni, ki s svojim obnašanjem potrjujejo zaupanje ali pa zavračajo obstoječ politični sistem. To, kar klasična teorija ekonomske varnosti razume kot ekonomsko varnost, jaz poimenujem kot ekonomsko stabilnost in določam, da je ta element le eden od elementov (modernega razumevanja) ekonomske varnosti.

V sliki 13 prikazujem sistem nacionalne ekonomske varnosti, kot ga razumem sam. Model izhaja iz slike 4 in iz dosedajšnje obravnave makroekonomske stabilnosti, ki je ena od komponent ekonomske varnosti in politične varnosti, ki je vezni element vseh štirih komponent varnosti. Sliko 4 sem vzel za ogrodje do ravni nacionalne varnosti, čeprav slednje ne morem čisto ločiti od ostalih ravni varnosti, zato se bom v nadaljevanju na določenih delih še vedno ukvarjal tudi z »višjimi« (nadnacionalnimi) ravnmi varnosti.

Za potrebe moje disertacije, predvsem pa za potrebe empirične preverbe koncepta ekonomske varnosti, sem osnoval model, ki temelji na štirih temeljnih ogliščih. Do izbora slednjih elementov sem prišel dvofazno. Najprej sem na podlagi pregleda literature določil nekaj elementov, ki bi lahko sestavljali ekonomsko varnost, nato pa sem, s pomočjo vprašalnika, ki sem ga posredoval podjetjem (več o tem v 4. poglavju) ugotovil, kateri elementi ekonomske varnosti so za podjetja ključnega značaja pri odločanju za njihovo delovanje na tujih trgih. Model bom tako popolnjeval skozi podpoglavja, ga na koncu sestavil in ga tudi kritično ovrednotil.

Slika 13: Razumevanje ekonomske varnosti



Vir: Lasten prikaz.

2.4.1 Človekova varnost

Koncept človekove varnosti je postal 'aktualen' leta 1994 ob izidu *Human Development Reporta* (v nadaljevanju HDR), ki je prvi sistemsko pojasnil, kaj človekova varnost je in ta koncept tudi dodelal do potankosti (Paris, 2001). HDR 1994 piše takole:

> Predolgo je bil koncept varnosti razumljen kot odnos med državami oz. predolgo je bila varnost razumljena kot nedotakljivost državnih meja. /.../ Danes razumevanje varnosti za večino ljudi izhaja iz njihovega vsakdanjega življenja, ne pa iz katastrofalnih svetovnih dogodkov. Varnost služb, varnost dohodka, zdravstvena varnost, okoljska varnost, varnost pred kriminalom so tiste oblike varnosti, ki zadevajo vsakega posameznika širom sveta (1994, str. 3).

Koncept človekove varnosti je nemogoče ločiti od koncepta človekovega razvoja,[47] ki je vezan na trajnostni razvoj. Slednji je dobil izrazit poudarek v Milenijskih ciljih. Tako je človekova varnost, kot ugotavlja HDR (1994, str. 22ff):

- univerzalnega značaja, saj se njeno razumevanje ne razlikuje glede na geografsko pozicijo oz. status posameznika;
- sestavine človekove varnosti so soodvisne, kar pomeni, da ne prizadenejo samo omejen krog, ampak imajo lahko širok učinek;
- usmerjena je samo na človeka in se ukvarja samo z njegovimi predispozicijami in grožnjami iz vsega, kar se razume kot okolje posameznika.

HDR (1994, str. 24ff) navaja, da človekovo varnost sestavlja kompleks različnih (parcialnih) varnosti (tabela 7) in brez izpolnjevanja vseh, ni zagotovljene človekove varnosti (Skons, 2007). Človekova varnost je torej skupek različnih potreb in želja posameznika, ki so mu zagotovoljene in mu zagotavljajo politično in ekonomsko celostnost (Kerr, 2007, str. 99).

Tabela 7: Elementi človekove varnosti

Mikroekonomska varnost	**Varnost in dostopnost živil *(food)***	**Varnost in dostopnost do zdravja/zdravstvene oskrbe**	**Okoljska varnost**	**Osebna *(personal)* varnost**	**Skupnostna *(community)* varnost**	**Politična varnost**
STABILNOST IN STALNOST SLUŽB	DOSTOP DO PITNE VODE, ŽIVIL	DOSTOPNOST DO ZDRAVSTVENE OSKRBE	PRAVICA DO ŽIVLJENJA V ZDRAVEM OKOLJU	OSEBNA VARNOST PRED GROŽNJAMI IZ OKOLJA (političnimi, vojaškimi, skupnostnimi)	OHRANJANJE SVOJIH KULTURNIH VZORCEV	ZAUPANJE V POLITIČNE INSTITUCIJE
ZMANJŠEVANJE NEENAKOSTI	PRIMERNOST PREBIVALIŠČA ZA PREBIVANJE	DOSTOPNOST DO ZDRAVIL	DOSTOPNOST DO PODROČJA ZA OBDELOVANJE	ENAKOST SPOLOV, PRAVICA DO SVOBODNEGA IZREKANJA VEROIZPOVEDI	REDUKCIJA SOCIALNE IZKLJUČENOSTI REDUKCIJA MOŽNOSTI RAZNIH *-izmov*	
STABILNOST IN »PRAVIČNOST« OSEBNEGA DOHODKA	DEGETOIZACIJA, PROSTO GIBANJE	ZMANJŠEVANJE STOPNJE SMRTNOSTI, ZLASTI DOJENČKOV	POMOČ OB NARAVNIH KATASTROFAH	PRAVICA DO VARNEGA DELOVNEGA MESTA, PRAVICA DO IZOBRAZBE		

Vir: Dopolnjeno na podlagi HDR, 1994, str. 22ff.

Tabela 7 kaže, kako temeljni sestavni elementi določajo človekovo varnost. Osebnostna, posameznikova varnost je sestavljena iz štirih podkomponent, in sicer mikroekonomske varnosti, varnosti in dostopnosti do živil in hrane, varnosti in dostopnosti do zdravstvene oskrbe in osebne (personalne) varnosti. To je najnižja stopnja v Maslowovi piramidi vrednot (fiziološke potrebe) (Maslow, 1982, str. 92). Šele ko so te potrebe izpolnjene, začne posameznik zadovoljevati druge potrebe, ki mu zagotavljajo človekovo varnost (prim. Maslow, 1982, str. 96; Rojas–Aravena, 2002; King in Murray, 2001; Henk, 2005).

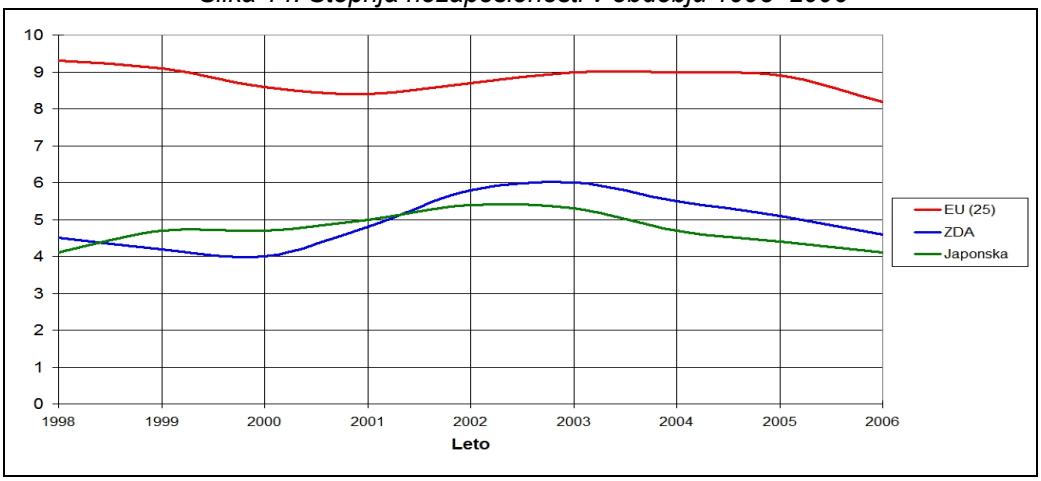
V nadaljnji analizi človekove varnosti bom nekatere kategorije iz zgornje tabele združil, tako da bom elemente človekove varnosti obravnaval na podlagi razumevanja Jorga Nefa (1999), ki kot temeljne elemente človekove varnosti navaja ekologijo, ekonomijo, družbo, politiko in kulturo.

[47] Indeks človekovega razvoja je bil prvič izdelan leta 1990. Več o zgradbi in merjenju Indeksa človekovega razvoja v Human Development Report, 1990, str. 108ff.

2.4.1.1 Mikroekonomska komponenta človekove varnosti

Kot sem že navedel v prejšnjih podpoglavjih, globalizacija sočasno uničuje in ustvarja delovna mesta. Če torej razumemo stabilnost delovnega mesta in njegovo stalnost kot enega temeljnih elementov človekove varnosti, potem lahko trdim, da naraščajoča konkurenca znižuje plače in krči delovna mesta v razvitem svetu, kar gotovo ustvarja tudi občutke negotovosti tudi pri tistih, ki svoja delovna mesta še vedno ohranjajo. Poleg tega pa, kot ugotavlja Ghai (1997, str. 4), države zaradi zmanjševanja javnih sredstev ne morejo uporabljati ekspanzionistične politike, da bi povečevale zaposlenost. To ugotavljata tudi Kucera in Milberg (2002), ko pravita, da so države OECD utrpele izgubo 3,3 milijona delovnih mest zaradi povečane trgovine z državami iz ne-OECD.

Slika 14: Stopnja nezaposlenosti v obdobju 1998–2006



Vir: Izdelano na podlagi podatkov Eurostat, 2008.

Strah pred izgubo delovnega mesta vodi do tega, da so posamezniki pripravljeni storiti več in več, da bi delovno mesto ohranili, hkrati pa se zaradi relativnega zniževanja osebnih dohodkov dohodki v družbi porazdeljujejo drugače. Ideja družbene neenakosti in razdelitve dohodka v družbi se odraža v Ginijevem koeficientu, nekateri pa revščino oz. neenakost merijo tudi z drugimi kazalci (npr. decil najbogatejših v odnosu z decilom najrevnejših, število ljudi, ki živijo z manj kot 1 (2) USD na dan idr.). Bolj kot je dohodek neenakomerno razporejen med prebivalci določene države, večje so možnosti za izbruh nezadovoljstva. Asimetrija razdeljenosti svetovnega dohodka se kaže tudi v analizi UNDP (HDR, 2005, str. 4), kjer piše, da ima

> 500 najbogatejših Zemljanov skupaj v posesti večji dohodek kot 416 milijonov najrevnejših. Poleg tega 2,5 milijarde ljudi živi z manj kot 2 USD na dan (kar znaša 40 % celotne svetovne populacije), medtem ko si 10 % najbogatejših lasti 54 % celotnega svetovnega dohodka.

Zanimiva je teza, da bolj kot se dohodek veča, večja je njegova asimetrija. Tako se je v nekaterih državah z nizkim dohodkom odstotek tistih, ki živijo pod pragom revščine (1 ali 2 USD na dan) zmanjšal, a hkrati se je Ginijev koeficient razdeljenosti dohodka povečal (HDR, 2005) (Ravallion, 2003).

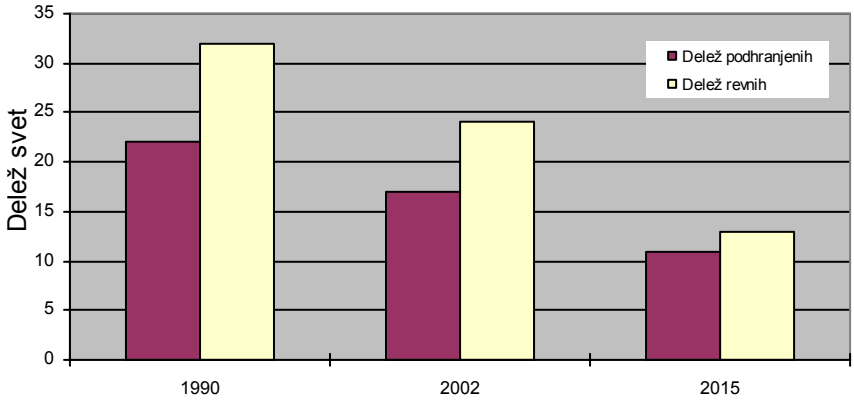
To nezadovoljstvo z razdelitvijo dohodka in z drugimi mikroekonomskimi značilnostmi (zlasti z odsotnostjo »pravičnega« plačila) lahko ustvarja potencial za razvoj terorizma (Cronin, 2002; Mousseau, 2004). Abadie (2006, str. 50–56) se je pri pojasnjevanju terorizma skušal osredotočiti na povezavo med revščino in političnimi svoboščinami. Tako svoji analizi ugotavlja, da bi težko zaključili, da je (slaba) ekonomska situacija glavni vir terorizma, vsaj dokler je ne analiziramo kot edinega vira, kar pa bi bilo pristransko. Podobno dokazujejo tudi Blomberg, Hess in Weerapana (2004, str. 463ff), ko ugotavljajo, da je povezava med tveganjem terorističnih dejanj in razvitostjo pozitivna, kar pomeni, da v bolj razvitih deželah prihaja do večih terorističnih dejanj (Prezelj, 2002a). Iz tega lahko izvedem, da je teza, ki je na prvi pogled nelogična, smiselna, saj so teroristična dejanja pogojena z nezadovoljstvom nad neko zadevo, kar pa v razvitih državah (zgoraj opisana) razdelitev dohodka gotovo je. Resda so razvite države na višji razvojni stopnji od dežel v razvoju, a vendar prihaja do nestabilnosti in negotovosti ravno pri razdeljevanju tega bogastva med posameznike, kar posledično vodi do nezadovoljstva in tudi do terorističnih akcij. To se kaže zlasti v obdobjih recesij, saj prihaja takrat do izrazitih prepadov med revnimi in bogatimi znotraj razvitih držav, kar povečuje možnosti za razna teroristična dejanja (na to kaže tudi raziskava Blomberga et al., 2004).[48]

Nizek dohodek in njegova slaba razdelitev gotovo vplivata na nezadovoljstvo tudi preko pomanjkanja osnovnih življenjskih potrebščin, tj. hrane in prostora za preživetje. Dostop do hrane *(food security)* je ena najbolj nujnih in temeljnih človekovih potreb, ki omogoča preživetje. Maslow (1982, str. 93) ugotavlja, da človeka, ki je lačen, zanima samo hrana. On hrano sanja, se je spominja, o njej misli in govori, opaža edino hrano in želi hrano.

Slika 15 kaže delež svetovne populacije, ki živi z manj kot 1 USD na dan in delež podhranjenih v svetovni populaciji. Ugotavljam, da se je v desetletju 1990–2002 delež podhranjenih zmanjšal za 5 %, delež revnih pa za 8 %. Do leta 2015 se, če bodo uresničeni Milenijski cilji, predvideva zmanjšanje deleža revnih za več kot polovico glede na leto 1990 ter razpolovitev deleža podhranjenih v primerjavi z letom 1990.

[48] Kot opozarjata Sandler in Enders (2004, str. 305) se število terorističnih dejanj, ne glede na drugačen občutek, zmanjšuje. Tako jih je bilo leta 1973 okoli 200, 1987 okoli 220, 1992 okoli 330, 1994 okoli 250, leta 2000 pa 'le' 30. Občutek porasta terorističnih napadov dajejo predvsem poročanja o slednjih. Naj navedem nekaj najodmevnejših v zadnjih letih Najodmevnejši teroristični napadi po letu 2000 po številu žrtev: ZDA-New York (11. september 2001), Španija-Madrid (11. 3. 2004), Rusija-Beslan (1. 9. 2004), Velika Britanija-London (7. 7. 2005), Egipt-Šarm el Šejk (23. 7. 2005), Indonezija-Bali (1. 10. 2005), Indija-Bombaj (11. 7. 2006).

Slika 15: Delež revnih (pod 1 USD na dan) in delež podhranjenih v celotni svetovni populaciji

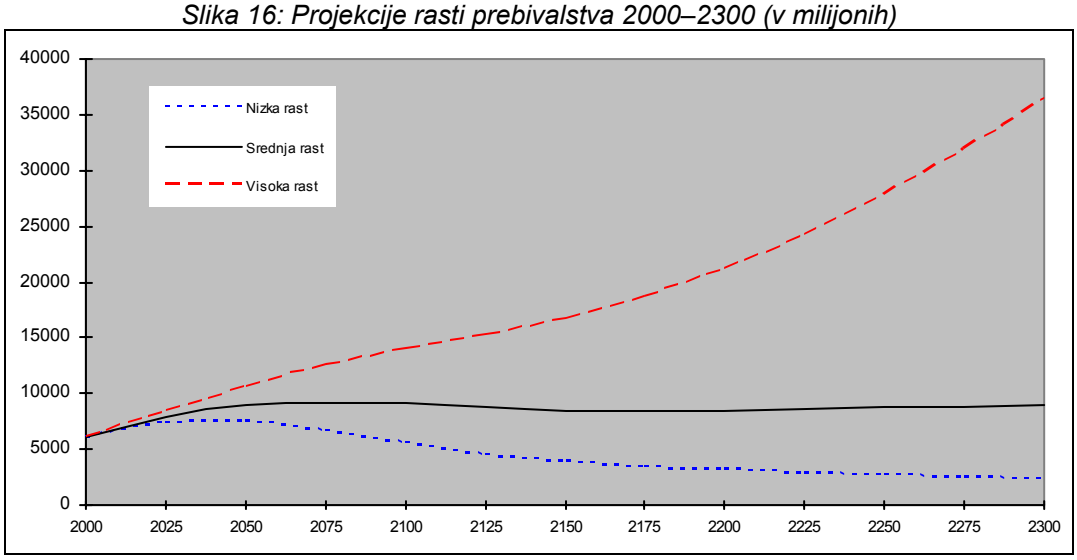


*FAO podhranjenost razume kot premajhen vnos kalorij za opravljanje fizičnih aktivnosti.

Vir: FAO, 2006, str. 15.

Kot sem delno že opozarjal v prejšnjem podpoglavju je vprašanje podhranjenosti vezano na dostopnost do temeljnih dobrin/živil, torej na ponudbo in sposobnost povpraševanja po slednjih. Tudi na tem področju rezultati niso ravno najobetavnejši, saj naj bi po nekaterih scenarijih število prebivalstva na svetu raslo čez vse mere, nekateri celo trdijo, da naj bi bilo leta 2050 svetovnega prebivalstva več kot 9 milijard (UN, 2007), nekateri so še bolj pesimistični.

Slika 16: Projekcije rasti prebivalstva 2000–2300 (v milijonih)



Vir: Izdelano na podlagi dokumenta OZN World population 2300, str. 28.

Če bo res prihajalo do takih rasti prebivalstva, kot napoveduje World population 2300, bo gotovo spet aktualna Malthusova ideja prepada med rastjo prebivalstva in rastjo proizvedene hrane, ki bi nasitila to prebivalstvo (Malthus, 1992). Poleg tega bi se tak drastičen porast prebivalstva odrazil še v dveh segmentih, in sicer v negativnih vplivih na okolje in prostor ter končno, pojavilo bi se tudi vprašanje pomanjkanje prostora za prebivanje, kar bi lahko vodilo do raznoterih ukrepov za ustvarjanje družbenega miru, celo getoizacije določenega dela prebivalstva.

2.4.1.2 Okoljska komponenta človekove varnosti

O okoljski komponenti človekove varnosti se razmišlja predvsem v zadnjih letih (prim. Waever, 1995, str. 62ff), ko se človeštvo sooča s številnimi naravnimi katastrofami (potresi, cunamiji idr.) ter s spremembo klimatskih razmer, kar gotovo lahko pripišemo spremembam v okolju. Prelomnica v razmišljanju o okolju je bila Stockholmska konferenca leta 1972, na kateri je bil sprejet tudi akcijski načrt za začetek varovanja okolja.

Grošelj (2006, str. 72) opozarja, da je postala okoljska varnost v zadnjem času (op. a.) ena ključnih dimenzij varnosti prav zato, ker neposredno zadeva prvobitno preživetje človeka kot biološkega bitja. Podobno Levy (v Grošelj, 2006, str. 73) poudarja, da je bilo okolje spoznano kot stik fizičnega in biološkega sistema, ki lahko ogroža nacionalno varnost.

Na okoljsko soodvisnost nas v zadnjih letih opozarjajo predvsem virusna obolenja, ki se razširjajo zelo hitro, kot tudi spremembe v ozonski plasti, nastanek kislega dežja, poplave idr., s čimer se dnevno soočamo. HDR (2008, str. 90) ugotavlja, da iz leta v leto raste število prebivalstva, ki ga prizadenejo naravne nesreče. Tako so naravne nesreče v letih 1975–1979 prizadele 40 milijonov ljudi v DVR in okoli milijon v razvitih državah; 20 let pozneje se je v DVR in v razvitih državah število prizadetih zaradi naravnih nesreč povečalo za 5-krat. Vendar problem ni samo v naravnih nesrečah, ampak v spremenjenih pogojih življenja. Barnett (2007, str. 189, 198) navaja, da

- se je v zadnjih 40 letih zaradi erozije za tretjino skrčila količina zemlje, ki bi bila primerna za obdelavo;
- je bilo izsekanih 99,3 milijona hektarjev gozdov;
- letno izumre 27.000 (pod)vrst (tako živalskih kot rastlinskih);
- se je površina mokrišč v 20. stoletju zmanjšala za polovico;
- se je količina CO_2 izpuščenega v ozračje glede na leto 1750 povečala za 30 %;
- 20 % revnih na svetu potroši 5 % vsega pridobljenega mesa in rib;
- 2,6 milijarde ljudi nima dostopa do čistega okolja;
- 1,2 milijardi ljudi pa nima dostopa do čiste vode.

V deželah v razvoju, ki skušajo pospešiti svoj gospodarski razvoj, da bi se približale najbolj razvitim deželam, takšno stanje škoduje njihovim možnostim za trajnostni razvoj, zato lahko stopnja okoljske onesnaženosti vpliva tudi na nacionalno varnost in morebiten izbruh vojn (Barnett, 2007, str. 192–196).

Vse onesnaženje vodi tudi do spremenjene okoljske strukture, ki vpliva na življenje posameznika. Tako HDR 2008 ugotavlja, da bo dvig gladine morje v prihodnosti močno vplival na gospodarstvo in socialno strukturo svetovnega prebivalstva.

Tabela 8: Vpliv dviga morja na izbrane kazalce

Dvig gladine morja za/vpliv na (% svetovne celote)	Populacija	BDP	Urbana središča	Mokrišča
1 m	1,3	1,3	1,0	1,9
3 m	3,0	3,2	2,5	4,3
5 m	5,6	6,1	4,7	7,3

Vir: HDR, 2008, str. 116.

Gotovo stanje ni obetavno, če HDR opozarja, da bi moral razviti svet do leta 2020, če bi hotel ohraniti sedanjo okoljsko situacijo (ne pa je izboljšati!), zmanjšati emisije CO_2 za 30 %, do leta 2050 pa za 80 % glede na leto 1993 (statistični aneks).

Degradacija okolja sicer na človekovo varnost ne vpliva toliko neposredno, kot je njen vpliv posreden, saj močno deluje na druge komponente človekove varnosti, zlasti na mikroekonomsko varnost in temeljno zagotovljeno pravico – do preživetja. Ta vpliv degradacije okolja na druge elemente človekove varnosti kažejo tudi sledeči podatki (World Disaster Report, 2005):

- Leta 2003 so naravne nesreče povzročile škodo v vrednosti 56 milijard USD, v letih 1994–2003 pa je bila ta škoda ocenjena na 691 milijard USD, kar je 400-krat več, kot je znašala povzročena škoda v obdobju 1984–1993.
- V letih 1994–2003 se je svetovno prebivalstvo soočalo z naslednjimi smrtonosnimi naravnimi katastrofami:
  - pomanjkanje vode (48 %),
  - poplave (16 %),
  - potresi (16 %),
  - tajfuni, orkani, monsuni (10 %),
  - ekstremni temperaturni skoki (8 %),
  - drugo (2 %).

Ti podatki kažejo na resnost vprašanja glede varovanja okolja, tveganj in nestabilnosti, ki jih okolje ustvarja v okviru človekove varnosti (prim. tudi McDonald, 2003). Zato je pomembno, da je prihodnji razvoj družbe usmerjen v uvajanje tehnologij, ki bodo okolju prijazne. Tako zaključujem, da to pomeni, da DVR lahko uporabljajo razvite obstoječe tehnologije, da bi varovale okolje. Dejansko pa je spodbujanje uporabe takih tehnologij naloga politike in družbe, kajti ogrožanje okolja pomeni ogrožanje družbene kohezivnosti in posledično tudi politične stabilnosti.

2.4.1.3 Družbena in politična komponenta človekove varnosti

O družbeni komponenti oz. politični komponenti človekove varnosti je napisanih veliko razprav in knjig, saj običajno v okviru tega razmišljanja govorimo o človekovih pravicah, ki so eden od temeljev povojne ureditve sveta (Bigo, 2008; Normand, 2008; Ishay, 2008).

Vprašanje zagotavljanja človekovih pravic je eno bolj aktualnih vprašanj v moderni dobi, a je zaradi svoje širine sočasno tudi eno težavnejših, ko gre za preučevanje in njegovo

udejanjanje (Hafner-Burton, 2005).[49] Predvsem velja to pripisati širini koncepta človekovih pravic, ki sega od temeljev človekovega osebnega fizičnega preživetja do deklarativnih pravic enakosti in svobode, ki jih je v dejanskosti težko uveljavljati. Kopica sprejetih dokumentov na globalni (OZN), regionalni in nacionalni ravni daje slutiti, da se je kolo človekovih pravic zavrtelo nepovratno. Kljub temu da sta Pakta[50] k Obči deklaraciji o človekovih pravicah del pogodbenega prava, pa so določene pravice iz njiju že postale norma mednarodnega občega običajnega prava.

Gotovo sodijo med temeljne elemente človekove varnosti tudi pravice manjšin (Komac in Zagorac, 2002), ki so del strukture človekovih pravic. Gre za dejansko zaščito manjše skupine ljudi po načelu pozitivne diskriminacije, tj. načelu generiranja večih pravic, kot jih ima matična skupnost (Jutila, 2006).

Enakopravnost in neodtujljivost človekovih pravic se kaže zlasti v primerih enakega obravnavanja pred zakoni, ki morajo veljati za vse državljane enako. Tako mora družba poskrbeti, če želimo, da je izpolnjena še ena od komponent človekove varnosti, da imajo njeni člani (tj. državljani) enake pravice in enake dolžnosti, s korektivom za tiste, ki teh pravic ali dolžnosti niso sposobni upravljati (Burgess, 2008, str. 62ff). Če do tega ne prihaja, je družbena komponenta človekove varnosti ogrožena, kar se navzven kaže predvsem v načelu *primus inter impares*, ki se lahko celo sprevrže v korupcijo.

O korupciji kot družbenem fenomenu je bilo že veliko napisanega, a vendar še vedno o(b)staja mnoštvo definicij in razumevanj, kaj korupcija je in kaj korupcija ni (prim. Langseth, 2006, str. 9). Dejansko obstajajo tri velike skupine razumevanja korupcije, vezane na sektor, iz katerega izhajajo: (a) korupcija kot del javnega sektorja, (b) korupcija kot del trga in (c) korupcija kot del javnega interesa (več o definicijah korupcije v Brown, 2006, str. 57ff).[51]

Problem korupcije ni toliko v njenem obstoju, ampak bolj v njenem psihološkem učinku, ki je lahko v skrajnih merah že uničujoč za družbeno kohezivnost in gospodarstvo, kar pa ustvarja nestabilnosti in grožnje človekovi, pa tudi nacionalni varnosti (slika 17). 'Obtoževanje' o »koruptivnosti vseh ostalih, samo jaz nisem tak« je tipična značilnosti psihološke premostitve temeljne zakoreninjenosti človeške sebičnosti. Miller celo ugotavlja, da gre včasih to 'samoočiščevanje' še dlje, ko posameznik izjavi: »Da sem to storil, ampak saj to delajo vsi« (2006, str. 180) in s tem skuša minimizirati svojo krivdo in

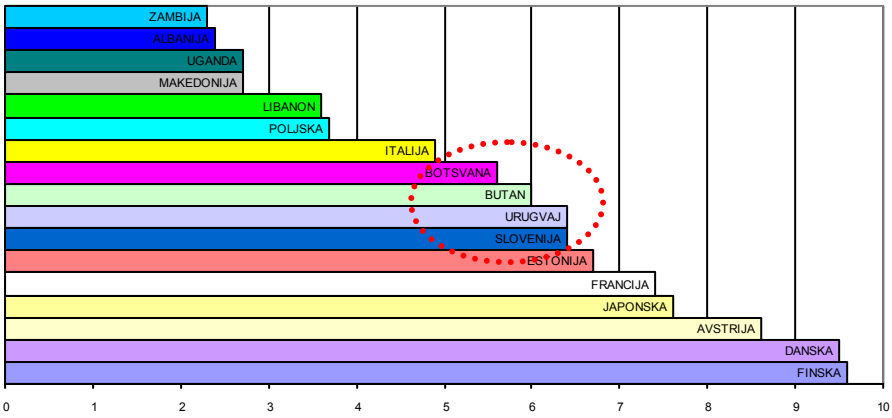
[49] Od leta 1990 dalje lahko v bibliografski bazi COBISS najdemo 663 zapisov, ki imajo v naslovu termin »človekove pravice«; od leta 2000 dalje pa je virov, ki koncept človekovih pravic uvrščajo med ključne besede, 975. Človekove pravice se lahko zelo hitro znajdejo v koliziji z drugimi aktivnostmi, ki jih uvede npr. država, da bi zaščitila svoj položaj oz. ga izboljšala. Za primer takšne kolizije med človekovimi pravicami in ekonomsko aktivnostjo države prim. Hafner-Burton, 2005.

[50] Gre za Mednarodni pakt o ekonomskih, socialnih in kulturnih pravicah ter Mednarodni pakt o državljanskih in političnih pravicah.

[51] Langseth (2006, str. 9–14) navaja številne oblike koruptivnih dejanj, med katere prišteva tudi: (i) podkupovanje *(bribery)*, (ii) poneverbo, krajo in prevaro, (iii) oderuštvo/izsiljevanje *(extortion)*, (iv) izraba pooblastil *(abuse of discretion)*, (v) favoriziranje in nepotizem ter (vi) izrabljanje ali ustvarjanje konfliktnih interesov.

hkrati relativizirati kaznivost tega dejanja, saj naj bi bilo to družbeno sprejemljivo. Ta legitimacija korupcije, če ta dejansko obstaja v vseh porah družbenega življenja, ustvarja številne nestabilnosti, kar posledično vodi do tega, da se krepi nezaupanje v državne institucije, ki so v tako korupcijo vpletene, kar dokončno ne legitimira več obstoječega družbenega sistema in državnega reda ter lahko končno pripelje do resnih posledic, npr. uporov, revolucij ipd.

Slika 17: Percepcija korupcije v izbranih državah (0=popolna korupcija, 10=ni korupcije)



Vir: Izdelano na podlagi podatkov Transparency International, 2005.

Zgoraj pojasnjeni elementi ustvarjajo človekovo varnost, ki mora kot ena od komponent biti zagotovljena, če želimo zagotavljati nacionalno ekonomsko varnost. Temelj človekove varnosti je torej zagotavljanje minimalnih standardov za preživetje človeka kot *hominum* in kot *presonae*, fizično in kulturno-socialno preživetje. Brez zagotavljanja obeh komponent preživetja posameznika, človekova varnost ni zagotovljena, še manj pa stabilna.

Vendar posameznikova varnost ni izolirana *per se*, ampak je zagotovljena in omogočena ravno z obstojem varnosti drugega posameznika. Vezno tkivo med različnimi in raznovrstnimi oblikami človekove varnosti je t. i. družbena oz. socialna varnost (Hough, 2008, str. 113), ki jo bom obravnaval v nadaljevanju in služi predvsem za to, da povezuje različna pričakovanja ljudi do človekove varnosti in jih usmerja tako, da niso previsoka, kar bi lahko rušilo ravnotežje med različnimi človekovimi varnostmi.

2.4.2 Družbena in socialna varnost

V literaturi se v okviru družbene varnosti ločita dva konceptualna pojma, in sicer družbena (societalna) varnost in socialna varnost. Buzan et al. (1998, str. 120) razumejo družbeno (societalno) in socialno varnost takole:

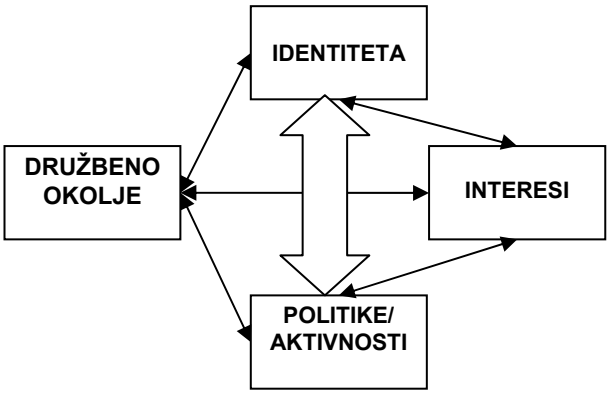
1. Socialna varnost zadeva posameznika in je predvsem ekonomskega značaja, medtem ko družbena varnost obsega celotno družbo, njeno kolektivnost in identiteto.

2. Če je socialna varnost vezana predvsem na prebivalstvo države, pa družbena varnost presega fizične meje prebivalstva in deluje širše.

2.4.2.1 Družbena (societalna) varnost

Družbena varnost je pogojena s podobnimi kulturnimi vzorci, tj. da pripadniki določene skupine razumejo, da so del iste kulturne in identitetne percepcije, kar jim omogoča, da se razvijajo skladno s pričakovanji svojega okolja (Burgess, 2008, str. 64).

Slika 18: Vplivi na družbeno identiteto in varnost



Vir: Jepperson et al., 1996, str. 53.

Slika 18 nam kaže, katere komponente vplivajo na oblikovanje družbene varnosti. Temeljni predpogoj za kakršnokoli oblikovanje družbene varnosti je družbeno okolje, ki ga avtorji razumejo kot skupek kulturnih (Kovač, 1995, str. 9) in institucionalnih elementov. Ti določajo razvoj družbene identitete in interese določenih skupin in politik, ki se v okviru teh skupin oblikujejo in utrjujejo družbeno identiteto (prim. tudi Eyre in Suchman, 1996; Finnemore, 1996).

To, kar sam pojmujem kot pojem družbene varnosti, nekateri avtorji (prim. Cvetkovich in Loftstedt, 1999) poimenujejo družbeno zaupanje *(social trust)*. Earle in Cvetkovich (1999, str. 9) tako ugotavljata, da družbeno zaupanje temelji na podobnosti vrednot(s)tnega sistema, kljub temu pa različne vrednote prevevajo posameznike, kontekste in čas, v katerem se nahajajo. Nadalje Kasperson et al. (1999, str. 22ff) kot temeljni pogoj družbene varnosti določajo sposobnost t. i. upravljanja tveganj *(risk management)* (Beck, 1992), ki naj bi bil predpogoj za ustvarjanje stabilnosti v družbah oz. sposobnosti upravljanja (in zmanjševanja – op. B. U.) tveganj, ki bi se od časa do časa pojavljale znotraj družbe.[52]

[52] Shell 2025 npr. ugotavlja, da se je v zadnjih letih v svetu pojavil tretji val »svetovnega družbenega nezaupanja«. Po mnenju avtorjev se na celinski Evropi družbeno nezaupanje kaže predvsem v strahu za pomanjkanje hrane, novih tehnologijah in visoki brezposelnosti (2005, str. 32). Dejansko, kot opozarja Shell (2005), gre v sodobni družbi za tri,medsebojno povezane fenomene, ki ustvarjajo sodobno ekonomsko varnost, in sicer povezavo med varnostjo (regulacija – politična varnost), učinkovitostjo (tržna svoboda, varnost, konkurenčnost) in družbeno kohezivnostjo (družbena identiteta, kulturne vrednote, družbeni sistem ipd.).

Družbena varnost torej izhaja iz psihološkega občutka povezanosti oz. skupnega jedra določenih enot (skupne norme, skupna identiteta) (Hough, 2008, str. 114–117), sočasno pa je temeljna determinanta ustvarjanja družbene varnosti družbeno zaupanje (npr. zaupanje v institucije, politike *(policy)*, procese idr.) (Hough, 2008, str. 114; Roe, 2007, str. 165ff; Booth in Wheller, 2008, str. 228–245).[53]

V okviru ustvarjanja enakih norm se gotovo pogosto uporablja koncept t. i. varnostne skupnosti *(security community)* (Deutsch, 1970, str. 33–45), katerega temeljno izhodišče je enako čutenje, videnje oz. razumevanje sveta okoli sebe (Roe, 2007, str. 167; Cameron, 2006). Tako konstitutivne norme ustvarjajo občutek skupnosti, ki posledično generira okolje varnosti družbe; sočasno pa konstitutivne norme ustvarijo regulativne norme, ki dejanja v tej »ustvarjeni« *(constitute)* skupnosti regulirajo in usmerjajo (Jepperson et al., 1996). Vsakršen odklon od teh norm se šteje kot odklon od družbenega kohezivnega tkiva in ga družbena skupnost sama kaznuje oz. celo eliminira (prim. tudi Huysmans, 2006).

V okviru določanja družbene varnosti se mi pojavljata še dve vprašanji, ki nekako determinirata razumevanje družbene varnosti, in sicer:

a) Ali je zaupanje nujno za upravljanje tveganj?
b) Ali je lahko nezaupanje funkcionalno za delovanje družbe?

Obe vprašanji imata dvojen odgovor, pri čemer Leiss (1995) poudarja, da zaupanje ni predpogoj za odpravo tveganj, celo več, trdi, da je predpogoj za odpravo tveganj nezaupanje do druge strani, saj osnoven odnos med stranema izhaja iz tekmovanja za razdelitev donosov, kar posledično pomeni, da nezaupanje še bolj pospešuje tekmovalnost, ki posledično vodi do večje stabilnosti. Tako je za Barberja (1983) kot Leissa (1995) ravno nezaupanje tisto, ki ustvarja in določa načine družbene varnosti (v Cvetkovich in Lofstedt, 1999, str. 153ff).

Če je družbena varnost dejansko konstrukcija realnosti določene družbene skupine, pa je socialna varnost konkretna sestavina vsake družbe, tesno povezana s posameznikovo varnostjo, kajti zagotavlja izpolnjevanje nekaterih potreb posameznikov in družbenih skupin, med katere uvrščam predvsem izobraževanje in zdravstvo ter socialno stabilnost.

2.4.2.2 Socialna varnost

Socialno varnost družbe (in posledično posameznika) sam razumem kot kompozitum treh elementov, ki vplivajo drug na drugega: tu gre za stabilnost pokojninskega sistema, stabilnost zdravstvenega sistema in oskrbe ter izobraževalnega sistema. Moje

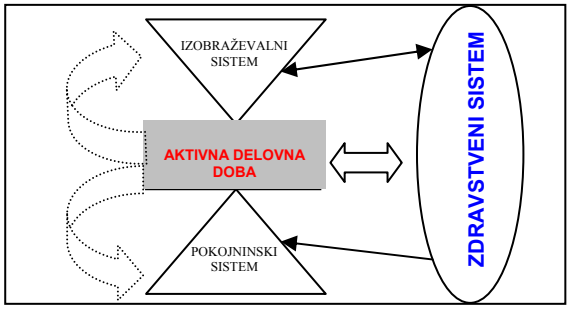
[53] Perotti (v Economist, 1996, str. 94) ugotavlja, da družbena nekohezivnost stane. Kot ugotavlja »velik prepad med bogatimi in revnimi daje večje možnosti za državni udar, uboje ipd. Takšna nestabilnost vodi do tega, da se ljudje ne počutijo varno in ne investirajo svojih sredstev, kar pomeni, da se zmanjšuje gospodarska rast. Posledično padec življenjske ravni vodi do nejevolje in protestov, kar se posledično generira v spiralo konflikta in krog nasilja, padca rasti in življenjske blaginje državljanov je sklenjen.

razumevanje socialne varnosti tako izhaja iz Resolucije 89. srečanja Mednarodne organizacije dela (ILO) leta 2001, v kateri je zapisano:

> Socialna varnost je zelo pomembna za dobro počutje delavcev, njihovih družin in celotne družbe. Je temeljna človekova pravica in sredstvo za doseganje družbene kohezije, tako vodi do socialnega miru in socialne vključenosti. /.../ Socialna varnost, če je pravilno usmerjena, pospešuje z zagotavljanjem zdravstvene oskrbe produktivnost, varnost dohodka in socialno skrbstvo. Pospešena globalizacija predpostavlja nujnost vzpostavitve socialne varnosti bolj kot kadarkoli prej. /.../ Namen socialne varnosti je predvsem socialna solidarnost, kot tudi medgeneracijska solidarnost, ki mora temeljiti na podpori slabotnejšim skupinam. /.../ Socialni ustroj družbe mora biti zdržen. Glede na to, da se populacija stara, morata pokojninski in zdravstveni sistem biti stabilna, a tudi transparentna.

Vse tri elemente, ki jih sam razumem kot ključen del definiranja socialne varnosti, prikazuje slika 19.

Slika 19: Elementi socialne varnosti in odnosi med njimi



Vir: Lasten prikaz.

Slika 19 prikazuje odnose med tremi ključnimi deli socialnega sistema. Tako trdim, da je izobraževalni sistem predpogoj za uspešno ustvarjanje socialnega kot societalnega sistema (Židan, 2007). Po koncu izobraževanja posamezniki stopajo v sistem aktivne dobe zaposlovanja, ki na podlagi elementov societalne povezanosti (Jepperson et al., 1996) podpira tako izobraževalni kot pokojninski sistem, sočasno pa pokojninski sistem legitimira socialne transferje v dobi aktivne zaposlitve, s prikazom, da bodo tudi sedajšnji aktivno zaposleni nekoč deležni beneficij iz lastnega (imenovanega tudi *minulega*) dela.
V okviru strukture socialne varnosti ima vlogo veznega tkiva zdravstveni sistem, ki vpliva na vse tri ravni sočasno in z isto intenziteto.

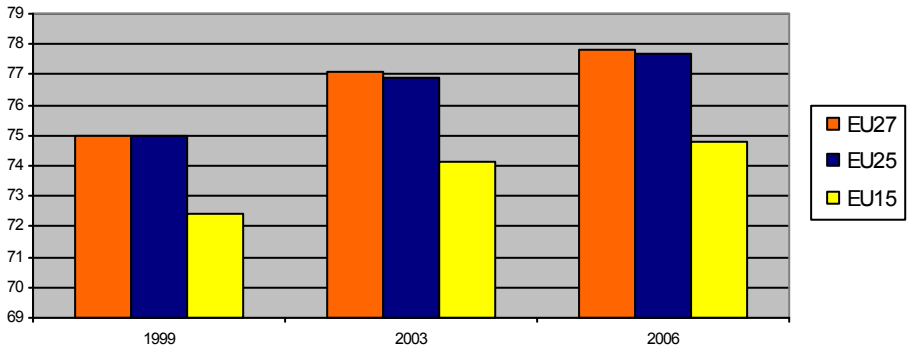
2.4.2.2.1 Izobraževalni sistem

V dobi vse hitrejšega pretoka stvari je izobraževanje in znanje zaradi svoje neoprijemljivosti *(intangibleness)* gotovo tista primerjalna prednost, s katero podjetja in države lahko tekmujejo v mednarodni ekonomiji. To, da znanje postaja temeljni vir prednosti, kažejo tudi številne študije in dokumenti, ki izpostavljajo pomen znanja za »novo ekonomijo«, tj. ekonomijo, ki temelji na znanju *(knowledge-based economy)* (Nye in Owens, 1996, str. 20). Tako *The Lisbon Think Tank* (2007) piše o pomenu človeškega kapitala za družbo znanja takole:

Človeški kapital in izobraževanje sta dva stebra ekonomije znanja. V prihodnosti bo vse bolj pomembno, kaj bomo vedeli in kaj bomo sposobni narediti. Ne smemo pozabiti, da je bila Evropa nekoč že vir inovacij in izobrazbe in da so se druge države zgledovale po Evropi. Žal je Evropa to prednost izgubila v preteklih desetletjih zaradi svoje neprilagodljivosti. Danes je stanje dokaj klavrno, saj države članice usmerjajo premalo virov v izobraževanje, naše šole in univerze ne delujejo po načelu odgovornosti za posredovano znanje. Evropa se nasploh premalo zaveda pomena izobrazbe v dobi globalizacije, ko je to še edina prednost, ki jo ima pred tekmeci.

Za stabilnost socialne varnosti je treba čim več prebivalstva določene države izobraziti, saj neizobraženi znižujejo produktivnost, poleg tega pa so tudi možna grožnja stalnosti in stabilnosti socialne varnosti. To, da stopnja izobrazbe, zlasti v razvitih državah, raste, ni nič presenetljivega, zanimivo je, kar ugotavljata Schofer in Meyer (2005), da raste raven izobrazbe tam, kjer je vključenost v srednješolsko izobraževanje visoka in vzgojno-izobraževalna struktura deregulirana. Avtorja ugotavljata še več, ko trdita, da izobrazbena raven raste počasneje v državah, ki so etnično in jezikovno različne. Gotovo je ta ugotovitev pomembna za Evropsko unijo kot celoto, sedaj ko stremi k doseganju na znanju temelječe družbe.

Slika 20: Delež prebivalstva med 20 in 24 leti, ki je vključen v vsaj višješolsko izobraževanje



Vir: Izdelano na podlagi podatkov EUROSTAT, 2008.

Slika 20 kaže, da pri vključenosti v izobraževanje v okviru EU relativno prednjačijo nove države članice pred starimi. To lahko pojasnim predvsem z dejstvom, da v državah južne Evrope premalo posameznikov nadaljuje različne oblike višje/visokošolskega ali vseživljenjskega izobraževanja (prim. podatke EUROSTAT, 2008)

Za stabilno socialno varnost je pomembna tudi stabilnost državne ureditve. Glaeser, Ponzetto in Shleifer (2006) so ugotovili, da višja izobrazbena raven povečuje stopnjo demokratičnosti v državah in zmanjšuje morebitna tveganja v družbi. Tako ugotavljajo, da šole socializirajo mlade, kar posledično vodi do politične aktivnosti, ki je oblika socializacije, zato izobrazba dejansko spodbuja demokracijo, ker ustvarja težnjo za sodelovanje pri oblasti. In ravno to sodelovanje pri oblasti, ki ga izobrazba spodbuja, je oblika t. i. konstruktivne tekmovalnosti, iskanja neprestanega socialnega in družbenega

ravnotežja, ki lahko ob določenih pogojih resda povzroči nestabilnosti, a se kmalu ponovno vrne v ravnotežje in te nestabilnosti sam odpravlja.

Zato je treba za stabilnost edukacijske komponente socialne varnosti poskrbeti za neprestano izobraževanje, zlasti pa za vzgojo, ki se v zadnjih letih predvsem v kurikulumih zapostavlja (prim. Židan, 2007).

2.4.2.2.2 Stabilnost zdravstvenega in pokojninskega sistema

Problematika stabilnosti zdravstvenega in pokojninskega sistema (Economist, 2002) se kaže kot vedno bolj pereča, sploh zaradi staranja prebivalstva (UN, 2007). Tako prihaja do reform obstoječih sistemov s ciljem, da bi bili sistemi zdržni (Holzmann et al., 2008; Marier, 2008, str. 1)

Kljub dvem velikim vojnam se je družbeni ustroj v 20. stoletju radikalno spremenil. *Baby boom* generacija po letu 1945 ter povišana življenjska doba sta temeljito obrnili demografski ustroj družbe (Acemoglu in Johnson, 2006). Družba je v začetnih letih po koncu 2. svetovne vojne resda doživljala demografsko rast, a se je ta v 60-ih letih stabilizirala. Na prelomu stoletja je bilo starejših od 55 let 20 % Evropejcev, drastično raste število starejših od 85 let, kar močno vpliva tako na socialno kot tudi na zdravstveno »blagajno«. Žnidaršičeva in Dimovski sta leta 2006 izvedla raziskavo, v kateri ugotavljata, da se bo v naslednjih 15-ih letih število ljudi nad 55 let povečalo za 20 %, kar bo gotovo terjalo nove reforme pokojninske in zdravstvene blaginje (Penger in Dimovski, 2007, str. 42).[54] Radikalni podatki celo kažejo še bolj »črno« sliko. Majcen et al. (2006) ugotavljajo, da naj bi se do leta 2050 v Sloveniji delež oseb, starih 65 let in več, podvojil, delež oseb, starih 85 let in več, pa potrojil, kar bo močno vplivalo na povečevanje potreb in izdatkov za pokojnine, za zdravstvo, dolgotrajno oskrbo ter drugih, s staranjem in starostjo povezanih izdatkov (v Penger in Dimovski, 2007, str. 42). Po nekaterih izračunih naj bi se starostno vezani odhodki v letih 2005–2050 skorajda podvojili (iz 18 na 30 % BDP); pokojninska reforma iz leta 2000 je zaostrila pogoje upokojevanja in tudi razmerje med povprečno starostno pokojnino in povprečnim osebnim dohodkom aktivne osebe. Politična odločitev (zaradi članstva stranke upokojencev DeSUS v vladi Janeza Janše) pa je povzročila, da se je v letu 2005 spremenil način valorizacije pokojnin, ki sedaj zagotavlja enako nominalno rast pokojnin, kot je rast plač. S tako valorizacijo se sicer zagotavlja primerna rast pokojnin, a sočasno zaradi zmanjšanega števila delovno aktivnih in posledično poslabšanega razmerja med aktivnimi in upokojenci postavlja ta pod vprašaj zdržnost pokojninske reforme zaradi oteženega zagotavljanja zadostnih finančnih virov (Javornik, 2006, str. 106).

[54] Po nekaterih ocenah se bo v državah triade število starejšega prebivalstva do leta 2030 podvojilo, medtem ko bo število delavcev, ki bodo prispevali v pokojninsko blagajno poraslo za 10 % (Fehr, Jokisch in Kotlikoff, 2003), zato nekateri predlagajo, da bi sproščen tok delovne sile in posledično porast imigracij v razvite države pomagal pri vzdržnosti pokojninskega sistema, a rezultati kažejo, da velikega pozitivnega vpliva imigracij na financiranje pokojninskega sistema ni moč potrditi (Fehr, Jokisch in Kotlikoff, 2003; Feldstein, 2006).

Tako je za zagotavljanje socialne varnosti nujen stabilen pokojninski sistem, ki daje možnost za kakovostno življenje upokojencev, a hkrati ne ovira razvoja in konkurenčnosti države s tem, ko bi javne finance potiskal v rdeče številke (Arza, 2008). Rezultati Eurobarometra iz leta 2004 (62) kažejo, da se:

- 92 % ljudi strinja, da mora biti pokojninski sistem takšen, da bo upokojencem zagotavljal dostojno življenje, brez tveganja revščine;
- 84 % ljudi strinja, da mora pokojninski sistem temeljiti na zagotavljanju enake dohodkovne enakosti in enakimh bivanjskih pogojev starejših;
- 69 % ljudi strinja s trditvijo, da more pokojninski sistem zagotavljati dostojno življenje, četudi to pomeni dvig davkov.[55]

Tako lahko zaključim, da je za socialno varnost pomembno, da pokojninski sistem deluje, predvsem pa, da obstaja konsenz o tem, in občutek ljudi, da je delovanje sistema dolgoročno možno in da so možnosti za njegov zlom majhne. To zaupanje dejansko utrjuje varnost celotnega socialnega sektorja, saj obstaja manjša možnost za nenadne upore in odpore posameznikov. Pri vsem tem je pomemben tudi občutek, da obstoječi pokojninski sistem zagotavlja dostojno življenje in da so tveganja za socialno odrinjenost in revščino starostnikov majhna, kajti v nasprotnem primeru lahko hitro pride do hotenj po redistribuciji dohodka in nemirov, ki lahko zamajejo celotno družbeno varnostno strukturo in ogrozijo sistem zagotavljanja socialne varnosti.

Poleg pokojninskega sistema je zdravstveni sistem tisti, ki ima pomembno vlogo pri zagotavljanju socialne varnosti, saj deluje dvosmerno: preventivno in kurativno.

Preventivna zdravstvena oskrba je obratno sorazmerna kurativni zdravstveni oskrbi, saj več kot se vlaga v preventivo, manj bi moralo biti povpraševanja po kurativnem zdravljenju, saj bi obstajala manjša tveganja za nastanek in razvoj nekaterih bolezni (Javornik, 2006, str. 95).

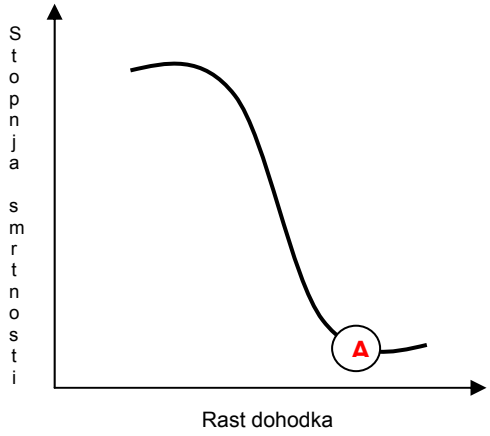
Zdravstveni sistem, ki zagotavlja socialno varnost, drugače deluje v razvitih in nerazvitih državah. V prvih je usmerjen predvsem v preventivo, z osveščanjem o zdravem življenju, kurativa pa postaja pomembna le pri akutnih boleznih, medtem ko je pri drugih usmerjen predvsem v kurativo, saj te države nimajo denarja, da bi sprožile aktivnosti za spodbujanje zdravega načina življenja. Poleg vsega si prebivalstvo v revnih državah ne more niti finančno privoščiti *»skrbeti za zdravo življenje«*, saj morajo dnevno skrbeti *»za življenje«*.

V razvitih državah, brez ustrezne socialne ureditve zdravstvenega sistema, ki bi zagotavljal posameznikom socialno varnost, je skrb za zdravje prepuščena vsakemu posamezniku. Grossman (1972, str. 86ff) ugotavlja, da na zdravje posameznika vpliva veliko spremenljivk, pri čemer ima gotovo največji vpliv šolanje, kajti, kot ugotavlja sam,

[55] S to trditvijo se strinja 76 % upokojencev in 66 % neupokojencev, nasprotuje pa ji 14 % upokojencev in 22 % neupokojencev (Eurobarometer, 2004, str. 59).

se z višjo stopnjo šolanja veča stopnja zdravja med populacijo. Grossman izrazito tudi poudarja povezavo med zdravjem in dohodkom, kar ugotavlja tudi Blackburnova (1992, str. 43), ko vzpostavlja kurvilinearno zvezo med revščino (višina dohodka) in zdravjem (kar se kaže v stopnji smrtnosti).

Slika 21: Odnos med rastjo dohodka in stopnjo smrtnosti



Vir: Blackburn, 1992, str. 43.

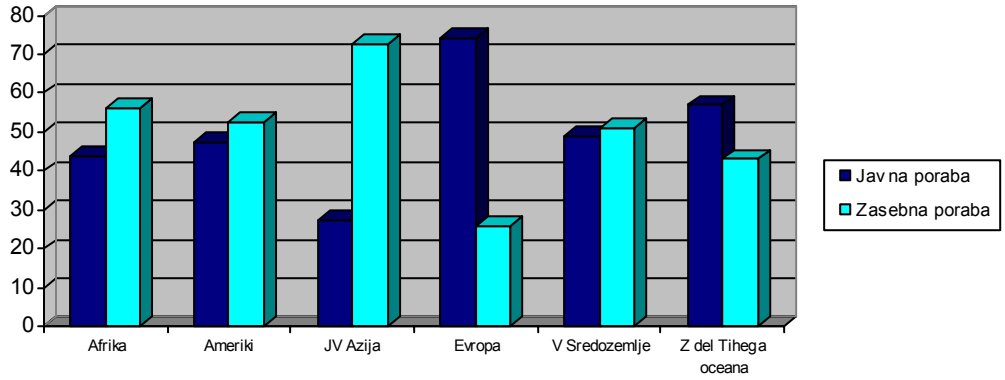
Parabolična krivulja na sliki 21 kaže na dvoje. Začne se visoko, kar pomeni, da je na nizki ravni dohodka zdravstveno varstvo in možnost preživetja nizka, nato pa se hitro dvigne na visoko raven, kar označuje, da z vsako nadaljnjo enoto dohodka raste stopnja zdravstvene zaščite prebivalstva (in posledično stopnja smrtnosti pada). Točka preloma A je tista točka, kjer zdravstvena zaščita in stabilnost ni dovolj za zmanjševanje stopnje smrtnosti, saj ljudje z velikim dohodkom (običajno) živijo tvegano, ker si lahko privoščijo ogromno stvari, tudi nezdravih, kar povečuje možnost zdravstvenih tveganj. V tej točki začne krivulja naraščati, ne iz razloga omejenosti zdravstvene oskrbe, ampak iz razloga neskrbnega obnašanja ljudi do lastnega zdravja, kar se kaže zlasti v instantni prehrani, novih tveganjih in novih boleznih, za katere še ni zdravil ipd.

Sodobna družba je družba tveganj, zlasti na zdravstvenem področju.[56] Poleg lastnega tveganja, ki ga ljudje povzročamo sami, pa ostaja tu še naravno tveganje, ki je pogojeno z naravnimi pogoji, to so nalezljive bolezni. Kljub temu da se včasih zdi, da je zahodna civilizacija vse bolezni ukrotila, pa dogodki epidemij in pandemij v zadnjih letih in panike, ki ob tem nastaja, dokazujejo obratno. Tako Kraigherjeva in Bergerjeva (2006, str. 62) ugotavljata, da so nalezljive bolezni (še vedno) med najpogostejšimi zdravstvenimi tveganji, saj ogrožajo ljudi vseh socialnih položajev, obeh spolov, različnih življenjskih stilov idr. Problem nalezljivih bolezni je v nenadnem pojavu, velikem izbruhu in nekontroliranem širjenju. Vsaka komponenta posebej in vse skupaj tvorijo nestabilnost za zdravstveni sistem, ki potem take bolezni na kratek rok ni več sposoben omejiti, kar lahko v skrajni meri pripelje do velike izgube človeških življenj, poslabšanja razvoja in

[56] Simoničeva (2007) izpostavlja problem t. i. menedžerske bolezni, WHO (2003) pa poudarja, da je do bolezni moderne dobe prišlo predvsem zaradi spremenjenih obnašanjskih in skupnostnih vzorcev prehranjevanja in življenja

blaginje ter končno tudi političnih nestabilnosti in prvinskega boja za preživetje posameznika.

Slika 22: Zasebna in javna poraba za zdravstvo po posameznih regijah (v %)



Vir: Izdelano na podlagi podatkov WHO, 2008.

To, da je zdravstvo ena ključnih komponent socialne varnosti, kaže tudi to, da izdatki za zdravstvo rastejo v vseh državah. Hagist in Kotlikoff (2005) ugotavljata, da so v državah OECD izdatki za zdravstvo v letih 1970–2002 rasli hitreje, kot je rasel BDP. Avtorja to pripisujeta rasti blaginje v teh državah, saj kot sta izračunala, tri četrtine izdatkov predstavljajo izdatki iz blaginje *(ibid.)*.

Zdravstveni sistem je lahko prav zaradi svoje fluidnosti ustvarjalec nevarnosti oz. lahko ogroža sistem socialne varnosti. Povezanost sveta danes vodi do tega, da so določene bolezni hitro prenosljive, kar se je pokazalo zlasti ob zadnjih dogodkih ptičje gripe in SARS-a *(Severe Acute Respiratory Syndrome)*, ki sta povzročila veliko paniko in radikalne ukrepe, da bi se morebitna epidemija ustavila. Čeprav je bil prvotni strah hitro mimo, pa možnost širjenja ostaja še vedno aktualna. Podobno se sedaj dogaja z akutno svinjsko gripo.

Vsakršna nestabilnost kateregakoli elementa socialnega sistema vodi do celotne nestabilnosti socialnega sistema. Posledično je socialna varnost ogrožena, kar vodi do rušenja nacionalne ekonomske varnosti in končno lahko celo do zrušitve sistema. Zato je smiselno, da države vzpostavljajo primeren socialni sistem (Taylor-Gooby, 2004, str. 209), ki skrbi za socialno šibkejše in odpravlja probleme, ki bi se lahko pojavili v družbenem ustroju, a vendar ne za ceno učinkovitosti (Taylor-Gooby, 2004). Kajti prevelik, nefleksibilen in nelogičen socialni sistem gotovo ne zagotavlja stabilnosti, ampak je prej zaradi lastne okornosti in nesposobnosti reagiranja na tekoča družbena dogajanja vir nestabilnosti oz. celo ogrožanja celotne strukture. Zato je razmislek o tem, kaj je še primeren socialni sistem, ki bo hkrati sposoben odzivanja na izzive časa, vprašanje ekonomskega ustvarjanja socialne varnosti.

2.4.3 Tehnološka (informacijska) varnost

Vprašanje tehnološke varnosti je gotovo danes eno najaktualnejših vprašanj zagotavljanja nacionalne varnosti,[57] saj razumevanje nacionalne varnosti vključuje tudi tehnološko komponento, ki v času porasta elektronskih komunikacij stopa vse bolj v ospredje (Svete, 2005).[58]

Tehnologija je danes eno temeljnih gonil gospodarstva (Murayama, 2005), sočasno pa je eno ključnih tveganj za gospodarstvo in njegov razvoj (prim. tudi Petković, 2006), saj dostop do informacij, ki se danes pospešeno prelivajo po e-poteh, vodi do večje ranljivosti gospodarstva. Tako Freeman (1997, str. 12) o tehnologiji piše takole:[59]

> V svetu mikroelektronike in genskega inženiringa ni treba utemeljevati pomena znanosti in tehnologije za gospodarstvo. /.../ Ne glede na to, kako si morda to želimo, se vplivu tehnologije na naš vsakdan ne moremo izogniti, kot tudi ne moralnim, družbenim in ekonomskim dilemam (povezanim s tehnologijo) ne. Tehnologijo lahko preklinjamo ali povzdigujemo, ne moremo pa je ignorirati.

Bučarjeva (2001, str. 12) nadgrajuje Freemanovo stališče in dodaja, da se v sodobnem preučevanju vseveč časa namenja vprašanjem tehnologije in vpliva le-te na gospodarski in družbeni razvoj. Tehnologija torej postaja temelj sodobne civilizacije, ki določa njen vsakdan, a hkrati je včasih že tako fetišiziran pojem, da se ga ne da zaobjeti z enostavno analizo.

Preden preidem na nadaljevanje, je nujno, da pojasnim, da bom v tem razdelku tehnologijo obravnaval nasploh, kar pomeni, da ne bom razlikoval med značilnostmi različnih tehnologij, ampak bom tehnologijo razumel kot zaključeno celoto.

2.4.3.1 Ekonomske in družbene teorije tehnologije

Ekonomska teorija tehnologije sega do Adama Smitha, ki je produktivnost pripisal (poleg drugih spremenljivk) strojem, ki »olajšajo in skrajšajo delo«. Ricardo je tehnologijo razumel kot nadomestek za delavce, ki so želeli vedno višje plače, Babbage pa je tehnologijo razumel kot tisti dejavnik, ki bo »skrajšal čas proizvodnje in hitreje prinašal dobiček svojemu delodajalcu«. Babbagevo idejo je nadgradil Marx, ko je utemeljil, da je tehnologija le v korist kapitalistom, saj tako večajo svoje dobičke, sočasno pa je tudi ugotavljal, da lahko slednja pripomore k osvobajanju delovne sile, saj naj bi zaradi porasta tehnologije, poraslo tudi število delovnih mest, kar bi bilo za delavski razred koristno (Bučar, 2001, str. 36–46). Nestor (ekonomskega) tehnološkega raziskovanja Schumpeter je tehnologijo razumel kot pogoj za delovanje in razvoj kapitalističnega

[57] Več o pomenu tehnologije za moderno bojevanje prim. Metz, 2004 in Pozharov, 2000.
[58] V literaturi kot tudi v govorjenem jeziku se pogosto kot okrajšava za pojem elektronski/o uporablja črka »e«. Temu bom sledil tudi v tem delu poglavja, ko bom različne elektronske aktivnost imenoval e-aktivnosti.
[59] Prevod teksta je povzet po prevodu Maje Bučar (2001).

sistema, saj naj bi bile inovacije ključna sestavina ekonomskega razvoja. Njegovi nasledniki so idejo tehnološkega napredka kot predpogoj za gospodarski napredek še bolj intenzivirali, pri čemer je prišlo celo do t. i. endogenizacije tehnologije, kar pomeni, da tehnologija ni več razumljena kot dejstvo dano od zunaj *(eksogenizacija)*, ampak se ekonomski akterji sami odločajo kje/kdaj/zakaj bodo stremeli k določenim izboljšavam obstoječih tehnologij oz. celo k ustvarjanju novih tehnologij.

Poleg ekonomskih teorij so o tehnologiji razmišljali tudi teoretiki družbe, kar poznamo kot družbeno oblikovanje tehnologije *(Social Shaping of Technology)*. Ta pristop stremi k temu, da se tehnologija podružbi, kar pomeni, da ni več razumljena kot proizvodna »črna škatla«, ampak da postanejo del analize tudi procesi in odnosi, ki se oblikujejo in določajo tehnološko in inovacijsko aktivnost. Družbeno oblikovanje tehnologije razume tehnologijo kot proizvod družbene aktivnosti, pri čemer ni osrednje gonilo tehnična potreba po inovaciji, ampak družbena nuja/želja (Bučar, 2001, str. 78–80).

Tehnološke teorije mednarodne menjave so se začele pospešeno razvijati v 60-ih letih 20. stoletja. Kot začetnika običajno navajamo Posnerjev model tehnološke vrzeli in Vernonov življenjski cikel proizvoda. Nove teorije mednarodne menjave, sploh pa nove teorije tujih neposrednih investicij in transnacionalih podjetij, tehnologijo vse bolj vključujejo v svoje analize, kar se kaže tudi v porastu analiz tehnološkega razvoja TNP in TNI (McGrattan in Prescott, 2007; Acharya, 2007 idr.).

2.4.3.2 Tehnologija kot zasebno – javni element ustvarjanja ne-varnosti

Razumevanje tehnologije skozi prizmo odnosa zasebno – javno je zelo zapleteno, saj je namenjena predvsem zasebni uporabi, čeprav je večinoma proizvedena javno in na razpolago vsem, ki jo potrebujejo. Tako so tudi njeni učinki razpršeni med javnim prostorom, tj. družbeno varnostjo in zasebnim prostorom, tj. človekovo varnostjo oz. zasebno varnostjo posameznika (Kovačič, 2007). Tako lahko pri uporabi tehnologije prihaja do ustvarjanja nestabilnosti na zasebnem področju kot tudi na javnem področju, kar gotovo hitreje pripomore k rušenju sistema varnosti v družbi.

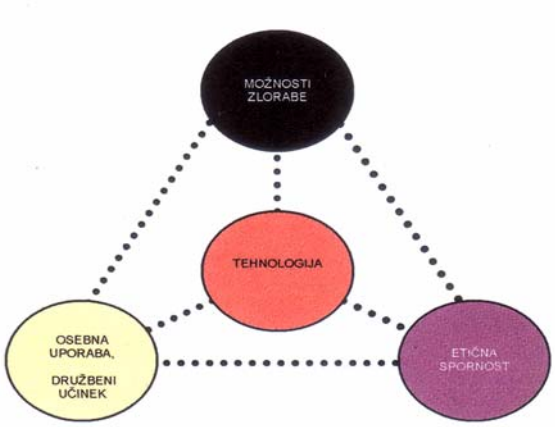
> To se npr. kaže v primerih, ko podjetje nima primerne tehnologije in s tem onesnažuje okolje. S tem škodi vsakemu posamezniku, ki v tem okolju živi, kot tudi podjetju samemu. Podobno je v primeru, ko določen posameznik uporablja pesticide in spodbujevalnike rasti, da bi povrtnina hitreje rasla, a s tem zastruplja podtalnico, kar škodi okolici, pa tudi njemu samemu.

Uporaba tehnologije v koristne namene, lahko, kot ugotavljam zgoraj, tudi škoduje, in sicer tako njenemu neposrednemu uporabniku kot tudi širši okolici in tako povzroča številne probleme in nestabilnosti. Poleg neposrednih učinkov na ne-varnost, ki jih ima uporaba tehnologije, je vprašanje pojavljanja novih tehnologij lahko tudi etično sporno, ker ruši družbene temelje, kar se je zgodilo v primeru (z)možnosti kloniranja človeka. Poleg obeh možnosti daje uvedba in uporaba tehnologije še možnost njenemu uporabniku, da jo izkoristi v škodljive namene zoper drugega uporabnika ali družbo v

celoti (Finaud, 2006). To se največkrat pokaže v različnih t. i. *hekerskih* napadih, zlorabah bančnih kartic, kot tudi, da prihaja do kraje osebnosti ter zlorabe osebnih podatkov (Kovačič, 2007, str. 138ff).

S sliko 23 opozarjam na tri ključne značilnosti tehnologije: njeno uporabnost in učinkovanje, njen vpliv na sfero zasebnega in družbenega ter problematiko, ki se pojavlja pri uporabi tehnologije.

Slika 23: Temeljne značilnosti uvedbe in uporabe tehnologije



Vir: Lasten prikaz.

Prva značilnost tehnologije je, da lahko z njo posameznik pri osebni uporabi ustvarja družbene učinke, kar se npr. kaže zlasti v možnosti dostopa do glasbe na internetu in posluževanja slednje namesto nakupa novih zgoščenk, kaset idr. A z moderno tehnologijo lahko dostopamo tudi do drugih tehnologij, ki so lahko etično sporne ali celo vodijo do zlorab dane tehnologije. Tako npr. dostop do glasbe na spletu ni nič napačnega, če jo posameznik posluša neposredno s spleta, etično pa postane to sporno, če si posameznik to glasbo posname na prenosne medije (npr. zgoščenko, kaseto, idr.). Še več, pri dostopu do glasbe lahko pride do zlorabe tehnologije, saj posameznik to glasbo posname številnim drugim in s tem povzroči nelegalno presnemavanje in krajo avtorskih pravic. Za ilustracijo naj navedem podatke Mednarodne diskografske industrije, ki ugotavlja, da je v letu 2005 nelegalno s spleta presnetih 20 milijard pesmi in posnetih 1,2 milijarde nelegalnih zgoščenk. Na Kitajskem je bilo iz tega naslova ustvarjenih več kot 410 milijonov prihodkov.

V nadaljevanju se bom osredotočil na vprašanje tehnološke varnosti skozi prizmo uporabe informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT), kajti te so za nacionalno varnost in stabilnost gotovo najpomembnejše, pri čemer pa poudarjam, da ne smemo pozabiti, da na nacionalno varnost vplivajo tudi druge nove tehnologije (kot so npr. biološko orožje, atomsko orožje in ostala vojaška sredstva), a jih zaradi pomanjkanja prostora in omejenosti tematike v tem delu ne obravnavam (več o tem v Carey in Salmon, 1992; Leitenberg, 2005; Roffey in Kuhlau, 2005 idr.).

2.4.3.3 Informacijsko-komunikacijske tehnologije in tehnološka ne-varnost

IKT (Svete, 2005, str. 12ff) je postala sredstvo, brez katerega si skoraj več ne znamo predstavljati življenja modernega potrošnika (Gordon in Loeb, 2006). Ne samo, da se jo uporablja za zabavo, ampak se vse več dnevnih opravil (npr. spletno bančništvo, spletno nakupovanje idr.) opravlja preko e-poti, kar pomeni, da osebno komunikacijo izpodriva e-komunikacija, ki je hitrejša, predvsem pa cenejša, kar je v dobi zniževanja stroškov primerjalna prednost. Varnost IKT je v sodobnih družbah ustvarjalec drugih varnosti, sočasno pa sama referenčni objekt varnosti (Svete, 2005, str. 105; Lodha, 2006; Veiga in Eloff, 2007). Kot ugotavlja Svete (2005, str. 105ff), ima informacijska varnost dve dimenziji, in sicer notranjo in zunanjo. Pri prvi gre za varnost znotraj določene institucije (tj. da določeni dokumenti ne pridejo v javnost), pri drugi pa gre za pretok podatkov med dvema subjektoma, tj. med ponudniki določenih storitev in potrošniki teh istih storitev (Belič, 1999). Tako so viri ogrožanja znotraj notranje ne-varnosti izrazito notranjega značaja, in sicer izhajajo iz napak v celotnem sistemu delovanja (sem vključujemo tudi akterje, ki so del sistema) (OJ L 123, 8. maj 1992), medtem ko so viri zunanje ne-varnosti tisti, ki (ne)namensko povzročijo škodo enemu od obeh akterjev, včasih celo z željo osebnega okoriščanja (Anderson in Moore, 2006; Bertoncelj, 2000, str. 39).

Tabela 9: Oblike ogrožanja informacijske varnosti

OGROŽANJE SISTEMA ZARADI NAPAK/NESREČ	**Namensko**	Malomarnost Nemarnost Monotonost Nestrokovnost
	Nenamensko	Naravne nesreče Pomanjkanje virov Izredne razmere Vojno stanje
OGROŽANJE SISTEMA ZARADI OSEBNIH CILJEV	**Namensko**	Kazniva dejanja[60] Osebne koristi/izsiljevanje Škodovanje drugemu brez očitnega razloga

Vir: Prirejeno po Svete, 2005, str. 108.

Ne-varnost uporabe IKT lahko prizadene tri ravni: (i) človeka kot uporabnika IKT; (ii) podjetje kot tistega, ki uporablja IKT ali se poslužuje IKT-ja za prodajo/proizvodnjo svojih izdelkov; ter (iii) družbo v celoti.

Posameznik se z ne-varnostmi IKT-ja sooča pri aktivnostih, ki jih vrši s pomočjo teh tehnologij. Namreč vsak podatek, ki ga uporablja v okviru teh tehnologij, je lahko, če pride do zrušitve le-teh, njemu škodljiv, kot lahko tudi vsaka neprevidnost pripelje do drugih neželenih posledic in aktivnosti, ki zmanjšajo posamezniku ugled, odvzamejo dohodek, znižajo raven blaginje ali privedejo do hujših kriminalnih dejanj zoper posameznika.[61]

[60] Ta kazniva dejanja včasih imenujemo tudi spletni kriminal *(cyber crime)*. Na ravni EU to zadevno ureja Sporočilo Komisije COM (2000)890 final.

[61] Več o urejanju varovanja osebnih podatkov posameznikov v EU prim. Direktivo Evropskega parlamenta in Sveta 95/46/ES z dne 24. oktobra 1995 o varstvu posameznikov pri obdelavi osebnih podatkov in o prostem pretoku takih podatkov (OJ L 281, 23. november 1995).

Prigodek 1: (Ne)varne nove osebne izkaznice

7. februarja 2008 je Vlada Republike Slovenije potrdila predlog novele zakona o osebni izkaznici. Nova osebna izkaznica naj bi imel vgrajen čip in bi jo zato posamezniki lahko uporabljali tudi kot zdravstveno izkaznico, česar do sedaj niso mogli, saj so morali imeti ločeni kartici. Kljub temu da je minister Dragutin Mate zatrdil, da bosta na čipu dva različna zapisa za zdravstveno in notranje-zadevno legitimacijo, pa se je nova osebna izkaznica takoj zdela sporna obči javnosti, kot tudi pooblaščenki za dostop do informacij javnega značaja Nataši Pirc Musar, ki je dejala, da ima določene zadržke do varnosti takšne zdravstvene/osebne izkaznice, ki jih je opisala takole:
»Osebna izkaznica je mnogo bolj pogosto uporabljen dokument kot zdravstvena kartica. Vsakič, ko bomo uporabili osebno izkaznico, dopustimo možnost, da pride do zlorab podatkov, vidnih na zdravstveni kartici, ki bo pridružena osebni izkaznici, da bo vsak, ki ima pravico videti podatke na osebni izkaznici, videl še podatek o KZZ številki, da ne govorimo o množici upravljavcev, ki danes osebno izkaznico fotokopirajo, ker jim je tako lažje, kot prepisati osebne podatke, ki jih potrebujejo in do katerih so upravičeni«.

Vir: STA 12. in 13. februar 2008 ter Urad informacijske pooblaščenke.

Prigodek 1 eksplicitno kaže na potrebo zaščite posameznika. Iz tega je mogoče sklepati kako lahko določene tehnologije ogrožajo varnost posameznika, kajti nikoli ni jasno kljub vsem zagotovilom, če res zdravstveni podatki ne postanejo obče dostopni. Podoben primer problematike ravnanja z osebnimi podatki in varnostjo posameznika se je pokazal v primeru, ko so v Celju našli raztreseno zdravstveno dokumentacijo in bi lahko imel do nje dostop kdorkoli.

Problem zasebnosti nastane v tistem trenutku, ko posameznik postane del javnosti oz. družbe kot celote, tj. z rojstvom. Njegovi osebni podatki so na voljo vsem, ki so sicer za to pooblaščeni, lahko pa se hitro znajdejo v rokah nekaterih, ki nimajo poštenih namenov. Tako zaključujem, da je informacijska varnost posameznika dejansko le navidezna varnost, kajti (skoraj) vsakega posameznika se da izslediti, kot je tudi vsakemu možno slediti na ta ali oni način.

Poleg tega, da informacijska varnost zadeva predvsem posameznika (odlyzko, 2005), pa je v dobi pospešene e-aktivnosti tudi gospodarstvo pogosto tarča e-nepridipravov (Lineberry, 2007). Najbolj poznana oblika nevarnosti informacijske infrastrukture v podjetjih je t. i. gospodarsko vohunjenje (Potter, 1998; Petković, 2006; Prezelj, 2002b, str. 70). Boni in Kovacich (2000) opozarjata, da je v dobi vse večje prepletenosti postalo gospodarstvo tisti del, ki postaja najbolj ranljiv in tudi najbolj zanimiv za različne e-vandale. Različni virusi kot tudi vohunjenje in t. i. nadzorniki *(spy control)* lahko vršijo vlogo nadzornika, ki posamezniku kot tudi podjetju odvzame vso prednost, ki bi jo imel pred tekmeci. ZDA prednjačijo pri uravnavanju tega področja, saj so že leta 1996 sprejele *Economic Espionage Act*,[62] kjer so predpisane sankcije zoper kogar koli, ki bi prizadel temeljne poslovne interese ameriškega poslovnega subjekta.

Poleg tega, da lahko nekdo vdre v informacijski sistem podjetja, pa je dostopnost do podatkov podjetja tista, ki lahko povzroči izdajo skrivnosti podjetja in posledično tudi

[62] Več o ekonomskem vohunjenju na spletni strani kanadske varnostno-obveščevalne službe http://www.csis-scrs.gc.ca (30. januar 2008) in v Fraumann, 1997.

informacijsko nestabilnost podjetja. Danes tako ni več težko, če imaš dostop do podatkov, te podatke na ta ali oni način prenesti iz(ven) podjetja in jih posredovati ljudem, ki so za to zainteresirani, ker postanejo tako konkurenčnejši ali pa celo lahko podjetje izsiljujejo. Tako ni težko razumeti, da imajo podjetja svoje divizije, ki skrbijo za zaščito in varnost intelektualne kot tudi drugih oblik lastnine podjetij.

Da je informacijska varnost pomembna kažejo tudi različne pobude osveščanja posameznikov o ravnanju z e-napravami in e-sredstvi, ki so dostopna vsakomur (npr. brošure Urada informacijske pooblaščenke). Prav tako so to tematiko obravnavale različne evropske institucije. Evropski parlament in Svet sta 10. marca 2004 sprejela Uredbo 460/2004, ki je določala ustanovitev Evropske agencije za varnost omrežij in informacij, katere naloga je zagotovitev visoke in učinkovite ravni varnosti omrežij in informacij v Skupnosti in razvijanje kulture varnosti omrežij in informacij v korist državljanov, potrošnikov, podjetij in organizacij javnega sektorja Evropske unije ter prispevanje k nemotenemu delovanju notranjega trga (1. odstavek 1. člena; OJ L 77, 13. marec 2004). Tematiko informacijske varnosti je obravnavala tudi Evropska komisija v različnih Sporočilih; zadnje s to tematiko je bilo objavljeno maja 2006 (COM (2006)215 final), v katerem poudarja, da je varnost omrežij in informacij tista dobrina, h kateri morajo v informatizirani družbi stremeti vsi posamezniki, kot tudi državne institucije, ki se morajo truditi, da bi to dobrino zagotavljale. Nadalje ugotavlja, da

> kljub naporom na mednarodni, evropski in nacionalni ravni, [informacijska] varnost še vedno predstavlja velik problem. /…/ Tako podjetja kot državljani v Evropi še vedno podcenjujejo nevarnost. Za to obstaja več razlogov, vendar se v primeru podjetij zdi najpomembnejši razlog slaba razvidnost donosa pri investicijah v varnost, v primeru državljanov pa, da se ne zavedajo svoje odgovornosti v globalni verigi varnosti *(ibid.)*.

Na podlagi povedanega lahko zaključim, da postaja prav informacijska varnost tista varnost, ki prizadene več delov družbenega ustroja hkrati – posameznika, podjetja, skupine in končno, celotno družbo. V prihodnosti lahko pričakujemo, da se bo informacijska (r)evolucija še bolj okrepila in bodo spremembe v informacijski tehnologiji del vsakdana. Tako bo nujno vzpostaviti še večje varnostne komplekse, predvsem pa je nujno posameznike izobraziti o pasteh, ki jih nudi obstoječa tehnologija ter o primernem obnašanju pri uporabi te tehnologije.

2.5 Ekonomska varnost, dileme in omejitve razumevanja ekonomske varnosti

Do sedaj sem analiziral različne vidike varnosti in ekonomske varnosti, kot jih obravnavajo določene šole in avtorji, zato bom v nadaljevanju iz vse analize naredil sintezo ter skušal oblikovati enoten koncept ekonomske varnosti, ki mi bo služil v nadaljevanju za analizo ankete, kot tudi za študijo primera, ki jo bom razložil v petem poglavju.

2.5.1 Ekonomska varnost: klasično razumevanje in omejitve

V prejšnjih podpoglavjih sem analiziral temeljne komponente klasičnega razumevanja ekonomske varnosti, ki so bile večinoma vedno zožene na kazalce makroekonomske stabilnosti, kar je izhajalo iz razumevanja nacionalne varnosti v okviru merkantilističnega in liberalnega sistema ekonomske ureditve sveta (Gilpin, 1977; Baldwin, 1985). Če je merkantilizem iskal in zagotavljal varnost z ekonomskimi sredstvi, pa je liberalizem postavil ekonomijo v ospredje in vse podredil ekonomski varnosti trgujočih subjektov. Varnost se je prelevila iz cilja v sredstvo za večanje trgovine. Ko je varnost postala sredstvo za doseganje drugega cilja, tj. povečanja trgovanja, je njena občutljivost na zunanje šoke, ki jih država ne more nadzorovati, narasla, tako da se je začelo iskanje optimuma med doseganjem varnosti in tveganji, ki so prežala na kapitalistično gospodarstvo in proizvodnjo. Porast celotne ekonomske aktivnosti v 20. stoletju je prinesel tudi nove grožnje, ki so se pojavljale na obeh straneh ponudbe in povpraševanja.

Velika gospodarska kriza in njeno reševanje je predvsem temeljilo na zagotavljanju povpraševanja, kar je postalo osrednja točka razmišljanja v svetovni ekonomiji v naslednjih 40 letih. Šele z naftno krizo v 70-ih letih, se je tok razmišljanja premaknil k ponudbeni strani oz. k zagotavljanju varnosti ponudbe za nemoteno delovanje svetovnega gospodarstva.

Tako se je z vsakokratnimi potrebami pojmovanje ekonomske varnosti širilo in ožilo, čeprav je vsakokratno razumevanje vključevalo nekatere elemente, ki jih še danes razumemo kot del določanja ekonomske varnosti. Tako Buzan s sodelavci (Buzan et al., 1998, str. 98) poudarja, da je bila (klasično) ekonomska varnost razumljena kot:

(i) sposobnost držav, da zagotavljajo neodvisnost in sposobnost vojaške proizvodnje in vojaške mobilizacije države;

(ii) možnost, da se ekonomska soodvisnost v globalnem svetu uporablja kot sredstvo za doseganje neekonomskih ciljev (s poudarkom na političnih);

(iii) strah/skrb, da bi obstoječa ekonomska struktura spremenila konstelacijo moči v mednarodni skupnosti s tem, ko bi ZDA odvzela primat nad ekonomskimi in vojaškimi sredstvi;

(iv) strah/skrb pred tem, da bi svetovna ekonomija zapadla v krizo, ki bi prizadela večino mednarodnih ekonomskih odnosov in tako resno ogrozila stabilnost in varnost delovanja svetovnega ekonomskega sistema.

Na tem mestu se z Buzanom ne strinjam, saj menim, da je tak pogled na ekonomsko varnost, čeprav klasičen, preveč ozek in nenatančen. Dejansko gre bolj za imperialističen pogled na varnost, pri čemer Buzan s sodelavci bolj izpostavlja moč ZDA kot razumevanje situacije, ki se je odvijala v svetu. Kljub omejitvam klasičnega razumevanja varnosti moram poudariti, da slednja vsekakor ni bila razumljena le kot sredstvo za doseganje nepolitičnih ciljev, kar izpostavlja Buzan s sodelavci, ampak je

bila razumljena širše. To razumevanje je izhajalo iz temeljne ekonomske predpostavke *homo economicusa*, egoističnega posameznika in iz tržne strukture. Posledično to pomeni, da so bile sestavine klasičnega razumevanja ekonomske varnosti vezane na dostop do trgov in virov in na strukturo konkurence. Ekonomska varnost je bila torej zagotovoljena, če je na trgih veljala konkurenca (kar pomeni, da trgi niso bili monopolizirani) ter če so ekonomski subjekti imeli neomejen dostop do virov in trgov, da so lahko z njimi in na njih opravljali ekonomsko aktivnost proizvodnje, razdelitve, menjave in potrošnje. Tak koncept razumevanja ekonomske varnosti je plod brettonwoodskih institucij in sistema, ki se je oblikoval po drugi svetovni vojni.

A kljub temu zagotavljanje ekonomske varnosti ni bilo prepuščeno samo trgu, saj bi ekonomski akterji hitro naleteli na nevarnosti in pasti, ki bi jih takšna odprtost in popolna liberalizacija prinašala. S tem se strinja tudi Buzan s sodelavci (1998, str. 99), ko ugotavlja, da je bilo vprašanje ekonomske varnosti dejansko vprašanje (reguliranega – op. a.) ekonomskega vladanja v mednarodni odnosih *(governance)*, tj. da se minimizirajo škodljivi učinki in ranljivost lastnega gospodarstva in gospodarske moči z maksimiziranjem učinkovitosti in moči. Vladanje pa je bilo najučinkoviteje izvedeno, če so akterji ekonomske varnosti svojo zaščito podelili hegemonu in mu s tem priznali hegemonsko oblast.

Ta je z vzpostavitvijo hegemonske moči v okviru mednarodnih ekonomskih odnosov sebi in drugim zagotavljal ekonomsko varnost. Problem je nastal, ko so se države same zavedle lastne ekonomsko-varnostne dileme, ki se kaže predvsem v težnji po večanju izvoza in pritekanju kapitala, pa v porastu tržnih deležev in razpršenosti mednarodne ekonomske aktivnosti v odnosu do drugih držav. Navidezna predaja hegemonske moči je še bolj okrepila potrebe po nacionalni (Mastaduno, 1998) in mednarodni ekonomski varnosti (Cha, 2000). To problematiko je Robinsonova (1962) opisala s sledečimi besedami: »Kljub želji po univerzalnosti izvira dejanskost ekonomije iz nacionalnega interesa« (v Nye, 1974, str. 598). Izhajajoč iz takšnega razmišljanja lahko zaključim, da je ekonomska varnost bila v celoti pogojena le z odločanjem nacionalnih držav, kajti le s tem, ko je hegemon zaščitil svojo nacionalno ekonomsko varnost, je bila zaščitena tudi ekonomska varnost drugih držav (načelo »kar je dobro zame, je dobro tudi zate«), kar bi lahko imenoval tudi »dobronamerni merkantilizem« (Gilpin, 1987, str. 404), ki sicer začenja graditi ekonomsko varnost na nacionalni državi, sočasno pa učinki razlitja te nacionalne ekonomske varnosti delujejo pozitivno tudi na druge države. Primer takega obnašanja so ZDA v času, ko je bil njihov proračunski primanjkljaj financiran s strani tujega kapitala. Ta odvisnost ZDA od japonskega kapitala bi se pokazala predvsem v dvigu obrestnih mer (in seveda zmanjšanju gospodarske rasti) in zmanjšanju vrednosti ameriškega dolarja (in seveda povečani inflaciji), če bi japonski kapital nehal kupovati ameriške zakladniške obveznice (Friedberg, 1992, str. 273).

Klasični domet ekonomske varnosti je bil torej omejen s sposobnostjo razmišljanja o državi in o njenih predispozicijah pri ustvarjanju ekonomske varnosti. Že temelj

razmišljanja o ekonomski varnosti v okviru kapitalističnih gospodarstev na ravni držav je napačen, saj predpostavlja zagotavljanje ekonomske varnosti v okviru sistema, ki lahko deluje le, če ni zagotovljene popolne varnosti. Posledično bi, kot ugotavlja Buzan (1991, str. 124), neprestano sklicevanje na ekonomsko varnost vodilo le do tega, da bi država bolj in bolj intervenirala v gospodarstvo in tako zavirala delovanje trga.

Pogosto se zagotavljanje nacionalne ekonomske varnosti interpretira kot iskanje ravnotežja med državami tekmicami, pri čemer se pozablja, da je nesmiselno in škodljivo teorijo tekmovanja med podjetji analogno prenašati na države (Porter, 1990). Države namreč med seboj ne tekmujejo po enakih načelih kot podjetja, saj so zaradi obstoja mednarodnega prava zavezane določenim normam in normativom, ki se jih morajo držati v okviru udejstvovanja v mednarodni skupnosti. Podjetje lahko tekmuje s tekmeci v inovacijah in novih proizvodih, medtem ko lahko država osvoji »nove trge« le z nasilnimi metodami; podobno je tudi z viri, saj medtem ko jih podjetja lahko pridobivajo na mnogo različnih načinov, državi ne ostaja drugega kot grožnja ali celo fizična prisila, da se polasti virov, ki so v lasti druge države (Casson, Dark in Gulamhussen, 2006). Tako je jasno, da je že v osnovi odnosa med podjetji in državami vgrajena varovalka, ki ne dovoljuje enačenja obeh akterjev pri zagotavljanju in izvajanju ekonomske varnosti.

Omejenost klasičnega razmišljanja o ekonomski varnosti se kaže tudi določitvi referenčnega objekta varnosti in statičnosti koncepta, ki jemlje ekonomsko varnost kot dano kategorijo, ki se lahko spremeni le, če se spremeni kakšna od njenih sestavin. Dokler obstaja stabilnost virov, trgov in finančna stabilnost, dokler ponudba ustreza in zadošča povpraševanju in končno, dokler nihče nima težnje, da bi si prisvojil določene resurse (viri in trgi), ki jih ta država ima, do takrat je država ekonomsko stabilna in varna.[63]

Prav tako je v okviru klasičnega razmišljanja o ekonomski varnosti problematična definicija virov ogrožanja, ki se večinoma, izhajajoč iz liberalističnega sistema, reducirajo na tri ključne akterje: vlade in druge vladne akterje, nevladne akterje (med katere avtorji najpogosteje uvrščajo TNP) ter na sistemske dejavnike na ravni države (Murdock, 1977, str. 73). Pri takšni klasifikaciji akterjev, ki ogrožajo ekonomsko varnost, se zanemarja pomen drugih akterjev, tako tistih, ki so v klasifikaciji »nad državo«, kot drugih, ki so sestavni del državne varnosti (podjetja, družba, posameznik).

Zato je bilo nujno, da se je razvil širši koncept razumevanja ekonomske varnosti, ki države ni obravnaval v brezzračnem prostoru, ampak je dejansko nacionalno ekonomsko varnost razumel kot splet različnih dejavnikov, ki vplivajo nanjo. Takšno razumevanje ekonomske varnosti dopušča sočasno obravnavanje večdimenzionalnosti groženj ter širi nabor akterjev, ki lahko ogrožajo nacionalno ekonomsko varnost, kot tudi razdržavlja ekonomsko varnost s tem, ko vključuje v razumevanje slednje tudi druge subjekte znotraj

[63] Bhagwati (1991) ugotavlja, da so temeljne grožnje trgovini: (i) naraščajoči protekcionizem, (ii) ideja nepravične trgovine, (iii) regionalizacija trgovine ali celo (iv) unilateralizem pri snovanju in oblikovanju svetovne trgovine.

države in njihove vplive na nacionalno ekonomsko varnost. Dodana vrednost takšnega razumevanja koncepta ekonomske varnosti je v tem, da se bolj približa realnosti, poleg tega pa odpravlja omejitve, ki so bile prisotne pri klasičnem razumevanju ekonomske varnosti. Ključno pa je, da stori premik od *odnosnosti* k *procesnosti*. Ekonomska varnost ni več statičen pojem, ki ga določa neko stanje pod določenimi predpostavkami, ampak je proces, ki se neprestano dogaja, odvija in spreminja. Vendar lahko prav zaradi vseh teh značilnosti, nastane težava v razumevanju ekonomske varnosti, saj je koncept mogoče relativizirati in povzročiti *inflacijo koncepta* (Politi, 1997), na kar moramo biti še posebej pozorni.

2.5.2 Ekonomska varnost: razumevanje ekonomske varnosti v 21. stoletju in njene omejitve

Spremembe konec 20. stoletja, zlasti pospešena globalizacija in regionalizacija svetovne ekonomije (Svetličič, 1996), razvoj tehnologije (Bučar, 2001), zlom dvopolnega sistema, nastanek novih držav ter porast pomena človekovih pravic (HDR, 1994) in druge značilnosti v mednarodnih odnosih in gospodarski strukturi so vodile do tega, da obstoječ koncept razumevanja varnosti ni več ustrezal realnosti. Ullman je že leta 1983 predlagal redefinicijo koncepta varnosti, v kateri je upošteval spremembe v zagotavljanju ekonomske varnosti (1983, str. 139ff). Buzan je v svojem nestorskem delu leta 1991 redefiniral varnost tudi v smer ekonomske varnosti, čeprav ostaja slednje kljub poskusom širšega razumevanja prvenstveno še vedno v okviru klasične paradigme razumevanja varnosti, tj. da je ekonomska varnost predvsem razumljena kot dostopnost do virov in trgov, čeprav v analizo že delno vključuje tudi druge referenčne objekte varnosti, kot so npr. podjetja, razrede (Buzan, 1991a, str. 238–241). Temeljni premik k širšemu razumevanju varnosti je prinesla zavest, da ekonomsko varnost določajo različna tveganja – od mikrotveganj (tveganja, ki prizadenejo posameznika oz. posamezno podjetje) do tveganj globalnih razsežnosti (kot npr. bolezni, finančne krize, okoljska onesnaženost, tehnologija, pomanjkanje temeljnih življenjskih potrebščin itd.). K širšemu razumevanju ekonomske varnosti je pripomogla tudi objava Poročila o človekovem razvoju *(Human Development Report)* leta 1994, ki je kategorijo človekove varnosti razširila še z nekaterimi dodatnimi komponentami. Vse to širjenje in razpravljanje o več komponentah ekonomske varnosti je prispevalo svoj delček v mozaik razumevanja ekonomske varnosti.

Bailes (2007, str. 2) ugotavlja, da je bil ta premik k modernemu razumevanju ekonomske varnosti možen, ker se je premik preučevanja varnosti iz varnosti premaknil na preučevanje tveganj in družbe tveganj *(risk society)*, kar je omogočilo vključitev novih spremenljivk v preučevanje varnosti. Te nove spremenljivke pa so prinesle s seboj tudi nove probleme pri preučevanju koncepta varnosti. Namreč določene kategorije, ki so vključene v ekonomsko varnost, so težko merljive (Bailes, 2007, str. 5), kar še bolj zaplete različne poglede in definicije ekonomske varnosti (Bailes, 2002, str. 5, 8). Problem, ki se še bolj eksplicitno pojavi pri širitvi koncepta ekonomske varnosti, se

odpira ob vprašanju socialnega razumevanja ekonomske varnosti. Ekonomska varnost je namreč zagotovljena takrat, ko ji socialni kontekst (ki vključuje tako družbena dejstva kot akterje) priznava stabilnost. Tako, kot ugotavlja Lipschutz (1995, str. 10–11), se koncept varnosti oblikuje kot rezultat govorjenja o njem in kot reprodukcija nekdanjih, zgodovinskih vzorcev. Prav zaradi tega, ker postaja moderna ekonomska varnost izmuzljiv pojem, lahko pride do določenih nesmislov v razumevanju ekonomske varnosti kot je npr. sintagma »stabilna gospodarska/finančna kriza«, ki dejansko ne pomeni ničesar, kajti težko je v celotni nestabilnosti in nevarnosti določati stabilnost oz. varnost. In ravno ta problem jezika in socialnega konteksta o ekonomski varnosti je tisti, ki dejansko zelo zamejuje in relativizira njeno razumevanje in odpira možnosti za ideološke koncepte v stilu »vse teče« in »vse je ne-varno«, sploh pa je ta koncept primeren za razvoj sekuritizacije (Waever, 1995, str. 59ff).

Ob širitvi koncepta ekonomske varnosti prihaja pri analizi do kopice nerazumevanj in zmešnjav. Mnogi avtorji ekonomsko varnost reducirajo na socialno varnost, na stabilnost dohodkov, socialno zdržnost oz. celo na stabilnost trgovanja med državami in vprašanje plačilne bilance. To vodi do tega, da koncepti nimajo pravega mesta v strukturi razumevanja ekonomske varnosti kot tudi, da se »že razširjeni« koncept ekonomske varnosti oži z redukcijo na samo eno dimenzijo. Tu lahko delno razloge najdem predvsem v pogledu na ekonomsko varnost – ki se giblje od izrazito sociološkega do skrajno ekonomističnega. Slika, ki jo potem predstavi vsak od avtorjev, je zamejena s predpostavkami *ceteris paribus*, in ne samo to, je enostranska in nepopolna.

Analiza dosedaj povedanega kaže, da se ekonomska varnost kljub vsem pomanjkljivostim koncepta in možnim nerazumevanjem vse bolj uveljavlja tudi v diskurzu oz. v razumevanju.[64] Gotovo je k temu pripomoglo tudi preučevanje ekonomske varnosti (OVSE, 1993 – MC11.JOUR/2) med pripravami in ob sprejetju Milenijske deklaracije (A/55/L.2), kot tudi različne raziskave, ki so dokazovale, da obstaja tesna, obratno sorazmerna parabolična povezanost med nacionalnim bogastvom (tj. BDP na prebivalca) in vojnimi spopadi. Poleg vsega pa je k razvoju kompleksnega razumevanja ekonomske varnosti pripomogla tudi težnja k trajnostnem razvoju, podkrepljena z Resolucijo Generalne skupščine A/RES/47/191. Tako lahko zaključim, da je širše razumevanje ekonomske varnosti rezultat številnih dejavnikov, predvsem pa je to razumevanje omogočila sprememba svetovnega političnega sistema, kjer vojaška varnost ni bila več edina varnost, ki je zagotavljala preživetje.

Politične spremembe, ki jih je svet doživel v zadnjih 15-ih letih, so vodile do tega, da so tako teoretiki kot akterji *(policy actors)* ugotovili, da ni varnosti sistema, če ni vsaka od njegovih sestavin varna, kar vodi do tega, da je treba, če želimo zagotoviti celotno ekonomsko varnost, zagotoviti varnost vsaki sestavini posebej, v nasprotnem primeru

[64] Tako lahko na spletni strani Bele hiše najdemo prikaz, da ekonomsko varnost po razumevanju nekdanjega predsednika ZDA G. Busha sestavljajo (i) izobrazba, (ii) podjetništvo in ekonomija, (iii) družba, (iv) socialna in zdravstvena varnost ter (v) okolje in energija.

o(b)stajajo tveganja, ki lahko sistem porušijo. Vendar vseeno ne gre stabilnost vedno enačiti z varnostjo, kajti že v primeru liberalizma vidimo, da je dejansko stabilen v svoji nestabilnosti oz. da je konstruktivno nestabilen, kajti tekmovanje ni takšno zaradi želje po nadvladi, ampak po prevladi – izmenjava, kdaj kdo vlada je torej tista sestavina, ki ga ustvarja konstruktivno stabilnega. Konec koncev je ekonomska varnost kategorija, ki se jo da razumeti na različne načine, kar nam kažejo tudi zadnja dogajanja po svetu in v domovini, kjer je le osebno zadovoljstvo tisto, ki vključuje ekonomsko varnost. Percepcija varnosti vodi do tega, da po njej hlepimo bolj in bolj in s tem ustvarjamo (lažno) varnostno dilemo, ki nas vodi v začaran krog.

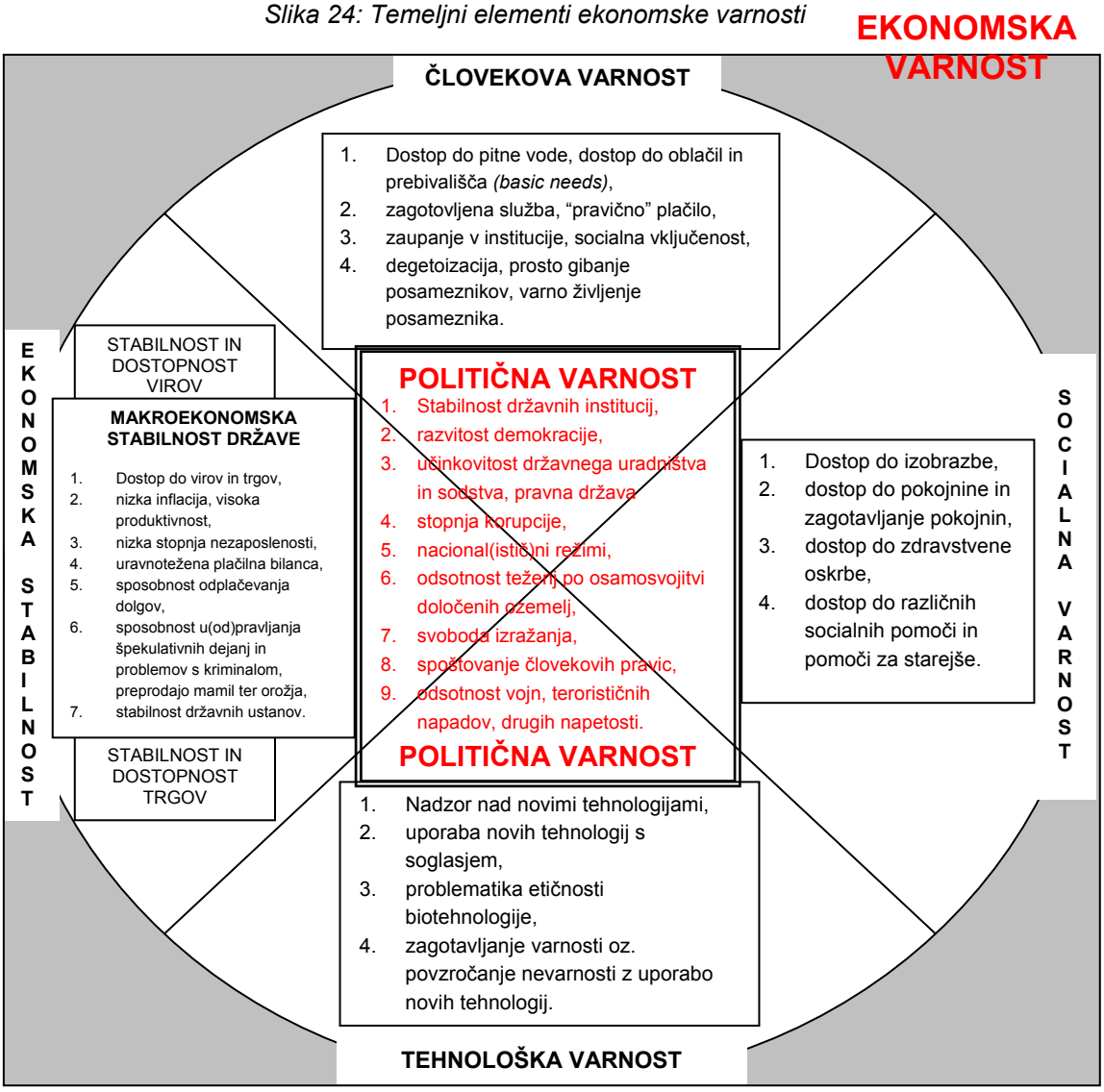
Vsa dosedajšnja razprava o širitvi razumevanja ekonomske varnosti je bila predvsem namenjena temu, da na podlagi izvedene analize in diskusije ustvarim lasten sistem razumevanja moderne ekonomske varnosti.

Na podlagi analize modernega razumevanja nacionalne ekonomske varnosti (podpoglavja 2.4.1, 2.4.2 in 2.4.3) sem izoblikoval sliko 24, ki kaže temeljne elemente ekonomske varnosti in povezavo slednjih med seboj.

Človekova varnost, socialna varnost, tehnološka varnost in makroekonomska stabilnost so štiri temeljni elementi modernega razumevanja ekonomske varnosti. Namreč temeljni pgooj za nacionalno ekonomsko varnost je, da slednja omogoča izpolnjevanje temeljnih potreb posameznika – od mikroekonomskih (individualnih) do družbenih, običajno z zagotovitvijo temeljnega dohodka. Ti pogoji ustvarjajo zaupanje na višji ravni, kar skladno z Maslowovo piramido potreb (Maslow, 1982, str. 92ff), ustvarja družbeno kohezivno tkivo, ki se delno odraža v vzpostavitvi primernega socialnega, izobraževalnega in zdravstvenega sistema. Stabilen družbeni in socialni sistem omogoča posamezniku polno aktivnost.

Sočasno pa je ekonomska varnost ekonomska v svojem bistvu (Stifung, 2006), kar pomeni, da je usmerjena tudi v temeljne celice delovanja gospodarstva, tj. podjetja. Tem mora biti omogočen dostop do trga, virov ter prosta gospodarska pobuda in konkurenca. Prav tako morajo ti pogoji dovoljevati dostop in uporabo tehnologije ter izdelavo inovacijskih izdelkov širokega nabora. Ekonomska varnost je torej s strani podjetij nujna, če želijo slednja poslovati z minimizacijo transakcijskih stroškov in endemičnih napak tržne strukture.

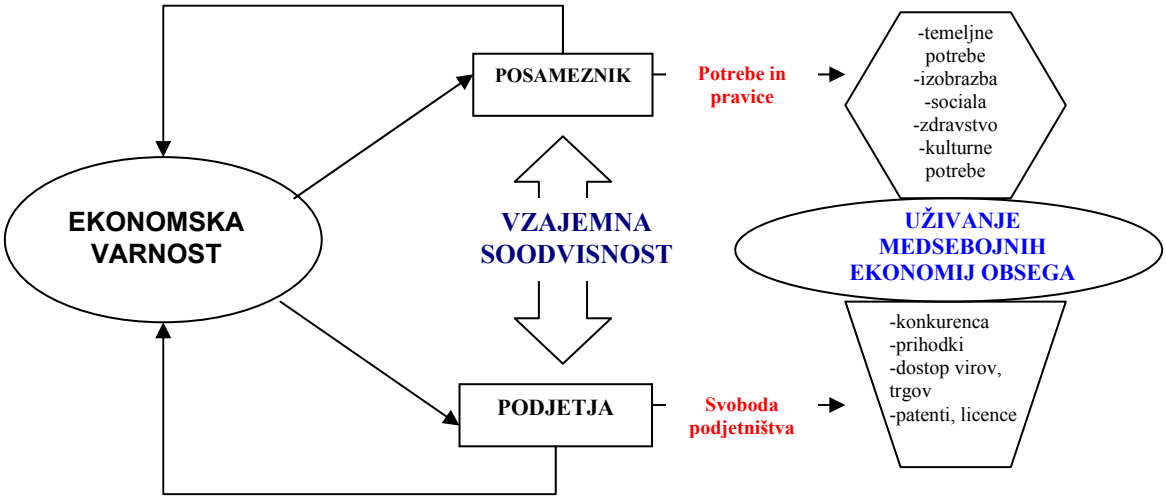
Slika 24: Temeljni elementi ekonomske varnosti



Vir: Lasten prikaz

Vezni element, ki omogoča nacionalno ekonomsko varnost, je politični element, pravzaprav njegova sposobnost vladanja in upravljanja *(governance)*. Brez ustvarjanja stabilnih razmer, odpravljanja endemičnih napak trga, zagotavljanja minimuma dostojnega preživetja ter možnosti za politično odločanje, torej brez politične aktivnosti države, ekonomska varnost ne more biti zagotovljena ne posamezniku ne podjetju. In tako spet ugotavljam, da sta znotraj političnega upravljanja posameznik in podjetje soodvisna, kajti le s skupnim upravljanjem skupnostnih zadev določata nacionalno ekonomsko varnost, sočasno pa ekonomska varnost določa njiju in njuno obnašanje, kar kaže slika 25.

Slika 25: Ekonomska varnost kot predpogoj družbenega napredka



Vir: Lasten prikaz.

Tako na podlagi slike 24 in slike 25 ter celotne analize razvoja varnosti, pojmovanja klasične ekonomske varnosti zaključujem, da lahko moderno *(nacionalno) ekonomsko varnost razumemo kot ustvarjanje takšnih pogojev, ki zagotavljajo posamezniku izpolnitev njegovih temeljnih potreb in želja s tem, ko mu je zagotovljen primeren dohodek; ki vodijo do stabilnega družbenega ter stabilnega in učinkovitega izobraževalnega, socialnega in zdravstvenega sistema, in dopuščajo ter spodbujajo podjetništvo, konkurenco in prosto gospodarsko pobudo ter zagotavljajo preskrbljenost z viri in prost dostop do trgov za prodajo izdelkov široke porabe. Prav tako ti pogoji dopuščajo in spodbujajo inovacijske in absorbcijske sposobnosti za inovacijske izdelke, tuje neposredne investicije ter končno informacijsko varnost, ki je potrebna za izvajanje drugih, prej navedenih potreb in želja. Ekonomska varnost je torej nabor vseh aktivnosti, ki stremijo k celostnemu razvoju družbe, njeni kohezivnosti in gospodarskemu ter družbenemu napredku.*

Tabela 10: Povzetek razumevanja ekonomske varnosti

Tematika	Temeljni pojmi	*Temeljna literatura*
PREDPOGOJI ZA NE-VARNOST	Negotovost in tveganje	Calverey, 1985; Outreville, 1998; Vaughan in Vaughan, 1999.
REŠEVANJE NE-VARNOSTI	Konflikt in sodelovanje	Galtung, 1996; Keohane in Nye, 1989; Rotfeld, 1994; Weede, 2004.
SUBJEKTA/OBJEKTA NE-VARNOSTI	Človek in država	Tukidid, 1960; Hobbes, 1928; Luard, 2001; Grizold, 2001.
KLASIČNE TEORIJE RAZUMEVANJA VARNOSTI	Realizem, liberalizem, marksizem	Mearsheimer, 1998; Zoellick, 2002; Keohane in Nye, 1989; Jabri, 2006; Booth, 1991, 1998, 2005, 2007.
MODERNO RAZUMEVANJE VARNOSTI	Konstruktivizem	Brglez, 2006; Finnemore, 1996; Katzenstein, 1996; Fierke, 2005; Kolodziej, 2005.
ŠIRITEV RAZUMEVANJA VARNOSTI	Kompleksno razumevanje varnosti	CASE, 2006; Buzan, 1991a, b; Buzan et al., 1998; Waever, 1998; Prezelj, 2002a; Knudsen, 2001.
ŠIRITEV RAVNI VARNOSTI	Nacionalna, regionalna, mednarodna, globalna	Nobilo, 1988; Grizold, 1992; Aron, 2003; Yves-Ghebali, 2006; Malešič, 1996; Svete, 2005; Booth, 1998.
KLASIČNO RAZUMEVANJE EKONOMSKE VARNOSTI	Makroekonomska stabilnost in dostopnost do virov	Gilpin, 1981; Lopez-Cordova, 2005; Feloni, 1997; Mrak, 2002; Gilpin, 1987; Stevenson, 2000; Yergin, 2006; Homer-Dixon, 1998; Heal in Chickilinsky, 1991; Di Terra et al., 2005; Kopač, 2006.
MODERNO RAZUMEVANJE EKONOMSKE VARNOSTI	Širjenje spektra ekonomske varnosti na ravni pod državo (človek, družba, podjetja)	Kirchner in Sperling, 2002; Paris, 2001; HDR, 1994; Ghai, 1997; Waever, 1995; Jepperson et al., 1996; Cvetkovich in Lofstedt, 1999; Javornik, 2006; Blackburn, 1992; Bailes, 2007.

Vir: Lasten povzetek.

3 Zunanja politika, diplomacija in ekonomska diplomacija – razmejitve, podobnosti in razlike

V tem poglavju želim zgraditi metodološki aparat za razumevanje zunanje politike in diplomacije s poudarkom na ekonomski diplomaciji. Pri tem moram najprej definirati koncept zunanje politike in ga ločiti od koncepta diplomacije ter prikazati njun medsebojni odnos. Ta pojasnitev razlik je nujna, da ne bi koncepta uporabljal kot sopomenki, kar se pogosto pojavlja v javnosti in v množičnih medijih (prim. Jaušovec, 2007, str. 2) kot tudi v znanosti o mednarodnih odnosih (prim. Morgenthau, 1948/1995). Poleg tega želim v tem poglavju operacionalizirati in poimenovati določene koncepte znotraj diplomacije, kjer poimenovanje še ni ustaljeno. Tako bom ločil koncept ekonomske diplomacije od gospodarske, poslovne in podjetniške kot tudi ekonomsko zunanjo politiko od ekonomskega državništva in mednarodne ekonomske politike. Vsak termin bom pojasnil, pri čemer bom nakazal tudi njegove povezave z drugimi, sorodnimi pojmi.

Vsa razprava mi bo služila za definiranje ekonomske diplomacije, da jo bom potem lahko operacionaliziral v odnosu do ekonomske varnosti in razumevanje ekonomske diplomacije empirično preveril tudi na konkretnem primeru odgovorov na vprašanja v 4. poglavju kot tudi v okviru študije primera v 5. poglavju.

Poglavje je razdeljeno na štiri dele. V prvem delu bom razložil temelje teorije zunanje politike (Morgenthau, 1948/1995; Rosenau, 1969; Carlsnaes, 2002) in umestil diplomacijo med sredstva zunanje politike (Holsti, 1988; Benko, 1997a; Russett in Starr, 1992/1996; Rana, 2002; Popov, 2006), v drugem delu bom s pomočjo zgodovinske analize dokazoval, da je bila diplomacija vedno prvenstveno ekonomskega značaja (Potemkin, 1947; Strange, 1970; Cameron, 1993; Campbell, 2001/2004; Kovač, 2002 in 2003 idr.), kar bo podlaga za tretji del, tj. definiranje ekonomske diplomacije (Strange in Stopford, 1991; Bayne in Woolcock, 2003; Prvulović, 2006). Četrti del bo namenjen analizi mednarodnega diplomatskega prava, vezanega na ekonomsko diplomacijo. Tako bom ugotavljal, ali je kodifikacija diplomatsko-konzularnega prava (prim. Bartoš, 1956II; Dembinski, 1988; Brglez, 1996; Bohte in Sancin, 2006) vključevala/vključila vlogo ekonomije v okviru diplomatsko-konzularnih funkcij, ki jih opravljajo diplomatsko-konzularna predstavništva (Denza, 1998), ali pa sta Konvenciji[65] že »za časom« in bi jih morali osvežiti glede na velik porast globalizacije v zadnjih 40-ih letih po njihovem sprejetju in sprememb v okviru vzpostavljanja in izvajanja diplomatskih funkcij.

[65] Govorim o Dunajski konvenciji o diplomatskih odnosih (v nadaljevanju DKDO) in Dunajski konvenciji o konzularnih odnosih (DKKO). DKDO je bila sklenjena 18. aprila 1961, v veljavo je stopila 24. aprila 1964. DKDO ima 3 dele: osnovno Konvencijo in dva opcijska protokola – o pridobivanju državljanstva in o obveznem reševanju sporov. DKKO je bila sprejeta 24. aprila 1963 in je stopila v veljavo 19. marca 1967. Sestava DKKO je enaka sestavi DKDO.

3.1 Zunanja politika in diplomacija

Če želimo razumeti, v kakšen odnosu sta zunanja politika in diplomacija, moramo najprej razločevati med obema pojmoma, zato bom v nadaljevanju pokazal na temeljne značilnosti zunanje politike in njen odnos do notranje politike kot tudi povezave s t. i. mednarodno politiko *(international politics)* (Wendt, 1999, str. 11) in svetovno politiko *(world politics)* (Russett in Starr, 1992/1996, str. 76–80; Wright, 1955, str. 3–5; Rosenau, 1969, str. 5; Sondermann, 1969, str. 8).

3.1.1 Zunanja politika – nivoji preučevanja in teoretski vidiki

Okoli zunanje politike oz. njenega preučevanja poteka nešteto sporov. Tako nekateri trdijo, da je zunanja politika le veščina, ki je pogojena z neštetimi drugimi dejavniki[66] oz. je v službi drugih dejavnikov in akterjev, kot tudi, zlasti v vsakdanjih pogovorih, ni malo takih, ki zunanjo politiko in diplomacijo enačijo z obrtjo – ko imaš orodje, lahko izdelaš izdelek.

Za zunanjo politiko je značilno, da jo lahko preučujemo na različnih ravneh: na ravni odločanja *(decision-making process)* (Snyder, Bruck in Sapin, 1969; Snyder and Paige, 1969; Cohen, 1969), na ravni okolja/konteksta zunanje politike (Sprout and Sprout, 1969), na ravni primerjalne zunanje politike (Rosenau, 1968), na ravni diskurzivne analize zunanje politike (Deutsch, 1969), na podlagi odločanja kot birokratskega procesa (Allison, 1971; Allison in Halperin, 1972; Mercier, 2007) idr. V tej razpravi o zunanji politiki se ne bom ukvarjal z analizo posamezne smeri analize zunanje politike, ampak se bom omejil le na temeljne značilnosti preučevanja zunanje politike in probleme, ki se ob tem lahko pojavljajo.

Pogled na zunanjo politiko je odvisen od preddispozicije, tj. teorije, katere pristaši smo oz. tiste, ki nam je bližje (Palmer in Morgan, 2006). Tako različne teorije različno razlagajo pomen in aktivnost v zunanji politiki. Realizem (katerega najvidnejši predstavniki so Tukidid, Machiavelli, Hobbes, Clausewitz, Morgenthau idr.) razlaga, da je za državo nujno, da svojo zunanjo politiko oblikuje tako, da so zaščiteni njeni temeljni vitalni interesi (nacionalna varnost) – dejansko gre za igro z ničelno vsoto *(zero sum game)*, medtem ko liberalizem (katerega najvidnejši predstavniki so Grotius, Locke, Rousseau, Wilson, Moravcsik idr.) poudarja, da je državi v interesu sodelovati z drugimi državami in to utemeljuje s povezanostjo med državami (kompleksna soodvisnost) in občimi interesi, ki so nad nacionalnimi interesi (tj. obča družbena blaginja) (Keohane in Nye, 1989). Novejši pristopi v proučevanju zunanje politike zapuščajo raven države in se osredotočajo na druge ravni (raven posameznika, raven družbe), pri tem uporabljajo druge prijeme (analiza delovanja, strukture in jezika). Tako lahko vse te pristope glede na značilnosti preučevanja zunanje politike razdelim, kot sledi:

[66] V tem delu dejavnike razumem širše, kot jih razume Benko (2000), saj so zame dejavniki vse, kar vpliva na ustvarjanje in izvajanje zunanje politike (vključno z akterji).

Tabela 11: Štiri pristopi k preučevanju zunanje politike

ONTOLOGIJA	***EPISTEMOLOGIJA***	
	OBJEKTIVIZEM	***INTERPRETATIVIZEM***
HOLIZEM	*Liberalizem*	*Družbeni konstruktivizem*
INDIVIDUALIZEM	*Realizem*	*Diskurzivna analiza*

Vir: Prirejeno po Carlsnaes, 2002, str. 336.

V nadaljevanju razprave se bom omejil samo na obe 'klasični' teoriji v razumevanju zunanje politike, ki mi bosta koristili v nadaljevanju za definiranje slednje.

Realizem je najstarejša tradicija v razumevanju zunanje politike države. Temelji na t. i. teoriji moči oz. pozneje izpeljanem ravnotežju moči, ki se je razvilo v času vestfalskega miru in je trajalo do konca 1. svetovne vojne z določenimi vmesnimi prekinitvami (Francoska revolucija). Realizem zagovarja, da je mednarodna skupnost anarhično urejena in da so vse države – enake, a so hkrati ene močnejše in druge šibkejše (Strange, 1995; Morgenthau, 1948/1995). Med temi državami zato vlada vojna vseh proti vsem *(bellum omnium contra omnes)*, kar pomeni, da mora vsaka država poskrbeti zase, se ohraniti pri življenju in ohraniti svoje temeljne – nacionalne interese in nacionalno varnost. Zunanja politika je torej le sredstvo *(mean)* za zagotavljanje moči države in njene nacionalne varnosti (Morgenthau, 1948/1995; Kissinger, 1995 idr.). Iz tega lahko zaključim, da je bila za klasike realizma glavno sredstvo zunanje politike za zagotavljanje varnosti ter nacionalnih interesov vojna. Pomen vojne kot sredstva zunanje politike izrazito kaže opis dejanj kardinala Richelieuja, prvega zunanjega ministra Francije.

> /Richelieu/ je želel doseči mir z vojno. In če se je karkoli zgodilo v nasprotju z njegovimi željami (hotenji), je pomenilo, da ne gre za prekršek zoper »vest« (označba B. U.), ampak za nujnost, katere zakoni so strožji in bolj kruti kot zakoni vesti. Vojna je pravična, če je cilj, ki bo z njo dosežen, pravičen. Želje/hotenja so torej gibalo pravičnosti. A dejstvo ostaja ... kdor hoče ubiti krivega, lahko včasih sproži tudi kri nedolžnega (Priezac v Kissinger, 1995, str. 64).

Realistična misel je svoj višek dosegla v času Svete Alianse in pozneje Koncerta velikih sil, ki ju v mednarodnih odnosih razumemo kot obdobje *Pax Britannice*, pospešenega razvoja mednarodne trgovine. Številna lokalna in priložnostna zavezništva in védenje, da je tvoj današnji prijatelj lahko jutri tvoj sovražnik, so vodila do tega, da se je vzpostavilo relativno dolgo obdobje miru – t. i. obdobje stoletnega miru, v katerem zabeležimo le nekaj 'marginalnih' bojnih spopadov.

Če je realistični pristop t. i. pristop *ustvarjanja (bottom-up)*, kar pomeni, da poudarja odločanje v zunanji politiki na ravni posameznih držav ter to pogojuje z različnimi spremenljivkami v notranji politiki držav, pa je liberalistični pristop v razumevanju zunanje politike mnogokrat označen kot pristop *delegiranja (top-down)*, kjer različni avtorji (z izjemo Moravcsik, 1997) poudarjajo pomen celotnega sistema za sprejemanje določitev kot tudi pomen posameznega akterja za odločanje (Carlsnaes, 2002, str. 336–

337). A kljub različnemu ogrodju tudi liberalistični pristop delno gradi na temeljih realističnih mislecev in razumevanju, da je država poglavitni akter, a hkrati poudarja (kar realisti 'spregledajo'), da so določene odločitve, ki so sprejete v zunanji politiki, rezultat drugih silnic (družbe, birokracije, sestave aparata in mednarodne skupnosti, sestave in interesov političnih elit ipd.), ki niso pod nadzorom države (Rosenau, 1969; Allison, 1971; Moravscik, 1997 idr.). Dejansko lahko posplošim, da je liberalistični pristop v mednarodnih odnosih enakovreden liberalnemu pristopu v mednarodni ekonomiji, če razumemo, da je podobno, realistični pristop v mednarodnih odnosih odsev merkantilističnega razumevanja mednarodne ekonomije.

V zadnjih 20-ih letih 20. stoletja je prišlo v preučevanju zunanje politike do temeljnega premika, in sicer od klasičnega – običajno državocentričnega preučevanja (liberalizem, realizem) k t. i. novim teorijam družbe oz. družbenemu konstruktivizmu (Wendt, 1992). Ta pristop je spremenil osnovno opazovano enoto pri preučevanju zunanje politike. Znanstveniki so ugotavljali, da je pomembno preučevati odnose in razlike v t. i. veberjanskem paru *verstehen-erklären*, ki poudarja razliko med razumevanjem zunanje politike in njenim pojasnjevanjem, kot tudi, da državocentrično preučevanje ne (z)more odgovoriti na številna vprašanja, ki se porajajo pri preučevanju zunanje politike (Hudson in Vore, 1995; Carlsnaes, 2002; Chittick, 2006 idr.), zato je bilo potrebno preučevanje dopolniti s preučevanjem drugih nivojev in vplivov na zunanjo politiko. Tako se avtorji najpogosteje lotevajo preučevanja konteksta zunanje politike (Rummel, 1972, 1977, 1979), razumevanja odločevalcev v zunanji politiki (Jervis, Lebow and Stein, 1985; Walt, 1992), pomena posameznika v zunanji politiki (Hermann, 1993; Herman in Preston, 1994), pomena obnašanja oz. behaviorizma (npr. Allison, 1971; Bučar, 1994; Bučar, 2001) in končno pomena uporabe jezika oz. diskurzivne analize (Kopenhagenska šola; Waever, 1995 in 1998; Fierke, 1998).

Tabela 12: Temeljne značilnosti pristopov k preučevanju zunanje politike

	REALISTIČNI PRISTOP	**LIBERALISTIČNI PRISTOP**	**DRUŽBENI KONSTRUKTIVIZEM**
KLJUČNI AKTER	država	država, transnacionalna podjetja, mednarodne organizacije	posameznik, družba, interesne skupine in skupine pritiska, vlada
ODNOS MED DRŽAVAMI	države so 'sovražniki' – odnos za nadvlado	države so tekmeci – odnos za prevlado	države so 'prijatelji' – sodelovanje v skupno korist
MOTIVI V ZP	moč, preživetje	dobiček, pridobitev	socialno povezovanje
TEMELJI DELOVANJA ZP	samozadovoljevanje – učinkovitost ciljev in sredstev	optimizacija – večanje zmogljivosti in učinkovitosti	širokogrudnost – odprtost do obnašanj in ciljev drugih
TEMELJNE VREDNOTE V/ZA ZP	varnost	ekonomska blaginja	politična skupnost
ZP IN EZP	merkantilizem	liberalizem	država blaginje

Vir: Dopolnjeno po Chittick, 2006, str. 29.

V naslednjem podpoglavju bom prikazal vplive, ki določajo zunanjo politiko posamezne države (t. i. *foreign policy making process*) in posledično odnose ter odločitve, ki jih taka država na podlagi vpliva različnih spremenljivk sprejema.

3.1.2 Vplivi in določanje za/o zunanji politiki določene države: odnos med notranjo in zunanjo politiko

To podpoglavje bi moral dejansko razdeliti na dva dela, če bi želel natančno pokazati, kako vplivajo različne spremenljivke na zunanjo politiko, in sicer na del vplivanja posamezne spremenljivke in na del odnosa med notranjo in zunanjo politiko v okviru preučevanja zunanje politike, a bom zaradi omejenosti prostora oba vpliva obravnaval skupaj. Obe tematiki sta namreč zelo prepleteni, saj so spremenljivke, ki vplivajo na zunanjo politiko držav, marsikdaj pogosto najprej notranjepolitičnega značaja (birokracija *(bureaucracy)*, vlada *(government)*, odločevalci *(decision-makers)*, nevladne organizacije *(non-governmental organisations)*, javno mnenje *(public opinion)*, interesne skupine in skupine pritiska *(interest and pressure groups)*, politične stranke *(parties)* itd.), nato pa lahko postanejo širše.

Povezanost med notranjo in zunanjo politiko je zelo jasno prikazana v Benkovem delu *Znanost o mednarodnih odnosih*, kjer Benko pravi:

> Zunanja politika je sredstvo, s katerim se izraža razredno bistvo države navzven,[67] vendar ne kot čista replika notranjih družbenih procesov in razporeditev, kajti država nastopa v mednarodni skupnosti kot kompleksni predstavnik družbe, kar pomeni, da mora v določeni meri upoštevati interese drugih razredov in slojev, ki niso zastopani v strukturi oblasti. V tem smislu lahko razumemo, da je zunanja politika logično (op. a.) nadaljevanje notranje politike (1997a, str. 222).

Sočasno pa ugotavlja da:

> /.../ se notranjepolitični cilji (op. a.) neke države neizbežno relativizirajo, kajti pri uresničevanju interesov države često trčijo ob interese drugih držav, zato zaključuje, da je moč govoriti o relativni samostojnosti zunanje politike v odnosu do notranje (1997a, str. 222–223).

Skratka, na podlagi Benkove analize lahko izvedem dve ključni značilnosti povezave med notranjo in zunanjo politiko (podobno tudi v Clarke in White, 1989):

1. zunanja politika je relativno samostojna, kar posledično pomeni, da je tudi notranja politika relativno samostojna,
2. zunanja politika je nadaljevanje notranje politike, kar sicer ne pomeni, da velja nujno obratno, a bi si drznil trditi, da tako, kot je zunanja politika nadaljevanje notranje, je lahko v določenih primerih notranja politika logično nadaljevanje zunanje.

Tako trdim, da je bila t. i. Vilenska izjava, ki je bila dana pred ameriškim napadom na Irak, izrazit primer samostojnosti zunanje politike v odnosu do notranje politike, kar se je pokazalo tudi v notranjepolitični reakciji, ki je sledila podpisu Vilenske izjave. Kljub temu da je bila težnja Slovenije vstop v zvezo NATO, se je na Slovenskem v protivojnih

[67] Razredno bistvo, kot ga razume Benko, velja razumeti širše, saj ne gre za golo marksistično delitev na vladajoči in podrejeni razred.

demonstracijah in demonstracijah v podporo mirnega razoroževanja Iraka angažiralo veliko število ljudi – tako 'navadnih' kot tudi intelektualcev. A slovenska politika se je vseeno odločila za podpis Vilenske izjave, verjetno s ciljem večjega ugleda pri vstopu v zvezo NATO (STA, 2003; Delo, 2003; MZZ, 2003).

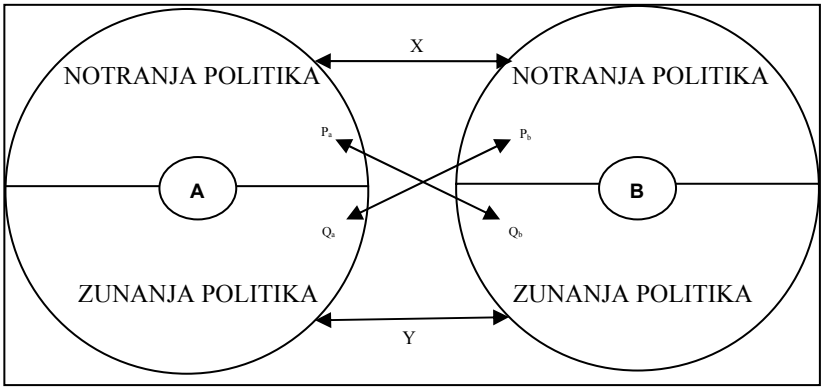
Primer podpisa Vilenske izjave izrazito nakazuje ločenost zunanje od notranje politike, saj je Slovenija kljub nasprotovanju notranje javnosti in nasprotjih glede izjave v notranji politiki, slednjo podpisala, saj so jo k temu »zavezovali« drugi interesi, kot je npr. vstop v zvezo NATO in ohranitev odličnih odnosov z ZDA, verjetno delno tudi za ceno odnosov z EU.

Obraten pa je primer relativne samostojnosti notranje politike od zunanje, ki ga najlažje pojasnim s primerom poskusa nakupa turističnega naselja Sunčani Hvar. Primer Sunčani Hvar jasno in enoznačno kaže na nepovezanost med zunanjo in notranjo politiko na Hrvaškem oz. izbor prioritetne politike. Hrvaška vlada se je zaradi notranje-političnih trenj in nesoglasij odločila, da Sunčanega Hvara ne proda slovenskemu podjetju, čeprav je bila prvotna odločitev drugačna. Tako v tem primeru Hrvaške ni zanimal njen mednarodni ugled oz. »resnost« v mednarodni skupnosti, ampak je bila prvenstvena skrb ohraniti socialni in družbeni mir, saj bi slednjega prodaja Sunčanega Hvara Termam Čatež lahko ogrozila (STA, 2002; Delo, 2003; Vjesnik, 2003; Slobodna Dalmacija, 2003).

Primera, ki sem ju prikazal, kažeta na izrazito ločenost med notranjo in zunanjo politiko (Benko, 1992), a do takih odločitev prihaja redko, običajno le, če stojijo za takimi odločitvami ključni nacionalni interesi. V ustaljenih načinih delovanja pa sta notranja in zunanja politika povezani. Tako je običajno zunanja politika držav kot relativno nadaljevanje notranje politike najbolj pogost odnos med obema politikama. Države na podlagi vredno(s)tnega sistema izoblikujejo niz želja in hotenj, ki jih želijo uresničiti in pri tem pogosto morajo delovati in iskati vire ter sredstva tudi izven meja matične države. Takrat za dosego ciljev notranje politike uporabljajo sredstva zunanje politike in je takrat zunanja politika logično nadaljevanje notranje. Takih primerov je v vsaki zunanji politiki držav ogromno, tako lahko na Slovenskem, kot najbolj očiten primer zunanje politike v »službi« notranje navedem težnje po osamosvojitvi, po vstopu Slovenije v EU in NATO kot tudi zadnje dogodke okoli nakupa oklepnikov Patria (september 2008) itd. Prav tako lahko kot primer ekonomske zunanje politike navedem spodbujanje slovenskih tujih neposrednih investicij v državah Zahodnega Balkana in drugod.

Dejansko lahko odnos med zunanjo in notranjo politiko dveh držav prikažem skozi tri različne povezave (slika 26): neposreden vpliv notranje politike ene države na notranjo politiko druge države (XX), neposreden vpliv zunanje politike ene države na zunanjo politiko druge države (YY) in končno, pomemben, pa večkrat zanemarjen, je kombiniran princip vpliva, ko zunanja politika ene države vpliva na notranjo politiko druge države ali obratno (PxQy; PyQx).

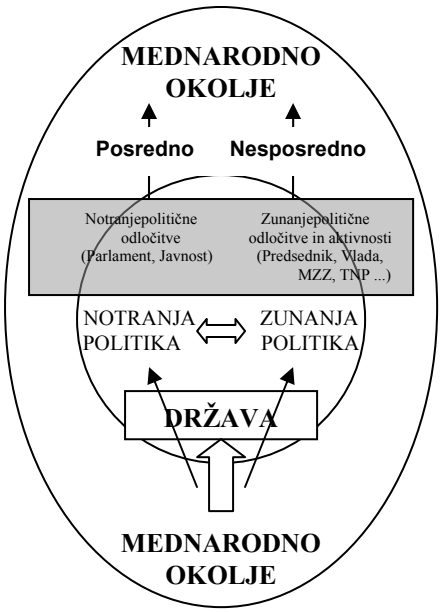
Slika 26: Odnos med zunanjo in notranjo politiko držav A in B



Vir: Lasten prikaz.

Slika 26 ima eno pomanjkljivost pri razumevanju zunanje politike, in sicer obravnava odnose med notranjo in zunanjo politiko med dvema državama v *vakuumu* in le pod predpostavko *ceteris paribus*, kar pomeni, da so vplivi takšni v določenem trenutku, pri določenih okoliščinah. Zanemarja pa vpliv dejavnikov na notranjo in zunanjo politiko izven državnega sistema, tj. iz mednarodnega okolja. Zato moram, če želim zunanjo in notranjo politiko ter njun odnos razumeti celostno, upoštevati tudi dejavnike mednarodnega okolja, ki vplivajo na obe (slika 27).

Slika 27: Vpliv okolja na zunanjo in notranjo politiko posamezne države in vpliv le teh na mednarodno okolje



Vir: Prirejeno in dopolnjeno po Papadakis in Starr, 1987, str. 417 ter Bučar, 2001, str. 143.

Mednarodno okolje lahko vpliva na tri načine: neposredno na državo, da samostojno izvrši določene stvari, skladno z »zahtevami« mednarodnega okolja (prim. prigodek 2); neposredno na notranjepolitične akterje določene države, da prilagodijo zahteve, hotenja in želje mednarodnemu okolju oz. širšemu vrednostnemu sistemu (prim. prigodek 4); ali pa neposredno vpliva na zunanjo politiko določene države, s ciljem spremembe nje

same ali prenosa določenih značilnosti mednarodnega okolja v okvir notranje politike države.

Prigodek 2: Washingtonski konsenz

Washingtonski konsenz, kot ga poznamo danes, je término, ki ga je skoval John Williamson. Gre dejansko za kopico »nasvetov«, ki so jih brettonwoodske institucije v letih 1989-1990 pogojevale v državah Latinske Amerike. Dejansko se danes Washingtonski konsenz razume kot popolna liberalizacija gospodarstva, kar je bilo za nekatere države Latinske Amerike tudi pogubno. »Nasveti« so bili naslednji: davčna disciplina, preusmeritev javne porabe z neproduktivnih sektorjev v sektorje z dodano vrednostjo, davčna reforma, liberalizacija obrestnih mer, »realen« menjalni devizni tečaj, liberalizacija pretokov blaga in kapitala ter privatizacija državnega premoženja in deregulacija gospodarstva. Ti kriteriji niso veljali samo za države Latinske Amerike, ampak so bili uporabni tudi za države, ki so pristopale k EU. Tako je EU izpolnjevanje večine teh kriterijev razumela kot sposobnost in primernost za vstop določene države v EU. Tako je mednarodno okolje – npr. okolje EU vplivalo neposredno na državo, da je, če je želela vstopiti v EU, morala izpolniti določene kriterije, ki jih je EU postavljala kot temelj za vstop v Unijo.

Vir: Dopolnjeno po CIDHU, 2003.

Notranjepolitične odločitve, če se ta ne posluži sredstev zunanje politike, posredno povratno vplivajo na mednarodno okolje, medtem ko zunanjepolitične odločitve vplivajo na okolje neposredno. Sistem deluje po sistemu začaranega kroga, a le, dokler določen dejavnik (npr. demografski, geografski, znanstveno tehnološki ali ideološki) ne preseka tega kroga in vzpostavi ponovno drugačno strukturo sovplivanja na zunanjo in notranjo politiko iz zunanjega (i) ali ožjega (sosedščina ali regija) (ii) ali širšega (mednarodnega) okolja.

Kako mednarodno okolje skuša vplivati neposredno na notranjo politiko, je najbolj jasno v primeru ekonomskih sankcij, ki imajo za cilj spremembo določenega obnašanja države – največkrat na zunanjepolitični ravni (agresija Iraka na Kuvajt 1991), lahko pa gre samo za notranjepolitično zadevo (sprememba sistema na Kubi; jugoslovanske vojne), ki ni skladna z zahtevami mednarodnega okolja ali celo nasprotuje značilnostim mednarodnega okolja.

Prigodek 3: Ukrajinsko-ruska plinska kriza

Začetek ohladitve političnih in ekonomskih odnosov med Rusijo in Ukrajino so napovedale predsedniške volitve v Ukrajini jeseni 2004, ko sta se za nasledstvo predsednika Kučme potegovala kandidata iz povsem nasprotnih si političnih krogov: proruski kandidat in tedanji premier Viktor Janukovič (ki je neposredno pred volitvami dobil podporo ruskega predsednika Vladimirja Putina kot tudi dotedanjega ukrajinskega predsednika Kučme) in »prozahodni« vodja opozicije Viktor Juščenko (ki je leta 2002 ustanovil svojo politično stranko »Naša Ukrajina« in zmagal na volitvah). Posledice so nastopile kmalu.
Ruski plinski monopolist Gazprom, ki je v večinski državni lasti, je 1. avgusta 2005 prvič napovedal zvišanje cene ruskega plina za ukrajinske porabnike s tedanjih 50 ameriških dolarjev za 100 kubičnih metrov na 150 dolarjev za isto količino s prvim januarjem 2006, kar bi predstavljalo kar 320 odstotno podražitev. Seveda je Ukrajina temu nasprotovala, a neuspešno, zato je začela groziti s povišanjem takse za plinovode čez ukrajinsko ozemlje. S približevanjem koncu leta 2005 se je politična retorika med predstavniki obeh vpletenih držav le še stopnjevala, 'plinska' kriza pa je prerasla v meddržavno. Ukrajinsko vodstvo je namreč kot odgovor na podražitev plina napovedalo bistveno zvišanje pristojbine, ki jo Rusija plačuje Ukrajini za to, da je lahko njena baza črnomorske flote nameščena na ukrajinskem polotoku Krim.

Kljub temu da sta se v spor med obema stranema aktivno vpletla tudi predsednika obeh držav, Vladimir Putin in Vladimir Juščenko, državama vse do konca leta 2005 ni uspelo doseči kompromisa. Posledično je ruski Gazprom s prvim januarjem 2006 prekinil dobavo ruskega plina Ukrajini. Ukrajinske oblasti so kot odgovor (in v skladu s predhodnimi napovedmi) začele odvzemati del ruskega plina, namenjenega evropskim odjemalcem, kar je vzpodbudilo negativne reakcije tako Rusije, kot tudi predstavnikov EU. Kljub sporazumu, ki je imel le kratkotrajen učinek sporov med Ukrajino in Rusijo še ni konca, kar je bilo spet očitno v poletnih mesecih leta 2007, ko so se odnosi med državama spet zaostrili.

Kot torej vse kaže je Rusija (posredno preko Gazproma) s tem, ko je napovedala občutno podražitev ruskega plina Ukrajini in kasneje svojo napoved tudi izvršila (v obliki zaprtja plinovoda, ki je Ukrajini dobavljal ne le ruski, temveč tudi turkmenistanski plin!) zasledovala predvsem politične cilje - v prvi vrsti zamenjavo (Rusiji ne preveč naklonjenega) političnega režima v Ukrajini. V kolikor sprejmemo takšno predpostavko vidimo, da je bila takšna ruska politika več kot uspešna; zgolj en teden po koncu krize, natančneje 10. januarja 2006 je namreč ukrajinski parlament (*Vrhovna Rada*) izglasoval nezaupnico »oranžni« vladi Jurija Jehanurova.

Podoben spor je med Rusijo in Ukrajino nastal konec leta 2007 in konec leta 2008, kar je v začetnih dneh januarja 2009 pripeljalo do ustavitve dobave ruskega plina in ponovno vzpostavitev slednje šele po sklenitvi sporazuma z Ukrajino.

Vir: Povzeto po Mancevič, 2007, str. 59–75 in ažurirano na podlagi Pirani in Balmaceda, 2009.

Zgornji opis ukrajinsko-ruske krize kaže, kako skuša mednarodno okolje – v tem primeru druga država – neposredno vplivati na notranjo politiko v določeni državi. Rusija je namreč želela le »dati« lekcijo in skušala spremeniti njej nenaklonjeni režim v Ukrajini, kar ji je deloma uspelo, in to brez pritiskov na zunanjo politiko, da bi izvršila spremembe v notranji politiki, ampak z drugimi sredstvi (ekonomskimi), ki so prizadela notranjo politiko Ukrajine. Podobno se je dogajalo tudi pri ruskih pritiskih na Belorusijo in Gruzijo, ko je Rusija želela spremeniti neke determinante notranje politike teh držav, ki ji niso bile povšeči (Mancevič, 2007).

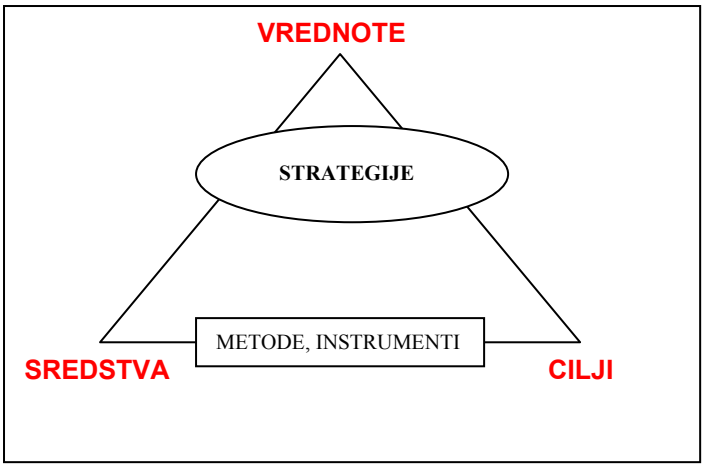
Na podlagi analize prigodkov in teorije lahko zaključim, da je za analizo zunanje politike pomembno: (i) poznavanje vrednostnega sistema akterjev in poznavanje delovanja akterjev, ki to zunanjo politiko krojijo, (ii) poznavanje in razumevanje ciljev zunanje politike določene države, (iii) poznavanje sredstev, metod in instrumentov, s katerimi želi zunanja politika doseči zadane cilje (Wright, 1955; Benko, 1965; Dimitrijević in Stojanović, 1979; Holsti, 1988, str. 92–313; Vukadinović, 1989, str. 122; Couloumbis in Wolfe, 1990; Russett in Starr, 1992/1996; Benko, 1997a, str. 233–272; Janev, 1998, 2002; Kajnč, 2006 idr.).

V naslednjem poglavju bom shematično prikazal odnose med tremi elementi zunanje politike (vrednote, cilji, sredstva).

3.1.3 Vrednote (norme), (strateški) cilji, strategije in sredstva, metode/instrumenti v zunanji politiki držav

Trikotni model zunanje politike je osnova za razmišljanje in preučevanje vzajemnega sovplivanja med vrednotami, strategijami in sredstvi ter strateškimi cilji zunanje politike.

Slika 28: Trikotni model analize zunanje politike



Vir: Prirejeno in dopolnjeno po Benko, 1997a; Vukadinovič, 1989; Dimitrijević in Stojanovič, 1979 ter Holsti, 1988.

Ta trikotni model preučevanja zunanje politike je zgrajen na osnovi države in družbe znotraj nje kot subjekta zunanje politike (Kajnč, 2006, str. 86). Čeprav je model strukturiran aktersko,[68] torej razumevajoč, da je zunanja politika izključno domena akterjev (kako vrednote vplivajo na sredstva in cilje in obratno), pa že preprost pogled na sliko pove, da je tudi struktura tista (strategije ter povezave med vrednotami, sredstvi in cilji), ki določa zunanjo politiko določene države (npr. Mammarella, 2006).

3.1.3.1 Vrednote in norme

Vsaka zunanja politika določene države izhaja iz nekega vredno(s)tnega sistema, ki ni samo njen izvor, ampak je tudi pogojevalec njenih odločitev tako pri iskanju zunanjepolitičnih ciljev kot tudi pri določanju sredstev, ki naj bi bila uporabljena za doseganje ciljev. Vrednostni sistem vsake zunanje politike je običajno določen v najvišjem aktu države – tj. v kontinentalnih demokracijah v ustavi oz. v anglosaksonskih sistemih v občem pravu. Tako lahko v 4. členu slovenske Ustave najdemo določbo, ki je temelj slovenske zunanje politike in pravi, da je »Slovenija ozemeljsko enotna in nedeljiva država«.[69]

Vsako zunanjo politiko tako določa niz vrednot, ki so izraz občega soglasja državljanov izbrane države. Takšen sistem vrednot lahko imenujemo tudi ideologija (Benko, 1997a, str. 223) ali pa morala (Oppenheim, 1998). Norme so odraz vredno(s)tnega sistema. Tako je jasno, da če obstaja temeljno soglasje o kapitalističnem načinu proizvodnje v državi, ne more prihajati do planskega gospodarstva. Vrednota je v tem primeru kapitalistična proizvodnja oz. še natančneje možnost, da ima vsak posameznik pravico

[68] Kajnčeva (2006) govori o agentu in ne o akterju.
[69] Podroben opis vredno(s)tnega sistema v okviru določanja slovenske zunanje politike lahko najdemo še v 5. členu – varovanje človekovih pravic in pravic narodnih manjšin; 6. členu – simboli Republike Slovenije; 8. členu – ratifikacija mednarodnih pogodb; 13. členu – položaj tujcev; 47. členu – izročitev; 48. členu – azil; 64. členu – pravice italijanske in madžarske narodne skupnosti: 68. členu – lastninska pravica tujcev (Ustava RS – rev. izdaja – 2004). Več o vredno(s)tnem konceptu univerzalizma in regionalizma v slovenski zunanji politiki prim. Bučar, 1992.

do gospodarske pobude, medtem ko je norma to, da pravni akti dovoljujejo in/ali regulirajo svobodno odločanje o ustvarjanju samostojne gospodarske aktivnosti posameznika. Odnosi med vrednotami, normami, moralo in etiko v zunanji politiki so pogosto zamegljeni, še več, včasih prihaja do enačenja vseh pojmov med sabo, kar je temeljna napaka v preučevanju zunanje politike. Vredno(s)tni sistem je najširši imenovalec tega, kar Benko (1997, str. 233–239) in Vukadinović (1989, str. 127–128) razumeta kot pozitivistične notranje (družba in njena struktura, prebivalstvo, pretekli zgodovinski razvoj družbe, narodna integracija, gospodarske značilnosti družbe, kulturne, zdravstvene in druge determinante, ki vplivajo na družben razvoj itd.) in zunanje (struktura mednarodnega sistema (enopolarnost, dvopolarnost, mnogopolarnost), tip obnašanja držav v mednarodni skupnosti, dejavniki združevanja, razdruževanja, pomen ekonomije in vpliva slednje na mednarodne odnose, transnacionalni procesi in subjekti, mednarodno pravo, mednarodne vladne in nevladne organizacije) determinante zunanje politike, medtem ko sta morala in etika dve strani kovanca normativnega razumevanja zunanje politike (prim. Morgenthau, 1948/1995; Dimitrijević in Stojanović, 1979; Clarke in White, 1989; Oppenheim, 1998).

3.1.3.2 Cilji v zunanji politiki

Russett in Starr (1992/1996, str. 283) kot cilje (Baldwin, 1985, str. 16–17) in namene (Holsti, 1988, str. 119ff) zunanje politike določata tiste stvari, za katere si prizadevajo voditelji držav oz. kot ugotavljajo Snyder, Bruck in Sapin je cilj zunanje politike podoba prihodnjega stanja stvari, kot jih želijo posamezne države (v Russett in Starr, 1992/1996, str. 283). Običajno so cilji zelo konkretnega značaja (npr. vključevanje v NATO, EU itd.).

Izbor ciljev v zunanji politiki lahko tolmačimo kot rezultat analize stroškov in koristi *(cost-benefit analiza)* ali pa kot rezultat teorije iger, med katerimi izstopa zlasti zaporniška dilema *(prisoner dillema)*. V prvem primeru se države odločajo za cilj, ki maksimizira njihovo korist, kar pomeni, da je mejna enota koristnosti največja tam, kjer koristi, ki jih odločitev prinaša, realno močno nadvladujejo stroške odločitve. Zaporniška dilema pa je primerna za odločanje v zunanji politiki takrat, ko ne poznamo reakcij druge države/strani, kar pomeni, da je vsaka naša odločitev oblikovana na podlagi nepopolnih informacij (Janev, 2002, str. 71ff).

Cilje zunanje politike lahko delimo še glede na njihovo časovno dimenzijo na kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne, kot tudi glede na njihovo prioriteto, tj. visoka in nizka prioritetnost. Kratkoročni cilji so zaradi reelekcije običajno visoko prioritetni, kar pomeni, da jih je treba čim prej doseči, medtem ko so dolgoročni cilji neprioritetni oz. je njihovo doseganje manj pomembno. Med kratkoročne cilje, ki imajo visoko prioriteto bi

gotovo lahko šteli ekonomsko blaginjo in ekonomski razvoj, medtem ko bi bil lahko dolgoročni cilj ohranjanje svetovnega miru in varnosti (Holsti, 1988, str. 124ff).[70]

Eden najizrazitejših ciljev zunanje politike ZDA po 2. svetovni vojni je bil gospodarska okrepitev Evrope in s tem širitev kapitalističnega sistema. Delno je k temu pripomogel Marshallov plan, ki je bil le sredstvo za doseganje zadanega cilja. Tako Marshall v svojem govoru iz junija 1947 cilje zunanjeekonomske pomoči ZDA opisuje takole (Marshall, 2007):

> /..../ ZDA morajo narediti, kar je le mogoče, da povrnejo porušenemu svetu ekonomsko zdravje, kajti brez tega ne bo ne politične stabilnosti ne miru. Naša politika ni naperjena proti nobeni državi, ampak proti lakoti, revščini, obupu in kaosu. Njen temeljni namen je oživitev svetovne tržne ekonomije, ki bo omogočila razvoj svobodnih institucij. Takšna pomoč, o tem sem prepričan, ne sme biti postopna oz. pogojena s posameznimi krizami, ampak mora biti bolj preventivnega oz. vsaj blažilnega značaja. Katera koli država, ki bo nasprotovala pomoči ZDA drugim državam, bo izključena iz virov pomoči kot tudi, kdorkoli bo nasprotoval izganjanju revščine in bede, bo naletel na ostro opozicijo ZDA /.../.

Na podlagi povedanega ugotavljam, da so cilji zunanje politike določene države močno povezani z zunanjepolitičnimi strategijami te države. Avtorji (Holsti, 1988; Benko, 1997a; Baylis in Smith, 2005) se večinoma strinjajo, da obstajajo tri zunanjepolitične strategije, za katere se države odločajo pri oblikovanju svoje zunanje politike: zavezništva, nevtralnost in neuvrščenost. To razvrstitev lahko dopolnim še z vključitvijo strategij izolacionizma, *ad hoc* in stalnih obrambnih zvez ter samozadostnosti držav. Države na podlagi strategij (kar bi lahko včasih izenačili z dolgoročnimi cilji) zasledujejo partikularne interese in cilje, običajno kratkoročnega in srednjeročnega značaja.

Temeljna stvar, ki v razumevanju zunanje politike in hierarhije konceptov preučevanja ni jasna je, ali so strategije v zunanji politiki predpogoj za cilje ali pa skupek ciljev določa strategijo. Če analiziram Benkovo (1997) pisanje o zunanji politiki, bi lahko trdil, da so cilji zunanje politike podrejeni zunanjepolitični strategiji države, na drugi strani Holsti (1988) razume cilje in strategije kot enakovredne in močno povezane, medtem ko Wright (1955) večino analize zunanje politike reducira na razumevanje sredstev za doseganje zunanjepolitičnih odločitev.

Cilji in strategije zunanje politike so običajno zapisani v dokumentih, na katerih temelji uradna zunanja politika države. Tako v Deklaraciji o zunanji politiki Republike Slovenije iz leta 1999 (UL RS 108/99) o ciljih v okviru zunanjeekonomske politike in odnosu do držav Zahodnega Balkana piše:

[70] Cilji, ki so v okviru slovenske zunanje politike relevantni za mojo doktorsko disertacijo in ki jih v njej tudi preučujem, so: pospeševanje internacionalizacije slovenskih podjetij (kratkoročni cilj) z željo doseganja gospodarske stabilnosti (kratkoročni in dolgoročni cilj) in blaginje državljanov Slovenije (dolgoročni cilj).

> /…/ Pri določanju zunanjepolitičnih prioritet Republika Slovenija upošteva sedanje stanje in možen razvoj mednarodne politične, gospodarske in varnostne situacije v Evropi in svetu ter izhaja iz tistih vrednot, interesov in ciljev, ki so temeljni za razvoj slovenskega naroda in slovenske države. Republika Slovenija se pri tem zaveda, da je ta razvoj zagotovljen le v pogojih trajnega miru in stabilnosti v Evropi in svetu.
> Zunanja politika Slovenije mora zagotavljati dve temeljni vrednoti: varnost in blaginjo države in njenih državljanov. /…/ Uspešna zunanja politika mora biti učinkovit instrument razvoja slovenskega gospodarstva in promocije Slovenije v svetu. /…/ Na področju globalnih in regionalnih mednarodnih ekonomskih odnosov se Republika Slovenija zavzema za rešitve, ki zagotavljajo polno zaposlitev, višjo kvaliteto življenja in pogoje za gospodarski ter družbeni napredek in razvoj.
> /…/ Politični, varnostni, gospodarski ter drugi interesi in razlogi zahtevajo, da je Slovenija aktivno prisotna v Jugovzhodni Evropi in zato podpira napore in pobude mednarodne skupnosti za stabilizacijo in razvoj tega področja. V Paktu stabilnosti za JV Evropo sodeluje Republika Slovenija skupaj z EU, ZDA, RF in drugimi udeleženkami Pakta s posebnim poudarkom na gospodarskih projektih, vprašanjih varstva človekovih pravic in manjšin in na humanitarnem področju pri odpravljanju posledic vojne. V njenem interesu je, da razvija odnose z obema entitetama Bosne in Hercegovine (Federacija in Republika Srbska) ob hkratni čvrsti podpori uresničevanju Daytonskega sporazuma, in da nadaljuje z razvojem odnosov z Makedonijo, Albanijo in drugimi državami regije. Slovenija se z aktivno vlogo in podporo demokratičnim procesom v tem prostoru uveljavlja kot pomemben in verodostojen partner mednarodne skupnosti pri urejanju razmer v tem delu Evrope. /…/ (UL RS 108/99).

Izhajajoč iz te *Deklaracije*, je jasno razvidno, kakšni so cilji slovenske zunanje politike na gospodarskem področju in kaj je bilo v obdobju zadnjih 9 let storjenega in kaj ne, kot tudi, kakšna je bila/je strategija slovenske zunanje politike. Zanimiva je bila analiza dolžine teksta, ki ga Deklaracija posveča odnosu Slovenije do Rusije in do ZDA – medtem ko v odnosu do ZDA vidimo tudi politične povezave, pa se v odnosu do Rusije kaže le ‘gospodarska’ povezanost med državama (prim. Deklaracija o zunanji politiki RS).

Za doseganje ciljev oz. uresničevanje strategij mora zunanjepolitični akter imeti na voljo določena sredstva, da z njimi doseže zastavljene cilje. Sredstva so danost in omejitev hkrati, saj državi omogočajo, da dosega svoje zunanjepolitične cilje, a hkrati omejujejo izbiro ciljev na podlagi njih samih in njihove razpoložljivosti.

3.1.3.3 Sredstva zunanje politike

Sredstva zunanje politike so tista aktivnost, ki na podlagi vrednot in sprejetih strategij zagotavljajo uresničevanje ciljev zunanje politike. Tako lahko kot sredstva označim dejavnik, ki omogoča prelitje vredno(s)tnega sistema (abstraktno) v namene, cilje (konkretno) zunanje politike. Uporaba sredstev je omejena tako s kvalitativnimi in kvantitativnimi značilnostmi posamezne države (Benko, 1965; Holsti, 1988), kar pomeni, da na izbor sredstev zunanje politike vplivajo tako realni dejavniki (npr. število prebivalstva, površina ozemlja, ekonomska moč itd.) kot tudi dejavniki percepcije (dejanski pomen države v mednarodni skupnosti, vpliv in moč države ipd.). Ti dejavniki

so posebej pomembni za uporabo sredstev zunanje politike v majhnih državah, kar velja tudi za položaj Slovenije v mednarodni skupnosti (Udovič in Svetličič, 2007).

Sredstva zunanje politike so usmerjena navzven (Kajnč, 2006, str. 96), zato se zunanja politika pri njihovi uporabi dnevno sooča z zunanjimi in notranjimi omejitvami. Zunanje omejitve so običajno omejitve, ki izhajajo iz mednarodnega prava, naj si bodi pogodbenega ali občega oz. splošnih pravnih načel, medtem ko so notranje omejitve pri uporabi sredstev vezane na javno mnenje in zakone, v katerih je predpisano, katera sredstva lahko zunanja politika uporablja za doseganje svojega cilja. Tako npr. v Deklaraciji o (slovenski – op. B. U.) zunanji politiki piše, da se »Republika Slovenija zavzema za mirno reševanje sporov in zavrača uporabo sile«. Že v tej povedi je jasno nakazano, kakšna sredstva bo Slovenija uporabljala v svoji zunanji politiki in k čemu bo stremela pri uresničevanju svojih zunanjepolitičnih ciljev.

Glede preučevanja sredstev zunanje politike Rosenau (1969, str. 142) trdi, da so bila slednja zelo preučevana in da v okviru preučevanja teh ni bilo nobenih težav ali dvoumnosti. Da Rosenauova trditev ni točna, ugotavljata Jervis in Schelling (v Baldwin, 1985, str. 10), ko pravita, da »se pri preučevanju sredstev /državništva/ pojavlja obilica metodoloških in tehničnih problemov, ki jih ne gre preskočiti«. Jervisu tako pritrjujeta tudi McGowan in Howard (v Baldwin, 1985, str. 11), ko ugotavljata, da je bilo preučevanje sredstev zunanje politike zapostavljeno in zanemarjeno, zlasti zaradi nedostopnosti in tajnosti zunanjepolitičnega občevanja (dodal B. U.).

Sredstva zunanje politike večina avtorjev (Dimitrijević in Stojanović, 1979; Holsti, 1988; Vukadinović, 1989 ter Benko, 1997a) deli na tri temeljne kategorije, in sicer: vojaška sredstva oz. sredstva prisile, politična sredstva in javno mnenje ter ekonomska sredstva.

3.1.3.3.1 Vojaška sredstva oz. sredstva prisile

Vojaška sredstva oz. sredstva prisile so najstarejše od obravnavanih sredstev zunanje politike, kar se kaže tudi v tem, da so v teoriji tudi najbolj razvita, saj lahko njihov opis zasledimo že v Tukididovem delu o Peloponeških vojnah (1960). Sredstva prisile bila tako tista, ki so v večini primerov dominirala v odnosih med državami v zadnjih 2000 letih v Evropi. Večina realističnih mislecev je sredstva prisile razumevala kot tista, ki so ohranjala *status quo*, če je bil ta za državo ugoden oz. ga spreminjala, če je bil ta zanjo neugoden. Delovanje mednarodne skupnosti po načelu *mors tua vita mea* je zagotavljalo stabilnost sistema le skozi vedno pripravljeno vojaško silo, ki bi bila pripravljena intervenirati, če bi bilo preživetje države ogroženo (Benko, 2000). Borba za moč (kot jo razume Morgenthau 1948/1995) je tisti razlog, zaradi katerega so države uporabljale vojaška sredstva. Doseganje ciljev, tj. zagotavljanje *statusa quo*, ki se je običajno imenoval kot *status quo ante bellum*, je terjalo močno vojaško silo kot tudi vojaški imperializem, s katerim so države želele ohraniti svoje ozemlje, ga razširiti ali pa samo »igrati« politiko prestiža (Morgenthau, 1948/1995, str. 127ff).

Tako imajo sredstva prisile lahko dvojno nalogo: lahko so podpora (kot grožnja) pri uporabi drugih sredstev v zunanji politiki ali pa so uporabljena samostojno (Benko, 1997a, str. 268). V obeh primerih velja ta sredstva razumeti v duhu Clausewitzove (2004) izjave, da je vojna nadaljevanje (zunanje) politike z drugimi sredstvi. A vendar sredstva prisile ne gre razumeti samo negativno – kazensko, tj. da z njimi želi država drugo državo ogroziti ali celo onemogočiti, ampak obstajajo možnosti tudi pozitivne uporabe sredstev prisile, kot je nagrada. Russett in Starr (1992/1996, str. 255–256) opozarjata, da je vojaška pomoč, ki jo neka država nudi drugi, lahko pozitivna uporaba sredstev prisile. Pozitivna uporaba sredstev prisile se kaže tudi v *ad hoc* ali stalnih zavezništvih, kjer določena država ali mednarodna organizacija (npr. NATO) obljubi vojaško pomoč, če bi slučajno prišlo do agresije na izbrano državo (članico).

Sredstva prisile so v 20. stoletju izgubila mesto najbolj uporabljanih sredstev v zunanji politiki (Wright, 1955, str. 149), kajti sprejeti so bili različni dokumenti, ki so omejevali (Craig in George, 1990, str. 179ff) in končno prepovedali vojno (Člen 2.4 in 2.7 UL OZN), razen v izjemnih primerih (51. člen UL OZN). A vendar, kljub temu da sredstva prisile niso tista sredstva, ki so najbolj uporabljana v zunanji politiki držav, pa še vedno niso za na »smetišče zgodovine«. Postala so bolj prefinjena in uporabljana kot *ultima ratio*, torej kot stvar, ki je izhod v sili. To se kaže zlasti v tem, da do večine vojn, v katere so vpletene države »zahodnega demokratičnega« sveta, pride potem, ko je OZN poseg dovolil oz. po tem, ko se OZN ni mogel dogovoriti o tem, ali naj se dovoli posredovanje ali ne (Jugoslavija 1999; Irak 2003).

3.1.3.3.2 Politična sredstva zunanje politike

Najpogosteje uporabljano in najbolj učinkovito sredstvo v zunanji politiki držav, ki ga uvrščamo med politična sredstva zunanje politike, predstavlja diplomacija.

Barston v svoji definiciji diplomacije pravi, da »se diplomacija ukvarja z upravljanjem odnosov med državami in drugimi dejavniki (1998, str. 1); Couloumbis in Wolfe (1990, str. 139) razumeta diplomacijo kot »uradne stike med državami« ter se v obravnavanju diplomacije naslanjata na Nicolsonovo razumevanje, da je diplomacija »aplikacija védenja in takta na odnose med vladama dveh neodvisnih držav« (prim. Hoffman, 2003); Benko (1997a, str. 256) pa diplomacijo razume kot eno od sredstev zunanje politike oziroma kot enega od načinov komuniciranja med državami.[71]

[71] O definicijah diplomacije prim. Feltham, 1998; Holsti, 1988; Dembinski, 1988; Vukadinović, 1989; Brglez, 1992; Russett in Starr, 1992/1996; Kissinger, 1994; Vukadinović, 1994/1995; Morgenthau, 1948/1995; Satow, 1995; Brglez, 1996; Berković, 1997; Brglez, 1998; Berridge et al., 2001; Baylis in Smith, 2005; Rana, 2006; Popov, 2006; Bohte in Sancin, 2006 idr.

Na podlagi te Benkove definicije lahko ugotovim, da obstajajo v razumevanju diplomacije štiri smeri, ki razlagajo:

- Diplomacija je enako kot zunanja politika določene države (Morgenthau, 1948/1995).
- Diplomacija je sredstvo zunanje politike določene države (Holsti, 1988; Benko, 1997a; Vukadinović, 1995).
- Diplomacija je pomembna samo v mednarodnih pogajanjih in tu je njena vloga najizrazitejša in najrelevantnejša.
- Diplomacija je dejavnost diplomatov (Evans in Newnham, 1998).

Beseda diplomacija izhaja iz grške besede diploma, ki je pomenila dvakrat prepognjeno listino, dejansko pa se je beseda diploma uporabljala v stari Grčiji za poslanike, ki so predstavljali vladarja svojega mesta v drugem mestu (Popov, 2006, str. 13). Nato je uporaba pojma zamrla. Tako lahko prvič po 1500 letih pojem diplomacija srečamo v Angliji, leta 1645, nato še v pisnih virih leta 1693. Uporabil jo je Leibniz, ko je zasnoval »temelje diplomatskega prava«. Z besedo diplomatski *(diplomaticus)* je hotel pokazati na »tisto, ki se ukvarja z mednarodnimi odnosi« (Popov, 2006, str. 13). V dvatisoč letih razvoja, se je diplomacija spreminjala in pridobivala ter izgubljala funkcije. Diplomati so bili do časa francoske revolucije gospodarski in politični predstavniki suverena v drugi državi/mestu, s francosko revolucijo pa je politična funkcija diplomacije potisnila gospodarsko funkcijo v ozadje. Trdim lahko, da je leto 1789 prelomno leto, ko se diplomacija, ki je bila prej prvenstveno gospodarska, prelevi v politično in taka je primarno še danes.

Ta politični razvoj diplomacije je vodil do počasne kodifikacije diplomatskega obnašanja. Tako je Dunajski pravilnik iz leta 1815 določil, da obstajajo trije rangi v razvrščanju poslanikov tuje države – veleposlanik, poslanik ali minister, odpravnik poslov. Ta pravilnik je rešil tudi vprašanje prednostnega reda oz. t. i. preseanse. Diplomacija je bila od vestfalskega kongresa naprej ena od funkcij vsake suverene države – tj. pravica do predstavljanja (Nicolson, 1988, str. 25). Zato velja, pri klasičnem pojmovanju diplomacije slediti Brglezovi (1998, str. 61) definiciji diplomacije, in sicer, da je diplomacija instrument miroljubnega posredovanja med subjekti mednarodnega prava, čeprav sočasno opominjam na omejenost te definicije, zlasti danes, ko je diplomacija vse manj vezana na državo in nanjo vpliva nešteto drugih dejavnikov. Brglez sicer diplomacijo res razširi iz osnovne, državocentrične, v sredstvo subjektov mednarodnega prava, a to ni dovolj. Trdim, da je ta definicija kljub razširjenosti še vedno preozka, saj je, vedoč, da danes diplomatsko delujejo tudi drugi nepravni subjekti, kot so npr. elite (Pareto, 1964; Mirkov, 1994; Parry, 2005; Žerdin, 2005), interesne skupine (Kyrou, 2000; Lenardič, 2001; Selan, 2006), transancionalna podjetja (Paquet, 1972; Svetličič, 1979; Svetličič, 1985; Kolodner, 1994; Jaklič in Svetličič, 2003 in 2005; Rojec, 1993), ilegalne in teroristične skupine ter številni drugi akterji, neustrezno ožiti diplomatsko aktivnost 'le' na subjekte mednarodnega prava.

Kakšne so bile spremembe v diplomaciji v zadnjih sto letih? Ugotovim lahko, da je prve spremembe v klasični diplomaciji uvedel Woodrow Wilson s svojo zahtevo po javni diplomaciji, ki je postala nasprotje tajne. Diplomacija naj bi bila javna, ukinjene naj bi bile tajne pogodbe. Opazka, ki je veljala za diplomata v prejšnjih stoletjih, je bila, da je njegova naloga »lagati v tujini za svojo deželo« (Morgenthau, 1948/1995, str. 668 in Nicolson, 1988, str. 21). Javnost sklepanja pogodb je bila tista klavzula, ki ni več dovoljevala manipulacij, skritih sporazumov, dvotirne diplomacije ipd. (Morgenthau, 1948/1995, str. 674ff). Poleg javnosti diplomacije je diplomacija pridobivala vse več značilnosti oz. področij delovanja, tako so se skovali različni pojmi, ki so ponazarjali spremembe v diplomaciji: dvostranska, mnogostranska (Simoniti, 1995, str. 7), diplomacija *na vrhu* (Baylis in Smith, 2005, str. 392), tajna, javna, dolarska, 'naftna', *shuttle*, atomska, diplomacija virov, diplomacija topovnjač idr.

Vendar se spremembe v diplomaciji niso dogajale samo na ravni akterstva, tj. kdo je bil akter (bilateralna, multilateralna) oz. kako so akterji delovali med sabo *(shuttle)*, ampak so se širila in spreminjala tudi njihova področja delovanja. Tako diplomacija ni bila več namenjena izključno doseganju političnih ciljev, ampak so z njo dosegali tudi druge cilje. S tem se je širilo delovanje diplomacije tudi na druga, prvenstveno nepolitična področja, v okviru katerih je prihajalo do doseganja drugih ciljev. Tako lahko v diplomaciji 20. stoletja določim tri temeljna področja, s katerimi se ukvarja diplomacija posamezne države in katerih strokovnjaki so postali del modernega diplomatskega aparata: vojaška (Jazbec, 2007 in Schultz, 2001), kulturna in ekonomska diplomacija. Področje delovanja diplomacije je danes tako široko in v pogojih globalizacije tako prepleteno, da mora vsak diplomatski predstavnik imeti močno podporo strokovnjakov, ki mu svetujejo primernen odziv in ustrezne odgovore na izzive in spremembe v mednarodni skupnosti (Livingston v Barston, 1998, str. 3).

Pogosto prihaja do nerazumevanja razlike med sredstvi zunanje politike in sredstvi diplomacije. Če sem diplomacijo opredelil kot sredstvo zunanje politike, bom sredstva diplomacije, zaradi izogibanja zmešnjavi, označil kot instrumente. Tako med instrumente diplomacije (štejem kot najpogostejši instrument) pogajanja, poleg tega pa tudi še protokol (Mikolić, 2002, str. 11ff; Morgenthau 1948/1995, str. 165, 167ff), *vohunjenje*, prepričevanje, diplomatsko korespondenco (Nick, 1997; Barston, 1998; Kosin, 2000; Mikolić, 2002) in druge (Schermers in Blokker, 1995; Kajnč, 2006, str. 111). Med instrumenti diplomacije velja posebej poudariti pomen t. i. javne diplomacije, propagande oz. v modernem besednjaku odnosov z javnostmi.

Klasično razumevanje diplomacije je bilo, da sama lahko vpliva na javnost, a javnost ne sme vplivati nanjo. Spremembe v 20. stoletju, še posebej na področju medijev so vodile do tega, da je eden od instrumentov diplomacije postala propaganda oz. ustvarjanje javnega mnenja. Tako je že Morgenthau v svojem delu Politika med narodi (1948/1995, str. 254) ugotavljal

> /.../ da se zunanja politika ne izvaja več samo s tradicionalnimi orožji diplomacije in vojaške sile, ampak tudi z novim orožjem, propagando. Tako je borba za moč na mednarodni sceni ne le borba za prevlado, ampak borba za mnenja ljudi.

Podobno je na pomen javnega mnenja opozoril Kellogov naslednik Henry Stimson, ko je dejal, da:

> Briand-Kellogov sporazum ne predvideva sredstev prisile za uresničevanje ...ampak temelji na sredstvu javnega mnenja, ki je najmočnejša sankcija na svetu. Tisti (kritiki), ki ga ne razumejo in ga ne znajo upoštevati, ga niso dovolj dobro spoznali (Stimson in McGeorge v Kissinger, 1995, str. 376).

Tako Morgenthauova ugotovitev kot Stimsonova kažeta na porast pomembnosti instrumenta propagande in javnega mnenja v diplomaciji in zunanji politiki.

Na tem mestu bi rad opozoril na razliko med javnim mnenjem in propagando. Nekateri avtorji namreč govorijo o javnem mnenju (Russett in Starr, 1992/1996; Kissinger, 1995; Benko, 1997a; Chittick, 2006), medtem ko drugi (Dimitrijević in Stojanović, 1979; Vukadinović, 1989) govorijo o propagandi (oz. bolje odnosih z javnostmi) v zunanji politiki. Trdim lahko, da so odnosi z javnostmi metoda/instrument, s katerim (pre)oblikujemo javno mnenje. Sočasno pa je javno mnenje sredstvo, ki vpliva na odločitve in cilje v zunanji in notranji politiki (Holsti, 1988, str. 190ff; Malešič, 1998, str. 188–200; Kajnč, 2008, str. 106). Posledično so odnosi z javnostmi instrument diplomacije, medtem ko je javno mnenje lahko sredstvo zunanje politike (Benko, 1997a, str. 276; Russet in Starr, 1992/1996, str. 332–336) in/ali rezultat slednje.

Propaganda oz. odnosi z javnostmi se običajno v literaturi označujejo kot javna diplomacija. Javna diplomacija oz. vključevanje javnosti v diplomacijo je tista sprememba, ki je močno spremenila dostop in uporabe sredstev zunanje politike. Za razliko od klasične diplomacije je javna diplomacija tista, ki uporablja različne vzvode in nivoje komunikacije – od najnižjih (posameznika) do najvišjih (vlad držav, političnih elit ipd.). Signitzer in Combs ugotavljata, da je javna diplomacija način, s katerim tako vlada kot posamezniki in skupine vplivajo neposredno ali posredno na javna stališča in mnenja, ki neposredno oblikujejo zunanjepolitične odločitve druge vlade (v Plavšak-Krajnc, 2004, str. 644). Tako se javna diplomacija lahko izvaja skozi naslednja sredstva: (i) sredstva javnega obveščanja (radio, TV, internet), (ii) grožnje, opozorila, (iii) psihološki pritiski in subverzije, lahko pa tudi represalije in retorzije, vse podkrepljeno s prisotnostjo in soglasjem javnosti (prim. Stark, 1930).

3.1.3.3.3 Ekonomska sredstva zunanje politike oz. ekonomska zunanja politika

Preden se lotim obravnave pojma ekonomska zunanja politika, moram pojasniti temeljne razlike med tem konceptom in sorodnimi koncepti. Razlika med ekonomsko zunanjo politiko in sorodnimi pojmi – mednarodno ekonomsko *(international economic policy)* in globalno ekonomsko politiko *(global economic policy)* – je sicer majhna, a vseeno

občutna. Če termin ekonomska zunanja politika prvenstveno označuje zunanjepolitično delovanje države, pa mednarodna ekonomska politika označuje bolj splet okoliščin in danosti, ki jih imajo različni (zunanje) politični in gospodarski akterji v mednarodni skupnosti. Kot pojasnjuje Bozyk (2006, str. 91) je mednarodna ekonomska politika uskladitev ekonomskih zunanjih politik več zainteresiranih držav s ciljem oblikovanja lastnih ekonomskih ciljev, ki niso v nasprotju z ekonomskimi cilji drugih držav. Bozyk *(ibid.)* globalno ekonomsko politiko ne razume nominalistično, kot seštevek vseh ekonomskih zunanjih politik držav, ampak kot rezultat sovplivanja notranjih (tj. ekonomskih zunanjih politik držav) in zunanjih (tj. naravnih katastrof ipd.) dejavnikov, pri čemer so slednji le 'korekcijski dejavnik' sinergijskega ustvarjanja globalne politike.

O pomenu ekonomske zunanje politike je Vukadinović že leta 1989 zapisal takole:

> V današnjem svetu, ko je ekonomsko povezovanje vse intenzivnejše in soodvisnost med državami narašča, postajajo ekonomska sredstva vse pomembnejša, saj se jih lažje in hitreje uporabi pri doseganju zunanje političnih ciljev, kajti so, za razliko od političnih sredstev zunanje politike – diplomacije, usmerjena na širše področje in zadevajo vse pore družbenega življenja. Tako učinek ekonomskih sredstev občutijo vsi, ne le zunanjepolitični akterji (1989, str. 196).

Ta Vukadinovićeva ugotovitev je točna. Pospešena globalizacija, povezovanje med ekonomskimi akterji, porast gospodarske soodvisnosti, sprememba svetovnega sistema po letu 1990 in druge značilnosti ter dogodki na prelomu stoletja so posegli tudi na področje sredstev zunanje politike in v ospredje postavili ekonomska sredstva. Države z ekonomskimi sredstvi ne zasledujejo več samo blagostanja oz. izogiba vojni, ampak so interesi lahko tudi drugačni (politični).

Benko (1997, str. 262–264) deli ekonomska sredstva zunanje politike na tri tipe, in sicer na tista, ki:

- ustrezajo družbenoekonomskim odnosom v neki državi in njeni družbenoekonomski sestavi,
- se oblikujejo skladno s splošnimi materialnimi interesi države,
- zagotavljajo in/ali uresničujejo posebne interese države (Jenkins, 1946; Donelan, 1969).

Ekonomska sredstva zunanje politike, ki ustrezajo družbenoekonomskih odnosom v državi, ponavadi izhajajo iz ekonomske ureditve države. V preteklosti sta to bila svobodni trg in centralnoplanska ureditev. V okviru tega razumevanja ekonomskih sredstev se je, zlasti v preteklosti, dogajalo, da je družbenoekonomska ureditev določala, kaj je primerno in kaj ne. Tako je Sovjetska zveza zavrnila pomoč v okviru Marshallovega plana leta 1947.

Prigodek 4: Ekonomska sredstva in družbenoekonomska ureditev: primer zavrnitve Marshallovega plana

Američani si prisotnosti Sovjetske zveze (SZ) v okviru Marshallovega plana niso želeli, a so vedeli, da velja z njo računati. Tako so bila za Ruse formalno »vrata odprta«, a vedelo se je, da SZ ne bo pristopila k Planu. Kljub začetnim odporom je Moskva 22. junija 1947 sprejela povabilo angleških in francoskih politikov, da naj se udeleži pogovorov v Parizu, kamor je 27. junija sovjetska delegacija tudi prispela, pod vodstvom zunanjega ministra Molotova.

Pravda, časopis KP Sovjetske zveze, je Marshallov plan dva dni prej, 25. junija 1947, označila kot »poskus reševanja krize ameriškega gospodarstva in njegove skorajšnje recesije«, kar je nakazalo, kakšno stališče bo zavzela uradna sovjetska delegacija. In opazovalci se niso zmotili.

Molotov je na srečanju v Parizu zahteval, da naj ZDA, če imajo resnično namero po pomoči, dajo bianco menico oz. da naj evropske države kar pošljejo Washingtonu vsoto, ki jo potrebujejo. V naslednjih dneh Molotov ni popustil, kar je 3. julija 1947 pripeljalo do tega, da je sestanek v Parizu zapustil z besedami, da bo Marshallov plan »nedopustno vmešavanje v notranje zadeve vsake države« in »poskus podreditve majhnih držav interesom ZDA«. Ter končno, da bo pomoč evropskim državam vodila daleč od miroljubnega sožitja, ampak prej »do vsega drugega«.

Vir: Kunz, 1997, str. 34–36; Pollard, 1985, str. 136–140; Baldwin, 1966.

Splošni materialni interesi neke države so močno povezani z njeno družbeno strukturo in družbenoekonomsko ureditvijo. Tako si vsi državljani želijo obče družbene in ekonomske blaginje. Država s kombinacijo makroekonomskih politik skuša dosegati maksimalno blaginjo, pri čemer uporablja različne instrumente. Čeprav nekatere študije dokazujejo, da se najbolj obrestuje svobodna, prosta trgovina, pa države vseeno še vedno uporabljajo protekcionistične ukrepe, ki so prebivalstvu marsikdaj bolj všečni, na dolgi rok pa lahko vodijo do večje škode, kot če ne bi bili vpeljani. Med protekcionističnimi ukrepi v zadnjih letih so gotovo najbolj znane ameriške carine na jeklo iz Evrope (Barlett, 2003) in *bananska vojna* med Francijo in ZDA (Petković, 2006; Hajdinjak, 2003). Kljub temu da sta se oba ukrepa izkazala kot neuspešna, pa države še vedno posegajo po protekcionističnih orodjih, da bi zagotovile socialni mir v določenem trenutku, ne glede na to, da lahko dolgoročno škodujejo gospodarstvu.

Med posebne interese (Bozyk, 2006, str. 27–28) neke države bi gotovo lahko uvrstil že zgoraj omenjene protekcionistične ukrepe, pri čemer velja na tem mestu omeniti tudi t. i. ukrep ohranjevanja otroške industrije *(infant industry argument)* oz. argument uvoznega nadomeščanja, ki ima protekcionistične značilnosti, uporablja pa se (se je) predvsem v deželah v razvoju. Logika delovanja tega instrumenta posebne zaščite je enostavna, in sicer je njegov namen nadomestiti blago iz uvoza z lastno proizvedenim. Države uvedejo ukrepe, ki zvišajo ceno izdelkom s svetovnega trga in tako pospešijo domačo industrijo, da začne – seveda po višji ceni – proizvajati enak proizvod (Todaro, 2000, str. 504ff). Ta ukrep naj bi bil začasen, dokler ne bi domača industrija postala konkurenčna svetovni in tako ne bi več potrebovala zaščite.

Če so zgornja ekonomska sredstva zunanje politike bila prvenstveno usmerjena v doseganje ekonomske blaginje za državljane, pa lahko država z ekonomskimi sredstvi zunanje politike dosega tudi druge, običajno politične cilje zunanje politike. Baldwin (1985, str. 41–42) loči instrumente ekonomskega državništva, s katerimi dosegamo

predvsem politične cilje v zunanji politiki, na pozitivne (ki spodbujajo) in negativne (ki kaznujejo).

Tabela 13: Pozitivni in negativni instrumenti ekonomske zunanje politike

Pozitivni instrumenti		***Negativni instrumenti***	
V trgovini in storitvah	**Pri pretoku kapitala**	**V trgovini in storitvah**	**Pri pretoku kapitala**
Pozitivna trgovinska diskriminacija *Klavzula največjih ugodnosti (MFN)* *Znižanje carin* *Neposredni nakupi* *Subvencije izvozu ali uvozu* *Podeljevanje licenc* *Obljuba vsega zgornjega*	*Dajanje pomoči (ODA)* *Zagotavljanje investicij* *Spodbujanje uvoza in/ali izvoza kapitala* *Znižanje davkov na kapital – kapitalskih dobičkov* *Obljuba zgornjega*	*Embargo* *Bojkot* *Dvig carin* *Negativna trgovinska diskriminacija* *Umik klavzule največjih ugodnosti* *Črna lista* *Kvote – izvozne in/ali uvozne* *Zavrnitev dodelitve licenc* *Dumping* *Preprečevalni nakupi* *Grožnja z zgoraj naštetimi*	*Zamrznitev premoženja* *Kontrola izvoza in/ali uvoza* *Ukinitev pomoči* *Razlastitev* *Negativno obdavčenje* *Umik iz mednarodnih organizacij* *Nacionalizacija premoženja* *Zaplemba premoženja* *Grožnja z vsem naštetim*

Vir: Baldwin, 1985, str. 41–42.

Zanimivo je, da so različni instrumenti ekonomske zunanje politike, ki sem jih naštel zgoraj, tudi mednarodnopravno normirani, kar pomeni, da so zapisani v različnih sporazumih (npr. GATT), resolucijah ali deklaracijah,[72] kot tudi v najvišjem aktu mednarodne skupnosti, tj. Ustanovni listini OZN.

V nadaljevanju bom med sredstvi ekonomske zunanje politike držav obravnaval dve (navadno) multilateralni sredstvi, ki sta pomembni in pogosto uporabljani, in sicer ekonomske sankcije kot negativen instrument ekonomske zunanje politike in uradno razvojno pomoč kot pozitiven instrument ekonomske zunanje politike.

3.1.3.3.3.1 Ekonomske sankcije

Ekonomske sankcije so instrument ekonomske zunanje politike držav in mednarodnih organizacij, ki pa prvenstveno nosijo negativen predznak, ker so večinoma uporabljene kot kazen, če neka država nečesa ne izvrši oz. nečesa ne preneha izvrševati. Literature o vzpostavitvi sankcij je obilo (Galtung, 1967; Baldwin, 1985; Barber, 1979; Mayall, 1984; Bergeijk, 1994; Bizjak, 1997; Kokalj, 2002; Selden, 1999; Cortright in Lopez, 1995), obilo je tudi analiz primerov, ki razlagajo, zakaj so bile ekonomske sankcije vpeljane proti določeni državi (prim. Peterson Institute for International Economics in Trade and environment database).

Mednarodno pravo dopušča ekonomske sankcije v 41. členu Ustanovne listine OZN, a le, če jih avtorizira Varnostni svet:

[72] Resolucije in deklaracije, ki so pomembne za ekonomsko delovanje držav v mednarodni skupnosti, so: Resolucija GS OZN o novem mednarodnem ekonomskem redu (1974) (A/9556), Resolucija GS OZN 3281(XXIX) o Temeljnih ekonomskih pravicah in dolžnostih držav (A/9631) (1974) in Milenijska deklaracija GS OZN 9758(LV) (2000).

> Varnostni svet lahko odloča o ukrepih, ki ne obsegajo uporabe vojaške sile, da bi zadostil uresničenju njegovih zahtev in lahko pozove članice OZN, da spoštujejo in udejanjijo te ukrepe. Ti ukrepi so lahko: delna ali kompletna prekinitev ekonomskih odnosov in drugih komunikacijskih sredstev ter prekinitev diplomatskih odnosov.

Baldwin (1985, str. 35) ekonomske sankcije definira kot uporabo ekonomskih sredstev, da bi okrepili mednarodno pravo, in pojasnjuje, da je tako razumevanje preveč legalistično ter neprimerno za razumevanje ekonomske zunanje politike določene države, in hkrati poudarja, da velja ekonomske sankcije razumeti široko, zlasti kot instrument zunanje politike, da prvenstveno doseže neekonomske cilje. Nadalje razlaga, da je tudi ekonomska prisila vrsta ekonomskih sankcij, pri čemer je najpogostejša oblika ekonomske prisile grožnja s kaznijo ali konkretno kaznovanje (1985, str. 38). Problematika sankcij ni v njihovi vzpostavitvi, ampak v njihovem učinku. Tako Selden (1999, str. 4ff) pojasnjuje, da so učinki finančnih ukrepov ter drugih, npr. izvoznih in uvoznih prepovedi, marsikdaj neučinkoviti oz. ne vodijo do želenega učinka, ki si ga je sankcijodajalec želel (Baldwin, 1985; Hufbauer, Schott in Elliott, 1990; Bergejik, 1994; Selden, 1999 idr.).

Zgodovinsko sankcije niso fenomen 20. stoletja, ampak jih lahko najdemo v stari Grčiji v času peloponeških vojn (Tukidid, 1960). V klasični zgodovini je bil gotovo najizrazitejši primer 'ekonomskih sankcij' celinska blokada Anglije med vladanjem Napoleona I., ko je ta vsem svojim podrejenim ozemljem in vsem prijateljskim ozemljem ukazal, da ne smejo trgovati z Anglijo. Po prvi svetovni vojni je nastalo Društvo narodov, katerega Pakt je v 16. členu predvideval prekinitev trgovinskih in finančnih odnosov z državo, ki bi sprožila vojno proti drugi državi. Z vzpostavitvijo brettonwoodske povojne ureditve so ekonomske sankcije dobile večji prostor za delovanje. Leta 2000 so članice Varnostnega sveta ustanovile t. i. Neformalno delovno skupino za preučevanje sankcij, ki naj bi izoblikovala predloge za večjo učinkovitost sankcij OZN, kar je leta 2006 ta tudi storila (S/2006/997).

Kot sem že omenil, je ključen problem analize uspešnosti uvedbe ekonomskih sankcij problem verjetnosti oz. problematika, »kaj bi bilo, če sankcij ne bi bilo ...« (Baldwin, 1985, str. 138–144). Bergeijk (1994, str. 71ff) na lastni empirični analizi ugotavlja, da je za uspešnost sankcij pomembna intenzivnost trgovinskih vezi med državama ter da je zveza med dolžino trajanja sankcij in sovražnim *(hostile)* vedenjem države negativna, kar pomeni, da dlje, ko trajajo sankcije, večja je verjetnost, da bo država prenehala s sovražnim obnašanjem. Kljub Bergeijkovem empiričnemu dokazu pa velja omeniti vsaj dva primera, ko se njegove trditve niso izkazale za točne: Irak in nekdanja Jugoslavija (Selden, 1999, str. 65ff).

Če ekonomske sankcije veljajo za negativen instrument ekonomske zunanje politike, pa pomoč, zlasti razvojna, velja za pozitiven instrument.

3.1.3.3.3.2 (Uradna) razvojna pomoč

Uradna razvojna pomoč (ODA) je pozitiven instrument ekonomske zunanje politike, ki se zadnje čase vse več uporablja. Čeprav je sama kontroverzen pojav tako za dajalke kot za prejemnice, saj ima običajno vsaka ODA *ozadje* (najsibodi doseganje političnih in ekonomskih, pa tudi do varnostnih oz. drugih ciljev), so države spoznale, da je razvojna pomoč tisti instrument, ki lahko pospešuje razvoj v DVR (Bučar in Udovič, 2007).

ODA je rezultat zgodovinskih neravnotežij v razvoju sveta, začenši s kolonialno ekspanzijo evropskih držav, ki je vodila do, kot to poimenuje Benko (1997b, str. 47–49), preboja kapitalističnega načina proizvodnje. Viri, ki so jih evropske države izvažale iz kolonij za potrebe svoje proizvodnje, so bili temelj ustvarjanja domačega bogastva, zato ni čudno, da se je v letih 1500–1998 raven bruto domačega proizvoda v zahodnih razvitih državah, povečala za 30-krat, medtem ko se je v deželah v razvoju (DVR) povečala 'le' za 6-krat. Sočasno se je število prebivalstva v DVR povečalo za 16-krat (iz 362 milijonov na 5.000 milijonov), medtem ko se je v razvitih deželah povečalo za 11-krat (iz 70 milijonov na 800 milijonov) (prim. Maddison, 2001, str. 46).

Vse te spremembe, kot tudi učinki druge industrijske revolucije v 19. stoletju in počasnega ukinjanja kolonialnih sistemov ter osvobajanja posameznih držav izpod kolonialnega jarma (prim. Benko, 2000), so vodile do samostojnosti držav, ki so bile slabše razvite. Proces 'osvobajanja' se je dogajal zlasti v 60-ih letih 20. stoletja. Ta postopek politične emancipacije dežel v razvoju (prim. Benko, 1997b, str. 252) se je pospešil z ustanovitvijo gibanja Neuvrščenih, ki je nastalo leta 1961, v katerega so se združile, ne samo države t. i. tretjega sveta, ampak tudi določene socialistične, med katerimi je bila vodilna Jugoslavija.

Neuvrščene in Skupina 77 so zahtevale sklic izredne seje Generalne skupščine OZN o novi ekonomski ureditvi, kar se je zgodilo na VI. Izrednem zasedanju Organizacije združenih narodov (OZN), kjer so sprejeli Resolucijo o novem mednarodnem ekonomskem redu (NIEO) (A/9556), ki je poudarjala pomen enakovrednih odnosov v svetovni ekonomski strukturi in odnosih in v kateri je pisalo (alinei k, l), da bo

> /.../ mednarodna skupnost nudila aktivno podporo deželam v razvoju, ki ne bo pogojena ne s političnimi ne z vojaškimi pogoji, kot tudi, da bo zagotavljala, da bo prenovljen mednarodni denarni sistem zagotavljal deželam v razvoju tok kapitala, ki bo pospeševal možnosti razvoja /.../.

V Akcijskem programu k Deklaraciji o NIEO (A/9556) je bilo natančno pojasnjeno, kateri ukrepi morajo biti izvedeni, da bi se pospešil razvoj dežel v razvoju. A vendar tudi ta predlog ni obrodil obilo sadov, kajti zahodne države so še vedno pomoč pogojevale kot tudi so jo namenjale le tistim režimom, ki so jim bili povšeči. Dežele v razvoju so nato, vsaka posamično ub(i)rale svojo gospodarsko pot, večina med njimi je tudi zašla v

težave, kar se je pokazalo zlasti v dolžniški krizi v začetku 80-ih let in sredi 90-ih (Mrak, 2002, str. 577–637).

Z Deklaracijo Generalne skupščine ob tisočletju (A/RES/55), ki je bila sprejeta leta 2000, je ODA dobila nov značaj, saj 3. točka *Deklaracije* določa ukrepe, ki jih morajo razvite in nerazvite države uvesti, da bi zmanjšale prepad med stopnjo njihove razvitosti.

ODA se glede na to, kdo jo podeljuje, deli na bilateralno in multilateralno. Bilateralna ODA je dejansko razvojna pomoč, ki jo ena (običajno razvita) država nameni drugi (običajno nerazviti) državi. Za to obliko ODA se odločajo večinoma države, ki imajo z drugo državo določene zgodovinske ali kulturne vezi in s pomočjo, ki je namenjena zlasti izgradnji institucij doprinesejo k večji medsebojni povezanosti (Mavko, 2006). Države donatorke bilateralno pomoč izvajajo v različnih oblikah; največkrat se daje v obliki t. i. vezane pomoči, ko država donatorka pogojuje črpanje sredstev ali z izbiro dobavitelja za opravljanje uslug ali z določanjem namena porabe pomoči. Obseg vezave pomoči je med državami različen, kar je odvisno tudi od njihovega notranjega socialnega ustroja (Mavko, 2006). Države, ki vežejo svojo pomoč, imajo običajno določene strateške (zunanje) politične, ekonomske ali druge cilje, ki jih želijo z dodelitvijo pomoči in vezavo le-te doseči.

Dejansko je ODA tisti instrument, ki ga države lahko spretno (iz)koristijo pri oblikovanju svoje zunanje politike, saj je prav cilj *(target)* razvojne pomoči država, ki je vključena v strategijo zunanje politike določene države (Mrak et al., 2007; Bučar in Udovič, 2007). Tako države premišljeno izbirajo, komu bodo pomagale z razvojno pomočjo in s tem lahko dosegajo tudi različne druge cilje, ki niso samo politični, ampak tudi ekonomski (povečanje sodelovanja med državama, zlasti pri vezani pomoči).

***

Vse to razmišljanje in razdelovanje zunanje politike, še posebej njenih sredstev in instrumentov, je temelj mojega preučevanja ekonomske diplomacije. Tako lahko, če natančno analiziram termin ekonomska diplomacija, ugotovim, da gre pri ekonomski diplomaciji za združitev dveh sredstev v okviru zunanje politike, in sicer diplomacije kot političnega sredstva in ekonomije kot ekonomskega sredstva zunanje politike.

Če je bilo to podpoglavje zasnovano z idejo, da se razjasnijo temeljne ločnice med pojmoma zunanja politika in diplomacija, pa bom v podpoglavju 2.3 natančno definiral ekonomsko diplomacijo, ki je del ekonomske zunanje politike države in uporablja vsa sredstva, ki jih ima na voljo taka država, za doseganje ekonomskih ciljev. In v tem je prva omejitev mojega preučevanja ekonomske diplomacije.

Namreč, ekonomska diplomacija se, kot jo sam razumem, ukvarja le z doseganjem ekonomskih in ne drugih (npr. političnih, vojaških, okoljskih ipd.) ciljev zunanje politike. Ekonomsko diplomacijo tako razumem kot sredstvo ekonomske zunanje politike, ki

prvenstveno stremi k doseganju večje blagovne, storitvene in kapitalske menjave med državami in k urejanju mednarodne ekonomske strukture. Tako v obravnavani koncept ekonomske diplomacije ne sodijo ekonomske sankcije, kot tudi ne drugi 'negativni' ukrepi državne politike (npr. nacionalizacija, konfiskacija ipd.), kar pomeni, da lahko ekonomsko diplomacijo, kot jo sam razumem, zaradi njenega pozitivnega značaja (pospeševanje trgovine, sodelovanje med državami itd.) imenujem pozitivna ekonomska diplomacija.

V naslednjem podpoglavju bom prikazal zgodovinski razvoj ekonomske diplomacije oz. tezo, da je bila diplomacija držav vseskozi ekonomska in je šele v času francoske revolucije politična komponenta nadvladala ekonomsko komponento diplomacije. Ker je zgodovina pisana po načelu pozitivizma in razlaga, kar je bilo, je problem, ki se mi pojavi pri zagovarjanju moje teze to, da zgodovinsko težko ločim med ekonomsko zunanjo politiko (kot širšim konceptom in pojmom) in ekonomsko diplomacijo (kot ožjim, specifičnim pojmom). Zato bom kljub morebitnim pomanjkljivostim, ki jih takšna analiza lahko ima, pri prikazu zgodovinskih ekonomskih aktivnostih držav navzven, v okviru svoje zunanje politike, to imenoval ekonomska diplomacija. Ta omejitev obsega tudi strogo osredotočenje le na ekonomske dejavnosti držav, ki so pospeševale medsebojno trgovino in ne izvajale morebitne 'negativne' ukrepe, kot so sankcije, reparacije ipd.

3.2 Ekonomska diplomacija skozi zgodovino

V javnosti in znanosti se začetke diplomacije umešča v 15. stoletje, v čas italijanskih mestnih državic, saj so te prvi primer v zgodovini strukturnega umeščanja diplomatskega predstavništva, čeprav Jonsson in Langhorne (2004: vii) taki dataciji nasprotujeta. Različni avtorji navajajo različne letnice, ampak enotni so si v tem, da se je diplomacija začela vsaj 500 let pred našim štetjem (Munn-Rankin, 1956/2004, str. 1; Potemkin, 1947, str. 6–10; Wight, 1977/2004, str. 62–77; Deshingkar, 1935/2004; Britton, 1935/2004, str. 91–111).

3.2.1 Od začetkov diplomacije do viška fevdalnega sistema v 12. stoletju

Že v starem veku je bila diplomacija sredstvo, s katerim so vladarji enih držav prepričevali vladarje drugih, da sprejemejo kompromis oz. prekinitev vojnega stanja ali celo, da pridobijo ekonomske koristi. Tako so v Egiptu izkoriščali diplomacijo za pridobivanje nove ekonomske moči (tj. sužnjev, blaga in zlata) in tudi za osvajanje oz. pripuščanje novih ozemelj Egiptu. Iz starega veka je iz klasične diplomacije najbolj znana mirovna pogodba med egiptovskim kraljem Ramzesom II. (faraonom XIX. dinastije) in hetitskim kraljem Hattušilom III. Slednji je Ramzesu II ponudil »mirovno pogodbo«, ki so jo sestavljali uvod, osrednje besedilo in sklep, ki mu je sledila molitev k bogovom in preklinjanje tistega, ki bi to pogodbo prelomil (Potemkin, 1947, str. 10–22).

Klasična evropska tradicija diplomacije se je začela v stari Grčiji, kjer je državna struktura – enakost držav – omogočila razvoj multilateralne diplomacije. Bogate meščane je za diplomate določala mestna skupščina. Njihova prva naloga je bila zastopati interese matične mestne državice v drugi. Grki so poznali dve vrsti poslancev: glasnike, ki so v drugo državo prenašali sporočila, novice, in poslanike, ki so imeli vsa pooblastila mestne skupščine, da se pogajajo in sklepajo sporazume (Bohte in Sancin, 2006, str. 44). Ti poslaniki so imeli podobne pravice kot današnji diplomati. A Grki so zaradi svojih ekonomskih interesov oblikovali tudi funkcijo proksena, ki bi jo lahko šteli za začetek razvoja konzularnega sistema. Dejansko je beseda *proksenija* označevala gostinstvo oz. skrb za ekonomske interese. Prokseni so bili tisti meščani, ki so bili državljani države A in so predstavljali državo B v državi A. Tako so se predstavniki države A vedno ob obisku v državi B najprej zglasili pri proksenu (Mitić, 1978, str. 17). Vsekakor v stari Grčiji kljub razviti mednarodni trgovini in obrti ostaja klasična diplomacija tista, ki je najpogostejša. Tako so Grki diplomacijo večinoma uporabljali za sklepanje mirovnih pogodb po bojih, ki so potekali med mestnimi državicami (prijateljska pogodba Šparte s Perzijo, Filokratov mir, Korintski kongres itd.). Vendar grško diplomacijo težko reduciramo samo na diplomacijo »vojne in miru«, ampak se moramo zavedati, da imajo pogodbe o trgovanju, ki so bile sklenjene med grškimi mestnimi državicami in tudi med Grki in Perzijci, izrazit ekonomski značaj, kar pomeni, da so že Grki uporabljali diplomacijo in tehnike diplomacije za dosego gospodarskih ciljev in gospodarski razvoj (Potemkin, 1947, str. 25–39 in Wight 1977/2004, str. 56–78).

Podobno kot v Grčiji so diplomacijo za reševanje sporov izven cesarstva in znotraj njega, uporabljali v Rimu. Rimski prokseni *(ius hospitii)* so imeli podobno vlogo kot grški, s tem, da je bila rimska diplomatska mreža veliko bolj strukturirana in zapletena kot grška. Rim je za razliko od Grčije imel zaradi svoje velikosti tako notranjo kot zunanjo diplomacijo. Notranja diplomacija je temeljila na odnosih med različnimi pokrajinami, medtem, ko je zunanja diplomacija bila naperjena navzven (Vukadinović, 1995, str. 18). Poslanik v notranji diplomaciji je mogel biti vsak državljan, ki je bil dovolj premožen in ki je imel dovolj prostega časa, da se je lahko ukvarjal s poslaništvom. Ob svojem potovanju v Rim je moral cesarju vedno izkazovati zadostno čast, kar pomeni, da ga je moral »zasipavati« z zlatom in drugimi dragocenostmi.

Aktivnosti rimske diplomacije lahko združim v petih funkcijah, od tega sta (za mojo disertacijo) najpomembnejši dve: urejanje medsebojnih trgovinskih (gospodarskih) sporov in uravnavanje (medsebojne) trgovine (Campbell, 2001/2004; Cameron, 1993, str. 65ff; Cameron in Neal, 2005).

Bizantinska diplomacija je bila *vzor* za vso srednjeveško diplomacijo, zlasti za diplomacijo Beneške republike in florentinskih mestnih državic. Višek je dosegla v času cesarja Justinjana (527–565) in se potem razvijala le še v pretkanosti in iznajdljivosti. Poleg diplomacije *divide et impera* (Morgenthau 1948/1995, str. 283), s katero je Bizanc ohranjal svojo močno vlogo na vzhodu dobrih tisoč let, je bila bizantinska diplomacija

skupek vojaške moči, politične pretanjenosti, ekonomskega dobrikanja in religiozne propagande (Obolensky, 1963/2004, str. 119). Vladarji so namreč plemena, ki so branila imperij, plačevali z velikimi vsotami denarja, hkrati so tudi sovražnike premagovali s svojim ali tujim orožjem. Ni bilo redko, da so sovražnike enostavno (s kupovanjem njihove naklonjenosti) spremenili v prijatelje. Če to ni uspelo, so jih politično in gospodarsko obkolili. Kot je znano, so s takimi prijemi pospeševali lastno mednarodno trgovino (Potemkin, 1947, str. 89). Slednjo je Bizanc koristil kot temeljno obliko diplomatskega pritiska. Zanimivo je, da so bile ključne trgovske postojanke postavljene na skrajnih točkah imperija, tako so trgovci poznali politično in gospodarsko situacijo v drugih deželah in hkrati te podatke »predajali« centralni oblasti. Bizantinskim trgovcem je v barbarske dežele sledil misijonar, ki je barbare poučeval v krščanski veri (Potemkin, 1947, str. 86–92).

Po propadu rimskega imperija je takratna Evropa postala tarča številnih plemen, ki so iskala svoj življenjski prostor ter želela razširiti svojo oblast. Tako so severnoafriški muslimani leta 711 vdrli v Španijo ter se za nekaj časa ustalili v Sredozemlju, sočasno so severnoevropski vikingi zasedli dele Velike Britanije in Francije. Trgovina je potekala večinoma znotraj zasedenih ozemelj, kajti meddržavnih/ozemeljskih odnosov sploh ni bilo. Če je bila Evropa v tem času razdeljena, pa je bil na Daljnjem vzhodu to čas urejenih medsebojnih trgovinskih odnosov. Spore, ki so nastajali pri trgovini so reševali miroljubno, s pomočjo t. i. magistratov, ki so v VIII. in IX. stoletju skrbeli za nemoteno trgovanje v arabskih državah in na Kitajskem (Lazović, 2006).

3.2.2 Ekonomska diplomacija v času italijanskih mestnih državic

V srednjem veku (5. do 15. stoletje) je bila Evropa razdeljena na različna kraljestva – imperije, ki so bila še nadalje deljena na različne kneževine, pokrajine in območja. Nunciji (ki so bili predstavniki pošiljatelja) niso imeli »svoje volje«, ampak so vedno delovali v imenu pošiljatelja – zato so jih nekateri imenovali tudi *hodeča pošta,* kar je izrazito označevalo njihov značaj prenosnika sporočil. Sočasno z nunciji pa so v srednjeveških državicah obstajali tudi ambasadorji, ki so bili predstavniki vladarja in ki so v različnih državicah imeli različno moč. Tako Queller (1984/2004, str. 199–200) navaja, da so ambasadorji (oratorji) v različnih državicah imeli različne funkcije, zlasti takrat, ko so nastopali pred vladarjem oz. pred vrhovnim zborom. Ti ambasadorji v začetku niso bili rezidentni, ampak so to postali pozneje, ko so državice uvidele, da je ekonomsko upravičeno, da namesto intenzivnih *ad hoc* (pogostih) misij, raje vzpostavijo stalno predstavništvo. V tem so najbolj prednjačile italijanske mestne državice, ki so bile v 13. in 14. stoletju neprestano v sporih (ali celo vojnah). Njihovi poslaniki so marsikdaj prekoračili »črto obveščanja« matične države in v državi prejemnici celo vohunili (Mitić, 1978, str. 19).

Za razliko od mestnih državic se papeška diplomacija ni neposredno ukvarjala z ekonomsko dejavnostjo, saj je bila ekonomija za papeško oblast drugotnega pomena,

res pa je, da je bila marsikdaj sredstvo, s katerim je dosegala politične cilje, zlasti v državicah, ki ji niso bile *všečne* (Mattingly, 1937, str. 434).

Vohunjenje (Bohte in Sancin, 2006, str. 49) za drugimi državami in nujnost spodbujanja meddržavne trgovine, oblikovanje trgov, mest, povezovanje kneževin in vazalstev, porast trgovine med državami in širše so vodili do tega, da se je v italijanskih mestnih državicah oblikovala prva oblika rezidentnih veleposlanikov in konzulov (Anderson, 1993, str. 2–11; Feller in Hudson v Mitić, 1978, str. 13).

Apeninski polotok je bil v visokem srednjem veku razdeljen na kraljestva (Milansko, Siciljsko idr.) ter na mestne državice in papeško državo. Mestne državice so z razvojem pridobivale na pomenu, saj se je v njih razvijala tako renesančna kultura kot tudi gospodarstvo. Center vsega dogajanja so bile vsekakor Firence, ki so bile v 14. stoletju na višku gospodarske moči, zlasti med vladanjem družine Medičejcev (Anderson, 1993, str. 9). Firence so bile glavni posrednik v trgovini med vzhodom in zahodom, preko njih je potekala večina evropske trgovine. Temeljno vodilo florentinske diplomacije, poleg boja za oblast, je bilo bogastvo, ki so ga želeli meščani pridobiti in si tako izboljšati (že dober) gmotni položaj. Florentinska kot tudi beneška in genovska diplomacija so stremele k večanju lastnega bogastva s trgovino in z nenehnimi osvajanji ozemelj, ki so jih imele druge države pod lastno oblastjo. Poslaniki, ki so bili v drugih deželah, so v matično deželo sporočali vse politične in gospodarske pripetljaje v deželi gostiteljici. Marsikdaj so celo vohunili oz. iskali šibke točke, da bi lahko sporočili novico, ki bi dala matični oblasti moč, da bodisi tuji državi ponudijo pomoč bodisi jo porazijo na področju, na katerem je šibka (Mitić, 1978, str. 13).

Konzuli so bili v italijanskih mestnih državicah tisti, ki so bili »gospodarski predstavniki« teh državic navzven, zlasti v njihovih kolonijah (Mitić, 1978, str. 18). Krauske (v Mattingly, 1937/2004, str. 216) ugotavlja, da rezidentni konzuli niso bili predstavniki držav, ampak predstavniki trgovskih družb, kajti ukvarjali so se (poglavitno) s trgovsko (ekonomsko) problematiko. S tem se strinja tudi Maulde-la-Claviere (v Mattingly, 1937/2004, str. 216), ko ugotavlja, da se je trgovina, ki ni bila zaščitena in podprta s strani države, lahko zanesla le na lastne sile in zaključuje, da je bila »beneška trgovina nedržavna«, kar pomeni, da država nanjo ni vplivala, a je tudi ni ščitila. Čeprav Maulde-la-Claviere poudarja, da so bili konzuli večinoma predstavniki gospodarstva, ostaja dejstvo, da je bilo v takratnih časih težko ločiti gospodarsko in politično funkcijo, saj sta se tesno prepletali (prim. Maulde-la-Claviere v Mattingly, 1937, str. 425).

3.2.3 Obdobje preboja kapitalističnega sistema: od velikih odkritij do francoske revolucije

Evropa je bila v času nastanka italijanskih mestnih državic in stoletje potem na prelomu. Poleg geografskih odkritij, ki so spremenila prebivalstveno in gospodarsko strukturo Evrope, je prišlo tudi do ideoloških sprememb – pojava renesanse in humanizma, ki sta

vodila do različnih revolucij, uporov ter končno, za dve stoletji (najbolj krvavih) verskih vojn.

Geografska odkritja so močno spremenila sliko Evrope. Center moči, ki je bil v 14. stoletju in v začetku 15. stoletja na Apeninskem polotoku, se je v začetku širjenja v nov svet premaknil na Atlantski ocean, kjer sta moč dobili predvsem Španija in Portugalska (Cameron in Neal, 2005, str. 152). Njuna oblast nad svetovnimi morji je vodila do tega, da sta državi, ki sta bili do 15. stoletja obrobni, postali velesili, a le na morjih. Razlog za to gre iskati predvsem v fevdalistični strukturi kraljestev, ki je nova ozemlja izkoriščala v neproduktivne namene, kot so npr. bogatenje dvora (Camreon in Neal, 2002 str. 168). Kljub temu pa je širitev ozemelj prispevala k povečanju trgovine med Evropo in novimi kolonijami, kot tudi znotraj Evrope same. Cameron in Neal (2002, str. 191ff) ugotavljata, da bi trgovina, tudi če odkritij ne bi bilo, v Evropi porasla, kajti v 16. stoletju je prišlo do rasti mest in do trgovine znotraj mest in med njimi, ob tem pa se je spreminjala tudi struktura proizvodnje blaga, kar je vodilo do nove ponudbe.

Sočasno, ko je kolonizacija prispevala k porastu blaginje v Evropi, pa so verske vojne grozile gospodarskemu razvoju Evrope. Velik razkol med Luthrom in Rimom je bila razlika med pridiganjem in udejanjanjem evangelija. Luther se je izrazito uprl prodajanju odpustkov, s katerimi je Rim gradil svojo baziliko sv. Petra in skrbel za bogato življenje papežev.

Leta 1555 je podpisani Augsburški mir jamčil svobodo vere na podlagi vere cesarja/vladarja *(načelo: cuius regio eius religio)*. Države, ki niso bile enake vere, so prekinile diplomatske odnose, ki so se razvijali od časa italijanskih mestnih državic naprej. Tako Calvet (1988, str. 38) ugotavlja, da so bili diplomatski odnosi okoli leta 1589 enostavno prekinjeni, kar je pomenilo, da so verske vojne povzročile, da so se ustaljene prakse stalnih veleposlaništev iz časa italijanskih mestnih državic po novem vzpostavljale le v kraljestvih enake vere.

Vestfalski mirovni kongres leta 1648 je prinesel dve novosti: na področju državne ureditve je vpeljal pojem suverenosti. Tako mednarodno skupnost po vestfalskem kongresu imenujmo tudi moderna mednarodna skupnost, sočasno pa je ta kongres prvič uvedel novum v diplomacijo, in sicer multilateralno diplomacijo. Ta princip pogajanj in oblikovanja skupnih stališč se je ponovil na kongresu v Ryswycku leta 1697 in dokončno uveljavil v okviru Utrechtskega kongresa 1712–1713 (Benko, 1997b).

Dejansko je 16. in 17. stoletje čas razmaha merkantilizma (Screpanti in Zamagni, 1993, str. 23–33). Gre za neposredni prenos Machivellijevega razmišljanja v ekonomijo. Ključni akter v merkantilizmu je država in njeno ključno bogastvo ter zaklad je zunanja trgovina, kar pomeni, da mora prodaja tujcem biti večja od nakupa njihovega blaga (Mun v Norčič, 2000). Podobno so razmišljali tudi v diplomatskih odnosih med državami.

Prelom iz *ad hoc* diplomacije v institucionalizirano različico lahko zabeležimo v času vladanja Ludvika XIII. v Franciji in njegovega zunanjega ministra kardinala Richelieuja. Richelieu je bil mojster premetenosti in je tudi vedel, da se bojev ne zmaguje samo na bojnem polju, ampak tudi na pogajanjih. 'Izumil' je izraz *neprestana pogajanja*, ki je pomenil, da: (i) moraš imeti predstavnike venomer in povsod ter da (ii) moraš neprestano določati nove temelje in nove predmete pogajanj, čeprav so lahko slednja 'različnih hitrosti' in vrednosti (Berridge, 2002, str. 74). Z Richelieujevo ustanovitvijo organa, ki je skrbel za diplomacijo in diplomate, se je srž centralnoevropske diplomacije spremenila – če je bila prej diplomacija namenjena pridobivanju ekonomskih koristi, je postala po letu 1648 izrazito državniškega značaja, zato je začela dobivati tudi funkcije, ki so ji pripadale. Tako se je začenjalo pojavljati vprašanje prednostnega vrstnega reda *(preseanse)*, kategorije diplomata (rezidenčni, nerezidenčni in odpravnik poslov), sprejema in odpoklica predstavnikov ipd. Sočasno pa se je v Združenem kraljestvu po vzponu meščanstva na oblast izoblikovala močna diplomacija, ki je temeljila zlasti na spodbujanju trgovskih vezi z drugimi, tudi prekomorskimi državami – in v tem smislu tudi delovala.

Kaj se je dogajalo z ekonomsko diplomacijo v tem času? Leta 1648, ko je Ludvik XIV. zaradi angleške državljanske vojne prepovedal izvažati v Francijo volnene in svilene izdelke, se je Združeno kraljestvo odločilo za povratni ukrep (negativna ekonomska diplomacija). Angleži so uvedli prepoved uvoza vin iz Francije v Združeno kraljestvo, posledica tega je bila carinska vojna in obojestransko namerno povzročanje gospodarske škode (Potemkin, 1947, str. 211). Colbert, pomočnik francoskega kardinala in prvega ministra Mazarina, ki si je želel urediti odnose z Združenim kraljestvom, je takole pisal kralju:

> Odkar so po teh nesrečnih dogodkih Angleži z nami v vojni ... se bo naši trgovini težko popraviti, dokler bo trpela zaradi angleške maščevalnosti ... Da si trgovina opomore, je neogibno dvoje: varnost in svoboda, a dosežemo ju lahko le, če vzpostavimo dobro soseščino s Francijo. Zlasti polagajo Angleži važnost na priznanje njihove republike, v čemer so nas prehiteli Španci. Lahko se bojimo še tesnejše zveze kot posledice dejavnosti španskega poslanika v Angliji. Franciji bodo odpustili tako Bog kot ljudje, ker je prisiljena priznati to republiko, da tako prepreči sovražne naklepe Špancev, ki delajo vse mogoče krivice in so pripravljeni na vse nizkotnosti, da bi nam škodovali (Potemkin, 1947, str. 212–213).

Diplomacija se je v tem času vse bolj posluževala klasične metode *deli in vladaj*. To se je pokazalo v sporu med Anglijo in Holandijo, ki je bila v 17. stoletju najmogočnejša pomorska in trgovska država v Evropi. Holandci so bili huda konkurenca angleškim ladjarjem in trgovcem, njihova dejanja v Moskovski državi so celo pripeljala do tega, da je slednja ukinila vse trgovinske prednosti, ki so jih uživali angleški trgovci. Ker so Angleži želeli pridobiti primat na morju, so v Holandijo poslali svoje predstavnike, da bi se dogovorili o sodelovanju (dejanski cilj je bil združitev Holandije in Anglije oz. celo pokoritev prve). Medtem ko je angleška delegacija s holandsko sklepala kompromise, so Angleži na morju plenili holandske ladje, holandska vojna mornarica pa je patruljirala

pred angleško obalo. Situacija je bila nevzdržna in je pripeljala do t. i. Cromwellovega navigacijskega akta, ki je zapovedoval, da se v Anglijo lahko blago uvaža le na angleških ladjah, ki so pod angleškim poveljstvom in imajo vsaj tri četrtine angleških mornarjev. Holandci, ki so se ukvarjali s pomorskim posredništvom, so bili prisiljeni v umik, kar je pripeljalo do vojne med obema državama, ki so jo Holandci izgubili (Potemkin, 1947, str. 214–220; Cameron, 1993, str. 246–254).

Sočasno z angleškimi ukrepi proti Holandcem so podobne ukrepe uvedli tudi Francozi. Colbert je leta 1664 uvedel protektivne carine, ki so imele namen zmanjšati uvoz ter tako uravnotežiti plačilno bilanco. Ker to ni bilo zadostno, je leta 1667 carine zvišal skoraj na raven prohibitivnih carin. Ta ukrep je gotovo najbolj prizadel Holandce, ki so večino svoje trgovine vršili prav s Francijo. Ti so odgovorili s podobnimi ukrepi, kar je vodilo do carinske vojne, dokler celotna stvar ni eskalirala v pravo vojno leta 1672, ki se je končala s podpisom mirovne pogodbe, v kateri je bilo zapisano, da mora Francija znižati carine na raven iz leta 1664 (Cameron, 1993, str. 236–239).

Španska nasledstvena vojna, ki je potekala v prvih letih 18. stoletja, je bila rezultat boja med Francijo in Habsburško monarhijo za zavzetje Španije oz. bolje, bitka za oblast nad španskimi kolonijami. Ludvik XIV. je v svojem pohlepu po španskem ozemlju prelomil podpisane sporazume o delitvi Španije, ki so bili sklenjeni že leta 1698, in zavzel Španijo. Anglija in Holandija se kljub drugačni pogodbi nista želeli zaplesti v oboroženi spopad s Francijo, saj sta dajali prednost miru, ki je ohranjal zunanjo trgovino, in sta se zadovoljili z obljubami Francije, da Španija nikoli ne bo združena s Francijo. A Ludvik XIV. se tudi tega dogovora ni držal. Leta 1701 je z dekretom prevzel oblast v Španiji in ukazal španskim guvernerjem, da se mu poklonijo kot svojemu vladarju, kar je v povezavi še z drugimi dejanji Ludvika XIV. povzročilo začetek vojne. (Potemkin, 1947, str. 247–249).

Vojna se je začela 1701 na štirih frontah (Italija, Španija, Nizozemska in porenska Nemčija) hkrati in se je za Francoze končala pogubno. Medtem ko so francoski vojaki izgubljali bitko za bitko, je Anglija plenila po morju: zavzeli so Gibraltar (1704), sklenili gospodarsko pogodbo s Portugalsko (1703), ki je Angležem dovoljevala, da so brez carine smeli uvažati svoje manufakturne izdelke na Portugalsko, od koder so se ti razširjali po Španiji (Potemkin, 1947, str. 250). Konec španske državljanske vojne sta zaznamovala podpisa Utrechtskega (1713) in Rastattskega (1714) miru, ki sta poudarila premoč Anglije tako na kopnem kot na morju in zaton Francije. Francija se je morala umakniti z ozemelj v ZDA, poleg tega pa je Anglija dokončno zagospodarila Sredozemskemu morju s tem, ko je dobila Gibraltar. Angleški položaj na kontinentu je še okrepila trgovinska pogodba, ki jo je Anglija sklenila z Rusijo leta 1766 (Potemkin, 1947, str. 288, 318). Vzpostavil se je sistem ravnotežja moči, ki je Evropo oblikoval še naslednjih 200 let.

Kljub temu da je v 17. in 18. stoletju prišlo do velikega porasta proizvodnje, prebivalstva in menjave, je gospodarska diplomacija kot spodbujevalnik trgovine vse bolj ostajala v ozadju in bila nadomeščena s politično komponento, ki se je najbolj izrazito pokazala v času prve faze francoske revolucije (Mitić, 1978, str. 19).

3.2.4 Ekonomska diplomacija v času 1789 do 1815: Francija, Anglija in Združene države Amerike

3.2.4.1 Ekonomska diplomacija v času francoske revolucije: od uporov leta 1789 do padca Napoleona 1815

Francoska revolucija je vsaj v svoji prvi fazi prelomila s tradicijo gospodarskih predstavnikov. Revolucionarno vrenje v francoski državi se je preneslo tudi na zunanjepolitično področje. Šele ponovna vzpostavitev institucij v prvi fazi revolucije (1789–1794) je začela ponovno vzpostavljati tudi diplomatski aparat. Diplomacija francoske revolucije je bila tista, ki je postajala vse bolj politična, njena ekonomska komponenta pa se je umikala v ozadje konzularnih funkcij. Dejansko je težko postaviti ločnico med konzularnimi in diplomatskimi funkcijami, a dejstvo ostaja, da se je ravno s francosko revolucijo v diplomaciji okrepila politična komponenta, medtem ko so bili ekonomski interesi večinoma umaknjeni v pristojnosti konzularnih funkcij.

Francosko revolucionarno diplomacijo je na začetku (1791–1794) zaznamovala dvotirnost: po eni strani je diplomate izbirala in pošiljala na tuje dvore ustavodajna skupščina, hkrati pa je tajno diplomacijo vršil (nekdanji) francoski kralj Ludvik XVI., ki jim je izplačeval plačilo iz tajnih fondov zunanjega ministrstva. Leta 1793 so Ludvika XVI. usmrtili in državljanska vojna se je začela zaostrovati, kar so izkoristile zunanje sile (Rusija, Avstrija, Anglija), ki so naredile načrte za razkosanje Francije, a jim to ni uspelo.

Druga faza francoske revolucije (1794–1795), ki se je začela z jakobinskim terorjem, je najprej opravila z notranjimi sovražniki oz. protirevolucionarno strujo. Dantonovci, ki jih je za boj proti revolucionarni oblasti delno financirala tudi Anglija, so se s koncem leta 1793 znašli v nasprotnem taboru, kar je Dantona stalo položaja, saj so ga dali jakobinci takoj po zmagi Pitta mlajšega v Angliji zapreti in obglaviti. Jakobinska diktatura je bila na višku moči. Robespierre je videl najhujšega sovražnika revolucije prav v Angliji. Konvent je sprejel navigacijski akt, ki je bil naperjen proti Angliji (in podoben Cromwellovem navigacijskem aktu), saj je prepovedoval angleškim ladjam vstop v Francijo. Kot ugotavlja Potemkin (1947, str. 348) je s tem aktom jakobinska diktatura pretrgala svobodnotrgovinsko žirondinsko politiko, približala francosko trgovinsko politiko interesom buržoazne revolucije in zadala udarec načrtom dantonovcem. Ti navigacijski akti so bili idejna in legalna osnova za Napoleonovo celinsko zaporo, ki je bila uvedena dobro desetletje potem (Lingelbach, 1914).

V času Napoleonove diktature (1799–1804) se je francoska diplomacija ukvarjala z ustvarjanjem prijateljskih odnosov do bodočih zaveznikov (Rusije) in s pripravami na osvojitev avstrijskega cesarstva. Tako je Napoleon z Angleži podpisal mir v Amiensu (27. marca 1802), v katerem je zagotovil, da bo umaknil čete iz Egipta in Egipt vrnil Turčiji, v zameno pa je Anglija pristala na odpoved kolonijalnih zavojevanj in obljubila da se ne bo vmešavala v zadeve Holandije, Nemčije, Italije in Švice. Dejansko je bil ta mir prevara, kar so angleški trgovci in politiki kmalu razumeli, saj Napoleon ni dovoljeval, da bi angleško blago doseglo kraje pod njegovo vladavino. Po tem, ko so se Angleži odločili, da ne bodo izpraznili Malte, je Napoleon to izkoristil v svoj prid in javnost pridobil na svojo stran za vse ukrepe proti Angliji, saj naj Angleži ne bi spoštovali sklenjenih pogodb. Sledila je vojna proti Prusiji, ki se je končala z Napoleonovo invazijo v Berlin in proglasitvijo celinske blokade zoper trgovanje z vsemi britanskimi otoki in angleškimi kolonijami, poleg tega je moralo biti vse angleško blago v Evropi takoj zaseženo (Potemkin, 1947, str. 364–370; Ragsdale, 1970, str. 70ff; Luzzatto, 1960, str. 219).

Napoleon se je blokade lotil zelo temeljito in je vsak odklon od tega kaznoval. Njegova diplomatska in vojaška oblast je bila osredotočena le na izvajanje blokade, a pri tem ni bila najbolj uspešna, saj so države centralne Evrope še vedno trgovale z Anglijo. Z vojnami, ki jih je vodil po Evropi, je začel sam spodjedati lojalnost francoski državi, kar je leta 1814 vodilo do njegovega padca in začetka ponovne restavracije starih političnih režimov.

3.2.4.2 Ekonomska diplomacija ZDA: od 1776 do 1815

Ameriška država, ki se je oblikovala leta 1776 z odcepitvijo od Anglije, je takoj posegla po ekonomskih sredstvih, da bi zavarovala svoje nove pridobitve. Tako je istega leta (1776) kongres prepovedal pristajanje angleškim ladjam v ameriških pristaniščih, vse druge ladje pa so bile več kot dobrodošle. Takoj po podpisu Deklaracije o samostojnosti, se je ameriška zunanja politika angažirala v sklepanju in zagotavljanju obstoječih trgovskih pogodb z ostalimi, predvsem evropskimi državami.

Problem, na koga se nasloniti pri ustvarjanju svoje samostojnosti, so rešili s tem, da so poslali dva diplomata v Francijo, da bi se dogovorila o spodbujanju gospodarskih vezi med državama. Dve leti pozneje (1778) sta bili tako podpisani Zavezniška pogodba in Trgovska pogodba med državama. Deset let pozneje, po izbruhu francoske revolucije, je v ZDA potekala v državnih organih intenzivna debata, ali je pogodba s Francijo še veljavna, glede na to, da je bila sklenjena z režimom, ki ni več obstajal. Tako so v ZDA zavzeli politiko nevtralizma do Francije in njenih osvajalnih vojn, medtem ko so na drugi strani spodbujali ohranitev že doseženih sporazumov (Chittick, 2006, str. 62).

Vojne, ki so potekale v Evropi, so vplivale tudi na trgovino z ZDA. Tako Francozi kot Angleži so zajeli ter si prilastili ameriške ladje. Američani so izrazito nasprotovali omejitvenim ukrepom proti trgovcem ZDA, zato so se odločili, da bodo z Anglijo

podpisali t. i. Jayevo pogodbo,[73] kar Franciji, ki se je še vedno sklicevala na pogodbo iz leta 1778, ni ugajalo, zato je ZDA očitala prikrito pomoč Angliji kot tudi kršenje klavzul iz pogodbe iz leta 1778. Posledice so bile logične: Francija je prekinila pogodbo iz leta 1778 in s finančno pomočjo in drugimi sredstvi podpirala Washingtonovega nasprotnika, Johna Adamsa. Francoska prekinitev pogodbe je poslabšala odnose z ZDA, ki so bile s Francijo uradno v vojni, a se nikoli niso spopadle. Zato so ZDA skušale ublažiti francosko reakcijo s tem, da so v Francijo poslale svoje agente, katerim so francoski sogovorniki (znani kot X, Y in Z) jasno povedali, da je temeljni pogoj, da se pogajanja sploh začnejo, ponudba ogromnega posojila s strani ZDA ali pa plačilo podkupnine *(ibid.)*.

Napoleonske vojne in ropanje ameriških ladij so sprožili burne odzive v ZDA. Zato se je ameriška administracija odločila, da je edina pot, da se to nevzdržno stanje preneha, prekinitev vseh trgovinskih vezi tako s Francijo kot z Anglijo. Tako so ZDA leta 1807 uvedle *Embargo Act*, ki je preprečeval vsem francoskim in angleškim ladjam pristajanje v ameriških pristaniščih in omejeval ameriško trgovino navzven; dve leti pozneje (1809) pa je Jeffersonov naslednik Madison *Embargo Act* spremenil v *Non-Intercourse Act*, ki je dovoljeval ameriško trgovino z nevtralnimi državami (Chittick, 2006, str. 55–68). Ta je bil leta 1810 nadomeščen s t. i. Macon's Bill No. 2 (imenovan po Nathanielu Maconu), ki je predvideval trgovino tako s Francijo kot Anglijo, a le, če katera koli od teh držav ne bi uvedla nobenih omejitev. Če bi jih uvedla, je imel predsednik ZDA pravico prepovedati trgovanje s to državo (Sears, 1927/1967).

3.2.4.3 Ekonomska diplomacija Anglije: od začetkov francoske revolucije 1879 do padca Napoleona 1815

Anglija je postajala v 18. stoletju močna gospodarska sila. Nekateri jo celo imenujejo zibelka industrujske revolucije (prim. Cameron, 1993; Cameron in Neal, 2002; Borelli, 2006). Prebivalstvo se je v obdobju 1700–1800 podvojilo, industrija je narasla za 400 %. Nekateri podatki kažejo, da je Anglija v letu 1800 proizvajala četrtino svetovnega proizvoda (Cameron, 1993). Poleg tega je bila močen akter v zunanji trgovini. Tako Luzzato (v Borelli, 2006, str. 350) ugotavlja, da se je v 100 letih (1700–1800) vrednost pretovora angleških ladij povečala za 6-krat kot tudi, da je njena gospodarska aktivnost v kolonijah porasla. Tako lahko ugotovim, da je bila angleška trgovina motor razvoja Anglije, bazirana predvsem na kolonijah, iz katerih je dobivala surovine, ki jih je potem doma predelovala v izdelke in jih prodajala a) nazaj v kolonije in b) v druge države. Bairoch ugotavlja, da se je uvoz bombaža v Anglijo v 18. stoletju povečal za 56-krat (iz 1

[73] Jayeva pogodba, ki je bila podpisana leta 1794, je pogodba med ZDA in Anglijo o prijateljski trgovini *(amity commerce)* in plovbi. Za mojo debato je pomemben 2. odstavek 3. člena, ki določa, da »je uvoz vseh dobrin iz angleškega ozemlja v ZDA svoboden in ne bo nanj postavljenih nobenih omejitev ter da enako velja za uvoz ameriških izdelkov na angleški trg« kot tudi, da »lahko obe državi druga v drugo napotita konzule, ki bodo skrbeli za zaščito trgovine« (16. člen, 1. odstavek). Dejansko je Jayeva pogodba za mednarodne odnose pomembna tudi zaradi prve omembe mirnega reševanja sporov tj. arbitraže (členi od IV. do VI.).

milijona liber na 56 milijonov liber), protivrednost izvoza izdelkov pa je porasla za 304-krat (v Borelli, 2006, str. 366–369).

Ameriška revolucija in odpad dobršnega dela ozemlja je Anglijo prisilil v močnejše aktivnosti na področju zunanje trgovine z drugimi deželami, posebej vzhodnoazijskimi. Tako je leta 1786 Anglija uvedla *Navigation Acts* za ladje iz ZDA in sočasno okrepila trgovske vezi z Indijo, kar je trajalo le do sprejetja Jayeve pogodbe, na podlagi katere so imele ZDA enako pravico izvažati v Indijo kot Anglija, ta pa je dobila ponovno trge ZDA.

Sočasno, ko je izgubljala trge nekdanjih velikih odjemalcev – ZDA in Francije, pa je pridobivala nove trge v Južni Ameriki. Z ukrepom *Free Ports Act* iz leta 1766 (dopolnjen 1787 in 1805) si je zagotovila trg zahodne Indije kot tudi Južne Amerike. Tako je angleški izvoz leta 1791 na Jamajko znašal 150 tisoč funtov.

Francoska revolucija ni prizanesla niti Španiji niti njenim kolonijam, zato so se te vedno bolj oddaljevale od angleške trgovine, kar je vodilo do upora angleških trgovcev, ki so zahtevali, da vlada poskrbi za ponovno oživitev trgovskih vezi med španskimi kolonijami in Anglijo. Vsi ti ukrepi, ki jih je Anglija vpeljala, da bi lahko obvarovala svojo moč, so bili učinkoviti.

Kaj je torej Angliji pomagalo, da je ohranila ekonomsko premoč in ni podlegla celinski blokadi?

a) Anglija je bila agrarno samozadostna do leta 1815, tako da pomanjkanje celinskih agrarnih proizvodov ni uničilo njenega gospodarstva.
b) V obdobju 1700–1815 je bila v angleškem kmetijstvu zaposlena še večina ljudi in to je ustvarjalo velik delež nacionalnega BDP.
c) Po letu 1780 je močno porasla količina izvoznih izdelkov, ki jih je Anglija začela prodajati izven svojega imperija (Zahodna Indija, Kanada, Britanski otoki, Južna in Latinska Amerika), predvsem v Južno Ameriko.

Kombinacija vseh treh točk, zlasti pa velik pomen kolonij in sporazumov, ki jih je Anglija sklenila s posameznimi državami, kot tudi nepopolnost in nedorečenost ter namensko nespoštovanje celinske blokade so Anglijo kljub Napoleonovim željam, da jo porazi, obdržale na površju. A ne samo to, Anglija je v 19. stoletju postal vodilna gospodarska sila v Evropi, z razvito kapitalistično proizvodnjo, ki jo je v 19. stoletju le nadgrajevala. Po stabilizaciji in opolnomočenju lastnega gospodarstva je lahko vsilila pogoje sodelovanja drugim evropskim in tudi neevropskim državam.

3.2.5 Pojav množične kapitalistične proizvodnje: začetki liberalizma v ekonomski zunanji politiki 1815–1881

Napoleonove vojne so v Evropi pustile veliko razdejanje, a hkrati podale nastavke za nova razdejanja, ki so se dogajala in zgodila v naslednjih 50-ih letih. Kljub temu običajno

obdobje po Napoleonu imenujemo obdobje stoletnega miru *(Pax Britannica)*, saj so vojne, četudi so obstajale, potekale lokalno in nobena od njih, do prve svetovne vojne, ni zajela velike površine. V takšnem dokaj ugodnem okolju se je tudi gospodarstvo lahko razvijalo pospešeno. Dejansko lahko obdobje 1815–1881 razdelimo na tri podobdobja, in sicer tako, kot so se oblikovale ekonomske politike držav na evropski celini:

a) obdobje 1815–1830: obdobje agrarne krize in čas pospešenega razvoja kapitalistične proizvodnje.
b) obdobje 1830–1870: obdobje razcveta gospodarstva in nastanek svobodnega trga.
c) obdobje 1870–1881: obdobje nadomeščanja liberalizacije s protekcionističnimi ukrepi.

3.2.5.1 Napoleonov padec, agrarna kriza in zaostajanje držav na evropski celini ter vzpon Britanije (Pax Britannica)

Napoleonov padec je v Anglijo prinesel veselje, zlasti srednjemu sloju, ki je lahko ponovno okrepil svoje trgovske vezi in spet vlagal denar v špekulativne nakupe in kapital. Tako je, kdor je le mogel, poskrbel, da je imel kaj izvažati (Luzzatto, 1960, str. 235) in s tem spodbujal industrijo, da je vse več izdelovala. Z neprestanimi izboljšavami strojev in z mehanizacijo postopkov se je večala učinkovitost delavcev, stroški so padali, Kapitalski dobiček je bil na enoto proizvoda iz leta v leto višji (Luzzato, 1960, str. 226).

Francoska industrija, ki se je pospešeno začela razvijati v enakem času kot angleška, pa je imela dve težavi: (i) bila je namenjena prvenstveno zagotavljanju udobja bogatejšemu sloju, zato ni stremela k produktivnosti in manjšanju stroškov, in (ii) bila je uničena od napoleonskih vojn. Tega zaostanka ni bilo mogoče nadoknaditi čez noč, sploh ne zato, ker se je nova aristokracija še vedno posluževala industrije kot sredstva za doseganje svoje blaginje. S tem se strinja tudi Cobden (v Fohlen, 1970, str. 39), ko ugotavlja, da je francoski razvoj zavrlo pomanjkanje premoga, tega pa je imela Anglija v izobilju. Tako pravi:

> Medtem ko sta angleški premog in jeklo pridobila Angliji ostale primarne proizvodne dejavnike, ki so bili nujni za industrijski razvoj ter sta ji s tem omogočila skorajšnji monopol v evropskem okviru, se je morala Francija znajti sama, saj ni imela teh bogastev, še več, od Anglije je morala odkupiti del potrebnega premoga in jekla, da je lahko proizvajala.

Francija, ki je že bila centralizirana država, se je kljub težavam s številnimi makroekonomskimi problemi (inflacija, zadolženost, porušenost infrastrukture idr.) v obdobju po napoleonskih vojnah počasi gospodarsko stabilizirala.

V Nemčiji je bila situacija drugačna. Ta za razliko od Francije in Anglije ni bila enotna država, ampak je bila sestavljena iz zveze več državic, na čelu katere je bila Prusija kot največja in najbogatejša. Industrijski razvoj Nemčije se je začel pospešeno konec 18. stoletja, ko so v Ratingenu in zgornji Šleziji postavili prve livarne. Za razliko od angleške

industrijske revolucije, ki je bila spontana, je bila nemška določena z vplivom Anglije, saj so mnogi nemški trgovci potovali po Angliji, Franciji in drugih deželah in domov prinašali inovacije, ki so jih potem prilagodili nemškemu trgu in delavcu. Nemški trg zaradi mnoštva državic ni mogel razviti masovne industrije (tako finančne kot ozemeljske omejitve), je pa razvil veliko število majhnih obrtnikov, ki so se specializirali za proizvodnjo posameznih izdelkov.

Dunajski kongres je temeljito spremenil ustroj nemških državic. Odločeno je bilo, da se zmanjša število državic iz 314 (leta 1789) na 34 ter štiri avtonomna mesta. Državice so tako odpravile notranje omejitve trgovine, kar je počasi vodilo do zmanjševanja tudi zunanjih carin in nastanka prve carinske unije oz. *Zollvereina*. Carine do drugih nemških državic je najprej (leta 1818) odpravila Prusija, nato pa so ji sledile še ostale. Poleg tega, da so države ukinjale medsebojne carine, so sočasno začele sklepati tudi dvostranske in mnogostranske sporazume, ki so pospeševali trgovino. Do leta 1833 so vse nemške državice opustile medsebojne (notranje) carine in uvedle skupno zunanjo carino do drugih držav. Tako lahko *Zollverein* razumemo na dva načina: (i) kot prosti pretok blaga med nemškimi državami in kot (ii) združitev nemških držav proti ostalem svetu (Basini, 1999, str. 100).

3.2.5.2 Obdobje liberalizacije gospodarstva v Evropi: 1830–1870

Liberalizacija gospodarstva, do katere je prišlo v drugi polovici 19. stoletja, je bila pogojena z veliko revolucijo na področju transporta. Anglija in Francija sta bili do leta 1840 prepredeni z železniškimi tiri, Nemčija in Italija pa sta pri tem zaostajali in sta svojo aktivnost v izgradnji železniške infrastrukture povečali šele po letu 1840.

Širitev železnice in porast manufakturne proizvodnje je države vodila na druge trge. Tako so države začele svoje izdelke prodajati na tuje trge, kjer pa ni šlo vse zlahka. Medtem ko so Angleži širili svoje kolonije v Afriko, so se Francozi zapletli v spore v Aziji in Južni Ameriki.

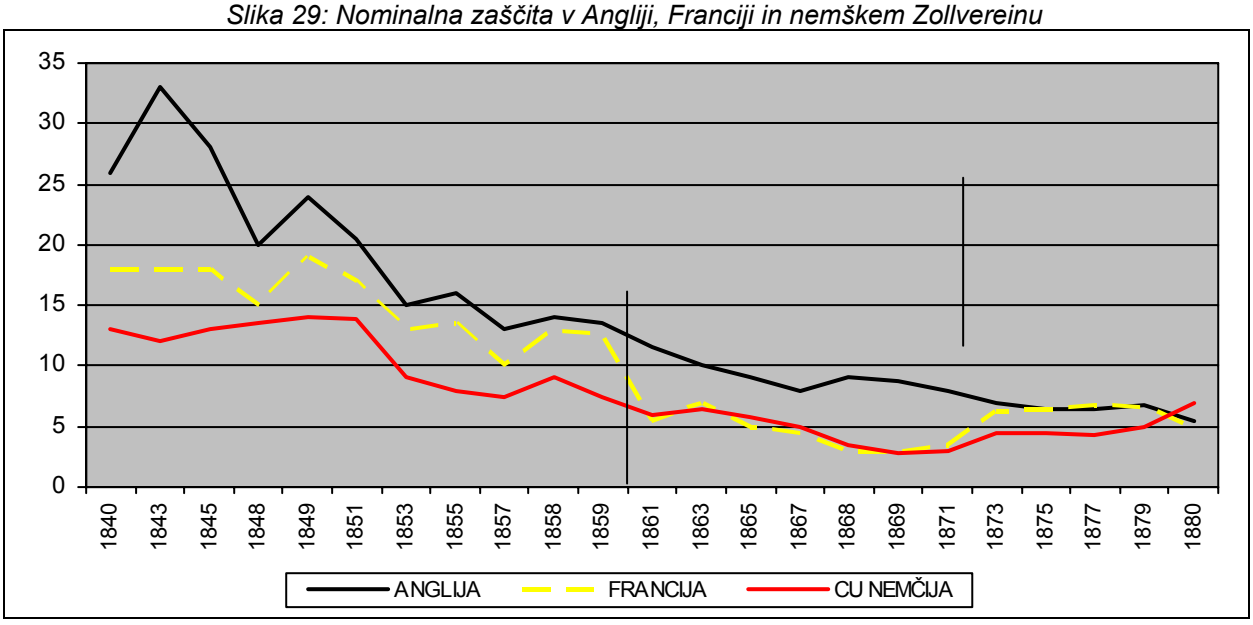
V Angliji, ki je kljub idejam Adama Smitha o liberalizaciji trgovine še vedno ostajala pretežno protekcionistična, so bili od konca napoleonskih vojn močni pritiski, da bi svojo trgovino dejansko res liberalizirala. Za to se je najbolj trudila Zveza protižitnih zakonov *(Anticorn Law Association)*, ki je nastala leta 1836 in se dokončno utrdila v letu 1839. Richard Cobden (predstavnik liberalne struje) se je ob svojem vstopu v poslansko zbornico leta 1842, odločil, da bo s pomočjo javnega mnenja skušal vplivati na politiko angleške vlade, da bi sprostila trgovanje in umaknila žitne zakone. Ves Cobdenov trud bi bil zaman, če ne bi predsednik vlade Peel začel počasi opuščati protekcionističnih ukrepov v žitnih zakonih, kot ostanka nekdanjega sistema. Ti so bili v 50-ih letih skoraj popolnoma odpravljeni. Sočasno z umikom trgovinskih ovir na agrarnem področju se je povečala tudi trgovina manofakturnih izdelkov v Angliji, kar se je kazalo zlasti v velikem uvozu surovin (Luzzatto, 1960, str. 292).

Podobno kot Anglija je tudi Francija v 50-ih letih 19. stoletja spoznavala, da je svobodna trgovina lahko garant za hitrejši razvoj industrije in države. Napoleon III. je sicer leta 1855 uvedel protekcionistične carine na blago, a sočasno je še vedno ohranjal dokaj dobre odnose z Anglijo. Tako je dovolil svojemu ministru Chevalierju, da je sklenil pogodbo o znižanju carin z angleškim ekonomistom Cobdenom. Ta sporazum je znan pod imenom sporazum Cobden–Chevalier (Potemkin, 1947; Kindleberger, 1975).
Sporazum Cobden–Chevalier je prelomen v dveh točkah (Kindleberger, 1975, str. 39):

(i) okrepil je sodelovanje med Anglijo in Francijo ter
(ii) je v Evropi zaradi razpršitvenih učinkov uvedel obdobje liberalne menjave.

Sporazum je predvideval, da bo Anglija ukinila vse carine na francosko blago z izjemo vina in vinjaka, ki sta veljala za luksuzno blago, Francija pa bo ukinila prepoved na uvoz britanskega tekstila in zmanjšala carinske stopnje na ostalo britansko blago, ki niso smele presegati 30 %, dejansko pa so bile okoli 15 % *ad valorem*. Prostotrgovinskemu območju, ki ga je zagotavljal sporazum Cobden-Chevalier, so se v naslednjih letih pridružile še Belgija (1862), Italija (1863), Švica (1864), Švedska, Norveška, Španija in Nizozemska (1865). Prusija se je prostotrgovinskemu območju priključila leta 1862, ko je podpisala podobno pogodbo (t. i. Zollverein) s Francijo (Fremdling, 1999; Cameron, 1993; Luzzatto, 1960). Kot ugotavlja Luzzatto (1960, str. 314) je Cobden–Chevalier sporazum več doprinesel Franciji kot Angliji, saj se je francoski izvoz povečal v 20 letih za 244 %, medtem ko se je angleški za 'le' 155 %.

Slika 29: Nominalna zaščita v Angliji, Franciji in nemškem Zollvereinu



Vir: Prirejeno po Accominotti in Flandreau, 2006, str. 23.

Zgornja slika nam kaže izrazito liberalizacijo na evropskih trgih po letu 1840. Kot je bilo pričakovati, je liberalizacija po letu 1860 po sklenjenem sporazumu Cobden–Chevalier najbolj izrazita zlasti v Franciji in Nemčiji, po letu 1873, v času začete gospodarske krize, pa se stopnja liberalizacije zmanjšuje, posebej v Nemčiji, kjer nastopi službo železni

kancler Bismarck, ki ponovno uvaja protekcionistične ukrepe, saj naj bi ti nemškemu gospodarstvu pomagali do statusa velesile v Evropi (Kindleberger, 1975, str. 50).

3.2.5.3 Ekonomska kriza in dokončna odprava liberalizma: od recesije 1873 do prve svetovne vojne 1914

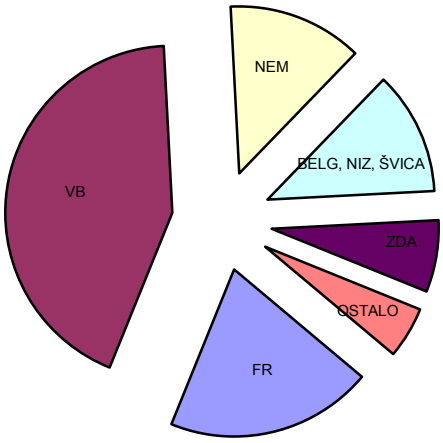
V drugi polovici 19. stoletja se je politična situacija v Evropi začela naglo spreminjati, saj so določene države izgubljale pomen (Francija, Turčija), druge pa, zlasti zaradi spremenjenih pogojev, pridobivale. V taki situaciji nejasnosti in nestabilnosti je bila vojna med Francijo in Prusijo znanilec, da se na evropski celini dogajajo spremembe, ki ne bodo vodile do miroljubnega sožitja, ampak do vojne za osvajanje ozemelj, kar potrjuje tudi Potemkin (1947, str. 530), ki pravi, da je vojna za združitev Nemčije prešla od združevalne v osvajalsko, kar je pozneje vodilo do prve svetovne vojne in ponižujočih mirovnih pogojev na versajski mirovni konferenci 1919 (Potemkin, 1947, str. 533).

Evropa je po letu 1870 izgledala že zelo drugače. Obstajale so tri države, ki so vzdrževale nekakšno ravnotežje: Rusija, Nemčija in Francija, poleg njih so obstajale še druge države, ki so na dogajanje v Evropi imele manjši vpliv: Avstrija, ki se ni sprijaznila z novo politično tvorbo v Evropi (združeno Nemčijo in Italijo), Turčija, imenovana tudi bolnik na Bosporju (Potemkin 1947II, str. 30–32), Italija, ki ni obsegala celotnega Apeninskega polotoka, ter Anglija, ki se je od evropskega dogajanja izolirala. Boji med državami so se iz Evrope dejansko prenesli v kolonije izven Evrope. Nemški *Drang nach Osten* je postavil pod vprašaj kolonialno razdelitev med evropske države, ki je najbolj zadevala Anglijo. Ta je zaradi zavedanja, da okrepljena Nemčija vodi do grožnje, otoplila odnose z Rusijo in Francijo, vedoč, da sta to sicer še vedno močni državi, a nje same ne moreta ogrožati. Tako je na prelomu stoletja (1904) nastala nova politična tvorba – t. i. trojna antanta *(entente cordiale)*.

Tudi gospodarska struktura Evrope se je v zadnjih 20 letih 19. stoletja radikalno spremenila. Države so se iz agrarnih spreminjale v industrijske, porasla je količina prebivalstva, večale so se migracije, rasla je produktivnost, izvoz in uvoz blaga. Leto 1873 je zaznamoval drastičen padec cen, ki je temeljito zatresel dve, tedaj že kapitalski prestolnici, Dunaj in New York. Padec cen (Cameron, 1993, str. 437–438) sam po sebi ni bil nič posebnega, če ne bi trajal dobrih 20 let, kar je vodilo ponovno do odpiranja vprašanja primernosti ponovne uvedbe merkantilistične in protekcionistične trgovinske politike (MacClintock, 1922).

V začetku 20. stoletja je prišlo do spremenjene mednarodne gospodarske ureditve.

Slika 30: Razdelitev izhodnih investicij po državah – glede na investitorje v letu 1914



Vir: Cameron, 1993, str. 452.

Tako na podlagi slike 30 ugotavljam, da je v mednarodni trgovini še vedno prevladovala Velika Britanija s 43 % investicij, sledili sta ji Francija z 20 % in Nemčija s 13 %. ZDA so v celotni svetovni strukturi predstavljale 7 % investicij. Analiza pokaže, da je Velika Britanija še vedno prevladovala v mednarodnih ekonomskih odnosih, a se je tudi njen pomen zmanjšal. Svet, v katerem sta v začetku 19. stoletja imeli ključno vlogo Velika Britanija in Francija, se je sedaj preoblikoval v tri ključne sile – Veliko Britanijo, Francijo in Nemčijo. Vsaka od njih je želela večji delež v mednarodni trgovini, kar je pripeljalo do prve svetovne vojne, ki je temeljito spremenila svetovno gospodarsko strukturo in gospodarstvo držav v Evropi.

3.2.6 Ekonomske posledice prve svetovne vojne in versajska mirovna konferenca

Prva svetovna vojna je v marsikateri knjigi označena kot velika vojna, saj je bila to prva vojna, ki je zaobjela skoraj ves svet, in redke so bile države, ki niso bile tako ali drugače vpletene v vojno (Bairoch, 1999, str. 934). Celotni stroški naj bi znašali okoli 400 milijard dolarjev (po cenah iz leta 1914), od tega naj bi samo za orožje države porabile več kot 200 milijonov dolarjev (Luzzatto, 1960, str. 485–486). Poleg ekonomske škode, ki je bila nepredstavljiva, je treba poudariti, da je bilo med vojno več kot 16 milijonov vojaških in civilnih žrtev, pri čemer tu niso upoštevani podatki umrlih za *špansko gripo*, ki je v Evropi razsajala takoj po vojni (Bairoch, 1999 in Maddison, 2001). Vendar ekonomskih problemov v Evropi ni povzročilo le uničeno gospodarstvo ter veliko zadolževanje (Kindleberger, 1996, str. 28), ki je bilo v svetovnem merilu največje do takrat, ampak tudi huda inflacija, ki se je dogajala v vojnih letih (Bairoch, 1999, str. 942). V takšni situaciji je potekala versajska mirovna konferenca, ki je temeljito spremenila strukturo Evrope (Potemkin, 1947II, str. 23–58) in delno povzročila krizo gospodarstva v Evropi v naslednjem desetletju.

Versajska mirovna pogodba se je začela januarja 1919 in je trajala do julija istega leta. Na njej sta bili ključni točki reparacije (Fabinc, 1996, str. 127–134) in ustanovitev Društva narodov (Šabič, 1999; Grossman, 1926; Stepanović, 1922; Potemkin 1947II). Vprašanje reparacij je zbudilo številna negodovanja, saj so bile številke astronomske, nekateri so predlagali tudi 480 milijard zlatih mark,[74] kar je bilo za Nemčijo kot tudi za ZDA nezaslišano (Potemkin, 1947II, str. 41). Spori okoli odstotnega deleža, ki bi ga posamezna država dobila, so bili zelo agresivni, tako da je Wilson predlagal, da bi se ustanovila posebna reparacijska komisija, ki bi natančneje določila, koliko denarja gre posamezni državi. Versajski mir je bil za Nemčijo neusmiljen (Potemkin, 1947II, str. 52–53):

1) Nemčija je morala vrniti Franciji Alzacijo in Loreno v mejah iz leta 1870, premogovniki iz Saarske kotline so bili izročeni v francosko last, oblast je v Saarski kotlini imelo Društvo narodov;
2) območje vzhodno od Rena (50 km) je bilo v celoti demilitarizirano;
3) Nemčija je ostala brez pristanišča Gdansk, ki je bil dodeljen Poljski;
4) posebna reparacijska komisija naj bi do 1. maja 1921 določila, koliko denarja mora Nemčija nameniti za reparacije in katerim državam;
5) do 1. maja 1921 je morala Nemčija plačati 20 milijard zlatih mark v zlatu, blagu in ladjah zavezniškim državam; ladje, ki jih je potopila, je morala odplačati s svojimi; in
6) odpovedati se je morala vsem svojim pravicam v kolonijah ter pripustiti Maroko Franciji, Egipt pa Veliki Britaniji.

Seveda takšni mirovni pogoji niso mogli uspeti, kar se je pokazalo v številnih konferencah, kjer so skušali mirovne pogoje iz Versaillesa umakniti ali vsaj omiliti (Potemkin, 1947III, str. 98–108). V pogojih vzpona gospodarstva v Evropi leta 1919 in krize 1921 je imela Nemčija še težjo nalogo. V letih 1919/20 je prišlo v Evropi do hitre, a kratke rasti gospodarstva, predvsem britanskega in ameriškega, medtem ko so ostale države evropske celine ostajale bolj na obrobju te rasti (Kindleberger, 1996, str. 20). A ta rast je bila kratkotrajna. Spomladi leta 1921 so cene drastično padle, prav tako plače, ki so v Veliki Britaniji znašale 60 % plač iz leta 1920. Po skorajšnjem zlomu gospodarstva se je v letih 1924 in 1925 po stabilizaciji valut (Kindleberger, 1996, str. 24–26) in ponovnem poskusu uvedbe zlatega standarda (Mrak, 2002: 330–331) okrevanje Evrope spet začelo in doživelo vrhunec v letih 1925/26 (Udovič, 2007), v katerega nista bili vključeni Velika Britanija in Japonska, ki sta se že soočali s porastom brezposelnosti, delno pa tudi ne Nemčija, ki se je soočala še vedno z veliki problemi glede zaposlenosti in odlivom investicij (Kindleberger, 1996, str. 44–45) zaradi gospodarske nestabilnosti. V Franciji, Italiji in ZDA pa je v tem času prihajalo do velike okrepitve gospodarstva, ki ga lahko pripišemo novim izdelkom (avtomobil, pnevmatike, rafinerije idr.) ter povečani mednarodni trgovini.

[74] Tečaj med funtom in marko je bil takrat 1:20, kar je pomenilo, da bi to znašalo 24 milijard funtov.

Tako je do leta 1929 industrijska proizvodnja v ZDA porasla glede na leto 1913 za 75 %, v Nemčiji za 10 %, v Veliki Britaniji za 9 %, v Belgiji za 52 % in v Franciji za 39,5 %, kar gre, zlasti pri slednji, večinoma pripisati podcenjenosti lastne valute (Kindleberger, 1996, str. 46). In ravno trgovino so zadevale številne carine, ki so bile uvedene po koncu prve svetovne vojne. Različne konference (bruseljska, portoriška in genovska) so sklenile, da je treba carine umakniti, če pa tega države ne morejo, pa naj jih vsaj zmanjšajo na minimum. A kljub dogovoru ZDA niso ukinile svojega zaščitnega zakona Fordney-McCumber (Ye, 2007) iz leta 1922, tudi Anglija ni umaknila McKennajevih ukrepov iz leta 1916, spremenjenih leta 1921.

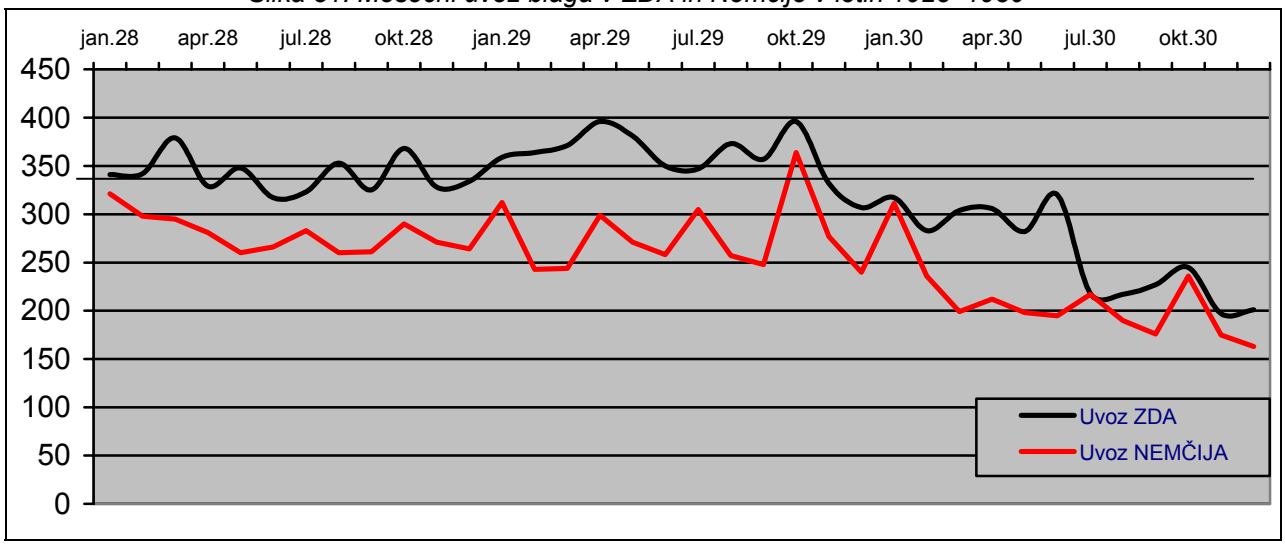
Društvo narodov je leta 1927 v Ženevi sklicalo konferenco, na kateri bi se države dogovorile o ukinitvi carin. Kot ugotavlja Kindleberger (1996, str. 60), je pobuda za konferenco prišla iz Evrope, saj so številne carine motile trgovinske vezi, pa tudi Evropa, še posebej Francija, se je zbala, da bi se lahko države odločale za vedno več sporazumov o »klavzuli največjih ugodnosti«, kar bi še bolj omejilo prost pretok blaga. A konferenca ni obrodila sadu, kajti mnoge države so na osnutek konvencije dale pridržek, kar je pomenilo, da ni stopila v veljavo. Države so se začele obnašati drugače. Tako je kandidat za ameriškega predsednika Herbert Hoover v svojih predvolilnih srečanjih poudarjal, da bo povišal carine na kmetijske proizvode, da bi tako zaščitil kmete, ki so se morali soočati vedno z nižjo ceno svojih proizvodov (Hiscox, 2002, str. 61), kar je po izvolitvi tudi storil in kar je se leta 1930 odrazilo v zakonu Smoot-Hawley. Leto pred sprejetjem Smoot-Hawleyjevega zakona v ZDA se je s črnim četrtkom (Kindleberger, 1996, str. 97–98) začela velika gospodarska kriza, ki jo vsi avtorji opisujejo kot najhujšo in največjo gospodarsko krizo, nepredstavljivo za takratni in današnji čas, a si o vzrokih niso enotni.

3.2.7 Gospodarska kriza 1929–1933, državni intervencionizem ter pot do druge svetovne vojne

To, da oktobrska kriza na borzi v New Yorku ni bila samo borzna kriza in niti ne začasna, se je pokazalo pri nezaupanju vlagateljev, ki so iz ZDA na hitro umaknili kapital na vpogled. Novembra 1929 je raven industrijske proizvodnje padla na 105 (oktobra je indeks znašal 110), decembra istega leta pa na indeks 100 (Kindleberger, 1996, str. 104).

Propadanje industrij se je začelo že z ukrepi omejenega dvigovanja dolarjev, saj ameriške banke niso bile solventne in so druga za drugo zaradi navala varčevalcev propadale. Poostreni varnostni ukrepi, do katerih je vodila nestabilna politična in ekonomska situacija, so zmanjševali zaupanje v valuto in državo, kar se je odrazilo tudi v zunanji trgovini (zmanjšanju uvoza) (Kindleberger, 1996; Bairoch, 1999; Luzzatto, 1960).

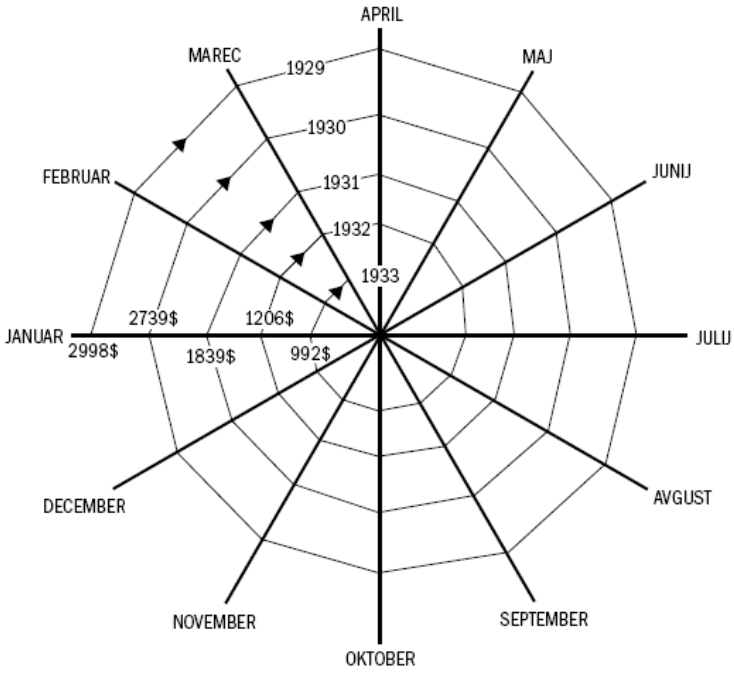
Slika 31: Mesečni uvoz blaga v ZDA in Nemčijo v letih 1928–1930



Vir: Kindleberger, 1996, str. 106.

V letu 1930 je kriza postajala vse globlja, države pa vse bolj protekcionistične. Tako je bila za februar 1930 predvidena konferenca, na kateri bi se dogovorili o liberalizaciji gospodarstva, kajti konferenca iz leta 1927 ni uspela doseči dogovora med državami. ZDA se te konference leta 1930 niso udeležile, saj je v veljavo že stopal Smoot-Hawley Act (Kindleberger, 1996, str. 110–112).

Slika 32: Krčenje svetovne trgovine v letih 1929–1933 (v milijonih dolarjev)



Vir: Svetličič, 2004, str. 26.

Od vseh 27 držav, ki so se konference udeležile, jih je le 11 podpisalo listino, da bodo do aprila 1931 znižale lastne carine in tako povečale prosto trgovanje, a se je tudi ta številka v postopku ratifikacije zmanjšala na sedem držav. Te so slednjič sporazum tudi ratificirale (Velika Britanija, Norveška, Švedska, Danska, Finska, Belgija in Švica). A vse to ni zadržalo hitrih in učinkovitih intervencionističnih ukrepov, ki so jih uvedle države, da bi zaščitile svoja izdelke pred uvozom tujih. Tako se je svetovna trgovina v treh letih krize zmanjšala skoraj za 70 %.[75]

Kriza v ZDA je pospešila in povečala krizo, s katero se je nemško gospodarstvo bojevalo ves čas po prvi svetovni vojni. Dawesov načrt, ki je le delno učinkovito deloval in tudi izpolnjeval obveze Nemčije, je bil povod za novo konferenco o nemških reparacijah. Zaradi spremenjene svetovne ekonomske situacije so države sklenile nov sporazum (znan kot Youngov sporazum), ki je predstavljal radikalen umik od versajskih reparacij (tako reparacijska komisija ni imela več pravice vpogleda v nemško plačilno bilanco, francoske čete so se morale umakniti iz Porurja, reparacije pa naj bi se gibale med 1,65 milijarde (predlog Nemčije) in 2,3 milijarde zlatih mark (predlog zaveznikov), a se med depresijo, z njim ni nihče več resno ukvarjal (Kindleberger, 1996, str. 61–64).

Vendar tudi spremenjeni pogoji odplačevanja reparacij niso mogli ustaviti plaza, ki ga je sprožila kriza v ZDA in ga je v Evropi najbolj občutila Nemčija. Leta 1930 je imela Nemčija za 25 milijard nemških mark kratkoročnih in dolgoročnih kreditov, ki jih je bila le delno ali pa sploh ne sposobna odplačevati, saj je njeno gospodarstvo nazadovalo, predvsem zaradi velike brezposelnosti, ki je v začetku leta 1930 znašala 2 milijona prebivalcev, leto pozneje skoraj 3 milijone. Nestabilnosti v letih 1931 in 1932 so se le še poglabljale, tako da se je začelo iz nemških bank veliko odlivanje kapitala, zlasti tujega, kar je nemško vlado prisililo v to, da je razglasila moratorij na plačilo reparacij, a le pod pogojem, da kreditodajalci ne bi odtegnili kreditov. ZDA so to po pogajanjih s Francijo storile in Nemčiji dodelile še dodaten kredit, ki jo je rešil začasnega gotovega bankrota.

Nemčija se je iz krize izvlekla postopoma. Leta 1933 je Hitler prevzel oblast in državno ekonomijo zastavil zelo drugače, kot so jo vodili njegovi predhodniki. Ekonomija je bila v nacistični Nemčiji intervencionistična, kontrolirana s strani vlade, saj je vlada določala plače, urejala sodne spore na sodiščih, ukinjala sindikate ipd. (Pollard, 1995).

[75] Seveda tudi tu podatki niso enotni o nominalnih številkah v svetovni trgovini. Tako Luzzato (1960, str. 516–517) trdi, da je višina svetovne trgovine v januarju 1929 znašala 5.350 milijonov dolarjev, januarja 1933 pa le še 1.785. Se pa vsi avtorji strinjajo, da je bil padec trgovine v štirih letih okoli 70 odstoten.

Prigodek 5: Trgovinske politike v času 1933–1939 v Nemčiji

Nemčija je v letih 1933 – 1939 ustrezen primer, kako se je vršila ekonomska zunanja politika države, ki je želela pridobiti gospodarsko moč in doseči druge, neekonomske cilje. Tako so se Nemci pri udejanjanju svoje politike poslužili naslednjih ukrepov:

1) Ekonomske politike na ponudbeni strani[76] zunanje trgovine

1) *Koncentracija uvoza na tiste dobrine, ki so potrebne za delovanje vojaškega aparata.*
2) *Pridobivanje strateškega materiala, ki lahko služi v gospodarstvu kot tudi v vojnih spopadih.*
3) *Usmerjanje trgovine na bližnje države, politično sorodne oz. podrejene (Italija, Avstrija).*
4) *Zagotovitev nadzora nad morskimi ožinami in glavnimi oceanskimi potmi.*

2) Ekonomske politike na področju vplivanja na druge države

1) *Politike, ki zavirajo, da bi trgovski partner bil zelo aktivno vpet v trgovanje.*
   - *Vezati zaslužek trgovinske partnerice z državo:*
     - ✓ *Spodbujanje izvoza izdelkov, ki so monopolnega značaja v trgovinske partnerice.*
     - ✓ *Spodbujanje in usmerjanje izvoza v revnejše države.*
   - *Povečati težave, ki bi se pojavile pri trgovinskih partnericah, če bi prišlo do prekinitve trgovanja z državo.*
     - ✓ *Spodbujati trgovanje z državami, v katerih so premiki virov /znotraj države/ redkejši in težji (npr. težavna geografska struktura).*
     - ✓ *Pospeševati razlike med strukturo izvoznih izdelkov in strukturo izdelkov, ki se porabljajo v državi.*
2) *Politike, ki zavirajo možnosti, da bi trgovinski partnerji zamenjali osnovni vir blaga z drugimi viri, posebej s tretjimi državami.*
   - *Trgovinski partnerji naj bodo majhne države.*
   - *Izvoz trgovinskih partnerjev v matično državo*
   - *Trgovinske partnerice naj uvažajo izdelke, ki so drugod nezaželjeni in redki.*
   - *Cene izdelkov trgovinskih partneric naj bodo nad svetovnimi cenami, kar je možno doseči s/z:*
     - ✓ *Spodbujanjem neproduktivnih industrij.*
     - ✓ *Monetarno manipulacijo.*
     - ✓ *Uvajanje klavzule največjih ugodnosti in drugih prednosti za trgovinske partnerje.*
3) *Glede uvoza trgovinskih partnerjev.*
     - ✓ *Država naj izvaža diferencirano blago in naj ustvarja potrošnikov okus.*
     - ✓ *Država naj spodbuja dvostransko trgovino in zavira večstransko.*
4) *Država naj spodbuja trgovinski tranzit čez njeno ozemlje.*

Vir: Hirschman, 1980, str. 101–109.

Večina nezaposlenega nemškega prebivalstva je bila vključena v obvezna javna dela, v okviru katerih so v Nemčiji zgradili številne vodovode, ceste in železnice. Prebivalce, ki so imeli vsaj osnove znanja iz kmetijstva, so napotili na kmetijske farme, kjer so pridelovali žito in vzrejali živino. Tako je brezposelnost v štirih letih padla za štirikrat. Ta usmerjenost Hitlerjeve vlade navznoter je upočasnila mednarodno menjavo Nemčije z drugimi državami, posebej z državami antante, s katerimi ni Nemčija skoraj nič trgovala, ampak je trgovala le s kolonijami v Južni Ameriki in z avtoritarnimi režimi (Italijo).

Po koncu prve četrtletke, ki je imela otipljive rezultate, pa je Nemčija brezposelne usmerjala v okrepitev vojne industrije, tako se je delež brezposelnosti radikalno manjšal vse do začetka vojne (Bairoch, 1999).

[76] Hirschman (1980) loči med ravnmi v zunanji trgovini, na katere lahko država vpliva in si določa moč, t. i. učinek ponudbe *(effetto offerta)* in t. i. učinek nadzora/vpliva *(effetto influenza)* (Hirschman, 1980, str. 76–100).

Tabela 14: Stopnja brezposelnosti v izbranih državah

	1900-1913	1920-1929	1930-1933	1934-1938	Najvišja stopnja brezposelnosti
Belgija	2,6	2,4	12,6	15,1	19 (1932)
Danska	8,8	16	23	20,9	31,7 (1932)
Francija	4,2	3,8	9,5	10,8	15,4 (1932)
Nemčija	3,5	8,7	34,2	11,8	43,8 (1932)
Velika Britanija	3,3	11,1	19,9	13,8	21,3 (1931)
Združene države Amerike	10	7,8	28,4	27,5	37,6 (1933)

Vir: Bairoch, 1999, str. 970.

Tabela 14 kaže stopnje brezposlenosti v izbranih evropskih državah in ZDA. Tako ugotavljam, da je poleg ZDA najvišjo brezposlenost v času krize beležila Nemčija leta 1932, kar je Hitlerjevi oblasti v naslednjih letih (1934–1938) uspelo znižati za dve tretjini, predvsem s posluževanjem intervencionističnih ukrepov in drugih značilnosti gospodarstva, ki jih prikazujem v prigodku 5.

Sovjetska zveza, ki je nastala na ozemlju carske Rusije, je bila tako po politični kot ekonomski obliki vladanja noviteta v svetovnem prostoru. Oblika vladavine, ki se je začela razvijati v SZ, ni dopuščala zasebne lastnine, ampak je slednjo nacionalizirala, kar je bilo za zahodne, kapitalistične države nekaj nepojmljivega. Zato so te države, da bi zrušile sovjetsko komunistično oblast, sofinancirale protirevolucionarno vojsko, ki se je borila proti sovjetski oblasti. Leta 1918 je revolucionarna oblast izvedla volitve, na katerih so pričakovali visoko zmago, a so jih prehiteli eseri (SR). Lenin je razpustil parlament in z vojsko pregnal poslance ter vzel vso oblast v svoje roke.

Gospodarska ureditev Rusije je bila v začetkih revolucije vojni komunizem, v okviru katerega je bilo vse vodeno iz enega centra. Tako so v začetkih revolucije nacionalizirali vso industrijo in kmetijska posestva. Slednja so pozneje razdelili med kmete in uvedli blagovno menjavo, ki je nadomestila denar. Vendar vojni komunizem ni zdržal dolgo, zato je Lenin leta 1921 vojni komunizem nadomestil s t. i. novo ekonomsko politiko (NEP), ki je bila skupek kapitalističnih in komunističnih dognanj o ekonomski politiki (Potemkin, 1947III).

Po Leninovi smrti leta 1924 sta se za njegovo nasledstvo spopadla Trocki in Stalin. Prvi je zagovarjal širjenje socializma preko meja in svetovno socialistično revolucijo, medtem ko je drugi zagovarjal socializem v eni deželi in posledično samozadostnost Sovjetske zveze (SZ). Po prevladi Stalina je SZ začela s t. i. GOSPLANI, ki so temeljili na centralno vodenem planskem gospodarstvu, ne glede na tržne cene, potrebe in druge stvari. Ključni del gosplanov so bile petletke in uresničevanje plana, ki si ga je Centralni komite Komunistične partije (CK) zastavil. V letu 1928 je bila sprožena prva petletka, ki je prinesla želeno, a z obilo žrtvami, na kar se sovjetska oblast ni ozirala. Druga petletka, ki se je začela leta 1933, je bila že usmerjena v bojne priprave, leta 1938 pa je Stalin uvedel tretjo petletko, ki je imela velik vojaški pridih in jo je leta 1941 prekinila druga svetovna vojna (Potemkin, 1947III).

***

Vprašanje, ki se mi pri analizi zgodovine ekonomske diplomacije v 20. stoletju postavlja, je, kako so fašistične in komunistične ekonomije uspele ubežati gospodarski krizi kot tudi, kakšen nauk je dalo predvojno obdobje za ureditev po drugi svetovni vojni.

Fašistične in komunistične države so se uspele ogniti krizi večinoma zato, ker so bile samozadostne oz. so močno poudarjale svojo samozadostnost. Tako kriza v ZDA Italije in SZ ni prizadela, saj sta bili ti državi samozadostni. Nemčija je začela krizo premagovati šele, ko je nastopila na oblast nacistična stranka, ki je Nemčijo umaknila iz mednarodne ekonomske skupnosti, formalno tudi z izstopom iz Društva narodov, in jo začela centralnoplansko oblikovati kot močno vojaško velesilo. Če sta Sovjetska zveza in Italija večinoma samozadostno ustvarjali infrastrukturo, pa je Nemčija poleg infrastrukture veliko denarja porabila za vojsko, kjer je zaposlovala ljudi in tako kupovala socialni mir.

Sočasno pa so druge države v Evropi bile tako vpete v mednarodni ekonomski sistem, da iz njega v okvirih demokracije niso mogle izstopiti, zato jih je kriza kar močno prizadela. Anglija je imela dolgo demokratično tradicijo, zato je bil kapitalistični sistem vpetosti v mednarodno ekonomsko okolje zanjo edina možnost; Francija se je ukvarjala s svojimi kolonijami in je morala paziti nanje, da ne bi posegli po njih Angleži. Nobena od demokratičnih držav ni mogla izstopiti iz kapitalističnega sistema, kar pomeni, da so bile odvisne od kreditov ZDA, zaradi česar se je kriza prenesla tudi v druge države.

Očrt povojne mednarodne ekonomske strukture je izšel iz nekaterih *predvojnih lekcij*, in sicer (Udovič, 2007):

a) stabilnost mednarodnega finančnega sistema je nujna za uravnavanje medsebojnih odnosov (nastanek Brettonwoodskih dvojčkov – Svetovne banke in Mednarodnega denarnega sklada);
b) trgovina le znotraj regij ogroža mir in varnost, zato je potrebno sprostiti trgovino med državami;
c) za ekonomsko strukturo mora obstajati *močnejša struktura* kolektivne varnosti, kot je bilo Društvo narodov (1919–1941).

Na podlagi vseh izkušenj, ki jih je dal predvojni čas so se velesile odločile za nastanek svetovne politične in gospodarske ureditve, kakršno, seveda z modifikacijami, poznamo še danes.

3.2.8 Konec druge svetovne vojne, hladna vojna, zlom komunističnega sistema in 21. stoletju naproti

Konec druge svetovne vojne je prinesel novo, drugačno ekonomsko ureditev, kot je bila predvojna. Ta je temeljila na zmanjševanju ovir v meddržavni trgovini in spodbujanju liberalizacije slednje. Jamstvo za to so bile t. i. brettonwoodske institucije (Skupina

Svetovne Banke), ki so bile temelj povojne ekonomske ureditve sveta in motor liberalizma. Povojno svetovno gospodarstvo je doživelo velike spremembe, med katerimi je potrebno izpostaviti naslednje (Udovič, 2007):

1) porast znotrajpanožne *(intra-industry)* mednarodne menjave, ki je v veliki meri nadomestila medpanožno *(inter-industry)* mednarodno menjavo (Dixit in Norman, 1997),
2) menjava končnih proizvodov se je zmanjšala, porasla je menjava vmesnih proizvodov,
3) proizvodnja se je spremenila iz mehanske v gibko *(lean)* ali 'JIT' *(just in time)* proizvodnjo (Svetličič, 1996),
4) močno je porasel pretok storitev (zlasti v zadnjem desetletju 20. stoletja) (Stare in Udovič, 2007),
5) prišlo je do množičnega pojavljanja transnacionalnih podjetij (Svetličič, 1986).

Hladna vojna je svetovno ekonomijo razdvojila na kapitalistični ali zahodni vzorec ekonomske aktivnosti in socialistični ali vzhodni vzorec. Če je kapitalistični model temeljil na prostem gospodarstvu, vse večji liberalizaciji, k čemur je pripomogel zlasti GATT *(General Agreement on Tariffs and Trade)* (Graz 1999, str. 288), pa je vzhodni del privzel že poznano sovjetsko značilnost centralnoplanskega gospodarstva.[77]

Centralnoplansko vodeno gospodarstvo, ki ni stremelo k tržnosti in produktivnosti, ni moglo uspeti, zato so vzhodne države vse bolj zaostajale v odnosu z zahodnimi. Tam se je produktivnost večala, še posebej v ZDA in Evropi (Maddison, 2001, str. 186, 216). Kapitalistični sistem, ki se je razvil v Evropi, je bil kljub pospešeni liberalizaciji zaznamovan z oligopolizacijo trga (Ben-Zvi in Helpman, 1997, str. 31ff; Eaton in Grossman, 1997 str. 121ff), vedoč, da popolna konkurenca ni dosegljiva. Le na takem trgu, ko je bilo stremljenje k dobičku najvišje, so se lahko oblikovale ekonomije obsega *(economies of scale)* in sinergij *(economies of scope)* v okviru podjetij in izven njih (Krugman, 1997 str. 203; Helpman, 1997, str. 229; Ethier, 1997, str. 261). Ekonomije obsega in oligopolizacija/monopolizacija trga pa so temeljni koncepti, ki tako teoretično kot praktično vodijo do nastanka *novega* ekonomskega koncepta transnacionalnih podjetij (TNP) in tujih neposrednih investicij (TNI) (Svetličič, 1985; Helpman, 1997; Ethier, 1997).

Barba-Navaretti in Venables (2004, str. 4) sta ugotovila, da so od 1970–2000 TNI rasle (z vmesnimi padci) po trikrat višji stopnji kot svetovna trgovina in sedemkrat višji stopnji kot svetovna proizvodnja. Leta 2007 je svetovni pritok TNI znašal 1833 milijard USD, kar je predstavljajo 30 % porasta glede na leto 2006 in podvojitev glede na leto 2005. 68 % pritokov TNI je odpadlo na razvite države, 27 % na dežele v razvoju in 5 % na države v tranziciji. Istega leta je celoten obseg TNI znašal 15.210 milijard USD, kar je 300 %

[77] Centralnoplansko gospodarstvo razumem kot gospodarstvo, ki v večini izpolnjuje naslednje kriterije: (i) stroga hierarhičnost v oblastni strukturi, (ii) uvedba enotnega gospodarskega načrta – centralni plan, (iii) izkoriščanje lastnih resursov in težnja k avtarkičnosti, (iv) zamrznjenost cen in njihovo centralno določanje, (v) kontrola izvedbe plana, (vi) blaginja posameznika ni toliko v ospredju kot blaginja nacije/države.

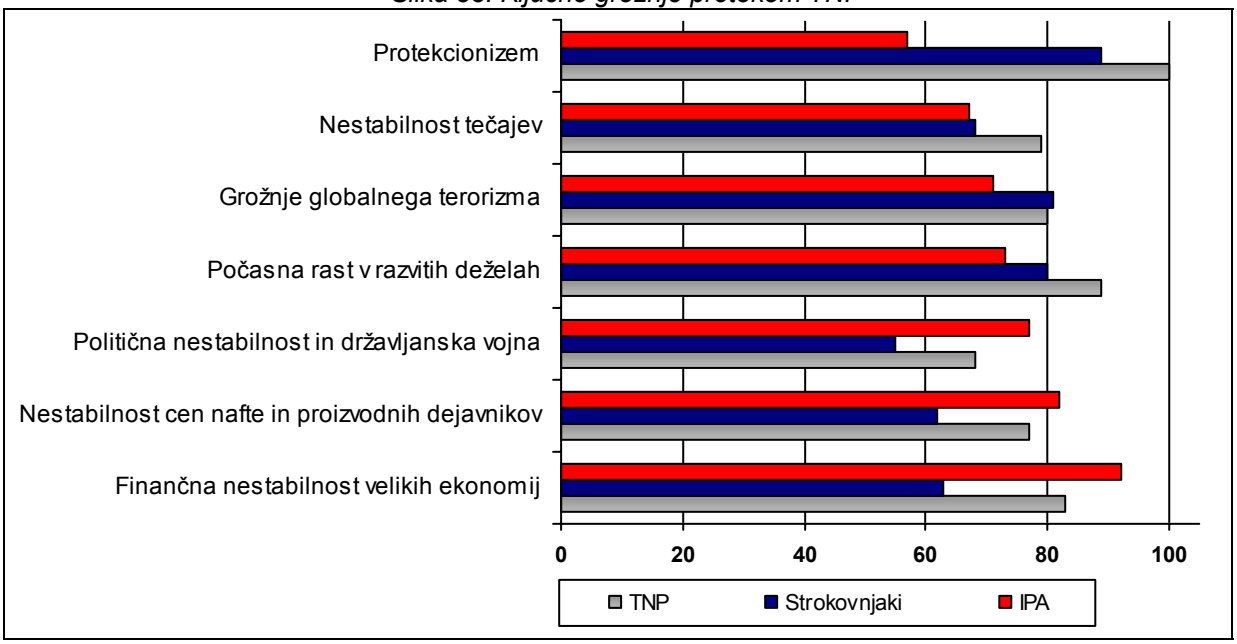
porast glede na leto 2000 in skoraj 800 % porast glede na leto 1990 (WIR, 2008, str. 253 in 257).

Tako ugotavljam, da rast izvoza, ki jo je svet zabeležil v drugi polovici 20. stoletja, in porast TNI, katerih pretok je že težko kontrolirati, niso nastali sami od sebe, ampak so plod dolgoletne aktivnosti tako podjetij kot držav na tujih trgih. In ravno ta aktivnost je tista, ki je pomembna v današnji ekonomski strukturi, saj liberalizacija tržišča, ki se je zgodila v zadnjih 50-ih letih, ni dovoljšnje zagotovilo za razvoj mednarodne trgovine. Liberalizacija je bila (in je še) nujni, ne pa zadostni pogoj. Zadostni pogoj pri mednarodni aktivnosti je spodbujanje izhodne internacionalizacije, kar je naloga ekonomske diplomacije, ki pa postaja vse pomembnejša po razpadu dvopolnega sistema leta 1990.

Učinka razpada dvopolnega sistema glede svetovnega gospodarstva sta dva. Prvič, novonastale države in države vzhodnega bloka so bile večinoma pod ravnijo razvoja zahodnih držav, kar je pri liberaliziranem trgu, vodilo do tega, da so postale zaželjen trg za investicije zahodnih, kapitalističnih držav, saj je bila njihova delovna sila cenejša, kapital cenejši in tako so podjetja lahko na eni strani kovala dobičke, na drugi pa ta gospodarstva pretvarjala v učinkovita gospodarstva.

Ravno ta nizka cena virov in sredstev je vodila do zmanjševanja liberalizacije v svetovnem gospodarstvu in porasta protekcionizma med državami, zlasti po hudih finančnih krizah v 90-ih letih in letu 2000, ko so se tudi najmočnejše in gospodarsko najbolj razvite države začele soočati z gospodarsko recesijo in začetki gospodarske krize (in kar so tudi predlogi v zdajšnji ekonomski krizi). To, da se protekcionizem veča, kažejo številne raziskave kot tudi aktualna finančna kriza.

Slika 33: Ključne grožnje pretokom TNI



Vir: Prirejeno po WIR, 2005, str. 35.

Tako npr. UNCTAD ugotavlja, da je število držav, ki so uvedle različne oblike regulativ v prid TNI v obdobju 1991–2004 naraslo iz 80 na 235 (v obdobju 2000–2004 iz 147 na 235), sočasno pa se je povečalo tudi število držav, ki so sprejele regulative v škodo TNI, in sicer so te narasle z 2 na 36 (od tega v obdobju 2000–2004 z 3 na 36) (Udovič, 2007 po WIR, 2005). Ti podatki natančno kažejo na ponovno oživljanje protekcionistične politike, ki se nam je zdela že zdavnaj preživeta. Prav tako smo ravno sedaj (v letu 2009) priča, da se države vedno bolj in bolj odločajo za protekcionistične ukrepe, s katerimi bi zaščitile svoje gospodarstvo pred recesijo.

Vprašanje, ki se mi poraja, je, ali je protekcionizem tista prava pot, ki lahko razvija svetovno ekonomijo, ali pa je potrebno ponovno premisliti o tem, kakšne so prednosti in slabosti protekcionizma in kakšne liberalizma. Različne študije kažejo, da odprte, ekonomsko liberalizirane države hitreje prosperirajo od zaprtih, samozadostnih. Warner in Sachs (1995, str. 35) tako ugotavljata, da so odprte države v obdobju 1970–1989 dosegale boljše rezultate od zaprtih, in sicer na treh področjih: (i) ekonomska rast, (ii) izogibanje makroekonomskim krizam in (iii) strukturne spremembe. Podobno trdita Silvestriadou in Balasubramanyam (2000), da države, ki zasledujejo strategijo pospeševanja izvoza, hitreje konvergirajo (1,9 % letno) kot države, ki zasledujejo uvozno substitutivno strategijo (0,9 % letno). Sočasno se marsikdaj kot svetle zglede navaja azijske tigre, ki so uspeli narediti gospodarski čudež, pri čemer se pogosto pozablja, da so takrat v državah vladali avtoritarni sistemi in je bil ekonomski sistem daleč od tržnega, ki naj bi vodil do obče blaginje. Podobno je tudi v primeru Anglije, ki je bila, kot smo videli, v 18. stoletju zelo protekcionistična država, nato pa je, ko je postala ekonomski hegemon, predlagala in izsilila prostotrgovinske sporazume in liberalizacijo gospodarstva. Tako je argumentov in analiz v prid enemu ali drugemu sistemu mnogo.

V svetu, ki je po letu 1990 postal še bolj kompleksno soodvisen (Keohane in Nye, 1989) in v katerem stvari potekajo nezadržno hitro ter svetovno, je položaj gospodarskega predstavnika v tuji državi zelo pomemben za matično državno ekonomijo. Kljub temu Plevnikova (2003, str. 196) ugotavlja, da je ekonomska diplomacija kljub spremembam v ustroju zunanjepolitičnega delovanja države še vedno zapostavljena, saj se diplomacija usmerja na polje politične aktivnosti in iskanja miru med državami. Na vprašanje, kako spodbujati gospodarstvo matične države, ni enega pravilnega odgovora, so pa znane omejitve, ki jih ima posamezni gospodarski predstavnik v tujini.[78]

Prvo vprašanje (in seveda omejitev), ki se mi postavlja pri določanju ekonomskih svetovalcev kot spodbujevalcev ekonomskega sodelovanja med državami, je, pod katero ministrstvo, če sploh v okvir uradne vladne strukture, naj spadajo ekonomski svetovalci v tujini (prim. Čepin, 2003). Drugo vprašanje, ki pa je tudi pomembno, je, kakšne izkušnje ima moderni ekonomski diplomat in kakšna zanimanja, ter ključno, ali je sposoben mrežiti v državi sprejemnici ali pa bo čakal, da ga bodo podjetja prišla prosit

[78] O pravnih omejitvah ekonomskega delovanja bom govoril v podpoglavju 2.4.

za pomoč. Heyking je že leta 1916 ugotavljal, da so lastnosti dobrega ekonomskega predstavnika naslednje:

> Ekonomski predstavniki dopolnjujejo delo konzula in so specialisti na področju trgovine ter gospodarstva, a to ne pomeni, da je ekonomsko delo konzula lahko manjše. Trgovina (*trade*) in blagovni promet (*commerce*) morata biti tudi njihova prvenstvena zadolžitev. Kljub temu da je konzul zaposlen kot državni uradnik, mora biti izobražen tako, da pozna ključne zakonitosti v gospodarstvu. Tako so Rusi v svojem konzularnem pravilniku zapisali, da mora konzul skrbeti za dobrobit ruske trgovine (člen 1) ter da mora pospeševati, olajševati in razširjati trgovske vezi med matično državo in državo sprejemnico.
> Zakaj dober trgovinski predstavnik ne sme izhajati iz podjetništva? Razloga sta predvsem dva, in sicer to, da bi bil nekdanji podjetnik nezadovoljen s svojim plačilom, ki bi mu ga določala država, in bi tako iskal vire postranskega zaslužka, kot tudi, da bi bil zaradi že prej spletenih vezi pristranski in bi deloval pristransko, saj bi intenzivneje pomagal nekaterim podjetjem, drugim pa manj.

Ti nasveti so aktualni še danes, čeprav dobrih 100 let pozneje. Žal pa določene države ekonomske svetovalce v tujini še vedno izbirajo po drugih kriterijih, ne po poznavanju okolja države prejemnice ter ekonomskih in mednarodnih odnosov. Ilustrativnih primerov za to je več (prigodek 6).

Prigodek 6: Težave slovenske ekonomske diplomacije

Eden od vodij prodaje v nekem slovenskem podjetju mi je povedal, da je ob njihovem obisku v državi X njegov uslužbenec povabil na sprejem ekonomskega svetovalca in veleposlanika Slovenije, kjer ju je on seznanil z drugimi veleposlaniki, podjetniki in vplivnimi možmi in ženami, s katerimi sta se uradna predstavnika Slovenije prvič srečala šele takrat kljub že nekajletnemu službovanju v tej državi.

***

Predstavnik nekega slovenskega podjetja v državi Y mi je v zasebnem razgovoru pojasnil, da tudi določeni obiski podjetnikov v to državo niso koordinirani ter da prihajajo podjetniki v to državo nabiti s stereotipi, ki potem ne držijo. Tako je bil nek obisk določene gospodarske skupine organiziran na državni praznik v državi prejemnici, ko seveda niso imeli enakopravnih sogovornikov in so se domov odpravili večinoma praznih rok.

Vir: Lasten razgovor.

O tem, kaj je ekonomska diplomacija, kako se kaže danes in kakšen je njen pomen ter kakšen naj bo dober ekonomski diplomat, bom spregovoril v naslednjem podpoglavju.

3.3 Opredelitev in razmejitve pojma ekonomska diplomacija od sorodnih pojmov in njen pomen v moderni diplomaciji

Prvo vprašanje, ki se mi poraja pri poskusu definicije ekonomske diplomacije, je, kaj sploh je ekonomska diplomacija. Bayne in Woolcock (2003, str. 4–5) navajata štiri temeljne razloge, zakaj je pomembno poznati in raziskovati ekonomsko diplomacijo. Ti so:

- Ekonomska diplomacija je bolj proces kot struktura (to je bolj klasična diplomacija), zato je proučevanje te bolj domena mednarodne politične ekonomije kot klasičnih mednarodnih odnosov oz. diplomatskega prava.

- Ekonomska diplomacija postaja vedno bolj pomembna, kar se kaže v spremenjenem mednarodnem (ekonomskem) okolju po koncu hladne vojne in problemih, s katerimi se soočajo države.
- Vlade se začenjajo podobno obnašati kot podjetja, saj morajo zagotavljati blaginjo državljanom, kar pa od njih terja učinkovitost.
- Vlade imajo do svojih državljanov vedno večjo odgovornost, zato skušajo z ekonomsko diplomacijo odpravljati endemične napake, zlasti trga, ki se pojavljajo zaradi pospešenega gospodarskega sodelovanja in globalizacije.

Pri definiranju ekonomske diplomacije je vsaj toliko definicij, kolikor je avtorjev – vsak namreč ekonomsko diplomacijo razume po svoje, s smiselnimi utemeljitvami, ki jih ne smemo spregledati, ki pa, sočasno, delajo to mnoštvo definicij nepregledno in neuporabno za posameznika, ki to raziskuje. V nadaljevanju bom prikazal le nekaj, izbranih razumevanj ekonomske diplomacije, ki mi bodo koristila pri nadaljnjem delu, jih sistemiziral in operacionaliziral za potrebe lastnega razumevanja.

3.3.1 Odnos med ekonomsko diplomacijo in ekonomskim državništvom ter ekonomsko zunanjo politiko

Kot sem ugotavljal že v podpoglavju 3.1.3.3 o sredstvih zunanje politike (natančneje v razdelku 3.1.3.3.3 o ekonomskih sredstvih) je umeščanje ekonomske diplomacije med kopico pojmov, ki se uporabljajo kot sopomenke, silno zahtevno in nehvaležno delo, kajti vedno gre za arbitrarno odločitev avtorja, ki želi te pojme definirati in jim dati pravilno mesto v hierarhiji pojmov, s katerimi operira.

Tako Baldwin (1985, str. 33ff) ugotavlja, da se za poimenovanje ekonomskega državništva uporabljajo različni termini, med njimi sta pogosta tudi ekonomska zunanja politika in ekonomska diplomacija, ki pa nista tako natančna kot ekonomsko državništvo. Baldwin (1985, str. 39–40) tako ekonomsko državništvo razume kot najširšo obliko ekonomskega udejstvovanja države, tako notranjo kot zunanjo, kar Knorr imenuje kot ekonomska politika.

Dejansko je ekonomsko državništvo, kot ga razume Baldwin, vsaka ekonomska aktivnost države (in posledično državljanov), ki oblikuje ekonomsko politiko. Zato po njegovem mnenju ekonomska zunanja politika ni primeren pojem za definiranje ekonomskega državništva, saj že izraz pove, da gre za zunanjo politiko ekonomskega značaja, poleg tega pa se ekonomska zunanja politika uporablja večinoma kot sredstvo za doseganje zunanjih, neekonomskih (in s tem drugih) ciljev države oz. izpolnjevanje zahtev (običajno neekonomskega značaja), ki jih druge države želijo (Solomon, 1969, str. 586). Tako je ekonomska zunanja politika že ožji pojem od ekonomskega državništva, saj je usmerjena le navzven (Baldwin, 1985, str. 33–40).

Tako ugotavljam, da je ekonomska zunanja politika odvisna od gospodarskega sistema, ki ga država vpelje. Če se država odloči za vpeljavo tržnega, odprtega sistema gospodarstva, potem se ekonomska zunanja politika oblikuje na podlagi makroekonomskih zahtev in značilnosti države. Če pa se država odloči za samozadostno (avtarkično) obliko razvoja gospodarstva, pa dejansko ekonomska zunanja politika primerna le za doseganje zunanjepolitičnih ciljev neekonomske narave. Nanjo makroekonomska politika države ne vpliva (Bozyk, 2006, str. 35ff). Nato država, ki ima sistem tržnega gospodarstva, in je vsaj delno odprta navzven, izbere obliko gospodarskega udejstvovanja: liberalizem, protekcionizem ali mešano obliko. Večina držav udejanja slednjo obliko, čeprav se vse razglašajo kot tiste, ki spodbujajo prosto menjavo blaga in storitev.

Obe skrajni ureditvi – tako prosta trgovina kot protekcionizem – potrebujejo spodbude za razvoj zunanjeekonomske aktivnosti, kar imenujem ekonomska diplomacija. Termin ekonomska diplomacija je sestavljen iz dveh delov: pridevnika ekonomska in samostalnika diplomacija. O diplomaciji sem že razpravljal v podpoglavju 3.1.3.3.2 (o političnih sredstvih zunanje politike). Diplomacijo Gromiko v svojem Diplomatičeskijem slovarju (1984) definira kot sredstvo zunanje politike države, s katerim država dosega svoje cilje; ekonomija pa je (po SSKJ) veda o gospodarjenju. Če združim oba pojma skupaj, dobim definicijo, da je ekonomska diplomacija sredstvo zunanje politike, ki skuša vplivati na povečanje ekonomske aktivnosti države navzven (izhajajoča iz države) ali pa z ekonomsko aktivnostjo držav(e) skuša spremeniti določeno obnašanje druge države, ki ga razume kot neprimerno (izhajajoča iz okolja). Tako je ekonomsko diplomacije vedno težje definirati v okviru enoznačne definicije (Prvulović, 2006, str. 18).

Če povzamem, *da je ekonomska diplomacija vsaka zunanjepolitična aktivnost države,*[79] *ki kombinira zunanjepolitična sredstva in metode ter ekonomske instrumente, da dosega želene ekonomske cilje*, se mi postavi vprašanje, kaj so cilji določene države in katera sredstva in metode uporablja ta država. Poleg tega je ta definicija preširoka in ne pove veliko, saj je vse napisano zelo ohlapno. Tako raje ekonomsko diplomacijo definiram kot *ekonomsko dejavnost v mednarodnih odnosih, ki poteka vzporedno z (politično) diplomacijo in ji daje legitimiteto ter se oblikuje skladno z navodili vladnih in nevladnih organizacij (je torej tudi izraz sredstev pritiska interesnih skupin). Za njo velja, da se pojavlja neprestano v različnih oblikah, a vedno z enakim ciljem – doseči čim večjo ekonomsko aktivnost države pošiljateljice v državi sprejemnici* (Bayne in Woolcock, 2003, str. 3–20).

Tako bom v tem delu ekonomsko diplomacijo (Strange in Stopford, 1991; Strange, 1992; Lloyd, 2003; Yeung, 2004 in Udovič, 2007) razumel kot vsako ekonomsko aktivnost države navzven, ki stremi k doseganju ekonomskih ciljev in je aktivna na dvo- ali

[79] V tej definiciji je kot država mišljeno vse, kar iz države izhaja, torej tudi podjetja, posamezniki, ustanove, javni zavodi idr. Tako je ekonomska diplomacija najširša kategorija za zunanjepolitično udejstvovanje vseh sektorjev in akterjev na ekonomskem področju.

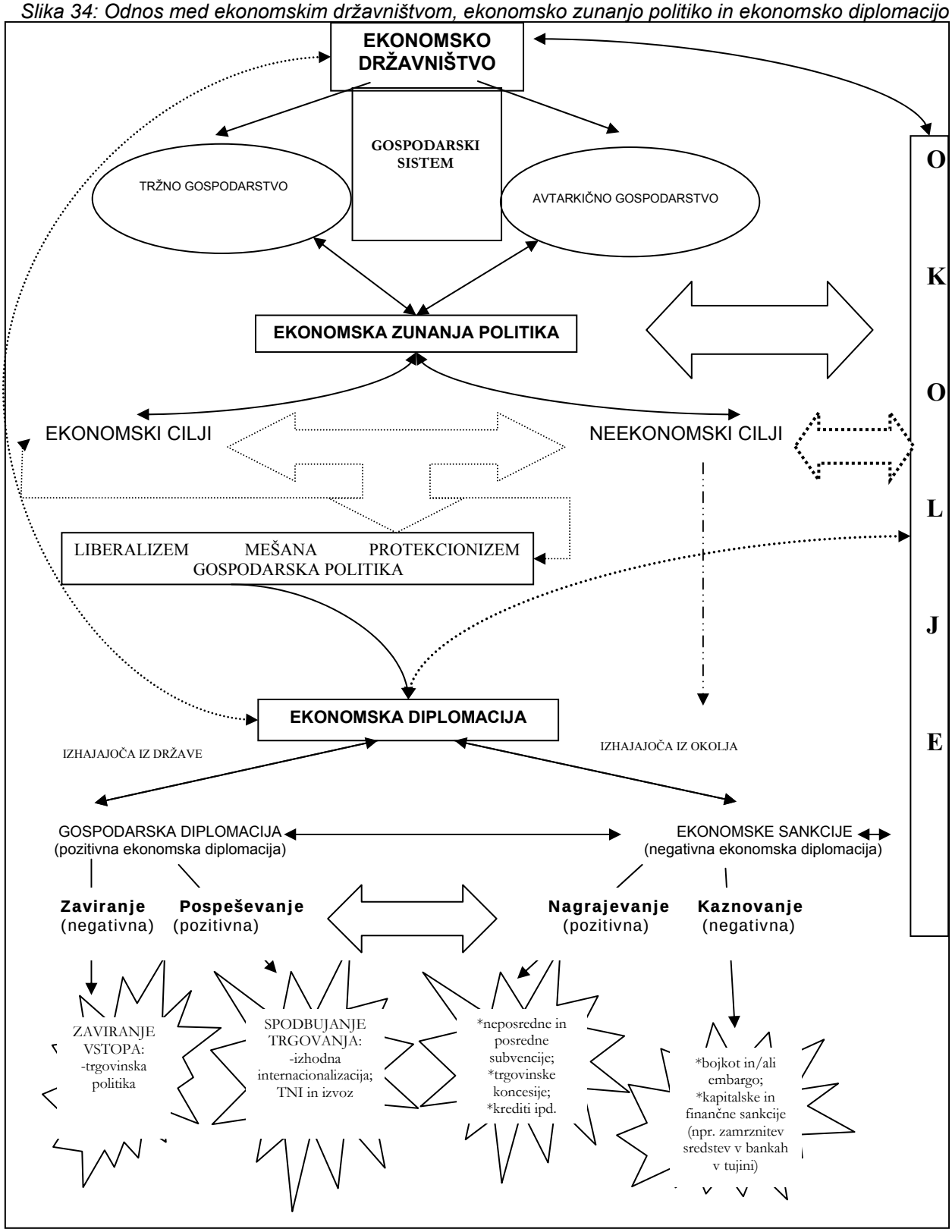
večstranski ravni – se torej ukvarja s sporazumi in aktivnostmi med dvema ali več državami (npr. GATT, EU, Svetovna Banka, Mednarodni denarni sklad, OZN idr.).

Slika 34 kaže, kako razumem ekonomsko diplomacijo, kako jo razločujem od sorodnih konceptov ter kateri dejavniki vplivajo nanjo in na katere vpliva sama. Tako na podlagi sheme na vrh sistema ekonomske diplomacije postavljam ekonomsko državništvo, kar je po Baldwinu (1985, str. 39–40) najširša oblika ekonomskega udjestvovanja navznoter in navzven. V okviru ekonomskega državništva država izbere lasten gospodarski sistem (udejstvovanje navznoter), na podlagi katerega začrta temelje lastne ekonomske zunanje politike (udejstvovanje navzven) (*ibid.* in Solomon, 1969, str. 586). S pomočjo ekonomske zunanje politike lahko država dosega ekonomske (Strange in Stopford, 1991; Strange, 1992; Bozyk, 2006 idr.) ali neekonomske (npr. politične) (Galtung, 1967; Bergeijk, 1994; Cortright in Lopez, 1995; Selden, 1999) cilje. Tako ekonomske cilje država uresničuje skladno z obliko gospodarskega sistema znotraj ekonomskega državništva, medtem ko neekonomske cilje dosega mimo lastnega gospodarskega sistema, ker je ta ne ovira niti ne spodbuja pri doseganju neekonomskih ciljev.

Učinkovito pomoč pri doseganju ekonomskih ciljev izven meja matične države tako nudi ekonomska diplomacija, ki deluje na dveh ravneh – dvostranski in večstranski. Tako večstransko ekononomsko diplomacijo imenujem ekonomska, medtem ko dvostransko ekonomsko diplomacijo imenujem gospodarska diplomacija, pri čemer poudarjam, da predstavlja gospodarska diplomacija vse tiste odnose, ki potekajo na ravni država – država oz. država – podjetje (več v podpoglavju 3.3.2). Čeprav je gospodarska diplomacija tista oblika delovanja diplomatskega aparata, ki izhaja iz države, medtem ko so ekonomske sankcije tiste, ki izhajajajo iz okolja in želijo dosegati neekonomske odločitve, pa med njima prihaja do sovplivanja, tako da je težko jasno razločiti instrumente, ki jih države uporabljajo pri eni ali drugi aktivnosti. Tako lahko včasih nagrajevanje v okviru ekonomskih sankcij sovpada z instrumenti pospeševanja sodelovanja med državami. S tem poudarjam, da ni nujno vselej ekonomskih sankcij razum(va)ti strogo v negativističnem pomenu.

Povzemajoč lahko ugotovim, da na vse ravni odločanja v okviru ekonomskega državništva, tako notranje kot zunanje, vpliva okolje, sočasno pa vse aktivnosti na različnih ravneh in področjih odločanja o ekonomski aktivnosti vplivajo na okolje nazaj. Tako gre pri udejanjanju ekonomske diplomacije za neprestani sistem vplivanja in sovplivanja med različnimi ravnmi, postopki in akterji (podobno tudi Allison, 1971; Allison in Halperin, 1972).

Slika 34: Odnos med ekonomskim državništvom, ekonomsko zunanjo politiko in ekonomsko diplomacijo



Vir: Prirejeno na podlagi Udovič, 2007, str. 119.

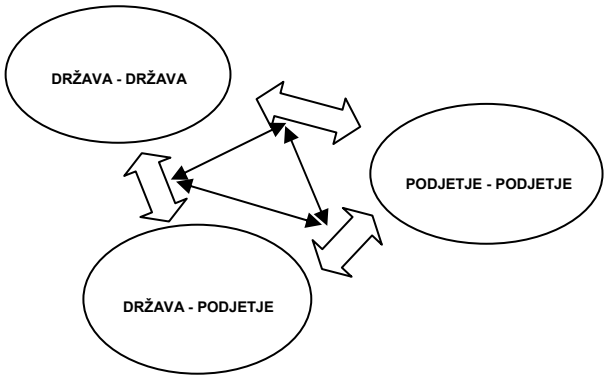
3.3.2 Razmerje med ekonomsko diplomacijo in sorodnimi pojmi

Ko sem v prejšnjem razdelku govoril o ekonomskem državništvu in ekonomski zunanji politiki ter ekonomski diplomaciji, sem imel vedno v mislih aktivnosti države na ekonomskem (zunanjeekonomskem) področju. Država je bila torej osrednji akter mojega

razmišljanja o diplomaciji, kajti že po definiciji, je diplomacija sredstvo zunanje politike (prim. Talbott, 1997/2004), ki pa je element države (prim. Sharp, 1997/2004).

Vendar tako Strangeva in Stopford (1991) kot Hoffman (2003) opozarjajo, da je razumevanje diplomacije (in s tem ekonomske diplomacije) le v okviru države napačno in preozko gledano, saj se je diplomacija *etatizirala* šele po vestfalskem mirovnem kongresu (Sharp, 1997/2004), prej pa je bila vse kaj drugega kot orodje v rokah države (Hoffman, 2003; Kovač, 2003, str. 10–11). Strangeva (1992/2004, str. 360) in Strangeva in Stopford (1991, str. 2) ugotavljajo, da države ne trgujejo in se ne pogajajo le med seboj, ampak vstopajo v areno odločanja novi igralci (Der Derian, 1992, str. 4; Bayne in Woolcock, 2003, str. 45ff), posebej transnacionalna podjetja, ki pridobivajo na moči, zlasti z gradnjo njihove korporativne strukture. Ti novi akterji marsikdaj presegajo sposobnosti države na diplomatskem parketu (Langhorne, 1997/2004) in njenih diplomatov, zato jih ne moremo obiti, kot tudi ne moremo mimo njih v okviru ekonomske diplomacije, katere cilj je ravno spodbujanje rasti gospodarstva. Dejansko odnosi med državo in drugimi akterji v diplomaciji postajajo kompleksnejši (Coolsaet, 1999/2004, str. 1ff), tako država ne deluje na diplomatskem področju le v svojem imenu, ampak tudi v imenu drugih skupin, v okviru ekonomske diplomacije pa predvsem za podjetja, gospodarstvenike in državljane (Fellat, 2004 in 2005a, 2005b; Gruden, 2005).

Slika 35: (Kompleksnejši) odnosi v moderni ekonomski diplomaciji



Vir: Lasten prikaz na podlagi Strange in Stopford, 1991.

Če sem ekonomsko diplomacijo razumel kot diplomacijo med državami na večstranski ravni in s tem mislil na visoko politiko, pa bom v nadaljevanju govorili o gospodarski diplomaciji,[80] ki poleg diplomacije med državami na dvostranski ravni vključuje tudi diplomacijo med matično državo in podjetji iz lastne in tuje države, lokalnimi ali regionalnimi skupnostmi v tuji državi, tujo državo idr.

[80] Prevod *commercial* in *trade diplomacy* v gospodarska diplomacija je izključno prevod avtorja disertacije. Utemeljujem ga s tem, da imamo na Slovenskem pojma ekonomska in gospodarska diplomacija, ki se vztrajno mešata med seboj, pojma trgovska ali trgovinska diplomacija pa ne poznamo. Zato da bi razločeval med ekonomsko (to je diplomacija med državami na multilateralni ravni) in gospodarsko diplomacijo (to je diplomacija med državo in nedržavnimi enotami na bilateralni ravni) pojma *commercial* in *trade diplomacy* prevajam kot gospodarska.

3.3.2.1 Gospodarska diplomacija

> Sektor za **gospodarsko diplomacijo** 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 Ministrstvom za zunanje zadeve, diplomatsko-konzularnimi predstavništvi, drugimi pristojnimi ministrstvi, Gospodarsko zbornico Slovenije 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 **bilateralnih 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 nacionalno koordinacijo vključevanja Slovenije v OECD ter spremlja in spodbuja sodelovanje resornih ministrstev v delovnih organih OECD (vir: Spletna stran MZZ/odebelil B. U.).[81]

Če gospodarsko diplomacijo razumem kot uravnavanje dvostranskih odnosov, potem je podatek, da gospodarska diplomacija MZZ skrbi tudi za multilateralne aktivnosti napačen (Raičević, 2006, str. 7). Točna navedba bi bila, da za to skrbi ekonomsko-gospodarska diplomacija. Ampak, da bomo razumeli, kaj sploh gospodarska diplomacija je, jo moram najprej definirati.

Gospodarska diplomacija,[82] nekateri jo imenujejo tudi trgovska (prim. Wolfe, 1997; Schiff in Winters, 1997; Rana, 2002; Woolcock, 2002; Rashid, 2005; Popov, 2006), je tisto diplomatsko udejstvovanje države in vladnih ustanov (veleposlaništva, predstavništva, agencije idr.), ki pomaga (podpira) podjetjem iz domače države, ki že sodelujejo, trgujejo (investirajo) s tujo državo ali pa to nameravajo v prihodnosti (Lyon Endicott, 1975). Te državne (in paradržavne) ustanove nudijo podporo domačim podjetjem pri vstopu na tuje trge, jih obveščajo o možnostih sodelovanja s podjetji v deželi gostiteljici, spodbujajo mednarodno menjavo, pomagajo domačim podjetjem pri pridobivanju dovoljenj, izpeljavi postopkov, pri premoščanju kulturnih in etičnih navad v državi prejemnici ipd. (Saner in Yiu, 2003, str. 13).

Popov (2006, str. 447) razlaga, da je angleška diplomacija najbolje opisana s sopomenko gospodarska diplomacija; Rashid (2005, str. 2) opozarja, da je termin gospodarska diplomacija nov in da se je poprej uporabljal termin trgovska diplomacija, ki je poudarjal vpletenost diplomatov v trgovinske zadeve; Prvulović (2006, str. 9) piše, da gospodarska diplomacija obsega aktivnosti države na področju promocije in zaščite interesov nacionalnih podjetij ter razgovore s tujimi vladami o mednarodni menjavi in investicijah; Inštitut za trgovino in gospodarsko diplomacijo (ITCD, 2007) iz Virginije (ZDA) razume gospodarsko diplomacijo kot tisto vrsto diplomacije, ki ima gospodarske

[81] Za razliko od MZZ-ja Ministrstvo za gospodarstvo ločuje ekonomske odnose s tujino na bilateralne (kar sam poimenujem gospodarska diplomacija) in multilateralne (kar sam poimenujem ekonomska diplomacija).
[82] Strangeva (1992/2004, str. 357) takšno diplomacijo imenuje diplomacija država–podjetje.

značilnosti in katere ključna naloga je vplivati na vladne politike tujih držav, ki določajo pogoje globalne trgovine in investicij. Če države danes vse bolj razmišljajo o tem, da so ekonomski diplomati potrebni za pomoč njihovemu gospodarstvu, pa nekatera podjetja gospodarski diplomaciji niso naklonjena, kar kaže prigodek 7.

Prigodek 7: Podjetniški pogled na gospodarskega diplomata /negativni/

1) Gospodarski diplomati niso potrebni, saj samo izkoriščajo diplomatske privilegije in imunitete.
2) Izvozniki ne govorijo istega jezika kot diplomati.
3) Družbeno življenje diplomata je dolgočasno in neproduktivno.
4) Diplomati so večinoma generalisti in ne razumejo potreb podjetij.
5) Gospodarski diplomati so običajno birokrati in zato neučinkoviti.
6) Diplomati so običajno zasuti z drugim delom, zato so neučinkoviti na področju spodbujanja trgovine in investicij.
7) Gospodarski diplomati bodo pomagali le svojim prijateljem in tako spodbujali korupcijo v okviru DKP-ja.
8) V okviru proste trgovine ne potrebujemo gospodarskih diplomatov, saj bodo prodajalci in kupci sami našli ravnotežje.

Vir: Kostecki in Naray, 2007, str. 17.

A kljub temu države vedno bolj krepijo svoje zunanjeekonomske oddelke, kar kaže tabela 15.

Tabela 15: Delež države v svetovnem BDP-ju in izvozu ter število gospodarskih predstavništev v tujini

	Gospodarska predstavništva v tujini	Delež BDP-ja v svetovnem BDP-ju leta 2007	Delež izvoza v svetovnem izvozu leta 2007	Število ekonomskih predstavništev glede na % BDP	Število ekonomskih predstavništev glede na % izvoza
Kitajska	50	6,2	8,8	8,06	5,86
Japonska	80	8,1	5,1	9,88	15,68
ZDA	150	26,4	8,4	5,68	17,85
Nemčija	220	5,8	9,5	37,93	23,16
Kanada	100	2,4	3	41,66	33,3
Švedska	40	0,81	1,2	49,38	33,3
Francija	156	4,6	4	33,91	39
Brazilija	57	2,2	1,2	25,91	47,5
Južna Koreja	141	1,83	2,7	77,05	52,22
Velika Britanija	200	5,2	3,1	38,46	64,5
Poljska	77	0,71	1	108	77
Švica	140	0,72	1,2	194,44	116,6
Slovenija	24	0,079	0,2	303,46	120
Hrvaška	39	0,093	0,1	419,35	390
Bosna in Hercegovina	25	0,026	0,03	961	833
Srbija in Črna gora	32 (do konca 2009)	0,066	0,1	485	320
Makedonija	25 (do konca 2009)	0,015	0,04	1666	625

R A S T E

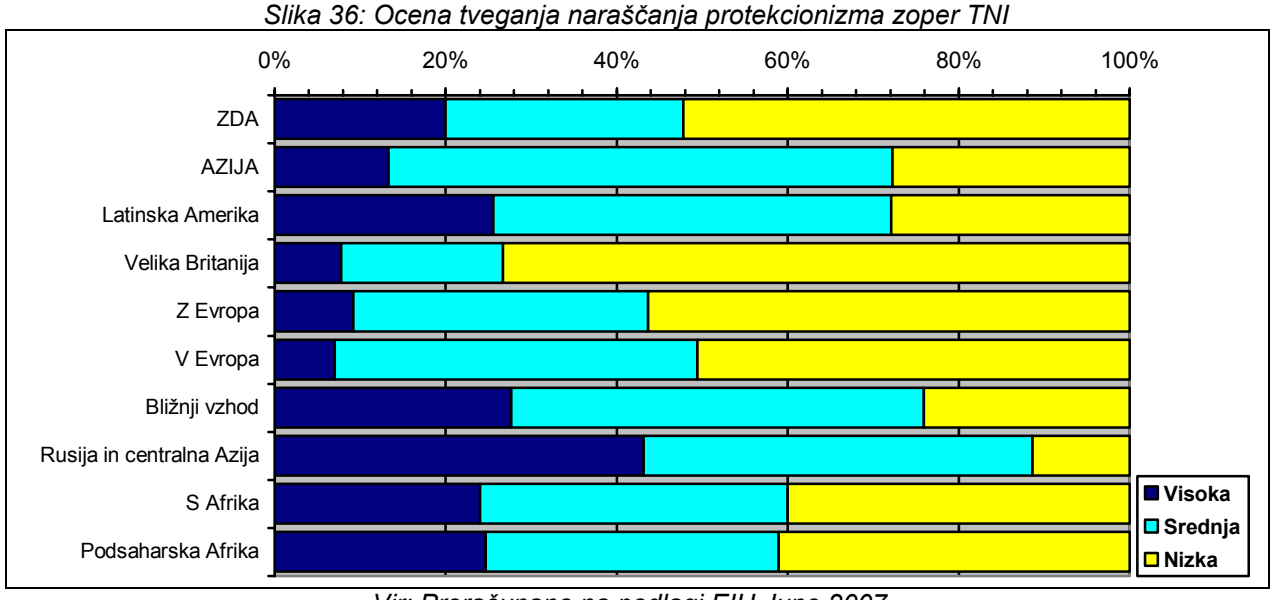
Vir: Ažurirano in dopolnjeno na podlagi Kostecki in Naray, 2007 in UNCTAD, 2008.

Tabela 15 dokazuje, da so države, katerih delež je v svetovnem BDP-ju in svetovnem izvozu relativno majhen, bolj vpete v ekonomsko diplomacijo kot države, katerih delež je dokaj stabilen in dokaj visok. Tako ugotavljam, da imajo Kitajska, Japonska in ZDA najmanj ekonomskih predstavništev glede na delež lastnega izvoza kot tudi glede na delež BDP-ja v svetovni ekonomiji.

Gospodarska diplomacija je običajno vedno razumljena ožje kot ekonomska diplomacija. Tako tudi Feltham (1998, str. 18) razume razliko med ekonomsko in gospodarsko diplomacijo na sledeči način: »Za gospodarsko diplomacijo je značilno, da pospešuje trgovanje in naložbe (Raičevič, 2006, str. 7), medtem ko se mora ekonomski diplomat osredotočiti na analizo ekonomskih in finančnih politik ter učinke ekonomskih ukrepov v državi gostiteljici«. Rana (2002) pa ugotavlja, da je potrebno ekonomsko diplomacijo razumeti širše kot gospodarsko diplomacijo, saj ima ekonomska diplomacija – poleg klasičnih nalog gospodarske diplomacije – še posebne naloge, kot so: promocija turizma, vzdrževanje ugleda države, pridobivanje investicij idr.

Tako lahko na podlagi že opisanega ugotovim, da je gospodarska diplomacija tista diplomatska aktivnost, ki se prvenstveno posveča promociji gospodarstva nacionalne države, kar je pomembno danes, ko se določene dežele spet usmerjajo k protekcionističnim ukrepom v gospodarstvu.

Slika 36: Ocena tveganja naraščanja protekcionizma zoper TNI



Vir: Preračunano na podlagi EIU June 2007.

Tako Carriere (2003) razume gospodarsko diplomacijo na dva načina: kot tista vrsta diplomacije, ki podpira ekonomijo, to pomeni, da je njen odnos do ekonomije pasiven in je njena uporabnost samo v težavah, zato pa stopa vedno bolj v ospredje drugi vidik gospodarske diplomacije, saj diplomacija postaja pospeševalec ekonomije (in seveda trgovine) med državami, kar pomeni, da ni več le opazovalec in akter le v težavah, s katerimi se sooča ekonomija, ampak da je tudi proaktivna pri sklepanju različnih

sporazumov, ki olajšujejo pretok blaga in pospešujejo ekonomsko sodelovanje med državami (in seveda podjetji) (Spaulding, 1991; Hirschman, 1980; Kovač, 2003).

Gospodarska diplomacija je obstajala že v preteklosti in je bila, kot smo videli v podpoglavju 3.2, zelo pomembna za trgovce, saj je marsikdaj skrbela za reševanje medsebojnih sporov, poleg tega pa so diplomati tudi varovali trgovce in trgovske poti pred nepridipravi. Carriere (2003) ugotavlja, da je danes ena temeljnih nalog gospodarske diplomacije podpora trgovskim družbam kot tudi aktivno udejstvovanje pri sklepanju poslov. Gospodarska diplomacija tako lahko upravlja vlogo posrednika pri sklepanju poslov in iskanja koncesij ter konsenza, a hkrati tudi pospešuje gospodarsko sodelovanje med državami.

Prigodek 8: Kaj je gospodarska diplomacija in kakšni problemi se ji postavljajo

Kunič v svoji razpravi ***»Velike topove hranimo za veliko bitko«*** razpravlja o gospodarski diplomaciji takole (nekaj izbranih tez):

- Čas osvajalnih vojn je mimo. Sodobna država svojega ozemlja ne širi več z vojnami, ampak je način osvajanja področij drugačen, gospodarski. Tako ZDA ne želijo, da bi Irak postal njihova 51. država, ampak jim je dovolj, da ga gospodarsko obvladujejo. Tako se države na vse pretege trudijo, da bi uspele pri zagotovitvi internacionalizacije lastnih podjetij.
- Politiki so pri aplikaciji potreb gospodarstva preveč počasni, saj morajo vsako stvar uskladiti, medtem ko gospodarstveniki delujejo po načelu *Hic rodos, hic salta* in običajno nimajo časa *(čas je denar)* za dolgotrajna usklajevanja.
- Gospodarsko-politične delegacije, ki obiskujejo druge države, so večinoma še vedno krinka za politiko prestiža politike in diplomacije, marsikdaj je pa dejanskih učinkov (pre)malo.
- Problem gospodarske diplomacije je tudi v miselnosti diplomatov, ki ekonomijo razumejo kot »nizko politiko«, medtem ko so sami del »visoke politike«.
- Problematika je tudi na strani gospodarstvenikov, ki hitro *pozabijo*, če jim je diplomacija karkoli pomagala, a dolgo *pomnijo*, če je bila diplomacija kje neuspešna.

Vir: Prirejeno in dopolnjeno po Kunič, 2005, str. 9–14.

Tabela 16: Naloge in aktivnosti gospodarske diplomacije

AKTER	***AKTIVNOSTI***
VLADNE STORITVE	*Vladne službe morajo biti čim bolj učinkovite, da pomagajo podjetjem pri delovanju na tujem.* *Vlada mora oblikovati takšne strategije mednarodnega sodelovanja, da bodo spodbujali mednarodno aktivnost njenih podjetij.* *Vlada mora sklepati trgovinske in druge sporazume, ki koristijo njenemu gospodarstvu, a zavračati oz. omejevati sporazume, ki bi njenemu gospodarstvu škodili.* *Vlada mora poskrbeti, da je investicijsko ozračje naklonjeno investicijam in drugim oblikam menjave.*
STORITVE DIPLOMATSKEGA APARATA	*Promocija izvoza in trgovine mora biti osrednji cilj diplomatskega predstavništva.* *DKP mora imeti usposobljeno osebje, ki bo sposobno izdelovanja študij, ki bi koristile podjetjem iz matične države.* *DKP mora obveščati domača podjetja o javnih razpisih in drugih objavljenih priložnosti za delovanje domačih podjetij v državi sprejemnici.* *Delavci DKP-ja naj bi poskrbeli za sodelovanje podjetij iz podobne branže.* *DKP-ji ne smejo delovati pasivno, ampak morajo biti pri spodbujanju gospodarstva proaktivni.* *Vlada in DKP-ji morajo poskrbeti, da je osebje, ki je zaposleno na DKP-jih, ustrezno izobraženo na področjih ekonomije in podjetništva.*
JAVNE STORITVE	*Nekatere storitve morajo biti podjetjem iz domače države dostopne brezplačno. To še posebej velja za tiste storitve, ki so občedružbenega značaja.*
TRŽNE STORITVE	*Nekatere storitve morajo biti plačljive, saj so običajno namenjene le določenemu podjetju in imajo značaj tajnosti.*
	Diplomatski predstavnik mora biti sposoben mreženja in ustvarjanja prijateljskih krogov, kar

MREŽENJE	*njemu in podjetjem iz države lahko olajša delovanje na določenem trgu.* *DKP-ji in podjetja morajo vseskozi ohranjevati stik z državno administracijo in poslovnimi sektorji ter subjekti, ki bi lahko bili zanimivi partnerji.* *DKP-ji in drugi državni in nedržavni akterji morajo vseskozi komunicirati s tujimi mediji, jim prikazati prednosti sodelovanja z matično državo in objavljati publikacije o sodelovanju z matično državo.* *Čim več srečanj med gospodarstveniki mora biti organizirano »v živo«, da se tudi med njimi spletejo intenzivne mreže, ki lahko prinesejo prihodnje sodelovanje.*

Vir: Dopolnjeno po Prvulović, 2006 ter Kostecki in Naray, 2007.

Če je gospodarska diplomacija tista, ki še vedno postavlja v osnovno vlogo državo (in/ali njene predstavnike) kot diplomatskega akterja, pa obstajajo še druge različice diplomacije, kjer država ni več ključni akter, ampak, če je sploh vključena, (p)ostaja *primus inter pares*.

3.3.2.2 Poslovna in podjetniška diplomacija

Ekonomska diplomacija v 21. stoletju ne poteka več le v okviru držav, ampak je to področje delovanja razširjeno in vključuje tudi nove akterje – podjetja in nevladne organizacije, ki lahko močno spreminjajo načrte (ekonomskih) diplomatov na ravni meddržavnega dogovarjanja. To, da je podjetje postalo pomemben akter v ekonomski diplomaciji, utemeljuje Strangeva (1992/2004, str. 357) s tem, da je »odnos med državo in (transnacionalnim) podjetjem postal možen že zaradi tega, ker imata oba akterja nekaj od tega, zato sta zainteresirana, da vzdržujeta dolgoročni odnos /.../, nato pa so podjetja, še posebej transnacionalna toliko pridobila na moči, da so lahko v določenih segmentih presegla moč države«. Ta podjetja marsikdaj upravljajo ključne sektorje, ki jim dajejo še posebno moč (npr. upravljanje Sueškega kanala, podjetja za črpanje nafte ipd.), na podlagi katere lahko določajo svoje aktivnosti in prednosti. Aktivnost podjetij se od aktivnosti držav v diplomaciji loči po tem, da države še vedno delujejo po načelu *mors tua vita mea*, medtem ko podjetja veliko raje uporabljajo kot temelj svojega delovanja načelo konkurenčnosti in sodelovanja.

Poslovna diplomacija *(business diplomacy)* je oblika delovanja podjetij navzven, in sicer do drugih podjetij in nepodjetniških enot. Tako je njena poglavitna naloga poskrbeti, da je zunanje okolje države prejemnice (podjetja, podjetniško vzdušje, zakoni ipd.) primerno za investicije. Poleg tega pa se poslovna diplomacija ukvarja tudi s poslovno strategijo podjetja, odnosi do deležnikov *(stakeholders)*, analizami okolja in podjetniškega delovanja ipd. Lahko bi dejal, da se naloge poslovne diplomacije večinoma prekrivajo z nalogami gospodarske diplomacije, a s to razliko, da gre pri gospodarski diplomaciji za odnos država–podjetje, pri poslovni diplomaciji pa za odnos podjetje – podjetje/nedržavni akterji.

Poslovna diplomacija je torej vse, kar na Slovenskem poznamo kot socialno partnerstvo, različna sponzorstva in civilna družba. Podjetja se ukvarjajo dejansko s svojim okoljem delovanja, ki je lahko notranje – torej delovanje podjetja znotraj določene države, lahko pa to podjetje deluje tudi preko meja matične države. Očiten primer poslovne diplomacije

je bil odziv trgovinske zbornice ob debatah o povečani inflaciji (september 2007), ko je ta protestirala zoper očitke, naslovljene na njene člane, zaradi dviga cen živilskih proizvodov.

Poslovno diplomacijo lahko delim na pozitivno in negativno. Poslovna diplomacija je negativna takrat, ko želijo podjetja/akterji z različnimi ukrepi doseči, da se določene stvari iz okolja ne odvijejo v prid njihovim tekmecem, ampak v njihov prid ali pa želijo ohranjati *status quo*. Kot primer pozitivne poslovne diplomacije izpostavljam lobiranje (več o tem tudi v Fink-Hafner, 2007), ki je, čeprav kontroverzen pojav, postalo neobhodni element resnih poslovnih akcij v podjetju (prigodek 9).

Prigodek 9: Faze lobiranja v Evropski uniji za podjetja

Če želimo uspešno lobirati, moramo poznati postopek. Brez poznavanja tega lobiranje nima smisla. Tako je v postopku odločanja v EU ključnih sedem faz, ki jih mora poznati podjetje, če želi vplivati.

- Za podjetje je ključno, da je »zraven« pri nastajanju dokumenta oz. **v fazi 0**. V tej fazi so zraven povabljena »najbolj zainteresirana« podjetja, smiselno je, da samo podjetje izkaže interes in skuša uveljaviti svoje poglede, še pred nastankom papirnatega dokumenta.
- **Prva faza je**, ko Komisija izdela uraden predlog in ga pošlje v parlament. Tu imajo podjetja še možnost vplivanja, prilagajanja in prikrojevanja, preden se začne prvo branje predloga v parlamentu (**faza 2**).
- **Tretja faza**, faza na Svetu, je pomembna zato, da bi predlog prišel že čim bolj dodelan do druge faze branja v parlamentu. Tu je sicer prostora še vedno za lobiranje, a je nujno imeti dobre zveze in poznanstva v Svetu in v pomožnih organih, ki se s predlogom dejansko ukvarjajo.
- Druga faza branja v parlamentu (**faza 4**) dopušča še vedno določeno stopnjo vpliva, a tokrat se morajo lobisti povezati s poslanskimi skupinami ali pa s poslanci iz domače države, ki morajo zavzeti enotno stališče do nekega dokumenta in skušati prepričati čim več poslancev tudi drugih držav, da jim sledijo.
- **Peta faza** (druga faza branja na Svetu) je zadnja generalka pred sprejemom, zato je nujno, da podjetja napnejo vse sile, da bi morda dosegla še kakšno spremembo, ki si je želijo.
- Končno, v fazi sprejema in implementacije, imajo podjetja še vedno možnosti, sicer majhne, da se npr. »prikrito« izognejo določenemu aktu, seveda s podporo nacionalnih oblasti, če to ne »vpada preveč v oči«.

Vir: Izdelano na podlagi predavanja B. Cizlja (Ljubljana, 2005).

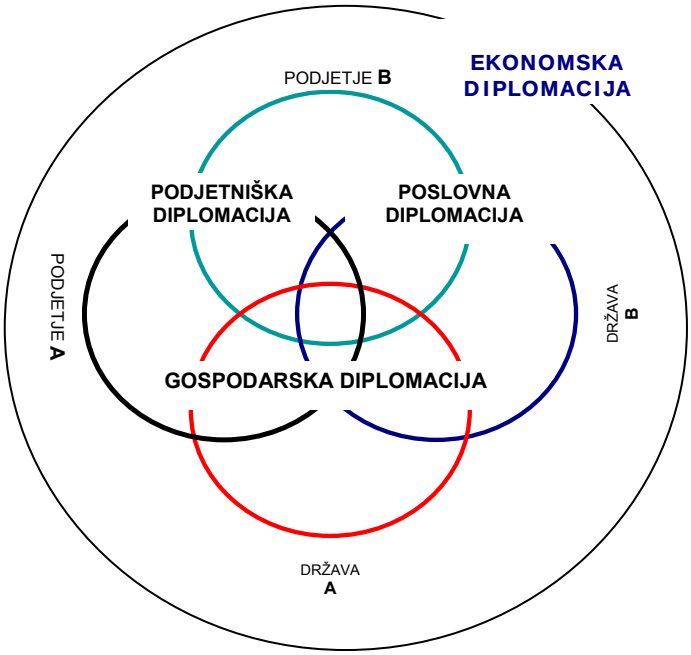
Za razliko od poslovne diplomacije je podjetniška diplomacija (*corporate diplomacy*) namenjena povezovanju in poenotenju med maticami in obrati transnacionalnih podjetij. Za poimenovanje teh aktivnosti – *diplomacije* se uporablja več terminov: podjetniška kultura (Gagin, 2007), organizacijska kultura (Baker, 2002), odnosi z notranjimi javnostmi ipd. Ta vrsta diplomacije stremi k doseganju notranje homogenosti podjetja in njegovih obratov ali podjetij v večinski lasti, s ciljem, da bi povečali zaposleni ravnali uniformno in tako povečali produktivnost podjetja. Tako se podjetja poslužujejo različnih ukrepov (npr. kodeksov obnašanja), ki bi jim zagotavljali večjo produktivnost, najpogosteje pa se pojavljata dve obliki organizacije podjetja, preko katere skuša vodstvo povečati produktivnost: vertikalna (Dimovski in Pengerjeva, 2004, str. 813) in horizontalna organizacija (Dimovski in Pengerjeva, 2004, str. 811–818). Saner in Yiujeva (2003, str. 14) razumeta podjetniško diplomacijo kot sposobnost podjetja(ika), da deluje v drugih kulturnih območjih.

Vsako podjetje, ki se odloča za investicijo v tujino ali pa tam deluje, mora poznati temeljne kulturološke značilnosti določene države, če želi v njej uspeti. Razumevanje kulturoloških posebnosti marsikdaj ni lahka naloga, še posebej, če je kultura države sprejemnice zelo različna od naše (Hrastelj, 2008), zato je velika nevarnost, da bomo, sploh, če kulture ne poznamo, zapad(a)li v stereotipizacijo in bomo tako z lastnimi, vnaprej določenimi aktivnostmi vodili poslovne partnerje v prav takšno reakcijo, kot jo s stereotipizacijo od njih pričakujemo (Udovič, 2006, str. 151).

Podjetniška diplomacija je pomembna za podjetja, v premoščanju razlik, ki se pojavljajo zlasti v transancionalnih podjetjih, saj imajo ta obrate po vsem svetu. Te upravljajo ljudje, ki imajo morda drugačne kulturne predispozicije. Sinhronost med danimi dispozicijami in pripravljenostjo na prilagajanje in učenje je nujna, da lahko podjetniška diplomacija v podjetju uspeva (Plahhutta, 2006; Humes, 2007; Thomas, 2007). Interes matice, da zagotovi učinkovitost obratov (diplomacija navznoter) in primernost okolja za delovanje (diplomacije navzven) lahko razumemo kot presek podjetniške *(korporativne)* in poslovne *(business)* diplomacije. Ta presek zagotavlja podjetju optimalne aktivnosti za doseganje najvišje produktivnosti in posledično dobička.

Na podlagi dosedaj povedanega skušam v sliki 37 pojasniti odnose med ekonomsko, gospodarsko, poslovno in podjetniško diplomacijo takole: Gospodarska diplomacija je diplomacija na ravni držav ali na ravni država – podjetje; poslovna diplomacija je diplomacija podjetij do drugih podjetij kot tudi do drugih nevladnih organizacij, političnih strank in interesnih skupin, kakor tudi do lastnih strank, kar se izraža predvsem v trženju izdelkov (Makovec–Brenčič in Hrastelj, 2003). Podjetniška diplomacija pa je oblika iskanja učinkovitosti znotraj (transnacionalnega) podjetja z željo po višji produktivnosti in povečanju aktivnosti slednjega na trgu. Vse tri podoblike delovanja širijo spekter diplomacije v smislu akterjev in ravni delovanja, zato zaključujem, da je ekonomska diplomacija aktivnost vladnih in nevladnih akterjev, na bilateralni in multilateralni državni ter podjetniški znotrajdržavni in znotraj podjetniški meddržavni ravni, pri čemer je njen cilj pospeševanje ekonomske proizvodnje, redistribucije, prodaje in potrošnje s ciljem povečanja družbene blaginje.

Slika 37: Odnos med ekonomsko, gospodarsko, podjetniško in poslovno diplomacijo



Vir: Lasten prikaz.

Razumevanje odnosov med ekonomsko, gospodarsko in poslovno diplomacijo bom v naslednjem poglavju prikazali na primeru aktivnosti slovenskega Ministrstva za zunanje zadeve ter diplomatskih in konzularnih predstavništev.

3.3.3 Ekonomsko-gospodarska diplomacija Republike Slovenije

Pri ocenjevanju slovenske ekonomsko-gospodarske diplomacije (prim. tudi Hvastija et al., 2003) sem naletel na kar nekaj težav, ki bi jih lahko razporedil v dve kategoriji: (i) (otežen) dostop do podatkov in (ii) nasprotujoči si podatki. Zato sem se pri analizi ekonomsko-gospodarske diplomacije predvsem naslonil na dokumentirane vire, in sicer na Poročila Ministrstva za zunanje zadeve v letih 1991–2006,[83] ki bodo podkrepljena tudi z drugimi viri. Analiza bo omejena na štiri letnice: 1991 kot začetek delovanja slovenske diplomacije; 1996, čas, ko bi morala biti DKP mreža že dovolj razvejana, da bi se opravljala promocija gospodarstva; leto 2001, 10–obletnica osamosvojitve in leto 2006, dve leti po vstopu Slovenije v EU in konsolidacije njenega članstva.

3.3.3.1 Ekonomsko-gospodarska diplomacija v letu osamosvojitve 1991

Dejansko je bilo leto osamosvojitve najtežje leto za slovensko zunanjo politiko, ki se je morala prvenstveno posvečati političnim ciljem mlade, nastajajoče države (mednarodnemu priznanju), kar je pomenilo, da je gospodarstvo ostajalo v ozadju (prim. Kovač, 2002, str. 7 in Kovač, 2003, str. 10).

[83] Poročilo MZZ je dokument, ki ga pripravi Sektor za načrtovanje politike (nekdaj za raziskave in razvoj) letno in v njem so popisane vse (diplomatske) aktivnosti zunanjega ministrstva.

Vseeno lahko v poročilu za leto 1991 najdem zametke gospodarske diplomacije, zlasti v ukrepih Avstrije in Nemčije, ki sta začeli s Slovenijo različne gospodarske aktivnosti. V Uradnem listu 18/1991 so bili objavljeni temeljni dokumenti, ki so določali poslovanje Slovenije s tujino, med njimi velja izpostaviti zlasti Ugotovitveni sklep, v katerem Centralna banka Slovenije prevzema določene terjatve in obveznosti od Narodne banke Jugoslavije (UL RS 21/1991, str. 780). Zaradi porasta političnega in varnostnega tveganja so se zahodnoevropske države redko odločale, da bi uvažale v Slovenijo, prav tako so slovenska podjetja kupovala blagu na tujem le ob zagotovitvi, da bodo zanj plačala z gotovino. Kljub težavnemu obdobju je Slovenija skušala obnoviti določene sporazume, ki jih je imela prej sklenjene Jugoslavija, tako je v letu 1991 podpisala sporazum o bodočem gospodarskem sodelovanju z Rusijo (UL RS 13/1992 MP 2) in Belorusijo (UL RS 13/1992 MP 2), pripravljenih pa je bilo tudi več sporazumov, zlasti z drugimi tranzicijskimi državami (Romunijo, Bolgarijo, Albanijo, Češkoslovaško, Litvo in Poljsko).[84] Sočasno z dvostranskimi sporazumi je Slovenija aktivirala tudi ukrepe v okviru ekonomske diplomacije, tako je pripravila točke za pogajanja z EFTO, Evropsko skupnostjo in GATT-om.

3.3.3.2 Leto 1996 – začetek pristopnih pogajanj k Evropski uniji

V letu 1996 so se že intenzivno kazali rezultati konsolidacije demokracije in odprtja slovenskih veleposlaništev (31) po svetu. Tako je mednarodna menjava med Slovenijo in drugimi državami naraščala, ponekod s presežkom (Poljska), drugod s primanjkljajem (Avstrija). Zunanja trgovina je bila še zelo koncentrirana, kar se je kazalo v izvozu, saj je Slovenija izvažala največ v Nemčijo in Italijo; podobno se je dogajalo tudi pri uvozu (tabela 17).

Tabela 17: Izvoz in uvoz Republike Slovenije po najpomembnejših trgovinskih partnericah v letu 1996

DRŽAVA	IZVOZ	UVOZ	SALDO TRGOVINSKEGA RAČUNA (V 1000 USD)	POKRITOST UVOZA Z IZVOZOM (V %)
Nemčija	2.545.381	2.044.102	501.278	80
Italija	1.103.207	1.592.769	-489.562	144
Avstrija	550.680	835.133	-284.453	155
Francija	597.943	924.338	-326.395	155
Ruska federacija	298.321	208.521	89.800	70
Bosna in Hercegovina	263.554	15.226	248.328	6
ZDA	245.515	325.038	79.523	132
Makedonija	170.528	71.455	99.073	42
Velika Britanija	161.527	208.280	-46.753	129

Vir: Izračunano na podlagi podatkov Statističnega letopisa RS 1997.

Ekonomsko-gospodarska diplomacija Slovenije je bila v tem obdobju že razvita in je že začela služiti svoji nalogi – promociji slovenskega gospodarstva.

[84] S Kazahstanom, Gruzijo in Azerbajdžanom Slovenija ni imela neposrednih stikov na državni ravni, ampak so stike s temi državami večinoma vzdrževala slovenska podjetja, ki so bila že prej aktivna na tem področju.

Tabela 18: Gospodarska diplomacija Republike Slovenije v letu 1996

DRŽAVA	AKTIVNOST
ZDA	*Ponovna uvedba preferencialnega statusa slovenskih proizvodov do 31.5.1997.* *12/1996 je bila v Ljubljani ustanovljena družba, ki naj bi spodbujala ameriške investicije v Slovenijo.*
ŠVICA	*4/1996 je bila ustanovljena švicarsko-slovenska trgovinska zbornica.* *9/1996 obisk državnega sekretarja za zunanjo trgovino švicarske vlade.*
AVSTRIJA	*Veleposlaništvo je predstavljalo Slovenijo v okviru WTC in se udeleževalo srečanj ekonomskih svetovalcev na veleposlaništvih. Pomagalo je tudi pri pojasnjevanju zakonodaje za potrebe delovanja slovenskih podjetij v Avstriji.*
NIZOZEMSKA	*Tehnična pomoč pri preoblikovanju Luke Koper, pri Strategiji za tuje investicije ipd.*[85]
ČEŠKA	*Podpis sporazumov o sodelovanju na področju fitosanitarne zaščite in veterinarstva.*[86]
GRČIJA	*Atenska trgovinska zbornica je ustanovila sekcijo za Slovenijo.* *Organizacija Ministrstva za nacionalno ekonomijo je podpisala z GZS sporazum o sodelovanju, ki je zaživel s seminarji za ekonomske in gospodarske diplomate.*
HRVAŠKA	*Posveta o aktualnih gospodarskih vprašanjih slovenskih gospodarstvenikov na Hrvaškem.* *Veleposlaništvo je spodbujalo številne promocije slovenskih podjetij na Hrvaškem.*
IRAN	*Veleposlaništvo je reševalo problematiko neplačevanja zapadlih terjatev slovenskih podjetij. Veleposlaništvo je predlagalo slovenskih podjetjem zaradi vse večjih omejitev uvoza neposredne investicije.*
ITALIJA	*Konzulat v Trstu je poskrbel za sodelovanje slovenskih podjetjih na sejmih v Italiji, na poslovnih konferencah, promociji Slovenije idr.*
IZRAEL	*GZS in izraelska Trgovinska zbornica sta podpisali sporazum o sodelovanju.* *Slovenija je z Izraelom sklenila sporazum o prosti trgovini med državama, ki je stopil v veljavo leta 1997.* *2/1996 je veleposlaništvo ob ponovnem odprtju linije Tel Aviv – Ljubljana organiziralo promocijski sprejem.*
JAPONSKA	*10, 11, 12/1996 Slovenija je organizirala dve predstavitvi svojega gospodarstva: »Slovenia your landing point« in seminar za gospodarstvenike.*
KITAJSKA	*10/1996 - GZS je podpisala sporazum o sodelovanju s kitajsko centralno gospodarsko zbornico.* *Slovenski gospodarstveniki so se predstavili na poslovnih konferencah v Pekingu, Šanghaju in Guangzhouu.*
POLJSKA	*Poljska je s 1.11.1996 poslala na DKP v Ljubljano gospodarskega predstavnika, kar naj bi povečalo gospodarsko sodelovanje med državama (to je bil verjetno odgovor na naslovitev slovenskega ekonomskega predstavnika na DKP Varšavi).*
RUSIJA	*5/1996 Predstavitev slovenskega gospodarstva v St. Petersburgu* *6/1996 Predstavitev slovenskega gospodarstva v Moskvi in podpis sporazuma med GZS in rusko gospodarsko zbornico* *10/1996 Organizacija srečanja ruskih poslovnežev s slovenskimi na Bledu*

Vir: Poročilo MZZ, 1996.

Mnogostranske aktivnosti slovenske ekonomske diplomacije so bile številne. Tako je Slovenija septembra 1996 sodelovala na zasedanju EFTE, s 1.1.1996 pa je postala polnopravna članica CEFTE, kar ji je omogočilo lažji dostop do 65 milijonskega trga srednjeevropskih držav. V okviru STO-ja je Slovenija sodelovala na delovnih skupinah, pomembno vlogo pa je imela pri odločanju o tem, ali naj ZRJ postane članica STO. Slovenski predstavniki so sodelovali tudi v okviru drugih ekonomskih institucij, kot so OECD, UNECE, WIPO, UNCTAD idr. (Poročilo MZZ, 1996).

3.3.3.3 Leto 2001 – 10 let od razglasitve samostojnosti

Leto 2001 je bilo za svet prelomno leto, saj so se v tem letu zgodili teroristični napadi na Svetovni trgovinski center, ki so pozornost diplomacije od gospodarstva preusmerili na varnostno komponento, poleg tega pa so se začeli kazati tudi prvi znaki svetovne gospodarske recesije. Analiza Poročil MZZ-ja kaže, da se je ministrstvo po letih konsolidacije in odpiranja veleposlaništev ter sklepanja odnosov z državami po svetu, usmerilo bolj v promocijo gospodarskih dogodkov in sklepanje sporazumov med podjetji,

[85] Nizozemska je decembra 1996 organizirala seminar za slovenske gospodarstvenike s temo »Kako poslovati z EU«.
[86] Leta 1996 je na Češkem delovalo 30 slovenskih podjetij.

vsekakor pa še vedno lahko razberem, da je to (bila) spremljevalna naloga DKP-jev in ne naloga, ki bi morala biti temeljna. Leta 2001 je prišlo do političnih sprememb tudi v ZRJ, kar se je odrazilo v hitrem povečanju gospodarskega sodelovanja med državama v reševanju nekaterih odprtih vprašanj glede nasledstva SFRJ.

Tabela 19: Gospodarska diplomacija Republike Slovenije v letu 2001

DRŽAVA	AKTIVNOST
AVSTRIJA	*3/2001 Slovenija in Avstrija sta podpisali Sporazum o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb.*[87]
ITALIJA	*1/2001 Luka Koper je prevzela v upravljanje tržaško pristanišče in skupaj sta podpisala pogodbo o sodelovanju s slovenskimi železnicami.*
FRANCIJA	*Francija je s strateško povezavo med SKB in Societe Generale postala druga vlagateljica v slovensko gospodarstvo.*
POLJSKA	*10/2001 odprtje nove Krkine tovarne zdravil na Poljskem.*
ROMUNIJA	*Nakup 90 % in odprtje nove podružnice Leka Pharma-tech*
KUBA	*9/2001 Parafiranje sporazuma o gospodarskem sodelovanju med državama.*
ARGENTINA	*Veleposlaništvo se je dogovarjalo z argentinsko izvozno fundacijo za organizacijo obiska slovenskih podjetnikov v Argentini in iskanja poslovnih priložnosti zanje. Prav tako si je prizadevalo za ukinitev prepovedi uvoza živil, ki vsebujejo mleko, v Argentino.*
ČILE	*DKP je skrbelo za napredovanje v sklepanju gospodarskega sporazuma med Čilom in Slovenijo.*
BiH	*Državi sta podpisali sporazum o spodbujanju in zaščiti neposrednih naložb ter sporazum o prosti trgovini.*
FRANCIJA	*DKP je aktivno deloval v okviru promocije slovenskega gospodarstva in sodeloval na različnih okroglih mizah in predstavitvah slovenskega gospodarstva.*
RUSIJA[88]	*3/2001 Obisk številčne gospodarske delegacije Slovenije v Moskvi* *6/2001 DKP je organiziralo poslovno konferenco za podjetja v St. Petersburgu* *10-11/2001 Slovenijo sta obiskali dve gospodarski delegaciji iz Novosibirska in Moskovske gubernije.*
ZRJ	*Državi sta sklenili sporazum o gospodarskem in trgovinskem sodelovanju in DKP je pripravilo še kopico drugih sporazumov, ki so bili sklenjeni v naslednjih letih. Slovenska podjetja so množično prodrla na srbski trg; sklenjenih je bilo več kot 73 pogodb o ustanovitvi slovensko-jugoslovanskih (večinoma srbskih) podjetij, poleg tega so podjetja začela množične investicije od začetka.*

Vir: Poročilo MZZ, 2001.

Seveda so bile aktivnosti slovenske diplomacije tudi mnogostranske. Tako je v okviru Partnerstva za JV Evropo Poslovna šola Bled pridobila projekt izobraževanja vlad iz držav JV Evrope, Slovenska investicijska družba (SID) je povečala zavarovanja zanimivih poslov in investicij v JV Evropo, Ministrstvo za gospodarstvo je sodelovalo pri graditvi institucij tržnega gospodarstva v državah JV Evrope, usposabljanju podjetnikov in odpravljanju trgovinskih ovir v okviru držav JV Evrope. Prav tako je slovenska ekonomska diplomacija sodelovala v številnih ekonomskih organizacijah (STO, UNECE, OECD idr.). Uspešno delovanje slovenske (ekonomske) diplomacije se je pokazalo tudi v sprejemu Sporazuma o nasledstvu, ki so ga vse države nekdanje SFRJ podpisale 29. junija 2001 na Dunaju in ki je sestavljen iz 7 prilog, pri čemer v njem ni bilo vključenega vprašanja Ljubljanske banke, saj so se stranke dogovorile, da bodo to vprašanje reševale v okviru Banke za mednarodne poravnave v Baslu (več v poglavju 5).

[87] Poleg z Avstrijo je bil podoben sporazum podpisan še z Malto, Dansko (UL RS 82/2001 MP 22).
[88] Veleposlaništvo je ruskim podjetjem posredovalo več kot 2000 naslovov slovenskih podjetij, na podlagi katerih je bilo sklenjenih več poslov (MZZ, 2001).

3.3.3.4 Leto 2006 – konsolidacija Slovenije po vstopu v EU; aktivnosti gospodarske diplomacije

Aktivnosti gospodarske in ekonomske diplomacije v letu 2006 bi morale biti glede na ekonomsko situacijo, v kateri se je nahajala Slovenija, zelo proaktivne, a izhajajoč iz Poročila o delu MZZ za leto 2006, to težko trdim. V Poročilu je ekonomsko-gospodarska diplomacija obdelana samo na eni strani (str. 50), kjer MZZ izpostavlja pomen obiskov predsednika vlade z gospodarskimi delegacijami v tujini, a v isti sapi tudi pove tudi, da je vlada »*obiskala sedem slovenskih regij in da je obisk vključeval tudi obiske ministra za zunanje zadeve v določenih podjetjih«*. Poročilo še izpostavlja, da je MZZ sodelovalo pri poglobitvi sodelovanja Slovenije z OECD in pri EFTA ter EEA. O dvostranskih gospodarskih odnosih, ki so temelji gospodarske diplomacije, pa Poročilo ne pove ničesar.

V poglavju »Dvostransko mednarodno sodelovanje« lahko zasledim le nekaj splošnih podatkov o gospodarski diplomaciji RS, a še to bolj mimogrede. Tudi to poročilo, kot vsa prejšnja, predvsem poudarja, »kdo je bil kdaj (in kje) na obisku«, ne pa (toliko) konkretno, kaj je Slovenija (ali določeno slovensko podjetje) s tem obiskom pridobila. Prav tako ni v teh poročilih podatkov o tem, kako so slovenski ekonomski svetniki pomagali pri delovanju slovenskih podjetjih na tujih trgih, kar bi gotovo pripomoglo k večji aktivnosti tudi drugih akterjev, sočasno pa k večji opreznosti in pripravljenosti podjetij pri vstopanju na določen trg, saj bi podjetja imela informacije o situaciji na določenih trgih pred svojim vstopom.

3.3.3.5 Slovenska ekonomsko–gospodarska diplomacija: odprta vprašanja in dileme

Po pogovorih z različnimi diplomati, podjetniki in drugimi odločevalci v okviru ekonomske diplomacije lahko zaključim, da je slovenska ekonomsko-gospodarska diplomacija še vedno premalo vidna in premalo aktivna (Brumat, 2005). Tako ugotavljam, da so sporazumi, ki jih sklene država na dvostranski ravni, nujen pogoj za aktivnosti gospodarstva, niso pa zadostni, čemur pritrjuje tudi Bulajić (1996, str. 8), ko pravi, da je naloga ekonomsko-gospodarske diplomacije, odpirati nove priložnosti na tujih trgih, in pospeševati mednarodno menjavo, vzpostavljati pogoje za mednarodno poslovanje podjetij in ščititi lastne trgovinske interese. Posledično lahko zaključim, da podjetjem nič ne koristi kopica sklenjenih sporazumov, če dejansko na terenu nimajo učinka oz. če jim ekonomska diplomacija ni v oporo (Todorovski, 2009).

Na pomen ekonomsko-gospodarske diplomacije v okviru DKP opozarja tudi aktualni slovenski zunanji minister Samuel Žbogar, ko pravi, da morajo »veleposlaniki pomagati gospodarstvu, saj so tudi zato na tujem« (Todorovski, 2009, str. 11). Minister Žbogar tudi opozarja, da bo skrb za ekonomsko diplomacijo ponovno počasi od MG prevzel MZZ, kar do sedaj ni bila praksa.

Namreč v začetkih slovenske diplomacije je bila ekonomsko-gospodarska diplomacija del Ministrstva za zunanje zadeve. Nato so MZZ, Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj (MEOR) in GZS pripravili *Sporazum o sodelovanju pri vzpostavljanju in delovanju predstavništev Republike Slovenije* (v nadaljevanju *Sporazum*), a ga nikoli niso sklenili (Čepin, 2003, str. 51–52). Tretji člen *Sporazuma*, ki je določal, *da obstajajo gospodarska predstavništva v okviru diplomatsko-konzularnih predstavništev (DKP) in kot samostojna gospodarska predstavništva (SGP),* je uvajal dvotirnost ekonomsko-gospodarske diplomacije, ki se je kljub nesprejetemu *Sporazumu* pozneje zgodila in je bila podlaga za Program predstavništva slovenskega gospodarstva. Problematika dvo(tro)tirnosti se je kazala zlasti v tem, da so se določena dela podvajala, določena dela pa niso bila opravljena.

Vlada je zato avgusta 2005 sprejela *Program predstavništva slovenskega gospodarstva* (v nadaljevanju PPSG),[89] ki izhaja iz *Zakona o spodbujanju tujih investicij in internacionalizacije podjetij* (UL RS 86/2004; v nadaljevanju Zakon) ter iz vladnega *Programa za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2005–2009*, ki ga je sprejela vlada RS avgusta 2005 in predvideva tri oblike gospodarskih predstavništev:

a) oddelek znotraj DKP, ki deluje skladno z dogovorom med MZZ in MG;
b) predstavništvo Javne agencije, ustanovljeno po 14. členu Zakona;
c) predstavništvo ali poslovna enota javne/zasebne pravne ustanove v tujini, ki je izbrana na javnem natečaju.

Za mojo analizo sta pomembni predvsem točki a in b, pri čemer je nujno razumeti, da je neformalno sodelovanje med MG in MZZ pri izboru kadrov za ekonomsko-gospodarske predstavnike na DKP-jih obstajalo že prej, o čemer priča *Sporazum o medsebojnem sodelovanju med Ministrstvom za zunanje zadeve in Ministrstvom za gospodarstvo o medsebojnem sodelovanju na področju ekonomske diplomacije z dne 27.2.2004*, na podlagi katerega je zunanji minister sprejel *Pravilnik o izbirnem postopku za prosta mesta diplomatov za ekonomsko področje* (v nadaljevanju *Pravilnik*), ki je stopil v veljavo 16. maja 2005.[90]

Tretji člen *Pravilnika* predvideva, da se izvede notranja objava delovnih mest za izpraznjeno delovno mesto ekonomsko-gospodarskega predstavnika na DKP v okviru MZZ in MG (to izhaja iz Sporazuma med Ministrstvoma). Vlada se je zavestno odločila za večtirnost v slovenski ekonomsko-gospodarski diplomaciji, s tem ko je dopustila prehajanje kadrov iz MG na MZZ in vzpostavljanje predstavništev Javne agencije (JAPTI). Ta so bila sicer odprta z zamudo, kajti vmes se je spremenil še PPSG in Uredba vlade z dne 23. avgusta 2006 ni bila enaka kot PPSG (UL RS 94/06) (Priloga 1).

[89] Kot osnovne dejavnosti PSG PPSG predvideva sledeče: (a) spremljanje bilateralnih ekonomskih odnosov med državama, (b) posredovanje pri sklepanju mednarodnih pogodb in sporazumov na gospodarskem področju, (c) interveniranje za koristi slovenskih podjetij v sodelovanju z veleposlanikom (avtoriteta državnega predstavnika v državi akreditacije), (d) lobiranje in sodelovanje z lokalnimi oblastmi, (e) podpora vodji DKP pri izvajanju nalog ekonomske diplomacije.

[90] Ta Pravilnik je nadomestil Sporazum med Ministrstvom za zunanje zadeve in Ministrstvom za ekonomske odnose in razvoj, številka 021-03/93-4 z dne 26. 2. 1993.

Tako je JAPTI, ki je prvi razpis za predstavništva slovenskega gospodarstva objavil pred sprejeto Uredbo vlade (UL RS 71/06) in ga je moral (zato) pozneje razveljaviti, objavil drugi razpis (UL RS 96/06) 15. septembra 2006, čeprav je PPSG predvideval, da se bodo določena gospodarska predstavništva Javne agencije odprla že v letu 2004. Tako je JAPTI po drugem razpisu konec leta 2006 odprl štiri gospodarska predstavništva v Italiji (Milano), Romuniji (Bukarešta), Turčiji (Istanbul) in v Nemčiji (Düsseldorf), 19. julija 2007 pa je Vlada RS dala soglasje za odprtje predstavništev slovenskega gospodarstva Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije v Ruski federaciji (Kazan), v Zvezni republiki Braziliji (Sao Paulo) in v Ljudski republiki Kitajski (Šanghaj) (Sporočilo za javnost Vlade RS, 19. julij 2007).

Po preoblikovanju GZS je ekonomsko-gospodarska diplomacija (p)ostala dvotirna: prvenstveno vlogo imajo še vedno DKP-ji, vendar so tudi na predstavništvih, ki jih vodi JAPTI, usmerjeni v to, da pridobivajo na moči. Kot je videti iz tabele 20, se tako MZZ kot JAPTI držita obljube, da ne bo podvajanj pri nameščanju gospodarskih predstavnikov po državah.

Tabela 20: Lokacije veleposlaništev, konzulatov, ekonomskih svetovalcev in PSG v izbranih državah (23. marec 2009)

Lokacija	***Veleposlaništvo***	***Konzulat(i)***	***Ekonomski svetovalec***	***PSG***
Avstrija	*Dunaj*	*Celovec, Wagrain, Graz, Innsbruck, Linz*	*Dunaj*	
Belgija	*Bruselj*	*Soumvagne -Liege*	*Bruselj*	
BiH	*Sarajevo*	*Sarajevo*	*Sarajevo*	
Brazilija	*Buenos Aires (nerezid.)*	*Sao Paolo, Belo Horizonte*		*Sao Paolo*
Češka	*Praga*		*Praga*	
Črna gora	*Podgorica*			
Francija	*Pariz*	*St. Etienne*	*Pariz*	
Hrvaška	*Zagreb*	*Split*	*Zagreb*	
Italija	*Rim*	*Trst, Caltanissetta, Firenze*	*Rim*	*Milano*
Japonska	*Tokio*		*Tokio*	
Kitajska	*Peking*	*Hong Kong*	*Peking*	*Šanghaj*
Madžarska	*Budimpešta*	*Szentgotthárd*	*Budimpešta*	
Makedonija	*Skopje*	*Bitola*		
Nemčija	*Berlin*	*München, Hambrug, Potsdam*	*Berlin*	*Dusseldorf*
Poljska	*Varšava*	*Mysłowice, Toruń*	*Varšava*	
Romunija	*Bukarešta*			*Bukarešta*
Rusija	*Moskva*	*St. Peterburg, Samara*	*Moskva*	*Kazan*
Slovaška	*Bratislava*			
Srbija	*Beograd*		*Beograd*	
Švedska	*Stockholm*	*Helsingborg*	*Stockholm*	
Turčija	*Ankara*	*Istanbul, Konak IZMIR*		*Istanbul*
Ukrajina	*Kijev*	*Lvov, Harkov*	*Kijev*	
Velika Britanija	*London*	*Škotska*	*London*	
ZDA	*Washington*	*New York, Ohio, Texas, Columbia, Minneaplois, Florida, Honolulu, Tennessee, Kalifornija, Atlanta, Kansas*	*Washington*	

Vir: Izdelano na podlagi seznama veleposlaništev in konzulatov MZZ, 2008.

Kot zagotavlja aktualni slovenski minister za zunanje zadeve, bo slovenska ekonomska diplomacija v prihodnosti usmerjena predvsem na trge držav nekdanje Jugoslavije, hitrorastoče trge in trge EU. Hkrati pa tudi poudarja, da bi bilo morda smiselno dvotirno ekonomsko-gospodarsko diplomacijo poenotiti s tem, ko bi določena predstavništva JAPTI lahko postala ekonomski oddelki veleposlaništev (Todorovski, 2009, str. 11).

Ekonomsko-gospodarska diplomacija je, kot sem pokazal do sedaj, kontroverzen pojav. Večtirnost, ki se pojavlja, je po eni strani pospeševalec dogajanja in zagotavljanja učinkovitosti, ker pač gospodarski predstavnik deluje tam, kjer ga podjetja potrebujejo, sočasno pa je lahko, če je vodena neučinkovito, vir nezadovoljstva za vse vpletene (Todorovski, 2009, str. 11). Še vedno menim, da je ključ uspešnosti ekonomsko-gospodarske diplomacije enotna in enovita strategija (Todorovski, 2009, str. 11),[91] ki je Slovenija nima, ima le drobce tega (PPSG, Zakon o internacionalizaciji, Sporazumi med Ministrstvi in drugimi akterji ipd.) in določitev tega, kdo je ključni akter in kdo pomožni, ter hkrati določitev področij dela, da se delo ne podvaja in tako kaže svojo neučinkovitost.

Tako se strinjam z aktualnim slovenskim zunanjim ministrom, da so nastavki za ekonomsko-gospodarsko diplomacijo primerni, ampak da so potrebni določeni popravki sistema, da bo še učinkovitejši (Todorovski, 2009). Tako predlagam, da se naj ekonomsko-gospodarska diplomacija vrne pod okrilje MZZ, JAPTI pa naj aktivno sodeluje pri ustvarjanju slednje. Tudi pri izbiri kadrov je treba po mojem mnenju biti previden.

Diplomat, ki je bil vedno le diplomat, je običajno neprimeren za ekonomskega predstavnika, saj ne razume potreb podjetnikov (prim. Đerič, 1996). To trdim na podlagi pogovorov z različnimi akterji na Ministrstvu za zunanje zadeve, predvsem pa na podlagi rezultatov ankete, ki je bila izvedena (prim. 4. poglavje), v kateri so podjetja kot temeljni problem slovenske ekonomske diplomacije izpostavila dejstvo, da se z njo večinoma ukvarjajo diplomati, ki ne razumejo osnov podjetniške logike in zato marsikdaj, tudi ko želijo pomagati, naredijo več škode kot koristi. Zato zaključujem, da naj bo ekonomski predstavnik podjetnik, ki se je izobrazil tudi v diplomatskih veščinah ali pa strokovnjak iz mednarodnih odnosov in mednarodne ekonomije, ki je delal v praksi (glej tudi Todorovski, 2009, str. 11).

Na koncu poudarjam še eno prednost, ki jo je vzpostavil JAPTI in ki bi ji pri preoblikovanju slovenske ekonomsko-gospodarske diplomacije veljalo slediti (tj. delo za določen čas), kar zagotavlja preverjenost usposobljenosti in zadovoljstva. Tako je po mojem mnenju nujno dobrim ekonomsko-gospodarskim predstavnikom podaljšati njihovo delo v določeni državi, slabe pa zamenjati, kar pomeni, da naj njihov mandat ne bo omejen, kot ga imajo sicer diplomatski uslužbenci.

[91] Na tem mestu velja poudariti, da lahko naredi strategijo le tisti, ki ve, kje so problemi oz. kot ugotavlja Krugman, da je treba študente naučiti spoznati neumnosti, ki se pojavljajo v vsakdanjem življenju (glej Krugman, 1993).

In končno, gospodarski predstavnik v tujini naj uživa diplomatski status, ker mu že to daje večji ugled pri iskanju pomoči za podjetja oz. pri lobiranju ali končno pri sklepanju pogodb. Brez diplomatskega statusa je nujno vložiti več truda za manj učinka, namreč, še vedno velja, da se ljudje ob besedi »diplomat« zdrzne(jo)mo, kar marsikdaj poveča socialni kapital, ki ga ima določena oseba, če ji pripišemo takšen status. Sočasno se pa zavedam tudi omejitev, ki jih takšen status prinaša, a vztrajam, da je neto učinek takšnega status pozitiven.

3.4 Diplomatsko-konzularno pravo in ekonomsko-gospodarska diplomacija

Problem, ki ga obravnavam v tem poglavju, je vprašanje združljivosti funkcije diplomata in učinkovitosti ekonomskega predstavnika v eni osebi. Dejstvo namreč je, da je diplomatski aparat zaradi svoje zgodovine pogosto okorel in se ne more odzivati na nujne potrebe sedanjosti. Tako želim v tem poglavju ugotoviti, koliko diplomatsko-konzularno pravo podpira oz. omejuje ekonomske diplomate, in posledično, ali bi bila potrebna revizija obeh Konvencij (DKDO in DKKO), ki sta temeljna vira modernega diplomatskega prava.

O diplomatskem in konzularnem pravu je napisanih nešteto knjig in razprav, generalističnih (npr. Dembinski, 1988; Murty, 1989; Lee, 1991; Brglez, 1996; Bohte in Sancinova, 2006) in specialističnih (npr. Cerar, 2001). Ker je tematika obravnavanja diplomatskega in konzularnega prava (od tu dalje diplomatsko pravo)[92] preširoka, bom v duhu (mednarodno)pravnega razmišljanja *lex specialis derogat legi generali* svojo razpravo zožil na pomen in omejitve diplomatskega prava za ekonomsko-gospodarsko diplomacijo.

Da pa lahko umestim ključna vira diplomatskega in konzularnega prava v hierarhijo pravnih virov in tako določim tudi njihov učinek, moram najprej razložiti nekaj temeljnih značilnosti mednarodnega prava in nato od splošnega preiti h konkretnemu. Tako bo prvo podpoglavje namenjeno pojasnitvi in razvrstitvi virov mednarodnega prava, drugo podpoglavje Dunajski konvenciji o diplomatskih odnosih in tretje podpoglavje Dunajski konvenciji o konzularnih odnosih, ki ju bom obravnaval skozi prizmo ekonomsko-gospodarske diplomacije.

[92] Za poimenovanje diplomatskega in konzularnega prava kot diplomatskega prava sem se odločil, ker tako diplomati kot konzuli sodijo v širše razumevanje diplomacije. To lahko razumemo tudi, če pogledamo naslove nekaterih knjig, ki obravnavajo diplomatsko in konzularno pravo (Bartoš, 1956; Sen, 1988; Simoniti, 1994 idr.). Poleg tega imenovanje obeh podvrst mednarodnega prava v enotnem terminu diplomatsko pravo označuje povezanost obeh vrst prava. Ta je vidna že v sprejemanju Dunajske konvencije o diplomatskih odnosih in Dunajske konvencije o konzularnih odnosih v letih 1961 in 1963. Končno utemeljujem poimenovanje obeh vrst prava kot diplomatskega z 2. odstavkom 3. člena DKDO, ki pravi, da *»se nobena določba te konvencije ne more tolmačiti kot prepoved diplomatski misiji, da opravlja konzularne funkcije«* (DKDO, 1961, 3. člen, 2. odstavek). Ta odstavek kaže, da je konzularno pravo dejansko *surogat* diplomatskega, zato poimenovanje obeh z enotnim terminom ne more biti sporno.

3.4.1 Zgodovinski razvoj mednarodnega prava in njegovi viri

Prvo vprašanje, ki se pojavi pri iskanju izvorov mednarodnega prava, je, kaj sploh je mednarodno pravo (Reus-Smit, 2005; Türk, 2007). Andrassy (1976, str. 1) definira mednarodno pravo kot skupek pravil, ki urejajo odnose v mednarodni skupnosti, ki jo sestavljajo priznani subjekti mednarodnega prava; podobno mednarodno pravo definira Degan (2000, str. 3), ki pravi, da je mednarodno pravo skupek pravil, ki na pravni način urejajo odnose med subjekti tega prava. Tako lahko izpeljem, da je mednarodno pravo skupek implicitnih in eksplicitnih pravil, načel in norm, ki urejajo odnose med subjekti mednarodnega prava.

Vire mednarodnega prava delimo na dve vrsti, in sicer materialne, ki so pogoj nastanka mednarodnega prava (mednarodni odnosi in okoliščine, politični sistem, družbene značilnosti, spremembe, družbene aktivnosti idr.), in formalne, ki so rezultat materialnih predispozicij (ravnanja subjektov mednarodnega prava morajo imeti nekatere oblikovne značilnosti, da lahko privedejo/ustvarijo nova pravna pravila). Tako med formalne vire mednarodnega prava običajno štejemo (na podlagi 38. člen Statuta ICJ (1. odstavek) sledeče:

- mednarodne pogodbe (mednarodno pogodbeno pravo);
- mednarodne običaje, ki se izkažejo kot obče sprejeti (mednarodno obče običajno pravo);
- splošna pravna načela, ki jih priznavajo civilizirani narodi;[93]
- enostranske pravne posle oz. akte (tega v 38. členu Statuta ICJ ni);

kot pomožna vira (izhajajoč iz 59. člena Statuta ICJ) pa ICJ navaja:

- sodne odločitve oz. judikatura, in
- poučevanje, raziskovanje prava oz. jurisprudenca.

Pogosto se poraja vprašanje, ali naj sodnik sodi po načelu pravičnosti, ki pa ni enako pravičnosti *infra*, ali *secundum legem* (Conforti, 2002/2005, str. 48), kajti ta pravičnost, ki naj bi jo sodišče (sodnik) uporabljalo, ni še/že vključena v okvir pravila (zakona), ampak je »nad pravilom/zakonom«. Ta pravičnost je po mnenju Confortija (2002/2005, str. 48) napačna, saj bi lahko bila uveljavljana proti in mimo zakona (*contra in praeter legem*). Kot razlaga Andrassy naj bi bil namen uporabe načela pravičnosti popolnjevanje pravnih lukenj v mednarodnem pravu (Andrassy, 1976, str. 21); temu pa Conforti (2002/2005, str. 48) nasprotuje, in sicer z utemeljitvijo, da če so v mednarodnem pravu vrzeli, potem države (subjekti mednarodnega prava – dodal B. U.) nimajo obveznosti, ki bi jih morale spoštovati, in ne pravic, na katere bi se lahko sklicevale. Tako zgolj pravičnost ni primerna za njihovo ustvarjanje.

[93] Ni konkretno jasno, kaj pomeni termin »civilizirani« oz. kateri narodi so »necivilizirani«. O tem več tudi v Conforti (2002/2005, str. 42).

3.4.1.1 Mednarodno obče običajno pravo

Za mednarodno obče običajno pravo velja, da zavezuje vse države, zato ga tudi imenujemo obče, običajno pa je zato, ker ga sestavljajo običaji, navade in uzance. Dejansko gre pri razumevanju občega običajnega mednarodnega prava za materialni oz. objektivni element, ki se izkazuje v neprestanem ponavljanju določenega dejanja/akta (Conforti, 2002/2005, str. 34), kar imenujemo obča praksa (predvsem držav) in subjektivni oz. psihološki element, ki je pomemben, da to prakso razumemo kot pravno dejanje oz. kot pravo (*opinio juris sive necessitatis*) (Degan, 2000, str. 77).

Vendar ni nujno, da vsaka uzanca, načelo obnašanja, protokol in ceremonial postanejo del mednarodnega občega običajnega prava, kajti njihova pojavnost in uporaba pri kršitvi ne določa pravnih posledic, čeprav nosi določene pravice. Primer takega političnega akta, ki pa ne nosi posledic, ker ni postal obče pravna norma, je imenovanje dekana diplomatskega zbora v Sloveniji ob njeni osamosvojitvi. Čeprav obstaja navada, da je v katoliških deželah dekan diplomatskega zbora nuncij, se Slovenija ob začetku osamosvajanja ni odločila tako, ampak je dekan diplomatskega zbora postal najstarejši veleposlanik po času njegove funkcije. Šele 6 let pozneje (1997) je Slovenija funkcijo dekana podelila diplomatskemu predstavniku Svetega sedeža, ki se sedaj prenaša le iz enega predstavnika na drugega.

3.4.1.2 Splošna pravna načela in mednarodno pogodbeno pravo

Statut Meddržavnega sodišča uvršča med vire mednarodnega prava tudi splošna pravna načela. Andrassy (1976, str. 19) opozarja, da ni enotnega mnenja, ali so splošna pravna načela poseben vir mednarodnega prava ali ne. Tako nekateri trdijo, da so del mednarodnega občega običajnega prava, drugi pa, da so splošna pravna načela le vir, po katerem sodi Meddržavno sodišče in torej niso vir mednarodnega prava nasploh (*ibid.*). Če bi obveljala slednja razlaga, bi se lahko zgodilo (Andrassy, 1976, str. 20), da bi se nekomu sodilo po načelih, ki v mednarodnem pravu ne bi veljala, kar pa bi bilo nesmiselno. Ta načela so širokega dometa, upoštevati jih mora večina subjektov mednarodnega prava in so za razliko od načel mednarodnega občega običajnega prava veljavna tudi za notranje pravne rede držav, ker iz njih izhajajo. Na ta načela se običajno sklicuje tudi pogodbeno pravo *(pacta sunt servanda)* in se najbolj udejanjajo v okviru snovanja pogodb. Tako obstaja obilo načel, ki so sicer splošna pravna načela, a so posledično tudi del pogodbenega prava, saj brez njih sploh ne bi bilo določenega pravnega reda.

Mednarodno pogodbeno pravo je gotovo ena najstarejših oblik urejanja odnosov med državami (subjekti mednarodnega prava). S pogodbami so se države v zgodovini večinoma sporazumevale o vojni in miru, mirovnih pogojih, odškodnini idr., danes, ko pa mednarodna skupnost postaja vse bolj kompleksna in povezana, pa se področja, na katerih se sklepajo mednarodne pogodbe, širijo. Kodifikacija prava mednarodnih pogodb

se je zgodila z Dunajsko konvencijo o pogodbenem pravu (od tu dalje DKPP), ki so jo podpisali leta 1969 (UL SFRJ 30/1972 MP 43 in UL RS 35/92 MP 9), v veljavo pa je stopila leta 1980. Predpogoj za nastanek vsake pogodbe je soglasje vsaj dveh subjektov mednarodnega prava, da želita urediti določeno tematiko in na podlagi sporazuma določiti izhajajoče obveznosti in pravice. Degan (2000, str. 121–122) navaja tri temeljne predpogoje, da se pogodba, ki bo imela mednarodnopravni učinek, lahko sklene:

(1) Pogodbe lahko sklepajo samo subjekti mednarodnega prava. Pogodbe, sklenjene z nesubjekti mednarodnega prava, nimajo pravnih učinkov.
(2) Pogodbe morajo imeti materialno možnost uresničevanja in ne smejo biti v nasprotju z občo imperativno normo *ius cogens* (Degan, 2000, str. 8–13; Ott, 1987, str. 18–19, 200–201; Conforti, 2002/2005, str. 176–182).
(3) Izražena volja strank v pogodbi mora biti enaka njihovi stvarni volji.

Pogodbo, ki bo imela mednarodnopravno veljavnost, lahko sklene vsaka država (6. člen DKPP) oz. opolnomočena uradna oseba, ki to državo predstavlja (7. člen). Prav tako je možno na vsako pogodbo dati pridržke, razen v primeru, ko je pridržek v neskladju s ciljem in/ali objektom pogodbe (alinea c 20. člena) oz. je s pogodbo prepovedan (alinea a 20. člena), ali pa pridržek ne spada v skupino t. i. specifičnih pridržkov, ki jih predvideva pogodba (b alinea 20. člena). Pogodba ne more veljati za nazaj (28. člen DKPP) in stopi v veljavo na dan, za katerega sta se državi dogovorili. Pogodba, ki sta jo med seboj sklenili dve stranki, ne zavezuje tretje stranke niti ji ne daje pravic iz te pogodbe, če ta izrecno ne pristane nanjo (34. člen DKPP); ter je neveljavna oz. nična v primeru, če ni sklenjena v *dobri veri* (b alinea 46. člena), če je bila sklenjena pod napačnim razumevanjem (48. člen), s prevaro (49. člen), s koruptivnimi dejanji zoper predstavnika države (50. člen), s prisilo, grožnjo (51. člen), ali pa če je bila sklenjena v nasprotju z *ius cogens* (53. člen).

3.4.1.3 Enostranski pravni posli/akti, judikatura in jurisprudenca

Čeprav jih Statut ICJ v 38. členu ne predvideva kot vir mednarodnega prava, pa jih Degan (2000, str. 202–219) uvršča med vire mednarodnega prava, in sicer s sledečo utemeljitvijo:

> Obstaja več razlogov, zakaj je znanost spregledala obstoj enostranskih pravnih poslov/aktov v okviru virov mednarodnega prava. Najprej se moramo zavedati, da strokovnjaki pogostokrat vlečejo vzporednice med mednarodnim in notranjim pravom, in ker v nekaterih državah, v notranjem pravu enostranski akt ne učinkuje, posledično teoretiki podobno razmišljajo tudi o mednarodnem pravu.

Andrassy (1976, str. 314) razlaga, da je bilo razumevanje enostranskih pravnih poslov, kot dela mednarodnega prava delno teoretsko inkorporirano v razprave o pogodbenem pravu in se ga ni razumevalo kot posebnega vira mednarodnega prava. Vseeno pa obstajajo enostranski pravni akti (Andrassy, 1976, str. 315; Degan, 2000, str. 129), ki imajo vpliv na mednarodno pravo. Mednje najpogosteje štejemo notifikacijo (Degan,

2000 in Andrassy, 1976), priznanje (države ali koga/česa drugega) (Andrassy, 1976, str. 316), protest (Andrassy, 1976, str. 317), obljubo in odrek. Z vsemi temi akti mednarodnopravni subjekt daje pristanek, zavrača določeno stanje ali pa ga želi ustvariti. Enostranski akti so največkrat prav del diplomatske aktivnosti.

Kot sem že zapisal, sta *judikatura* in *jurisprudenca* pomožna vira mednarodnega prava, ki pomagata zapolnjevati vrzel pri določanju in tolmačenju pravil, a jih sama ne ustvarjata. Tako se praksa mednarodnih sodišč in arbitražnih komisij šteje kot pomožen vir za odločanje o podobnih vprašanjih, ki so bila v teh sodbah in mnenjih že obdelana. Proučevanje pravnih pravil in obnašanj v mednarodnem pravu je tisti dodaten pomožni vir, ki tudi razvija pravno doktrino, seveda s ciljem, da dopolni že obstoječo pravno doktrino ali pa skuša spremeniti obče mnenje o določeni pravni doktrini (Degan, 2000, str. 97).

3.4.2 Kodifikacija diplomatskega prava in ekonomsko-gospodarska diplomacija

Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih (od tu dalje DKDO) je plod dolgotrajnega razvoja mednarodnega prava na diplomatskem področju. Ključna primarna vira diplomatskega prava sta mednarodno obče običajno pravo in pravo mednarodnih pogodb (Brglez, 1996, str. 30), čeprav ne gre zanemariti judikature ter enostranskih pravnih poslov, ki so imeli/imajo tudi močan vpliv na razvoj mednarodnega diplomatskega prava. Bartoš (1956II, str. 354) je 5 let pred začetkom kodifikacije diplomatskega prava v OZN ugotavljal, da ima diplomatsko pravo dolgo zgodovino, a je od vseh vej prava najmanj kodificirano, kar danes ne velja več, saj je od vseh vej mednarodnega prava najbolje kodificirano. Prav zato se bom sam zaradi omejitev disertacije v okviru razprave o diplomatskem pravu osredotočil le na tiste člene, ki so neposredno ali posredno vezani na opravljanje ekonomsko-gospodarske diplomacije v državi prejemnici (Dembinski, 1988; Brglez, 1996).

Začetke diplomatskega prava lahko najdemo v 15. in 16. stoletju, sočasno z razmahom stalnih predstavništev in razvoja ideje o mednarodnem pravu (Victoria, Gentili, Grotius). Kot prvi obče sprejeti mejnik kodifikacije pa lahko navedem Dunajski pravilnik (od tu dalje Pravilnik), ki je nastal na Dunajskem kongresu leta 1815 in Aachenski protokol (od tu dalje Protokol) iz 1818, ki sta obravnavala prednostni vrstni red predstavnikov držav v tujih državah (Lee, 1991, str. 7). Dunajski pravilnik je veleposlanike razdelil v tri razrede: (i) veleposlaniki, legati ali nunciji, (ii) ministri poslanci ali drugi, ki so akreditirani pri suverenu, in (iii) odpravniki poslov, ki so akreditirani pri ministrstvu za zunanje zadeve. Aachenski protokol je dopolnil Dunajski pravilnik, in sicer s t. i. položajem ministra rezidenta, ki so ga uvrstili med poslanika in odpravnika poslov, a se zgodovinsko ni uveljavil.

S *Pravilnikom* in *Protokolom* se je kodifikacija diplomatskega prava ustavila za skoraj 90 let. Tako je leta 1895 Inštitut za mednarodno pravo izdal pravilnik o diplomatskih predstavnikih, ki se večinoma ukvarja z diplomatskimi privilegiji in imunitetami, dobrih 30 let pozneje pa so na V. Panameriški konferenci v Santiagu zasnovali pravilnik, ki ga je s pomočjo ameriškega Inštituta za mednarodno pravo pet let pozneje, in sicer leta 1928, sprejela Panameriška unija na svojem zasedanju v Havani, zato je poznan tudi kot *Havanska listina*. Dejansko ta dokument (na regionalni, ne pa univerzalni ravni) kodificira vse tisto, kar je bilo v praksi že storjeno in se je udejanjalo: rang veleposlanikov, privilegije, imunitete, protokol, začetek in konec veleposlanikovega službovanja itd. (Bartoš, 1956II, str. 355–357). Od začetkov kodifikacije do DKDO tako ni bilo pomembnejših korakov, ki bi bili relevantni za ekonomsko-gospodarsko diplomacijo, zato bom v naslednjih podpoglavjih prikazal zgodovinski nastanek DKDO in člene, ki se nanašajo na ekonomsko-gospodarsko diplomacijo.

3.4.2.1 Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih

Kodifikacija diplomatskega prava je bila nuja za povojno ureditev, saj dotedaj ustaljene prakse niso več zadostovale – zaradi kopice novih držav, ki so nastale na pogorišču druge svetovne vojne, kot tudi zaradi blokovske delitve po letu 1945 in spora Jugoslavije z Informbirojem leta 1948. Čeprav je diplomacija skupek občega običajnega MP, *gentelmenskih sporazumov* in pogodbenega prava, se bom v nadaljevanju osredotočil samo na slednje, saj menim, da je DKDO vključila večino (lahko bi rekel vse) dotedaj veljavnih načel občega običajnega MP kot tudi del *gentelmenskih sporazumov*, ki so lahko v sovražnem mednarodnem ozračju našli skupno točko. OZN je leta 1947 z resolucijo Generalne skupščine (Res GA 174(II)) ustanovila Komisijo za mednarodno pravo, ki je osnovala seznam področij, nujnih za kodifikacijo, in med njimi lahko najdemo tudi diplomatsko pravo, čeprav to ni bilo prednostno obravnavano (Radovič, 1990, str. 15). Dejansko je bil neposreden povod za kodifikacijo diplomatskega prava kriza v odnosih med Jugoslavijo in Sovjetsko zvezo. Tako je Jugoslavija pred GS sprožila vprašanje nedotakljivosti diplomatskega osebja in delovanja diplomatskih predstavništev, saj so ji bile kršene pravice nedotakljivosti veleposlaništev (Radovič, 1990, str. 15), kar bi lahko poslabšalo odnose med državami v mednarodni skupnosti.

Generalna skupščina je pritrdila predlogu Jugoslavije, da je nujno kodificirati to področje, zato je 5. decembra 1952 z Resolucijo 685(VII) naložila Komisiji za mednarodno pravo, da se pospešeno loti kodifikacije diplomatskega prava. Komisija je takoj pričela z delom. Že dve leti pozneje je za poročevalca imenovala A. E. F. Sandstroma, ki je leta 1955 pripravil prvo poročilo, ki ga niso obravnavali, so pa leta 1957 na podlagi tega poročila izdelali osnutek 36 členov o diplomatskih odnosih in imunitetah, kar je Generalna skupščina obravnavala leta 1959 in z resolucijo 1450(XIV) določila lokacijo in čas mednarodne konference (Dunaj, prvo četrtletje leta 1961), na kateri bi razpravljali o osnutku predloga konvencije (Radovič, 1990, str. 17–19).

Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih je sestavljena iz treh delov: Konvencije, ki vsebuje preambulo in 53 členov; Protokola s fakultativnim podpisovanjem o obveznem reševanju sporov in Protokola s fakultativnim podpisovanjem pri pridobivanju državljanstva (Bohte in Sancinova, 2006, str. 66). Čeprav ni razdeljena na razdelke in se bere kot enoten dokument pa jo glede na določene skupne točke lahko razdelim na naslednji način:

Tabela 21: Razdelitev DKDO

Preambula	
Splošne določbe	*Izrazoslovje (1. člen), nastanek diplomatskih odnosov (2. člen), funkcije diplomatske misije (3. člen), agreman (4. člen), nerezidenčnost (5. in 6. člen)*
Sestava diplomatske misije	*8. do 13. člen*
Rang in prednostni vrstni red	*14. do 19. člen*
Imunitete in privilegiji/misije in *ad personam*[94]	*22. do 41. člen*
Prekinitev diplomatskih odnosov in posledice	*44. do 46. člen*
Prehodne in končne določbe	*48. do 53. člen*

Vir: Lastna delitev.

Za diplomatsko aktivnost v okviru ekonomsko-gospodarske diplomacije je pomemben zlasti 3. člen DKDO, ki v vseh odstavkih dovoljuje aktivnost predstavništva v smeri ekonomsko-gospodarske diplomacije. Tako pravi, da so funkcije diplomatske misije med drugim (prim. tudi Bartoš, 1956II, str. 380–385 in Satow, 1978, str. 69):

a) predstavljanje države pošiljateljice v državi sprejemnici,
b) zaščita interesov države pošiljateljice in njenih državljanov /.../ (tako fizičnih kot pravnih oseb – dodal B. U.),
c) pogajanja z vlado države sprejemnice,
d) obveščanje /.../ o pogojih in razvoju dogodkov v državi sprejemnici ter poročanje o tem državi pošiljateljici,
e) pospeševanje prijateljskih odnosov med državo pošiljateljico in državo sprejemnico in razvijanje medsebojnih **gospodarskih**, kulturnih in znanstvenih odnosov (odebelil B. U.).

Predstavljanje države pošiljateljice je gotovo ključna naloga veleposlanika in vsega diplomatskega osebja. Vendar ne gre, kot se običajno razume, predstavljanje razumeti le v golem, ozkem pomenu, protokolarno, izvirajoč iz ekstrateritorialnosti, ki je zgodovinsko pojmovanje zaščite diplomatskega aparata, ampak je to predstavljanje bolj razumeti v aktivni vlogi. Tako danes ni več pomembno le, da nekje obstaja veleposlaništvo določene države, ampak postaja vse pomembneje, da je to v javnosti *vidno*, kar pomeni, da mora biti tudi aktivno. Gotovo je gledanje na diplomata v klasični teoriji kot reprezentanta, ki predstavlja državo, in je zato pasiven, že delno *passe* in ga nadomešča modernejše gledanje na diplomata kot aktivnega prokuratorja, ki nima več le protokolarne vloge in ni *senca* svojega suverena, ampak s svojimi dejanji delno zavezuje

[94] Dembinski (1988, str. 183–185) privilegije in imunitete loči na 4 kategorije: *ratione presonae* (osebnostne), *ratione materiae* (materialne), *ratione loci* (krajevne, lokalne) in *ratione temporis* (časovne).

državo pošiljateljico k določenim aktom. Prehod k funkcionalnem razmišljanju o vlogi diplomatskega predstavnika omogoča tudi v teoriji diplomatskega predstavništva vstop ekonomsko-gospodarske diplomacije v teorijo predstavništva.

Zaščita interesov pošiljateljice v državi sprejemnici je gotovo tako široko zastavljena, da bi jo bilo težko zaobseči z enim razmišljanjem. Tako, če se omejim na gospodarske interese države, lahko ugotovim, da je zaščita običajno aktualna v nestabilnih razmerah, ko prihaja do notranjih nestabilnosti v državi, ali pa lahko določene zunanje nestabilnosti negativno vplivajo na gospodarske akterje v državi prejemnici. Bartoš (1956II, str. 383) se strinja, da je to ena izmed najpomembnejših funkcij diplomatskega osebja, Bohte in Sancinova (2006, str. 95) pa poudarjata, da je ta odstavek posledica tega, da je diplomatski misiji dovoljeno tudi opravljanje konzularne dejavnosti (2. točka 3. člena DKDO). V okvir te funkcije lahko postavim tudi ekonomsko-gospodarsko diplomacijo, saj je zaščita države razumljena tudi kot zaščita imovine fizičnih in pravnih oseb, kar prihaja posebej do izraza v DKKO (Sen, 1988, str. 72–78).

Pogajanja z vlado države sprejemnice so tista temeljna oporna točka, ki določa prostor za delovanje ekonomsko-gospodarske diplomacije države pošiljateljice. Tako se diplomatska predstavništva lahko pogajajo v imenu podjetij, ki želijo delovati na trgih države prejemnice oz. že delujejo na teh trgih in se soočajo z različnimi preprekami. Ta odstavek dovoljuje diplomatu široko polje razpona delovanja – od pogajanj na državni ravni do lokalnih oblasti, vsekakor v okviru pristojnosti in skladno z neposeganjem v notranji red države prejemnice (Sen, 1988, str. 80).

Četrti odstavek, ki daje diplomatu nalogo, da obvešča državo pošiljateljico o dogodkih v državi prejemnici, ki so za pošiljateljico pomembni, daje nekakšen okvir dela diplomatskega predstavnika in je delno ostanek preteklosti, ko je bil diplomat »vohun« v tuji državi. Zdaj je ta funkcija vohunjenja spremenjena v obveščanje z vsemi dopustnimi sredstvi. Diplomat lahko z dobro analizo in obveščanjem matičnih oblasti pomaga tudi gospodarstvu, da ga matične oblasti zaščitijo v državi sprejemnici. S kakovostnimi informacijami lahko torej pomaga podjetjem iz lastne države z dveh vidikov: (a) v primeru nestabilnosti lahko podjetja zaščitijo svoje aktivnosti in investicije v tej državi in (b) s pravočasnimi informacijami lahko pospeši prodor podjetij na trg države prejemnice oz. prijavo slednjih na razpise ipd. (Sen, 1988, str. 68–69).

Odstavek o pospeševanju prijateljskih odnosov je rezultat predloga Jugoslavije, Filipinov in Čehoslovaške, ki so ga predložile Komisiji za mednarodno pravo leta 1958 in je bil sprejet tudi s strani drugih držav. Ta odstavek je podobno kot tretji odstavek preambule težnja k miroljubni koeksistenci v blokovski ureditvi. Verjetno je, da so države pristale na to dikcijo tudi, ker je skladna z duhom ustanovne listine OZN in izhaja iz 1. člena UL OZN.

To, da je diplomatski misiji dovoljeno izvajati tudi konzularne funkcije, je rezultat pogajanj v času sklepanja DKDO, in sicer nam že dikcija odstavka pove, da to ni obče sprejeto, ampak se ta odstavek koristi le v izjemnih primerih (Radovič, 1990). Ti izjemni primeri, ki so danes bolj pravilo kot izjema, se izkažejo takrat, ko država nima dovolj kadra, da bi imela posebej veleposlaništvo in posebej konzulat.

Dejansko že prvi členi DKDO dajejo možnost uresničevanja ekonomsko-gospodarske diplomacije, kar pa diplomati redko izkoriščajo, sklicujoč se na prepoved ukvarjanja z različnim gospodarskimi aktivnostmi, kar je resda v DKDO določeno v 42. členu, ampak ta člen govori o dejavnosti za dobiček. Izhajajoč iz DKDO spodbujanje internacionalizacije gospodarstva države pošiljateljice se ne more razumeti kot »dobro voljo« diplomata, ampak to spada k njegovi delovni obveznosti. Kljub temu je zanimivo, da 42. člen določa, *da diplomat ne sme opravljati poklicne ali trgovske dejavnosti za osebni zaslužek*.

42. člen[95] je dejansko logično nadaljevanje 41. člena, ki določa dolžnosti diplomata. Tako Denza (1998, str. 382) piše o primeru Taylor vs. Best (1854), iz katerega navaja sledeče stališče sodnika:

> Če ambasador ali javni minister med svojim bivanjem v tej deželi (Veliki Britaniji – op. B. U.), prelomi zavezo, s katero je zavezan pri našem sodišču, z vključitvijo v trgovske aktivnosti, lahko pride do napetosti v odnosih med našo vlado in vlado, ki ga je poslala. Vendar ne izgubi nujno splošnih privilegijev (in imunitet – op. B. U.), ki jih pravo držav (tu misli na mednarodno obče običajno pravo – op. B. U.) podeljuje ljudem na tako odgovornih mestih.

Denza ugotavlja, da je bilo *dokaj nenavadno,* da države ne bi dovolile predstavnikom držav, da trgujejo v državi sprejemnici oz. si poiščejo druge vire zaslužka. Kar pa bi lahko bilo še bolj zanimivo, bi bilo, če bi država sprejemnica razglasila določeno osebo kot *persono non grato*, ker je v tej državi trgovala oz. se ukvarjala s pridobivanjem dobička. Vsekakor Denza pritrjuje, da ureditev prepovedi trgovanja in ustvarjanja dobička pred kodifikacijo DKDO ni bila univerzalna (Denza, 1998, str. 382). To potrjuje tudi Osnutek diplomatskih privilegijev in imunitet iz leta 1932, ki v svojem 24. členu (1. odstavek) piše takole:

> Država sprejemnica **lahko** zavrne dovoljenje, da se določena oseba diplomatske misije ali pa njen družinski član ukvarja s pridobitno dejavnostjo *(business)* ali pa s katerokoli drugo dejavnostjo na njenem ozemlju, ki ni v okviru dela diplomatske misije (odebelil B. U.).

Komentar k temu členu pravi, da:

> Večina držav predvideva pogoje za udejstvovanje v okviru (pridobitne) dejavnosti, ki je lastna diplomatu. Če teh specifičnih pogojev ni, velja razumeti, da država sprejemnica ni dolžna te osebe podpirati oz. sprejemati ukrepov, ki bi tem osebam olajšali delovanje na njenem

[95] Bohte in Sancinova (2006, str. 171) razlagata, da so, skladno z DKDO, dovoljene dejavnosti, ki niso pridobitnega značaja, npr. prostovoljno (neplačano) delo.

> ozemlju. Utemeljitev izhaja iz tega, da ukvarjanje s pridobitno dejavnostjo ni edini vir zaslužka za posameznika in je tako nepotreben za nemoteno izvajanje diplomatskih odnosov oz. lahko celo moti in otežuje nemoteno izvajanje teh odnosov. Tako ostaja dopustitev, da se diplomat ukvarja s pridobitno dejavnostjo, del pravnega reda vsake države posamično in zato je ta člen pisan splošno upoštevajoč splošne običaje in v izogib *prisiljevanju* (*necessity*) držav, da bi sprejele prakso dovoljevanja ukvarjanja s pridobitno dejavnostjo (*ibid.*).

Denza (1998, str. 382) poudarja, da je moralo do tega razločka priti, ker ni bilo jasno, ali oseba, ki trguje v državi sprejemnici, zapade pod nacionalne zakone ali pa jo ščiti imuniteta v okviru mednarodnega občega običajnega prava. Če zapade pod nacionalne zakone, zanjo ni imunitete, seveda pa je to odvisno od vsake države posamično, kako regulira to zadevo.

Torej ta praksa ni bila del mednarodnega občega običajnega prava, zato jo je bilo treba kodificirati v okviru DKDO.

42. člen DKDO je (bil) nov člen, ki ga osnutek iz leta 1958 ni vseboval. Predlagala ga je Kolumbija, ki ga je utemeljila takole:

> Predlagani člen (sedaj 42. člen – op. B. U.) bo zagotovil državi pošiljateljici, da se bodo njeni diplomatski agenti v drugih državah omejili na službene dolžnosti (in se tako ne bodo dajali prednost osebnim koristim pred službenimi dolžnostmi – dodal B. U.). Sočasno bo ta člen državi sprejemnici pomagal pri izkoreninjanju hudih težav[96] *(difficult problems)* in bo dvignil ugled diplomatskega telesa, ki je akreditiran pri vladi države sprejemnice. In končno, ta člen bo zaščitil diplomatske agente pred kakršnokoli željo *(suggestion)*, da bi morda *(might)* uporabili (zlorabili – op. B. U.) prestiž, ki ga imajo kot diplomati za njihove druge/zasebne *(outside)* interese.

Omejitve iz 42. člena niso problematične, če ne pogledamo širšega spektra določanja aktivnosti diplomatske službe. Problem se pojavi, ko/če bi bila ta določba razširjena na vse člane diplomatske družine in osebja misije. Denza (1998, str. 383) sicer ugotavlja, da ta določba velja samo za diplomatskega agenta in ne za ostale člane gospodinjstva ali drugega osebja na DKP-ju, a ji Bohte in Sancinova (2006, str. 171; opomba 615) nasprotujeta, ko pravita, da velja ta določba tudi za družinske člane diplomatskega agenta.

Če bi veljala Denzina ugotovitev, potem gotovo Priporočilo Sveta Evrope (R(87)2) iz leta 1987 glede zaposlitve članov družine diplomatskega agenta ne bi bilo potrebno. V tem Priporočilu Svet Evrope ugotavlja, da:

- se porajajo težave v okviru diplomatskih in konzularnih predstavništev (od tu dalje DKP), kajti določeni člani skupnega gospodinjstva bi želeli dobiti zaposlitev/bi se želeli ukvarjati s pridobitno dejavnostjo;

[96] Čeprav je jezik utemeljitve težek in nejasen, si lahko mislimo, kaj pomeni sintagma *hude težave*. Dejstvo namreč ostaja, da so bili diplomati, poleg aktivnih trgovcev, tudi mešetarji in pralci denarja. Če je bila ena oseba ujeta na nelegalnem dejanju, je vse, kar je lahko država storila, bil izgon, kazensko pa zaradi imunitet ta diplomat običajno ni odgovarjal. To je veljalo še posebej za diplomate velesil.

- si želijo določeni člani gospodinjstev, predvsem žene diplomatskih agentov, delati v državi sprejemnici;
- je lahko ta *Sporazum* osnova, na podlagi katerega bodo države same sprejele sporazume, ki bi dovoljevali članom gospodinjstev, da se ukvarjajo s pridobitno dejavnostjo (Pojasnjevalni memorandum, 7. točka);

zato priporoča, da:

- se članom skupnega gospodinjstva diplomatskega agenta dovoli, skladno z načelom *reciprocitete*, da se ukvarjajo s pridobitno dejavnostjo, skladno z zakoni države sprejemnice;
- če člani gospodinjstva uživajo imunitete in privilegije skladno z DKDO ali skladno s katerim koli drugim mednarodnopravnim instrumentom, te ne veljajo za izvajanje njihove pridobitne dejavnosti, ampak zapadejo neposredno pod civilno pravo države sprejemnice.

Vendar nekonsistentnosti v DKDO še ni konec. Če 42. člen prepoveduje ukvarjanje s poklicno ali trgovsko dejavnostjo za osebni zaslužek, pa 31. (c) člen pravi, da »diplomatski agent ne uživa imunitete za tožbo, ki se nanaša na poklicno ali trgovsko dejavnost, ki jo opravlja v državi sprejemnici mimo svojih uradnih funkcij«.[97] Diplomatski agent sploh ne bi smel opravljati teh dejanj, če pa bi jih opravljal, bi sklepal, da ga bo država pošiljateljica odpoklicala oz. sprejemnica razglasila za *persono non grato*, kajti opravljanje teh dejanj sodi v težjo kršitev DKDO. Vendar sklepam, da se včasih lahko zgodi, da državi nista obveščeni o aktivnostih določenega diplomatskega agenta, zato je ta odstavek namenjen temu, da bi bil ob morebitnem nelegalnem početju ta diplomatski agent, izvzet iz imunitet, ki mu jih jamči DKDO.

Ta odstavek je bil dodan predlogu DKDO leta 1957, debata o tem predlogu pa se je razvila sočasno s sprejemanjem predloga člena 42, čeprav je Kolumbija členu 31(c) nasprotovala s trditvijo, da daje diplomatskemu agentu zatočišče za nespoštovanje člena 42 (Denza, 1998). Denza (1998, str. 250ff) razlaga, da je bilo sprejetje 31. (c) člena nujno, ker so določene države zavestno spregledale aktivnosti določenih diplomatskih agentov na trgovinskem in poklicnem področju kljub prepovedi iz člena 42, in navaja, da je, če se diplomat kljub 42. členu odloči za takšno aktivnost, 31. (c) člen boljši garant za zaščito npr. upnikov in kreditodajalcev, kot bi bilo dejanje izgona oz. razglasitve *persone non grate*. Na tem mestu se strinjam z Denzino trditvijo in razumevanjem, vendar še vedno razmišljam, da bi bilo bolje uvesti druge mehanizme,

[97] Dejansko so diplomatski privilegiji in imunitete zgodovinsko šli čez tri razdobja in posledično tri pojmovanja: teorija reprezentance, teorija ekstrateritorialnosti in funkcionalna teorija. Teorija reprezentance temelji na tem, da naj bi diplomatski agent predstavljal suverena v tuji državi s *plena potestas*, kar je pomenilo, da bi se nespoštovanje do veleposlanika razumelo kot nespoštovanje do vrhovnega suverena države. Za razliko od teorije reprezentativnosti pa teorija ekstrateritorialnosti diplomatskega agenta ni več razumela kot vrhovnega predstavnika suverena, ampak se je področje, na katerem je deloval diplomatski agent, podrazumevalo kot področje pod suverenostjo ne države sprejemnice, ampak države pošiljateljice. Privilegiji in imunitete po teoriji funkcionalnosti pa so pomembni zato, da bi diplomatskemu agentu omogočali izvrševanje njegovih nalog in funkcij brez strahu, da bi bili lahko za takšno izvrševanje preganjani oz. moteni pri svojem delu (Sen, 1988, str. 95ff; Bohte in Sancinova, 2006, str, 124ff; Bartoš, 1956II, str. 413ff; Satow, 1979, str. 106ff).

kot so npr. prijava takšne dejavnosti v omejenem okviru ali česa podobnega v okviru državne administracije države sprejemnice, da bi lahko države tako nadzorovale in kaznovale morebitne kršilce 42. člena. Poleg tega sem mnenja, da je 42. člen zastarel in razteglјiv. Zastarel z vidika, da je danes težko nekomu prepovedati, da se ukvarja s trgovinsko in drugo poklicno dejavnostjo, kajti osebni dohodek diplomata, sploh, če vzdržuje ostale družinske člane, marsikdaj ni dovolj velik, da bi diplomat lahko dostojno živel le iz tega vira dohodka; razteglјiv pa zato, ker je težko definirati, kaj je *osebni zaslužek* in kaj je *trgovinska ali poklicna dejavnost*.

Tu se mi postavlja vprašanje, ali ima diplomat pravico sprejeti nagrado, ki mu jo nudi podjetje, kateremu je pomagal, sicer po službeni dolžnosti, in ali se ta šteje v plačilo ali v dar oz. nagrado, morda celo podkupnino. Težko je določiti meje med temi tremi razumevanji, sploh, ker se *a priori* vsak dar/nagrada (lahko) razume kot podkupnina (Bohte in Sancinova, 2006, str. 171), ki pa je (uradno) nihče ne sme prejemati, sicer bi ga razglasili za podkupljivega in posledično tudi za *persono non grato*.

Dejstvo je, da bi verjetno marsikateri diplomatski agent, ki dela v tuji državi, veliko hitreje in bolj intenzivno pomagal podjetjem, če bi obstajale neke jasne uzance, kako se mu lahko določeno podjetje zahvali oz. kakšno darilo lahko sprejme. Ker pa vnaprej obstaja jasno razumevanje, da je vse obdarovanje za delo diplomatskega agenta neprimerno in skrajno nenavadno, če nočeš, da te razglasijo za podkupljivega, se tudi ekonomsko-gospodarska diplomacija odvija počasneje in je nestimulirana. Še vedno ostaja, da je diplomatski agent kot prvo in vedno najprej človek.

Drugi problem, ki ga vidim v členu 42, pa je vprašanje, kaj je trgovska in kaj poklicna dejavnost. Razumevanje obeh je lahko zelo široko ali zelo specifično. Če nek diplomatski agent svetuje podjetju in ni nikjer uradno zabeležen kot sodelavec – je to še poklicna/trgovska dejavnost ali se to razume kot tako le, če diplomat samostojno deluje na tem področju oz. če, karikiram, stoji za prodajnim pultom in prodaja npr. kruh? Denza (1998, str, 250) sicer opozarja, da gre pri razumevanju opravljanja trgovske dejavnosti za nepretrgano aktivnost in ne enkratno dejanje.

Tako je v primeru Tabion vs. Mufti leta 1996 Prizivno sodišče ZDA odločilo, da zaposlitev strežnega osebja, ni v neskladju z DKDO, pri čemer je zanimiva utemeljitev razumevanja pojma »*commercial activity*«:

> /.../ Pojem gospodarske aktivnosti *(commercial activity)* ni izjema pri možnem širokem dojemanju. Tabion je bila za svoje delo plačana in je bila nedvomno aktivna pri svojem delu za Muftijeva. Če vzamemo pod drobnogled besedi *gospodarska* in *aktivnost*, potem je fraza gospodarska aktivnost gotovo zaobjela tudi delo, ki ga je Tabionova opravila za Muftijeva. Vendar je v takšnem, literarnem razumevanju interpretacije površinska in nepopolna, saj (sodišče, op. B. U.) takšna interpretacija vodi do napačnega razumevanja sintagme gospodarska aktivnost, kot jo razume DKDO. Če analiziramo termin gospodarska aktivnost v sobesedilu, lahko ugotovimo, da ga ni možno tako široko razumeti, da bi lahko vključeval tudi

> delo Tabionove, saj se nanaša samo na trgovinsko in poslovno aktivnost za osebni dobiček. Tako bi, če bi razumeli pomen termina širše, ne upoštevali ozadja in zgodovine pogajanj DKDO, kot tudi ne njene interpretacije, in nadaljevanja, ki pravi »mimo svojih uradnih funkcij« /…/ (Corazon Tabion v. Faris in Lana Mufti, 1996).

Podobnih sodb je še mnogo, pri čemer so nekatere šle še dalj, ko so obravnavale vprašanje, ali diplomatski agent lahko vlaga svoj denar v delnice in obveznice v državi sprejemnici in ali lahko koristi dobiček, ki ga te prinašajo (34. (d) člen DKDO; Denza, 1998, str. 294–309; Bohte in Sancinova, 2006, str. 150–151; Sen, 1988, str. 173ff). Avstralsko družinsko sodišče je odločilo, da nakup nepremičnine kot premoženja, kot tudi najemnine niso gospodarska aktivnost in so posledično izjema od imunitete; sočasno pa portfeljske ali neposredne investicije predstavljajo nepretrgano aktivnost in zato zapadejo v okvir razumevanja gospodarske aktivnosti po 42. in 31. (c) členu (Brown v Denza, 1998, str. 251–252).

Kot sem že nakazal v razpravi o kodifikaciji diplomatskega prava in pomenu ekonomsko-gospodarske diplomacije v njem, sedaj dodajam še dve ključni točki, o katerih bi veljalo razmisliti. Problematika 42. člena DKDO je danes, v dobi spremenjenih ekonomskih razmer pereča že z razlogom, ker ni nikjer enoznačno definirano, kaj sploh pomeni trgovska in poklicna dejavnost, poleg tega pa tudi, kaj je nepretrgana aktivnost, da bi se neka dejavnost lahko štela kot dejavnost za osebni zaslužek. Menim, da bi bilo treba ta člen precizirati in ga še doreči ali pa ukiniti. Če storimo drugo, bo na tem področju verjetno zavladal kaos, zato je smiselneje, da bi se države sporazumele, da ta člen dorečejo in seveda določijo tudi posledice za diplomate, ki bi tak člen prekršili, in sicer ne samo skladno z 31. (d) členom, ampak morda tudi z drugimi ukrepi – če ne pravne, pa vsaj politične narave. A vendar zadeva vseeno ni tako enoznačna. Pri interpretaciji člena 42 moram poudariti omejen domet mednarodnega prava. Namreč, interpretacija določil člena 42 je v domeni obeh držav. Če institucijam držav ustreza, da to področje ni dorečeno, potem ga ne dorečejo z notranjepravnimi akti. A vendar bi jasnejši mednarodnopravni standardi pomagali državam, ki ne želijo ali ne morejo vzpostaviti standardov, da bi 42. člen lahko smotrneje in bolj smelo interpretirali.

Naslednja točka, ki bi jo veljalo premisliti v notranjepravnih redih držav, je določitev položaja diplomatov s specifičnimi znanji, ki bi delovali v okviru veleposlaništva (prim. ureditev Italije). Tako bi lažje določili tudi obveznosti in dolžnosti takega osebja, kot tudi privilegije in imunitete, saj imamo sedaj v okviru ekonomsko-gospodarske diplomacije številne, nejasne ureditve, od tega, da je gospodarski predstavnik tudi diplomatski agent, do tega, da med DKP-jem in gospodarskim predstavništvom ni komunikacije. S tem, ko bi določen gospodarski predstavnik postal diplomat po funkciji in rangu, bi bil zavezan DKDO, kar sedaj ni, če tega naziva nima, in ima posledično manjše možnosti za uresničevanje nalog v okviru ekonomsko-gospodarske diplomacije (odsotnost privilegijev in imunitet), sočasno pa bi imel večji manevrski prostor za različne druge aktivnosti in bohotenje osebnega zaslužka, glede na to, da lahko sam izbira, komu bo pomagal in kako ter seveda, kako se mu bo to podjetje *zahvalilo*.

3.4.2.2 Dunajska konvencija o konzularnih odnosih

Kot sem že ugotavljal skozi prejšnja poglavja, so bili konzuli tisti, ki so orali ledino na področju diplomacije. Zgodovina ni poznala vseh rangov konzulov, kot jih navaja Dunajska konvencija o konzularnih odnosih (od tu dalje DKKO),[98] ampak le institut *consuli missi*, ki je predstavljal gospodarsko, trgovsko ali drugo zainteresirano združenje v tuji državi in je kot prvo nalogo imel spodbujanje gospodarskih vezi (Bartoš, 1956II, 548). Vendar je tudi tu zgodovina šla svojo pot in je konzule, kljub temu da so bili še vedno pomembni, potisnila na stranski tir, kajti ukvarjali so se z *nizko politiko (low politics)*, ki pa v 200 letih poudarjanja visoke, ni bila tako zaželjena (promet, komunikacije itd.).

Vendar so v začetku 20. stoletja države spoznale, da morajo tudi konzularno službo regulirati (Mitić, 1978, str. 108–113), kar je vodilo do tega, da je sredi 20. let prišlo do kar nekaj osnutkov konzularnih konvencij, a nobena ni bila univerzalna (American Journal of International Law 26(1932), str. 193–449). Vojna, ki se je pripravljala, gospodarska kriza in vse večji protekcionizem so vprašanje ureditve položaja konzulov po/v državah prestavili na povojni čas, ko so države, vsaka posamično, sklepale dvostranske konzularne akte, imenovane konzularne konvencije. Nuja, da bi presekali gordijski vozel dvostranskih dogovorov in pripravljanje DKDO, je pospešila nastajanje DKKO in njeno sprejetje na univerzalni ravni (Mitić, 1978, str. 47–57).

Začetek te kodifikacije lahko postavim v leto 1949, ko je generalni sekretar OZN Trygve Lie izjavil, da se mora »zaradi porasta mednarodne trgovine urediti pravni položaj in funkcije konzulov na univerzalni ravni« (v Lee, 1991, str. 23). Še istega leta je Komisija za mednarodno pravo osnovala nekakšen osnutek konvencije, konkretno delo pa se je začelo šele leta 1955. Določen je bil posebni poročevalec, ki je predlagal osnutek členov, iz katerega je potem nastala vsebina 19 členov, ki ga je komisija potrdila, nato pa leta 1960 predlog razširil na 65 členov, saj je dodal še del o nedotakljivosti konzulov in o klavzuli največjih ugodnosti. Generalna skupščina je v svoji Resoluciji 1504(XV) potrdila, da bo je osnutek teksta o »konzularnih odnosih in imunitetah« primeren za nadaljnjo obravnavo ter leta 1961 v Resoluciji 1685(XVI) zahtevala *(requests)* od generalnega sekretarja, da skliče konferenco leta 1963 na Dunaju, na kateri bi razpravljali o osnutku. Podobno kot za DKDO je tudi na to konferenco GS pozvala države članice k aktivnemu sodelovanju, in specializirane agencije, ki so lahko poslale na konferenco opazovalce. GS je še predlagala, da bi na 17. sejo GS kot del dnevnega reda dali tudi vprašanje o konzularnih odnosih, kar se je zgodilo 18. decembra 1962, ko je GS še enkrat pozvala vse zainteresirane, da se udeležijo konference na Dunaju v marcu/aprilu 1963.[99]

[98] DKKO navaja štiri range konzulov: generalni konzul (ki ga postavlja šef države), konzul (ki ga postavlja šef države ali minister za zunanje zadeve), vicekonzul (ki ga postavlja minister za zunanje zadeve) in konzularni agent (ki ga postavlja generalni konzul ali konzul) (člen 9 in Bartoš, 1956II, str. 543).

[99] Na konferenci je sodelovalo 92 držav, 11 več kot leta 1961 na konferenci o DKDO; 3 države in 4 specializirane agencije so poslale na konferenco svoje opazovalce (Lee, 1991, str. 25). Bartoš ugotavlja, da je to povečanje držav

DKKO je sestavljena iz 79 členov, ki so za razliko od DKDO že originalno razdeljeni po poglavjih.

Tabela 22: Razdelitev DKKO po poglavjih

Preambula	
Definicije	*1. člen*
I. poglavje – Splošna določila o konzularnih odnosih	*1. del = VZPOSTAVLJANJE IN VODENJE KONZULARNIH ODNOSOV (2. do 24. člen)* *2. del = PRENEHANJE KONZULARNIH FUNKCIJ (25. do 27. člen)*
II. poglavje – Olajšave, privilegiji in imunitete konzulatov, kariernih konzularnih funkcionarjev in drugih članov konzulata	*1. del = OLAJŠAVE, PRIVILEGIJI IN IMUNITETE, KI SE NANAŠAJO NA KONZULAT (28. do 39. člen)* *2. del = OLAJŠAVE, PRIVILEGIJI IN IMUNITETE, KI SE NANAŠAJO NA KARIERNE KONZULARNE FUNKCIONARJE IN DRUGE ČLANE KONZULATA (40. do 57. člen)*
III. poglavje – Ureditev, ki se uporablja za častne konzularne funkcionarje in konzulate, ki jih vodijo	*58. do 68. člen*
IV. poglavje – Splošne določbe	*69. do 73. člen*
V. poglavje – Končne določbe	*74. do 79. člen*

Vir: Izdelano na podlagi Simoniti, 1994.

DKKO se začne s preambulo, ki že v prvem odstavku poudari zgodovinskost konzularnih odnosov, kar pomeni, da želi ta konvencija nadaljevati s tradicijo in da tudi temelji na njej. Dejansko je preambula DKKO skoraj popolnoma enaka preambuli DKDO, s to razliko, da 3. člen preambule DKKO poziva države, da podpišejo DKDO.

Tretji člen DKKO je pomemben za gospodarsko diplomacijo (izhajajoč iz 5. člena), zato je zanimivo, kako so države reagirale na predlog 3. člena. Bartoš (1963, str. 166) se spominja, da je bilo okoli vprašanja, ali lahko diplomatska predstavništva vršijo konzularne funkcije, kar nekaj sporov, saj so nekateri želeli to prepovedati, drugi so se izgovarjali, da je to uredil že DKDO (kar pa ni točno, saj ta pravi le, da to ni prepovedano, kar *ipso facto* ne pomeni, da je dovoljeno), tretji so zagovarjali tezo, da morajo biti diplomatske in konzularne funkcije ločene, kajti v nasprotnem primeru bi prišlo do kumulacije funkcij, kar ne bi bilo smiselno niti po godu marsikateri domači oblasti. Problem, ki se je pojavil, je bil, da bi lahko imel diplomat, ki bi vršil konzularne funkcije, diplomatsko zaščito in privilegije, kar, izhajajoč iz omejenih imunitet in privilegijev DKKO, ne bi bilo logično. Dejansko je na koncu vseeno prevladalo mnenje, da diplomatske misije lahko opravljajo tudi konzularne funkcije in pri tem izvajalci uživajo diplomatsko imuniteto, kar so države tudi sprejele.

Pomen 3. člena za ekonomsko-gospodarsko diplomacijo je v njegovem ozadju. Če diplomat opravlja konzularne funkcije, izhajajoče iz 5. člena, potem lahko hitro naleti na določena dejstva, ko mora urgirati, da bi zaščitil lastnino države pošiljateljice in njenih

rezultat porasta članov OZN in da gre to povečanje predvsem na račun dežel v razvoju, ki so »pokazale svojo politično zrelost in razumevanje in poznavanje problema« (Bartoš, 1963, str. 165). Poleg tega, da se je število delegacij povečalo, pa se je rang znižal. Tako so pri snovanju DKDO sodelovali diplomati, medtem ko so pri DKKO sodelovale različne veje državne uprave.

državljanov, kar lahko vodi do tega, da krši kakšno notranjepravno normo in bi bil zato, če bi veljalo, da se mu prizna (le) status konzula, ob določene privilegije in imunitete, ki jih ima kot diplomat. Sočasno pa bi nek diplomat, ki je postavljen za šefa konzulata: a) porušil prednostni vrstni red šefov konzulatov, ker ne bi bil enak med enakimi (kljub temu da bi mu priznal status konzula, bi bil še vedno diplomat), kot tudi b) bi si moral pridobiti patentno pismo in eksekvaturo kljub diplomatskemu statusu v državi prejemnici.

5. člen DKKO, ki določa konzularne funkcije, je glede na 3. člen DKDO veliko obširnejši in deloma natančnejši (prim. tudi Evropska konvencija o konzularnih funkcijah) Bartoš (1963, str. 167) opozarja, da so se pri snovanju tega člena pojavljale tri koncepcije, kako naj bo člen sestavljen:
a) nabor funkcij naj bo karseda širok, še širši od tega, ki se nahaja v členu 5;
b) nabor funkcij naj bo tak, kot je v členu 5;
c) nabor funkcij naj ne bo določen *a priori*, ampak naj vsaka država posamično določi nabor funkcij glede na obstoječe dogovore ali pogodbe oz. dvostransko prakso, ki jo imata državi med seboj.

Države so izglasovale, da se ohrani predlog komisije (točka b), pri čemer je prišlo do nekaterih omejitev, ki jih predlog ni vseboval, poleg tega pa sta Jugoslavija in Indija uspeli izposlovati odstavek m, ki je delno v duhu predloga dominionov (iz točke c), da država sama določi, katere naloge lahko še opravlja konzulat, če so te skladne z notranjim pravnim redom države prejemnice (Bartoš, 1963, str. 167; Do Nascimento e Silva, 1964).

Prvi trije odstavki (a, b in c) 5. člena DKKO so vsebinsko enaki odstavkom 3. člena DKDO (b, d, e), kar pomeni, da so v tem okviru diplomatske funkcije zastavljene delno ožje kot konzularne, pri čemer ima DKDO odstavek o predstavljanju države (a), ki ga DKKO nima; podobno ima DKDO odstavek o pogajanjih z vlado države sprejemnice (c), ki ga DKKO nima. Razlog za to, da ta dva odstavka nista v DKKO, je enostaven: konzulati nimajo reprezentativnega značaja, kot ga imajo diplomatska predstavništva, podobno konzuli niso akreditirani pri šefu države, kot velja to za diplomate, ampak le pri MZZ. Čeprav je 5. člen zastavljen vsebinsko široko, je manevrski prostor, ki bi ga imel konzul za ekonomsko-gospodarsko diplomacijo enak kot tisti, ki ga ima diplomat na DKP-ju. Nobena določba, ki določa funkcije konzula, ne spodbuja gospodarskega sodelovanja bolj kot DKDO. Ni sicer jasno, zakaj je DKKO tako zastavljena, če razumemo funkcijo konzula kot tistega, katerega prva naloga bi moralo biti spodbujanje prav gospodarskih aktivnosti med državama.

Primerjaje 3. člen DKDO in 5. člen DKKO lahko ugotovim, da so na prvih treh mestih zapisane ključne naloge diplomatskih in konzularnih predstavništev (tabela 23).

Tabela 23: Primerjava nalog diplomatskih in konzularnih predstavnikov skladno z DKDO in DKKO

	DKDO (3. člen)	***DKKO (5. člen)***
1. odstavek	***Predstavljanje** države pošiljateljice v državi sprejemnici.*	***Zaščita** interesov države pošiljateljice in njenih državljanov v državi sprejemnici.*
2. odstavek	***Zaščita** interesov države pošiljateljice in njenih državljanov v državi sprejemnici.*	***/Promocija/** Pomoč pri razvijanju trgovinskega, gospodarskega, kulturnega in znanstvenega sodelovanja /.../.*
3. odstavek	***Pogajanja** z vlado države pošiljateljice.*	***Seznanjanje** z vsemi dovoljenimi sredstvi s pogoji in razvojem trgovinskega, gospodarskega, konzularnega in znanstvenega življenja države sprejemnice.*

Vir: Izdelano na podlagi Simoniti, 1994, str. 32 in 49.

In takoj lahko uvidim, da kljub temu da ni nikjer eksplicitno napisano, kaj so primarne naloge konzula, mednje spadajo zaščita interesov (tudi gospodarskih), promocija gospodarstva domače države v tuji državi in obveščanje (gospodarstvenikov) domače države o priložnostih in dogajanjih v tuji državi.

Gotovo je iz zgornje tabele za mojo tematiko najbolj zanimiv 2. odstavek (1. odstavek sem že obravnaval v okviru DKDO, več prim tudi Lee, 1991, str. 124–187), ki je bil uvrščen v DKKO na podlagi amandmaja Čehoslovaške, ki sta jo podprli tudi Madžarska in Romunija (Đorđevič in Mitić v Bohte in Sancinova, 2006, str. 216). Lee (1991, str. 189) piše, da je bila zgodovinsko promocija in zaščita trgovine ena ključnih nalog v hierarhiji konzularnih funkcij oz. da so konzuli rezultat potrebe po ščitenju in spodbujanju mednarodne trgovine. Različne konvencije in ukrepi, ki so nastajali v različnih časovnih obdobjih, so vedno poudarjali, da je naloga konzulov pospeševanje trgovine in mednarodnega sodelovanja, prav tako pa je to naloga tudi diplomatov. Tako tudi Satow (1978, str. 217–218) pojasnjuje povezanost med diplomatsko in konzularno promocijo gospodarstva takole:

> Razlikovanje med diplomatsko in konzularno aktivnostjo na področju gospodarstva je nejasna. Ključna razlika je v tem, da diplomat ustvarja poslovne priložnosti preko vlade države sprejemnice, konzul pa to počne lokalno z lokalnimi oblastmi /ugotovimo, da se ukvarjata z enakimi stvarmi – s spodbujanjem ekonomsko-gospodarske aktivnosti med državama – dodal B. U./. Tudi pravnoformalno je razlikovanje med udejstvovanjem diplomata in konzula na gospodarskem področju predvsem virtualno. Če 3. člen DKDO govori o spodbujanju »gospodarskih odnosov«, 5. člen DKKO pa o spodbujanju »trgovinskih odnosov«, lahko zaključimo, da je govora o istem, saj je danes težko ločiti trgovinske vezi in aktivnosti od gospodarskih. Razlika med diplomatom in konzulom na ekonomsko-gospodarskem področju je torej le ena – diplomat deluje na državni ravni in spodbuja gospodarstvo nasploh, medtem ko konzul deluje na lokalni ravni in spodbuja tiste gospodarske aktivnosti, ki padejo pod njegovo eksekvaturo.

Na tem mestu je primerno, da pokomentiram zadnji Satowov stavek o razliki med diplomatsko in konzularno zaščito interesov. Bohte in Sancinova (2006, str. 95) ugotavljata, da je vprašanje nudenja diplomatske zaščite (ki ni del standardnega zagotavljanja konzularne zaščite) vprašanje tega, komu pripada instrument diplomatske zaščite – posamezniku ali državi. Tako lahko pride pri zagotavljanju zaščite posamezniku do kolizije med posameznikovimi in državnimi interesi. Cerar (2001, str. 85) ugotavlja, da

je dilema o izvršitvi diplomatske zaščite postala aktualna po nastanku nacionalnih držav in opozarja, da je Stalno meddržavno sodišče v primeru Mavrommatis (Report Series A, No. 2, str. 12) menilo, da je država po osnovnem načelu mednarodnega prava upravičena ščititi svoje državljane /…/ (prim. tudi primer Panevezys Ser. A/B, št. 76, str. 16–17). Interpretacija besede »upravičena« nalaga državi pravico, ne pa dolžnost, da zaščiti tako fizično (kot pravno) osebo. To dejansko pomeni, da država sama izbira, kdaj bo udejanjila in kdaj ne instituta diplomatske zaščite. To dokazuje Lee (1991, str. 124–125), ko navaja, da ZDA, Brazilija, Madžarska in Velika Britanija svojim konzulom določajo, da morajo zaščititi državljanje države pošiljateljice, sočasno pa isti avtor navaja, da v priročniku kanadskega MZZ piše, da je nudenje konzularnih uslug diskrecija konzularnega predstavništva (torej države). Tako države lahko izbirajo same, ali bo nudenje diplomatske zaščite del njihove »obveznosti« ali pa del njihove »pristojnosti«.

Izhajajoč iz Satowovega razmišljanja o delovanju konzulov in diplomatov lahko zaključim, da bi morala diplomatska predstavništva in konzulati delovati z roko v roki (Satow, 1978, str. 217; Sen, 1988, str. 270–271),[100] pri čemer imajo še vedno večjo odgovornost za razvijanje ekonomsko-gospodarske diplomacije diplomatska predstavništva zaradi svoje generalistične vloge (predstavljanje države pošiljateljice po celotni državi sprejemnici) in svojega ugleda, ki lahko služi kot sredstvo pritiska v primeru določenih težav podjetij iz države pošiljateljice ali kot sredstvo politike odpiranja vrat za podjetja iz države pošiljateljice. Sočasno pa se je treba zavedati, da prav DKDO preprečuje diplomatskim predstavništvom večjo aktivnost in vlogo v ekonomsko-gospodarski diplomaciji s tem, ko določa, da mora diplomatsko predstavništvo države pošiljateljice vse aktivnosti vršiti centralizirano v skladu z MZZ države prejemnice (2. odstavek 41. člena DKDO). Nahlik (1991, str. 296) opozarja, da so te določbe zastarele in da prav slednje zavirajo delovanje diplomatske misije proaktivno, saj omejevanje občenja le na MZZ-je v moderni diplomaciji nedopustno. Za razliko od diplomatov pa konzuli delujejo lokalno in so zato bolj agilni, saj lahko učinkoviteje izpolnjujejo potrebe fizičnih in pravnih oseb na lokalni ravni. A vendar se tudi konzul podobno kot diplomat srečuje z omejitvami pri svojem delu. Te določa DKKO.

Podobno kot 42. člen DKDO tudi 57. člen DKKO prepoveduje kariernemu konzulu, da bi smel v državi sprejemnici opravljati »svobodni poklic ali trgovinsko dejavnost za osebni zaslužek«. O tem, kaj je trgovinska in poklicna dejavnost sem že razmišljal v okviru analize podobnega člena DKDO (*supra* 3.4.2.1). Kar je novo in se razlikuje delno od DKDO, je vprašanje imunitet, povezanih z opravljanjem pridobitne dejavnosti, saj drugi odstavek (alineje a, b in c) vseeno določa, kdaj konzularni uslužbenec in člani strežnega osebja, kot tudi člani gospodinjstva konzularnega uslužbenca in člani njegove zasebne služničadi ter končno, člani družine katerega koli zaposlenega na konzulatu nimajo pravice do imunitete in privilegijev iz členov 40 do 57.

[100] To utemeljuje tudi Mitić (1978, str. 115ff), ko razlaga, da se konzularne in diplomatske funkcije zelo približujejo in da je včasih težko najti razlike med njimi, kar se kaže tudi v pojavljanju diplomatskih in konzularnih služb v okviru istega ministrstva, MZZ.

Če je v 31. (c) členu DKDO diplomatskemu agentu odvzeta imuniteta za »**tožbo**, ki se nanaša na poklicno ali trgovsko dejavnost« (Bohte in Sancinova, 2006, str. 259 – odebelil B. U.), pa je v 57. členu DKKO odvzeta imuniteta za kakršnokoli dejanje, povezano z izvajanjem te dejavnosti. To pomeni, da je konzul pri izvajanju osebne dejavnosti lahko še bolj »ogrožen«, saj ga imuniteta ne ščiti za nobeno dejanje (torej ima za razliko od diplomatskega agenta le funkcionalno imuniteto), medtem, ko diplomat ne uživa imunitete samo v primeru sodnega postopka, ki bi bil sprožen proti njemu (Mitić, 1978, str. 80). Imunitete konzula so v odnosu do imunitet diplomata tudi ožje, in sicer veljajo le za vodjo konzulata in ne za družino kot tudi ne za zaposlene na konzulatu (37. člen DKDO in 42. člen DKKO), sočasno pa ima konzul enake privilegije, kot jih ima diplomat, a le na personalni ravni.

Kljub temu da bi lahko pričakoval, da bo DKKO bolj naklonjena razvoju gospodarskih vezi kot DKDO, ostaja dejstvo, da so konzuli, podobno kot prej diplomati v določenem okviru omejen, kar pa ne pomeni, da bi, če bi še aktivneje pospeševali gospodarske vezi, seveda skladno z DKKO, lahko zapadli pod jurisdikcijo organov pregona države sprejemnice.

***

Na podlagi vsega do sedaj povedanega sem ugotovil, da je spodbujanje ekonomsko-gospodarske diplomacije in ekonomskega sodelovanja med podjetji matične države in državo sprejemnico stvar aktivnosti posameznega diplomata oz. konzula in da, kljub temu da obstajajo formalno-pravne prepreke, ki ne dovoljujejo aktivnega vključevanja diplomatov in konzulov v trgovske posle (za osebni dobiček), obstajajo tudi možnosti v okviru katerih lahko posamezni predstavnik države pošiljateljice (še) več naredi za podjetja iz lastne države, saj, kot kažejo reakcije podjetij ob omembi ekonomskih diplomatov, slika ni ravno spodbudna.

Seveda se nekateri podjetniki jezijo na diplomate po krivici, ti jim pa odgovarjajo, da jih omejujejo sprejete zakonske in mednarodnopravne obveze, a hkrati tudi diplomati ne storijo dovolj v okviru ekonomsko-gospodarske diplomacije. Možnosti so namreč ponujene, le opaziti jih moram/j/o in jih znati ob pravem času izkoristiti.

Ključ uspeha ekonomsko-gospodarske diplomacije je, kot je ugotovil že Carriere, v diplomaciji, ki podpira ekonomijo. To je pomembna lekcija še posebej za male države, ki morajo v svetovni ekonomiji iskati niše, da se lahko profilirajo in uspejo. Kar pomeni, da to velja tudi za Slovenijo.

Tabela 24: Povzetek razumevanja ekonomsko-gospodarske diplomacije

Tematika	Temeljni pojmi	*Temeljna literatura*
Zunanja politika – teoretski koncpeti	Teorije in ravni preučevanja, "trikotnik" zunanje politike	Rosenau, 1968; Rosenau 1969; Allison, 1971; Carlsnaes, 2002; Benko, 1997a; Clarke in White, 1989; Papadakis in Starr, 1987; Vukadinović, 1989; Wright, 1955; Morgenthau, 1948/1995; Baldwin, 1985.
Zgodovina ekonomske diplomacije	Diplomacija, ekonomija, konzuli, trgovinske pogodbe	Potemkin, 1947; Mattingly, 1937; Mitić, 1978; Campbell, 2001/2004; Queller, 1984/2004; Cameron in Neal, 2005; Luzzatto, 1960; Chittick, 2006; Kindleberger, 1975; Hirschman, 1980.
Strukturiranost ekonomske diplomacije	Ekonomsko državništvo, ekonomska zunanja politika, ekonomska diplomacija, gospodarska diplomacija, poslovna diplomacija, podjetniška diplomacija	Baldwin, 1985; Strange in Stopford, 1991; Strange, 1992; Feltham, 1998; Rana, 2002; Hoffman, 2003; Rashid, 2005; Popov, 2006; Woolcock, 2002; Bayne in Woolcock, 2003; Kostecki in Naray, 2007; Saner in Yiu, 2003; Carriere, 2003; Kovač, 2003.
Pravo ekonomsko-gospodarske diplomacije	DKDO, DKKO, Notranje-pravni akti	Bohte in Sancinova, 2006; Dembinski, 1988; Denza, 1998; Lee, 1991; Satow, 1978; Sen, 1988; Nahlik, 1991.

Vir: Lasten povzetek.

4 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: odnos *ex post* in *ex ante*

V prejšnjih dveh poglavjih sem natančno pojasnil značilnosti ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije kot fenomenov, zato je to poglavje prvenstveno namenjeno analizi odnosa sovplivanja obeh dejavnikov. Z analizo želim dokazati, da ima ekonomsko-gospodarska diplomacija dve funkciji: do določene točke (ki jo imenujem točka preloma) je njena naloga predvsem naloga t. i. sile zaščitnice, kar pomeni, da so vsi napori njenih akterjev usmerjeni v to, da bi zaščitili določeno premoženje, ugled in druge lastnosti ter lastništvo podjetij na tujih trgih *(ex post)*; nad to točko, pa je pomen ekonomske diplomacije predvsem v spodbujanju medsebojnega gospodarskega povezovanja med državami, še posebej s spodbujanjem izhodne internacionalizacije podjetij *(ex ante)*.

Iskanje točke preloma, kjer ekonomska diplomacija iz aktivnosti za zaščito gospodarstva postane aktivnost za promocijo gospodarstva, ne more temeljiti na abstraktnem primeru, saj ima vsako področje delovanja ekonomske diplomacije svoje ekonomsko-varnostne značilnosti. Tako bom določil prevojno točko za moj primer, tj. za ekonomsko-varnostno situacijo v državah nekdanje Jugoslavije, ki so za slovensko gospodarstvo pomemben trg (Todorovski, 2009; Jakličeva in Svetličič, 2003, str. 69).

Poglavje je zasnovano najprej kot teoretična pojasnitev sovplivanja med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, nato pa bom teoretično poglavje podkrepil in ilustriral s praktično analizo vprašalnika, ki sem ga izvedel med slovenskimi podjetji, delujočimi na trgih držav nekdanje Jugoslavije. Vendar, če želim razumeti odnos med ekonomsko diplomacijo in ekonomsko varnostjo na mojem primeru držav nekdanje Jugoslavije, moram najprej pojasniti, zakaj sem za analizo izbral prav te države.

Izhajal sem iz premise, da so trgi držav nekdanje Jugoslavije eni ključnih trgov, na katerih imajo slovenska podjetja primerjalno prednost zaradi kulturne in geografske bližine (Prašnikar et al., 2001; Žabkar in Makovec–Brenčič, 2001), kot tudi, da so zgodovinske vezi slovenskih podjetij na teh trgih močne, izdelki prepoznavni (prim. Vida in Maher Pirc, 2006), in končno, da slovenska podjetja prav zaradi zgodovinskih okoliščin poznajo pasti, ki se jim na teh trgih lahko porajajo, bolje od drugih podjetij, in da bodo tako lažje premostila težave/probleme, ki bi jih tu srečevale. Vendar tudi zamejitev, katera podjetja izbrati, da bodo rezultati čim bolj reprezentativni, ni bila enostavna. Tako sem se odločil, da bom vprašalnik posredoval podjetjem, ki so na dan 1. januar 2007 poslovala na trgih držav nekdanje Jugoslavije.

4.1 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija – *procesna* in *odnosna* kategorija

Če želim govoriti o odnosu med ekonomsko varnostjo (EV) in ekonomsko diplomacijo (ED) kot o odnosu *ex ante* ali *ex post*, moram najprej začeti pri temeljih vsakega od pojmov, in sicer, kot sem razložil v prejšnjih poglavjih, je ekonomska varnost neustavljiv in neomejen proces, torej je *procesna*, medtem ko je ekonomska diplomacija določljiv in omejen proces, torej velja zanjo, da je *odnosna*.[101] To dejansko pomeni, da lahko ekonomsko varnost razumemo kot neskončno, neomejeno kategorijo, ki v vsaki točki določa delovanje ekonomske diplomacije, ki pa je od prejšnje točke delovanja ekonomske diplomacije drugačno oz. neenako. Tako predpostavljam, da lahko odnos med obema spremenljivkama zapišem splošno kot

$$f(\mathrm{ED}) = (EV - T_0)^2; \tag{4.1}$$

kjer ED predstavlja ekonomsko diplomacijo kot odvisno spremenljivko, EV pa ekonomsko varnost kot neodvisno spremenljivko. T_0 je točka preloma/prevoja, v kateri padajoča parabolična funkcija ekonomske diplomacije začne naraščati.

Enačbo (4.1) lahko potem še glede na oblikovanje ekonomske diplomacije v odnosu do ekonomske varnosti razdelim na tri dele zvezne funkcije

$$f(ED) = \begin{cases} (EV - T_0)^2; EV \prec T_0 \\ 0; EV = T_0 \\ (EV - T_0)^2; EV \succ T_0 \end{cases}, \tag{4.1a}$$

kjer je odnos med ekonomsko diplomacijo in ekonomsko varnostjo določen na sledeč način:

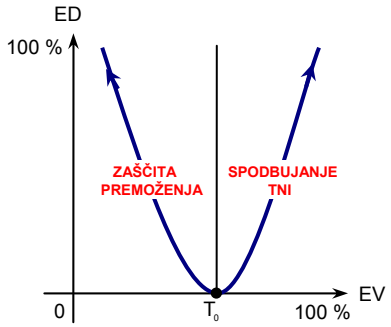
(1) Ko je EV manjša od T_0, je ED obratno sorazmerna z EV, kar pomeni, manjša kot je EV, večja je ED, saj mora država, v primeru nizke stopnje EV vpreči vse svoje sile v aktivnosti »sile zaščitnice« in pomagati poslovnim subjektom pri zaščiti njihove lastnine. ED je v tem primeru sredstvo države, da ščiti svoje poslovne subjekte, in je torej pasivizirana, saj jo omejujejo ukrepi in aktivnosti države prejemnice.

(2) Ko je EV večja od T_0, je ED premo sorazmerna z EV, kar označuje, da se z rastjo stabilnosti in ekonomske varnosti povečuje tudi ekonomska diplomacija, saj skuša država pošiljateljica propulzivno vplivati na prejemnico, da se še bolj intenzivno trgovsko in kapitalsko povežeta. Država pošiljateljica z naraščanjem ekonomske varnosti aktivno spodbuja svoja podjetja za trgovske in druge kapitalske povezave z državo prejemnico.

[101] To, ali je ekonomska diplomacija vzrok ali posledica modernega oblikovanja diplomacije, se sprašuje tudi Nancy Butijer (2008) v svoji analizi *Suvremena gospodarska diplomacija*. Kot ugotavlja sama, bi lahko zaključili, da je politično povezovanje posledica gospodarskega sodelovanja oz. da »zastava sledi trgovini«. Ekonomska diplomacija je torej sočasno oboje: vzrok in posledica.

Moje zanimanje v tem poglavju stremi k določitvi točke, v kateri se ED iz »sile zaščitnice« prelevi v pospeševalko meddržavnega sodelovanja. To točko imenujem točka preloma (T_0).[102]

Slika 38: Funkcija ekonomske diplomacije (enačba 4.2)



Vir: Lasten prikaz.

Predpogoj za kakršnokoli dokazovanje in iskanje točke preloma pa je gotovo vnaprejšnje dejstvo, da je ekonomska varnost *procesna*, kajti le pri tem pogoju lahko poiščem funkcijsko zvezo med obema spremenljivkama, zato bom v nadaljevanju poiskal nekaj dokazov, ki potrjujejo mojo tezo *procesnosti* ekonomske varnosti, nato pa še nekaj dokazov o *odnosnosti* ekonomske diplomacije.

4.1.1 Metodologija kvantitativnega dokazovanja *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije

V tem razdelku bom skušal dokazati spremenljivost ekonomske varnosti, in sicer bom za to dokazovanje uporabil podatke raziskave Slovensko javno mnenje (v nadaljevanju SJM), ki so jih pridobili v Centru za preučevanje množičnih komunikacij na Fakulteti za družbene vede v letih 1990, 1994, 1999, 2001, 2003, 2007, in lastne raziskave, katere metodologijo pojasnjujem v podpoglavju 4.3.[103]

Raziskava Slovensko javno mnenje je najširša longitudinalna družboslovna empirična raziskava v Sloveniji, ki temelji na reprezentativnem vzorcu polnoletnih prebivalcev Slovenije in je po zasnovi podobna General Social Survey, NORC v ZDA oziroma ALLBUS, ZUMA v ZRN. V okviru SJM potekajo raziskave na področju socialne stratifikacije in mobilnosti, migracij, političnega javnega mnenja, volilnih procesov in političnih strank, raziskave razširjenosti množičnih medijev ipd. (SJM, 2008).

[102] Točko preloma lahko v okviru teoretičnega razmišljanja (in pravnih posledic) o ekonomski diplomaciji najdem nekje med točkama *b (zaščita interesov)* in *e (pospeševanje prijateljskih odnosov)* 3. člena DKDO in točkama *a (varstvo interesov)* in *b (pomoč pri razvijanju trgovinskega, gospodarskega, kulturnega ter znanstvenega sodelovanja)* 5. člena DKKO.

[103] Za dostop do podatkov se zahvaljujem tako sodelavcem Arhiva družboslovnih podatkov (doc. dr. Janezu Štebetu in Ireni Vipavc Brvar) kot tudi predstojniku Obramboslovnega raziskovalnega centra prof. dr. Marjanu Malešiču in hranitelju podatkov iz leta 2007 doc. dr. Vinku Vegiču.

Poglavitni cilj raziskovalnega programa Slovensko javno mnenje (SJM) je kontinuirano in sistematično družboslovno opazovanje nekaterih pomembnih stanj in procesov v slovenski družbi in v njenem mednarodnem okolju. Vse raziskave SJM, ki so izvedene v okviru raziskovalnega programa SJM, so v osnovi sestavljene iz dveh kompleksov raziskovalnih vprašanj - iz nabora vprašanj za opazovanje dinamike stališč, ki praviloma obsegajo več vsebinskih sklopov, in iz vprašanj za opazovanje socialnoekonomskih in demografskih spremenljivk, kot so spol, starost, etničnost, družbeni razred, izobrazba, poklic, zaposlitev, dohodki, življenjski slog, vernost, struktura gospodinjstva, vključenost v socialna omrežja, družinski stan, tip naselja, regija ipd. (SJM, 2008).

Osnovna metoda, na katero se opira program SJM je torej longitudinalno usmerjeno mednarodno primerjalno raziskovanje. Raziskovanje temelji na uporabi slučajnega verjetnostnega vzorca in uporabi različnih raziskovalnih tehnik. V središču teh tehnik je standardizirani anketni intervju (osebni, telefonski in pisemski), analiza empiričnega gradiva pa se opira na kvantitativne in kvalitativne metodološke postopke (SJM, 2008).

Tabela 25 prikazuje tematiko, število posameznih vprašanj in število respondentov posamezne izbrane raziskave SJM.

Tabela 25: Značilnosti posamične raziskave Slovensko javno mnenje

Leto izdelave	Kratica	**Naslov raziskave**	Število sklopov vprašanj
1990	903	Raziskava stališč o nacionalni varnosti ter o vprašanjih energetike in ekologije	8
1994	945	Nacionalna varnost in mednarodni odnosi	7
1999	991	Nacionalna varnost	6
2001	013	Raziskava o obrambi in varnosti	8
2003	033	Nacionalna in mednarodna varnost: vojaški poklic	9
2007	071	Raziskava o nacionalni in mednarodni varnosti: vojaški poklic	7

Vir: Lasten prikaz.

S podatki, ki so dostopni iz izbranih raziskav SJM, bom dokazoval procesnost ekonomske diplomacije na mikro ravni.

4.1.2 Ekonomska varnost kot procesna kategorija: dokaz št. 1 – mikro raven

Teoretično sem že v prejšnjih poglavjih dokazal, da je razumevanje varnosti spremenljivo, kot tudi, da lahko zaradi »zagotavljanja varnosti« ta postane izmuzljiv, če ne celo razvrednoten (inflatoren) koncept varnosti (Politi, 1997). Če torej želim dokazati, kako se oblikuje razumevanje varnosti, moram začeti raziskovati pri osnovni enoti, tj. človeku.

Že klasični politični filozofi so poudarjali, da je v prvobitnem svetu vladala *vojna vseh proti vsem* (Hobbes, 1949, str. 13), zato so se posamezniki odločili, da se bodo zaradi osebne koristi urejanja medsebojnih odnosov in zagotavljanja lastne varnosti odrekli delu svoje »oblasti« in jo podelili suverenu, ki bo z njo upravljal, in sicer pod pogojem, da jim

bo zagotavljal temeljno osebno(stno) varnost in integriteto. Tako lahko ugotovimo, da je potreba po varnosti gnala posameznike k temu, da so se odrekli delu svoje svobode, da bi jim bila v zameno zagotovljena temeljna varnost, tj. varnost (neogrožanja) preživetja *(ibid.)*.

Ključ razumevanja odnosa do varnosti in njene *procesnosti* gre iskati pri različnih odnosih in konstelacijah dogodkov, ki vplivajo na akterja. Tako lahko nekdo določene dogodke v danem trenutku razume kot neogrožujoče in neobvezne, v drugačnih razmerah pa lahko natančno enaki dogodki dajejo občutek temeljne (življenjske) ogroženosti. Ta nabor možnih razumevanj *(array of meanings)* posledično varnost deobjektivizira in jo postavi kot subjektivno kategorijo, ki je določena glede na okoliščine in ne sama po sebi. To dejansko pomeni, da varnost definiramo neprestano in jo zato tudi spreminjamo (Kolodziej, 2005, str. 273). In ravno ta sprememba okoliščin povzroča *procesnost* varnosti. Ta se neprestano spreminja in preliva iz ene oblike v drugo, kot se spreminjajo viri ogrožanja *(ibid.)*.

Pri razumevanju ekonomske varnosti so stvari podobne. Ekonomija je gotovo ena pomembnejših aktivnosti, ki jo posameznik ustvarja in nanj sočasno vpliva. Adam Smith (1952, str. 17) poudarja, da je vsak posameznik sebičen in da je ključ sodelovanja med posamezniki v tem, da skuša *certo persono* prepričati, da je njeno sodelovanje z njim njej in ne njemu v korist. Dejansko (kot poudarja Smith) je cilj vsake razumne aktivnosti ravno to, da drugemu pokažemo dobičke, ki jih bo pridobil, če bo sodeloval z nami *(ibid.)*.

Takšen posameznik, ki bi ga skladno s Smithovim razumevanjem opisali kot *dobrohotno egoističnega*, želi maksimizirati svoje koristi, kar velja tudi za varnost oz. lastno ekonomsko varnost. Na podlagi tega utemeljujem, da postane zagotavljanje lastne ekonomske varnosti in blaginje temeljni cilj posameznika, ki pa se z razvojem in večanjem bogastva spreminja *(procesnost*). Z doseganjem določene stopnje razvoja se tako spremenijo značilnosti, lastnosti in prioritete posameznika, kot tudi njegova aktivnost, da bi te dosegel. To kažejo tudi analize podatkov SJM, ki jih obravnavam v nadaljevanju (4.1.2.1).

4.1.2.1 Procesnost ekonomske varnosti – razumevanje ogrožanja ekonomskih kriz

V okviru raziskave SJM so spraševalci v različnih časovnih obdobjih postavili enako vprašanje (morda z malo slovničnimi razlikami), ki se je glasilo: »Kateri viri ogrožanja bodo postali pomembni do leta 2000«?

Tabela 26: Razumevanje ogrožanja varnosti – ekonomske krize

Ekonomske krize

		Odgovori	Odstotki	Veljavni odstotki	Kumulativni odstotki
Veljavni	povsem verjetno	904	43,6	43,6	43,6
	verjetno	851	41,1	41,1	84,7
	manj verjetno	144	6,9	6,9	91,7
	ni verjetno	64	3,1	3,1	94,7
	ne vem	109	5,3	5,3	100,0
	Total	2072	100,0	100,0	

SJM903

Ekonomske krize

		Odgovor	Odstotek	Veljavni odstotek	Kumulativni odstotek
Veljavni	zanesljivo da	273	27,4	27,5	27,5
	verjetno da	514	51,7	51,7	79,2
	verjetno ne	110	11,1	11,1	90,2
	zanesljivo ne	10	1,0	1,0	91,2
	ne vem	87	8,7	8,8	100,0
	Total	994	99,9	100,0	
Missing	System	1	,1		
Total		995	100,0		

SJM945

Ekonomske krize

		Odgovor	Odstotek	Veljavni odstotek	Kumulativni odstotek
Veljavni	zelo mocno	384	38,4	38,4	38,4
	srednje	396	39,6	39,6	78,0
	malo	133	13,3	13,3	91,3
	sploh ne	34	3,4	3,4	94,7
	ne vem	53	5,3	5,3	100,0
	Total	1000	99,9	100,0	
Missing	System	1	,1		
Total		1001	100,0		

SJM991

Vir: Lasten izračun na podlagi podatkov SJM.

Tabela 26 kaže spremembe v razmišljanju o ekonomskih krizah kot virih/ustvarjalcih morebitnih ne-varnosti. Tako v letu 1990 (SJM903) 84,7 % vseh respondentov potrjuje tezo, da so ekonomske krize možen (oz. najbolj verjeten) vir ne-varnosti v naslednjem desetletju, sočasno pa 11 % respondentov tej tezi nasprotuje. Tri leta pozneje (SJM 945) se je odstotek »prepričanih« v ogroženost zaradi morebitnih ekonomskih kriz zmanjšal na 79,2 %, medtem ko tej trditvi nasprotuje 12,1 % vseh anketirancev. Ob koncu 90-ih (SJM 991) pa se je situacija spet spremenila, in sicer rezultati kažejo, da je bilo 78 % respondentov prepričanih, da ekonomske krize ustvarjajo ekonomsko ne-varnost, 13,3 %, da je to sicer malo verjetno (a kljub temu možno), medtem ko delež prepričanih, da ekonomske krize niso realen vir ekonomske ne-varnosti znaša 3,4 %.

Zakaj se rezultati tako spreminjajo oz. kako jih utemeljujem. Trdim, da so rezultati skladni s takratno ekonomsko situacijo v Sloveniji in v svetu. V letu 1990 se je Slovenija soočala s številnimi gospodarskimi problemi (Prinčič in Borak, 2006); podjetja so propadala, ljudje so izgubljali službe, inflacija je rasla ter tudi drugi makroekonomski kazalci nisi bili ravno najbolj stabilni, zato so bila občutja posameznikov še bolj dovzetna za morebitne ne-varnosti, saj so izhajala iz dejanske, ne najboljše gospodarske situacije. V naslednjih letih se je ekonomska situacija v Sloveniji izboljšala in delno stabilizirala, tako da se je tudi občutek varnosti v ljudeh povečal.

»Občutek ogroženosti«, ki se kaže v odgovorih iz leta 1999, je po mojem mnenju posledica azijske finančne krize, ki se je odvijala v leti 1997–1998. Posamezniki so tako imeli »bližnjo izkušnjo« s krizo (poročanje medijev, analize, strah pred učinki »okužbe« idr.), kar je vodilo do bolj defetističnega občutka neizogibnosti (mednarodnih) ekonomskih kriz in s tem do višjega dojemanja ekonomske ne-varnosti.

Na podlagi podatkov SJM in spreminjanja občutka ogroženosti v različnih časovnih obdobjih lahko zaključim, da se je v posameznikih, izhajajoč iz aktualnih družbenih

dogodkov in osebnih izkušenj, spreminjal občutek ekonomske varnosti. S tem kvalitativno dokazujem, da je varnost *procesnega* značaja in se neprestano spreminja ter da nanjo vplivajo številni dejavniki, ki so nenujno medseboj povezani.

4.1.2.2 Procesnost ekonomske varnosti – viri ogrožanja Slovenije

Podobno kot v prejšnjem razdelku skušam tudi v tem razdelku dokazati, da je ekonomska varnost *procesna* kategorija in da se zato v različnih časovnih obdobjih oblikuje drugače.

Za osnovo preverjanja sem vzel presek stališč o tem, koliko različni dejavniki po mnenju respondentov ogrožajo varnost Slovenije. V tabeli 27 so prikazani podatki/ocene ogroženosti.

Tabela 27: Viri ogrožanja Slovenije – povprečna ocena

Dejavniki	SJM903	SJM945	SJM991	SJM013	SJM033	SJM071
Uničevanje okolja	1,78	2,03	1,86	1,93	2,09	1,96
Tehnološke nesreče[104]	2,21	2,55	2,0	2,25	2,38	2,15
Naravne nesreče	2	2,35	n. p.	n. p.	n. p.	n. p.
Socialni nemiri	2,26	2,70	n. p.	n. p.	n. p.	n. p.
Slabo gospodarjenje	1,66	2,08	2,21	2,01	2,08	2,31
Zaostajanje na področju R&R	2,07	2,92	2,95	2,67	2,53	2,59
Razprodaja družbenega premoženja	2,41	2,57	2,63	2,13	1,94	1,97
Kriminal	2,43	2,12	1,77	1,72	1,72	1,8

Vir: Lasten izračun na podlagi podatkov SJM.

Podatki iz tabele 27 kažejo, da so se stališča anketirancev do virov ogrožanja Slovenije spreminjala sočasno s političnimi in ekonomskimi spremembami v Sloveniji in v svetu. Če iz tabele izluščim le tiste dejavnike, ki so neposredno vezani na ekonomsko varnost, lahko trdim, da so se respondenti čutili najbolj ekonomsko varni na prelomu tisočletja, medtem ko se je delno ta občutek varnosti spremenil v prvih letih 21. stoletja, kar sam pripisujem dogodkom 11. septembra 2001 in začetku upočasnitve gospodarske rasti.

Označeni kazalci (slabo gospodarjenje, razprodaja družbenega premoženja) v tabeli 27, ki neposredno vplivajo na ekonomsko varnost, se gibljejo v obratni smeri. Če je občutek ogrožanja zaradi »slabega gospodarjenja« z leti vse manjši, pa je občutek ogrožanja zaradi »razprodaje družbenega premoženja« z leti vse večji. To lahko utemeljim z dejstvom, da je bilo slabo gospodarjenje predvsem problematično v času prehoda od centralnoplanskega k tržnemu gospodarstvu, medtem ko vidik ogrožanja s strani »razprodaje družbenega premoženja« lahko pripišem drugemu valu privatizacije (posebej privatizaciji bank), kot tudi t. i. tajkunizaciji Slovenije (Žerdin, 2005).

[104] SJM od leta 1999 naprej združuje kategoriji tehnološke in naravne nesreče.

Te različne ocene ogrožanja varnosti Slovenije, ki so pogojene z družbenimi in gospodarskimi spremembami, spet dokazujejo, da se je občutek ekonomske varnosti med anketiranci spreminjal in da je ekonomska varnost kompleksna kategorija, predvsem pa da je nestalna ter da se procesno neprestano spreminja (prim. tudi SJM 071 – vprašanje o življenjskem standardu v prihodnjih letih).

4.1.3 Ekonomska varnost kot procesna kategorija: dokaz št. 2 – makro raven

Če sem v prejšnjih dveh razdelkih dokazoval, da je z vidika posameznika ekonomska varnost procesna kategorija, želim sedaj to dokazati tudi v okviru makroekonomske analize. Izbira kazalcev, ki kažejo na makroekonomsko stabilnost določene države ni enostavna, saj je teh kazalcev mnogo in vsak ima svoj specifičen pomen pri določanju makroekonomske stabilnosti. Zato sem se odločil, da bom za svoj dokaz uporabil štiri makroekonomske kazalce (inflacija, rast bruto domačega proizvoda, stopnja nezaposlenosti in indeks rasti realnih plač), ki vplivajo hkrati neposredno tako na makroekonomsko kot tudi mikroekonomsko ekonomsko varnost, in z njimi dokazal *procesnost* ekonomske varnosti.

Za prikaz *procesnosti* makroekonomske varnosti sem vzel podatke iz let 1990–2007 in jih indeksiral na leto 1990=100. Predpostavljam, da (i) različni kazalci različno vplivajo na makroekonomsko varnost (drugačna utež) ali pa (ii) da vsi vplivajo enako (enaka utež). Če predpostavim, da na makroekonomsko varnost najbolj vpliva rast BDP, potem tega arbitrarno ovrednotim z utežjo 0,4; raven brezposelnosti in inflacije z 0,25 ter končno indeks realnih plač z 0,10.[105] Potem se enačba indeksa makroekonomske varnosti (MEV) na podlagi izbranih podatkov glasi tako:

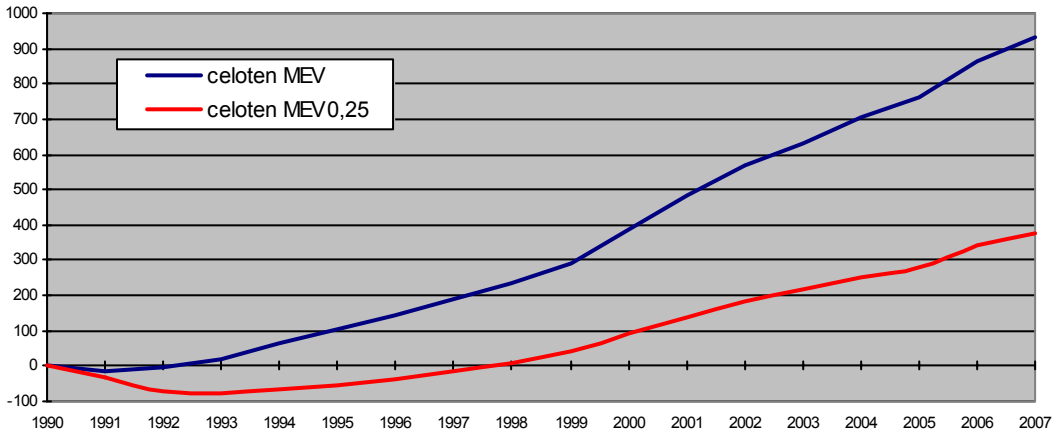
$$MEVindeks = -0{,}25 * IINFL + 0{,}40 * IGBDP - 0{,}25 * ISNEZAP + 0{,}10 * IRPL.$$ [106]

Na podlagi podatkov Statističnega urada Republike Slovenije in Eurostata sem izračunal indeks makroekonomske varnosti (MEVindeks), ki se v letih 1990–2007 giblje, kot prikazuje slika 39.

[105] Dejansko se v okviru te ilustracije ne ukvarjam z »realno« utežjo, ampak želim le dokazati, da se ekonomska varnost spreminja, zato je vseeno, kakšno utež vzamem pri posameznem kazalcu 0,4 ali 0,25. V mojem primeru sem z obema dokazal procesnost ekonomske varnosti.

[106] V tej enačbi IINFL označuje indeks inflacije, IGBDP indeks rasti BDP-ja, ISNEZAP indeks stopnje nezaposlenosti in IRPL indeks realne plače. Predznak uteži zaznamuje značilnosti posameznega kazalca pri določanju stabilnosti in ekonomske varnosti. Tako je jasno, da npr. visoka inflacija ne pripomore k stabilnem makroekonomskem okolju, zato sem moral, če sem želel logično prikazati vpliv posameznega kazalca na celotno ekonomsko varnost, le-tega popraviti z določanjem predznaka njegove uteži. Tako pri inflaciji in stopnji nezaposlenosti rast ne pomeni izboljševanja ekonomske blaginje in varnosti, zato sta predznaka njunih uteži tudi obratnosorazmerna s kazalcema.

Slika 39: Spreminjanje indeksa makroekonomske varnosti na podlagi makroekonomskih podatkov v Republiki Sloveniji



Vir: Lasten izračun.

Na zgornji sliki lahko vidim, kako se je indeks makroekonomske varnosti Slovenije spreminjal skozi zadnjih 18 let, pri čemer trdim, da je bila makroekonomska varnost v Sloveniji v prvih letih po osamosvojitvi na zelo nizkem nivoju, medtem ko se je z leti izboljševala. Oblika krivulje in nihanja potrjujejo mojo tezo, da je ekonomska varnost proces in ne odnos in je posledično spremenljiva, zato jo je možno preučevati le pod predpostavkami *ceteris paribus*, kot tudi velja, da se jo da zapisati v obliki zvezne funkcije, kar sem teoretično predpostavljal v prejšnjem podpoglavju (enačba 4.1).

4.1.4 Ekonomska diplomacija kot *odnosna* kategorija

Tega, da je ekonomska diplomacija *odnosna* kategorija, kvalitativno ni težko dokazati, saj se vsak sogovornik,[107] ki se s tem področjem ukvarja, strinja, da so aktivnosti ekonomske diplomacije (običajno) reakcija na že znano dejstvo. Če ima država izdelano zunanjepolitično strategijo (in s tem tudi zunananjegospodarsko), je ekonomska diplomacija še vedno *odnosna*, saj deluje skladno s strategijo v okviru strateško predvidenih dogodkov.

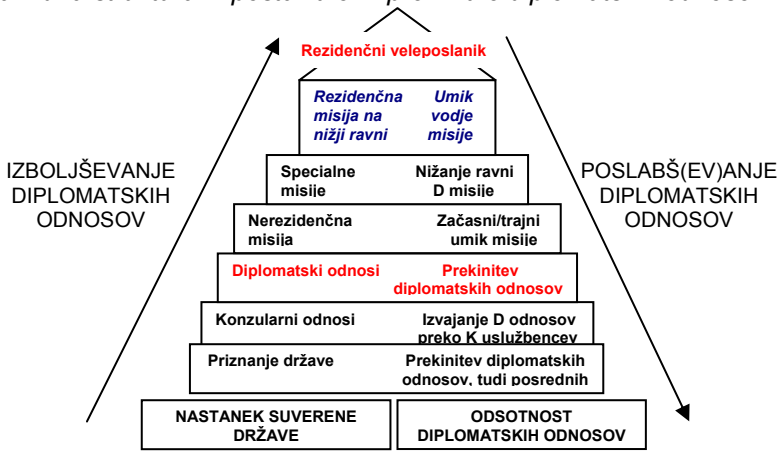
Da bi dokazal *odnosnost* diplomacije (kot tudi ekonomske diplomacije), bom v nadaljevanju storil dvoje: prvi dokaz bom izvedel na podlagi teoretičnega koncepta vzpostavljanja in rušenja diplomatskih odnosov avtorja Jamesa Alana (1991), nato pa bom (drugi dokaz) na podlagi rezultatov ankete primerjal ocene podjetnikov o aktivnosti slovenske uradne ekonomske diplomacije »nasploh« in »v času kriz«.

[107] To trditev sem izvedel po pogovorih z ekonomskimi svetniki in zaposlenimi na Ministrstvu za zunanje zadeve.

4.1.4.1 Diplomacija kot odnosna kategorija: koncept vzpostavljanja in ukinjanja diplomatsko-konzularnih odnosov

James (1991, str. 351) strukturo vzpostavljanja in rušenja diplomatskih odnosov prikazuje od točke mednarodnega priznanja države do ukinitve diplomatskih odnosov med državami, kot prikazuje slika 40.

Slika 40: Piramidna struktura vzpostavitve in prekinitve diplomatskih odnosov med državami



Vir: Lasten prikaz na osnovi James, 1991, str. 351.

Struktura vzpostavitve in prekinitve diplomatskih odnosov nam izrazito kaže, kako postaja diplomacija odnosna glede na situacijo, ki se dogaja med državami. Tako lahko ugotovim, da boljši, kot so odnosi med državami, na višji stopnji je diplomatska aktivnost, dokler ne doseže maksimalne stopnje, tj. rezidenčne misije z rezidenčnim šefom misije. Po drugi strani pa velja, da se s slabšanjem odnosov med državami, radikalizirajo ukrepi, ki jih države sprejemajo. Celotna zadeva lahko celo vodi do umika diplomatske misije in odsotnosti diplomatskih odnosov med državama.

Za delovanje držav v mednarodni skupnosti je vzpostavljanje diplomatsko-konzularnih odnosov ključnega pomena. Zato države karseda hitro sklepajo diplomatske odnose in jih skušajo ohranjati na dokaj visoki ravni, razen v primeru, ko pride do spora, ohladitve odnosov oz. vojne. Takrat države diplomatske odnose prekinejo, običajno za določen čas *(ad interim)*, ali pa le znižajo raven diplomatske aktivnosti (James, 1991, str. 376–382; 44. in 45. člen DKDO). Dejansko je akt sklepanja diplomatskih odnosov re-akcija na določene danosti, ki prevladujejo med državami na dvostranski, ali tudi na večstranski ravni. In že iz tega, da je diplomacija re-akcija na dogodke, lahko zaključim, da gre za odnos in posledično *odnosnost* diplomacije do dogodkov v mednarodni skupnosti.

To, da se Jamesova struktura potrjuje v praksi, dokazuje sam James (1991, str. 351ff), kot tudi npr. slovenski diplomatski odnosi z Zvezno republiko Jugoslavijo (ZRJ), danes republiko Srbijo. Slovenija je ZRJ priznala 4. decembra 1995; državi sta dejansko vzpostavili diplomatske odnose šele 9. decembra 2000, prvi slovenski veleposlanik pa je

predal poverilna pisma v juniju 2001. Februarja 2008 je po slovenskem priznanju Kosova republika Srbija odpoklicala svojega veleposlanika v Sloveniji Predraga Filipova. S tem je jasno pokazala, da so se odnosi med državama poslabšali. Skoraj pet mesecev po umiku veleposlanika iz Ljubljane, ga je srbska vlada ponovno poslal v Slovenijo in s tem diplomatske odnose med državama ponovno dvignila na najvišjo raven.

Na podlagi zgodovine diplomatskih odnosov lahko dokažem, da je diplomacija *odnosna*, saj se države za zviševanje ali zniževanje določenih diplomatskih odnosv odločajo na podlagi večih dejavnikov, kar pomeni, da se diplomacija odziva na spremenjeno okolje.

4.1.4.2 Diplomacija kot odnosna kategorija: ocena delovanja slovenske ekonomske diplomacije nasploh in v času kriz

Najprimernejša metoda za raziskovanje *odnosnosti* diplomacije je primerjalna metoda raziskovanja (Aaker et al., 1998, str. 406; Ghauri in Gronhaug, 2002, str. 173), s katero preučujemo isto zadevo v različnih skupinah ali časovnih obdobjih (vsaj dveh) ter na podlagi tega iščemo podobnosti in razlike v diplomatski aktivnosti in poskušamo ugotoviti, iz česa te razlike izvirajo. Primer takega preučevanja so lahko npr. diplomatski odnosi pred vojno in po njenem vzniku med državama ali pred določenimi prelomnimi dogodki in po njih (npr. prekinitev in vzpostavitev diplomatskih odnosov Jugoslavije s Svetim sedežem).

Sam sem takšno primerjavo izvedel na podlagi določitve dveh časovnih obdobij delovanja slovenske ekonomske diplomacije na trgih držav nekdanje Jugoslavije, in sicer v času »nestabilnosti/kriz« in »danes« (leta 2006). Takšna zamejitev je pomembna, če želim razumeti »reakcijo« ekonomske diplomacije na različne dogodke. Če bi bila reakcija skozi enaka, potem bi bila ekonomska diplomacija konstantna in ne bi mogel trditi, da je *odnosna*, če bi pa bila razlika med obdobjem krize in celotnim preučevanim obdobjem prevelika, pa bi gotovo lahko trdil, da gre za *procesnost* ekonomske diplomacije, kar bi pomenilo, da se neprestano spreminja in ta sprememba se potem na koncu odrazi v velikem prepadu med »obdobjem krize« in »danes«. Rezultati, ki sem jih dobil na podlagi odgovorov anketirancev, kažejo na *odnosnost* ekonomske diplomacije (tabela 28).

Tabela 28: Povprečna ocena ekonomsko-diplomatske aktivnosti slovenskih uradnih institucij v času kriz/nestabilnosti in nasploh (1=zelo slabo, 10=odlično)

	Povprečna ocena delovanja nasploh	***Povprečna ocena delovanja v času kriz***	***Razlika***
Ministrstvo za zunanje zadeve	2,44	2,24	0,2
Ministrstvo za gospodarstvo	2,79	1,79	1
Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije	2,07	1,50	0,57
Gospodarska zbornica Slovenije	3,93	3,40	0,53

Vir: Lasten izračun na osnovi rezultatov ankete (n=42).

Zgornja tabela prikazuje, da so se po mnenju podjetnikov vse štiri institucije, ki delujejo na področju ekonomske diplomacije, v času kriz slabše odrezale kot v preseku nasploh. Natančnejša primerjava rezultatov celo pokaže, da je drugi kvartil povprečne ocene v »času nestabilnosti/kriz« pri vseh enak 1, medtem ko se v kategoriji »nasploh« nahaja na intervalu [1,3], kar tudi označuje le delno spremembo pri stališču delovanja teh institucij v okviru ekonomske diplomacije.[108] Tako lahko ponovno potrdim tezo, da je ekonomska diplomacija *odnosna*, saj prihaja do sprememb le v primeru spremenjenih okoliščin, kar v primeru naše ankete predstavlja čas nestabilnosti/kriz.

4.2 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v državah nekdanje Jugoslavije

4.2.1 Raziskava in preverba modela *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije na primeru držav nekdanje Jugoslavije

Raziskavo med slovenskimi podjetji sem izvedel z namenom/ciljem preverbe razumevanja ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije na trgih držav nekdanje Jugoslavije. Izhodišče za raziskavo sta bili anketa, ki jo je Trtnikova izvedla leta 1999 (rezultati objavljeni 2001), in okrogla miza na temo izhodne internacionalizacije slovenskih podjetij, ki jo je Center za mednarodne odnose izvedel septembra 2005, pri čemer sem izhodiščno anketo s pomočjo ugotovitev z okrogle mize ter na podlagi literature aktualiziral in jo apliciral na področje razumevanja ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije na trgih držav nekdanje Jugoslavije.

Vprašalnik je bil anonimen in sestavljen iz treh sklopov – splošnih podatkov, vprašanj iz sklopa ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije na trgih nekdanje Jugoslavije ter sklopa »minimalnih pogojev«, v okviru katerega so podjetja označevala višino štirih kazalcev ekonomske varnosti na trgih nekdanje Jugoslavije (inflacija, brezposelnost, gospodarska rast in stopnja zaposlenosti). Ti so bili določeni v prvi fazi testiranja vprašalnika na podlagi odgovorov o dejavnikih, ki vplivajo na ekonomsko varnost.

Pri anketiranju sem bil primoran določiti nekatere omejitve v obravnavanju tematike, in sicer:

- Srbijo in Črno goro sem obravnaval skupaj, čeprav se je ravno leta 2006 Črna gora odcepila;
- Kosova nisem obravnaval kot posebne tvorbe, saj je bilo uradno še del skupnosti SČG;
- Bosno in Hercegovino sem obravnaval enotno, čeprav bi bilo bolje obravnavati federacijo BiH in Republiko Srbsko ločeno.

[108] Zanimivo je, da je v kategoriji »nasploh« z oceno nad 5 MZZ ocenilo 6,3 % anketirancev, MG 7 %, JAPTI 14 % in GZS skoraj 40 %; medtem pa v kategoriji »v obdobju kriz/nestabilnosti« JAPTI nobeden anketiranec ni ocenil z več kot 5, medtem ko je za GZS to storilo 25 % anketirancev.

A vendar trdim, da te omejitve niso oškodovale empirične vrednosti raziskave, saj so manj pomembne.

Vsi trije sklopi vprašalnika (glej prilogo 2) so bili zgrajeni na podlagi tehnike *'lijaka'* (Chisnall, 2005, str. 141), tako da so si vprašanja sledila od splošnega h konkretnemu. Vprašanja so bila odprta in zaprta, pri čemer sem prva uporabljal bolj za pojasnjevanje oz. komentiranje določenega stališča, zadeve. Zaprti blok vprašanj se je pojavljal v treh oblikah (Chinsnall, 2005, str. 145–148; Churchill in Iacobucci, 2005, str. 242–254), in sicer

1. v dihotomni, nominalni obliki (odgovori DA ali NE);
2. v obliki vprašanj z več ponujenimi odgovori *(multi-choice)* z eno ali več možnimi izbirami;
3. v trditvah, katerih veljavnost je bila merjena s petstopenjsko Likertovo lestvico.

Vprašalnik sem testiral pilotsko v juniju in juliju 2007 in ga po popravi s sprejetimi sugestijami v prvem tednu oktobra 2007 poslal 948 podjetjem, ki so na podlagi dostopnih baz podatkov delovala leta 2005 na trgih nekdanje Jugoslavije. Vprašalnike sem pošiljal po elektronski pošti, a če so podjetja želela, tudi po navadni pošti. Zavrnjenih je bilo (zaradi neznanega naslova ali zavrnitve pošte) 232 (24,5 %) vprašalnikov, ukinjenih in pripojenih družb je bilo 77 (8,12 %), 61 (6,43 %) pa je bilo podjetij, ki mi je takoj odgovorilo, da na moj vprašalnik ne želijo odgovarjati. Tako je štela moja populacija 578 podjetij, pri čemer sem pri pošiljanju po e-pošti pogosto naletel le na splošno e-pošto oblike »info@«, kar je omejilo možnost odgovarjanja na vprašalnik in posledično zmanjšalo količino odgovorov (Churchill in Iacobucci, 2005; Chisnall, 2005, str. 169).

Pred pošiljanjem vprašalnika sem podjetjem poslal vljudnostno pismo, v katerem sem jim napovedal, da bodo v roku 14 dni dobila na e-pošto vprašalnik o temi, pri čemer sem jih prosil, da naj mi prosim sporočijo, če:

1. vprašalnika ne želijo dobiti oz. nanj odgovarjati;
2. želijo vprašalnik v natisnjeni obliki na klasičen poštni naslov;
3. želijo dobiti rezultate vprašalnika.

Tistim, ki vprašalnika niso želeli dobiti oz. nanj odgovarjati, sem se zahvalil za sporočilo in sem jih odstranil iz baze respondentov. Po potrebi sem vprašalnik poslal na klasičen poštni naslov, prav tako sem po obdelavi posredoval rezultate zainteresiranim respondentom.

Vprašalnik sem prvič poslal v prvem tednu oktobra, nato pa sem v roku dveh mesecev poslal 3 opomnike (na vsake tri tedne) vsem, ki so bili v bazi (zaradi anonimnosti vprašalnika), pri čemer sem se respondentom zahvalil za odgovore, tiste, ki pa na vprašalnik še niso odgovorili, pa sem pozval, da to storijo čim prej.

Na anketo so odgovorila 103 podjetja, kar predstavlja 17,82 % odzivnosti. Glede na velikost (velika, srednje velika, majhna), kar sem meril s številom zaposlenih (Rec. 2003/361/EC), lahko podjetja, ki so na vprašalnik odgovarjala, razdelim, kot kaže tabela 29.

Tabela 29: Velikost podjetij, ki so sodelovala v raziskavi

Velikost	Število podjetij	Odstotek
Majhna	57	55,3
Srednje velika	18	17,5
Velika	25	24,3
Brez odgovora	3	2,9

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=103).

Če še nadalje analiziram količino zaposlenih v tujini, v podjetjih, ki so odgovarjala na vprašanja, ugotavljam, da skoraj 70 % podjetij v tujini zaposluje do 50 zaposlenih (tabela 30).

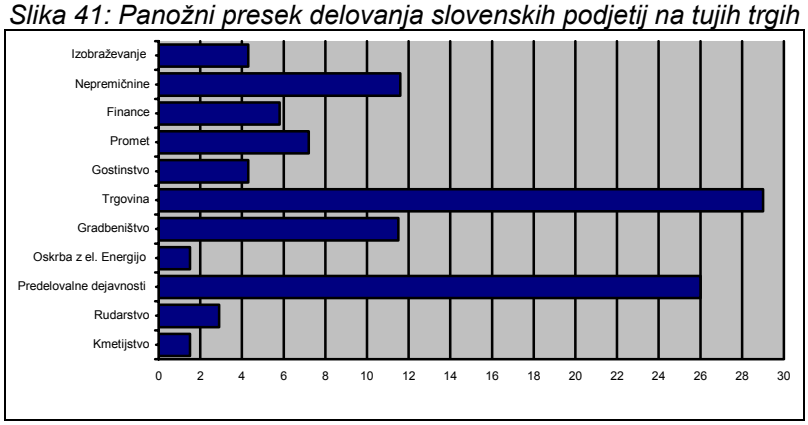
Tabela 30: Število zaposlenih v podjetjih (podružnicah) v tujini

ŠTEVILO ZAPOSLENIH	**Frekvenca**	**Odstotek**	**Veljaven odstotek**	**Kumulativen odstotek**
Do 50 zaposlenih	72	69,9	72	72
Od 51 do 500 zaposlenih	23	22,3	23	95
Nad 500 zaposlenih	5	4,9	5	100
Skupaj	100	97,1	100	
Brez odgovora	3	2,9		
Celotno število odgovorov	103	100		

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=103).

Če analiziram panožni presek podjetij, ki so sodelovala pri raziskavi, lahko ugotovim, da je večina podjetij po standardni klasifikaciji dejavnosti (SDK) klasificirana v kategorijo *trgovina in popravila motornih vozil*, sledijo pa podjetja iz kategorije predelovalne dejavnosti (slika 41).

Slika 41: Panožni presek delovanja slovenskih podjetij na tujih trgih



Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=97).

Namen ankete je bil ugotoviti, ali/in kako sta na trgih držav nekdanje Jugoslavije povezani ekonomska varnost in ekonomska diplomacija. Predpostavljal sem, da bom ravno na primeru odnosa med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo na trgih nekdanje Jugoslavije dokazal, da sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija

povezani ter da je ekonomska varnost neodvisna in ekonomska diplomacija odvisna spremenljivka.

S pomočjo ankete sem preverjal/skušal doseči naslednje raziskovalne cilje:
1) Preveriti, zakaj podjetja poslujejo/investirajo na trge nekdanje Jugoslavije.
2) Ugotoviti, katere so ključne ovire, na katere naletijo/so naletela podjetja pri svojem poslovanju ter kako jih rešujejo.
3) Potrditi tezo o *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije.
4) Določiti točke preloma in potrditi domneve o položaju točke preloma.

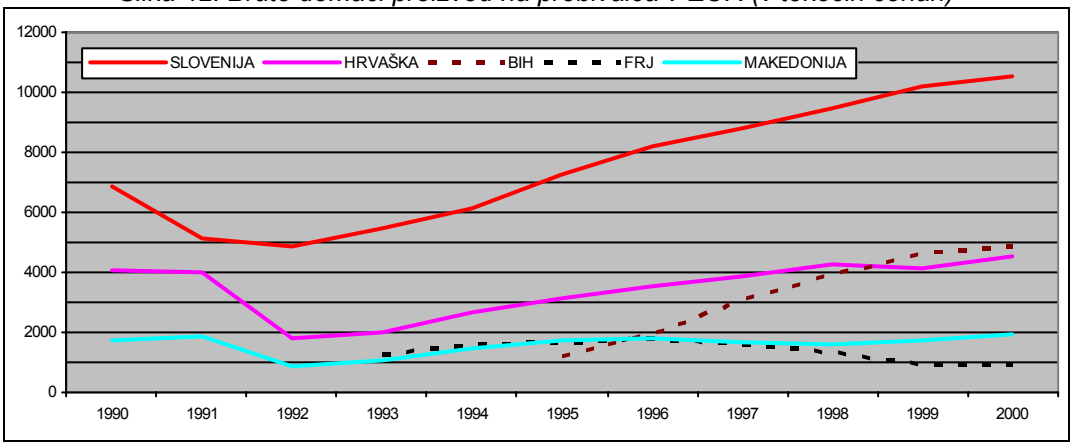
V nadaljevanju predstavljam analizo pridobljenih rezultatov ankete.

***

Po razpadu skupne države (nekdanje SFRJ) je na ozemlju novonastalih držav prišlo do vojne, in sicer najprej v Sloveniji, nato na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini. Večji del spopadov na Hrvaškem je potekal v letih 1991–1992, del pa vse tja do 1995; v Bosni in Hercegovini pa je vojna trajala od leta 1992 do leta 1995 in se je zaključila z Daytonskim sporazumom.

Vsa gospodarstva republik nekdanje Jugoslavije so bila vodena centralnoplansko (Mencinger, 2004, str. 68), pri čemer sta bili v kapitalistični sistem najbolj orientirani prav gospodarstvi Hrvaške in Slovenije, ostala nacionalna gospodarstva pa so bila predvsem samozadostna in nekonkurenčna.

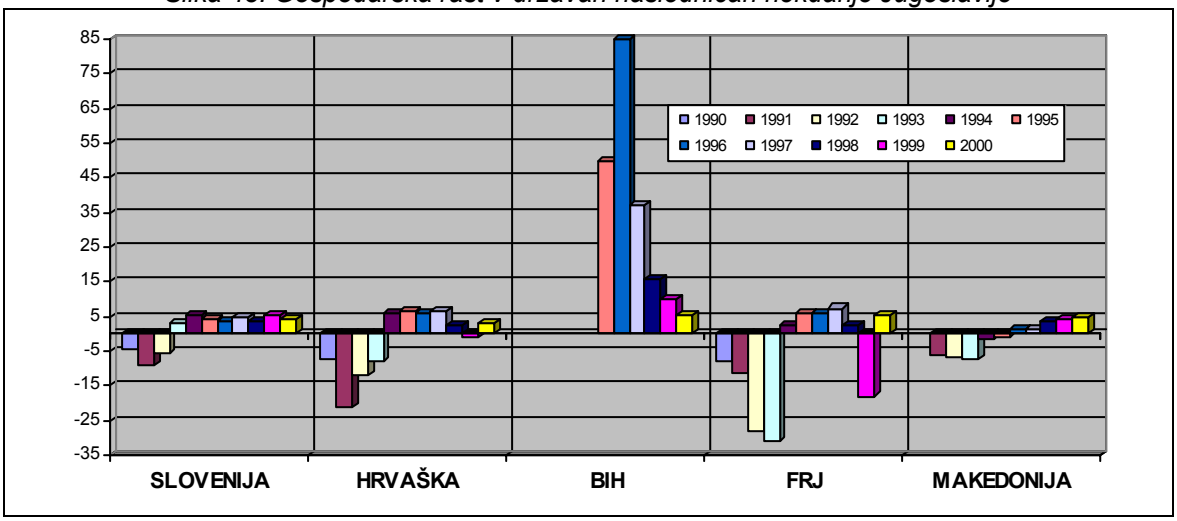
Slika 42: Bruto domači proizvod na prebivalca v EUR (v tekočih cenah)



Vir: Izdelano na podlagi podatkov WIIW, 2007.

Spremenjen gospodarski sistem in spremenjena tržna struktura sta močno zaznamovala razmere v prvih letih po razpadu nekdanje Jugoslavije (Damijan, 2001, str. 229; Damijan, 2004, str. 336ff), poleg tega pa je na gospodarsko aktivnost in stabilizacijo vplivala tudi vojna, ki je potekala na tleh Hrvaške in Bosne in Hercegovine, pozneje pa tudi na Kosovu in v Makedoniji.

Slika 43: Gospodarska rast v državah naslednicah nekdanje Jugoslavije

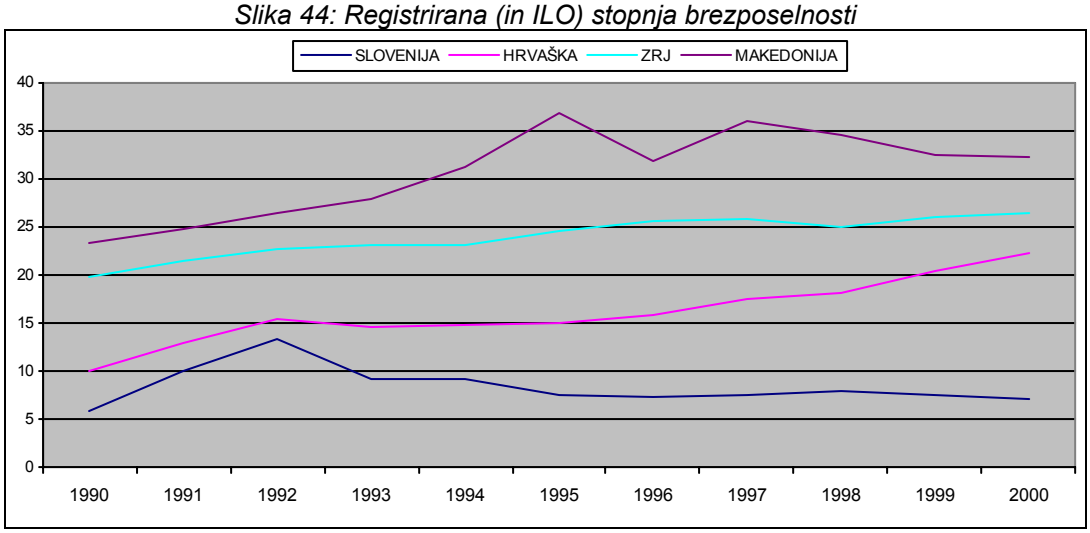


Vir: Izdelano na podlagi podatkov WIIW, 2007.

Vojna in sprememba gospodarske strukture naslednic nekdanje Jugoslavije so poleg padca gospodarske rasti in znižanja življenjske ravni prinesle še druge strukturne težave, med katerimi je zlasti izstopala nezaposlenost, ki je države v obdobju socialistične ureditve skorajda niso poznale.

Tako slika 44 kaže, da je bila brezposlenost najvišja v Makedoniji, najnižja pa v Sloveniji, pri čemer se je v prvih letih po razpadu nekdanje Jugoslavije v vseh državah naslednicah višala, vendar je edina Slovenija že po letu 1993 začela brezposlenost močno zniževati.

Slika 44: Registrirana (in ILO) stopnja brezposelnosti



Vir: Izdelano na podlagi WIIW, 2007.

Na podlagi teoretične analize (2. poglavje), slike 44 in analize Pargueza (2008) lahko predpostavljam, da je rast brezposelnosti še bolj ustvarjala občutek nestabilnosti in nevarnosti v državah, kot tudi zmanjševanje sposobnosti potrošnikov, da absorbirajo mogoče pritoke novega blaga in storitev.

V tem poglavju želim ugotoviti, kako so podjetja dojemala ekonomsko varnost oz. zakaj so se odločala za poslovanje/investicije v določene države (kateri so glavni motivi – prim. Dunning, 1993) nekdanje Jugoslavije. Z vidika ekonomske varnosti me v tem razdelku predvsem zanima, kakšne težave so se porajale na posameznih trgih ter koliko so te težave vplivale na odločanje podjetij za investicije na izbrani trg. Tako predvidevam, da so se podjetja v času nestabilnosti redkeje odločala za vlaganje v določene države, saj so bila tveganja previsoka, dobički, ki bi jih dobili, pa relativno nizki.

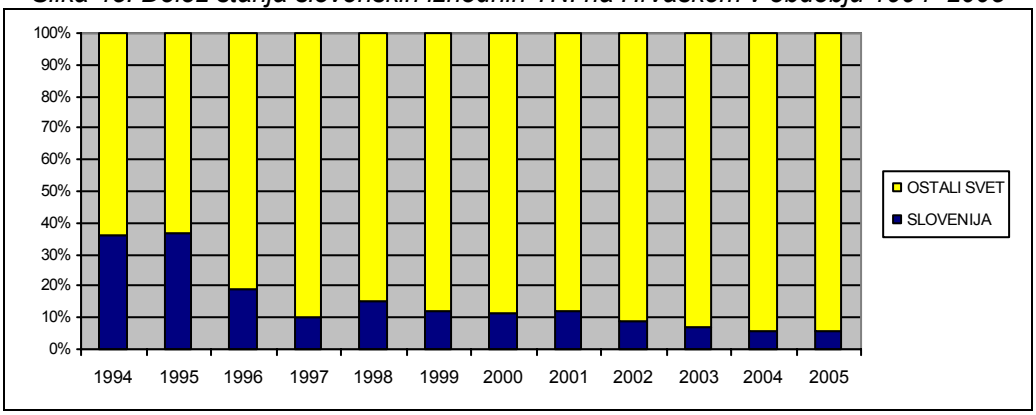
Tveganja, s katerimi so se soočala podjetja pri poslovanju na trgih držav nekdanje Jugoslavije, in ki jih navajam v nadaljevanju, sem v vprašalniku razdelil na šest kategorij, izhajajoč iz Hoti in McAleer (2005); Calverey (1985); Bouchet et al. (2003) ter Kovač (2000, str. 516):

1. **Administrativno-upravna** so tista tveganja, ki se porajajo v odsotnosti aplikacije vladavine prava in jasnih ter enoznačnih javnih postopkov za pridobivanje dovoljenje ipd..
2. **Politično-varnostna** so osnovna politična tveganja, ki ustvarjajo politične nestabilnosti, upore, nelegalne menjave oblasti, odsotnost centralne oblasti prevzem oblasti s strani vojaškega aparata, odsotnost demokracije itd..
3. **Mikroekonomska tveganja** so tiste oblike tveganj, ki prizadenejo vsakega posameznika, kot so npr. brezposelnost, zaupanja državljanov v politični sistem, kulturo, ekonomijo.
4. **Makroekonomska tveganja** so tista tveganja, ki določajo makroekonomsko situacijo v državi in povezujejo tudi druge oblike ekonomskih tveganj, kot so npr. inflacija, visoka državna zadolženost, rast BDP ipd..
5. **Okoljska tveganja** se nanašajo na okoljske težave, onesnaženost okolja in druge aktivnosti, povezane z zaščito okolja.
6. **Kulturna tveganja** so običajno vezana na nacionalni značaj, ozračje za mednarodno poslovanje med državami, kulturološke in etične razlike med trgi idr.

4.2.2 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija na Hrvaškem

Hrvaška je država, ki je Sloveniji geografsko in kulturno relativno blizu in za mnoge slovenske podjetnike najlažje dosegljiva (Mrak, Jaklič in Veselinovič, 2001) ter kot destinacija za TNI tudi najbolj zaželjena (Damijan, 2004, str. 345; Žabkarjeva in Makovec–Brenčičeva, 2001, str. 86).

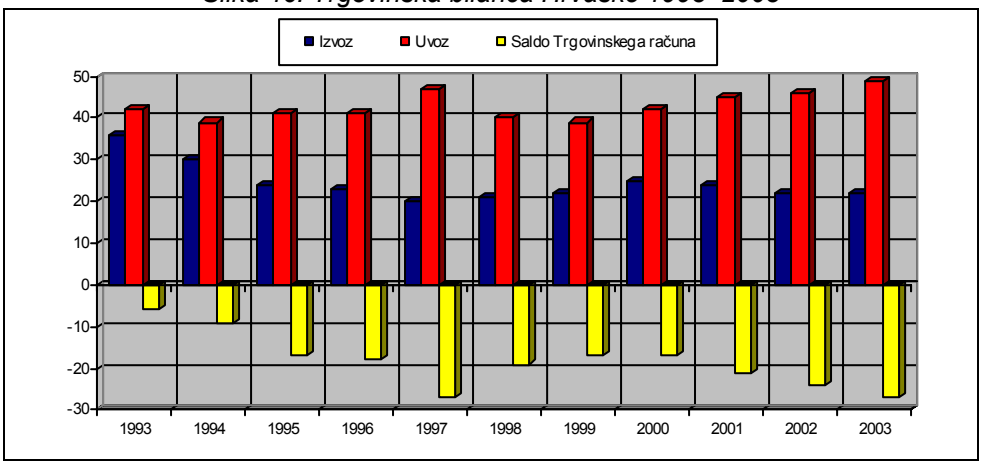
Slika 45: Delež stanja slovenskih izhodnih TNI na Hrvaškem v obdobju 1994–2005



Vir: Izdelano na podlagi podatkov UNCTAD, 2008 in BSI, 2008b.

Rezultati ankete kažejo, da so jo v povojnem času kljub vojni izkušnji v 90-ih letih podjetniki dojemali kot dokaj stabilno demokracijo. Po menjavi oblasti leta 2000 se je tako še bolj stabilizirala in gospodarsko ter politično odprla proti evroatlantskim integracijam.[109] Z »odprtjem« je država postajala vse bolj in bolj stabilna (Vujčić in Lang, 2002), kar je posledično vodilo tudi do porasta ekonomske varnosti in stabilnosti za podjetja,[110] ki so želela delovati na njenem trgu (Štiblar, 2007, str. 296ff).

Slika 46: Trgovinska bilanca Hrvaške 1993–2003



Vir: Izdelano na podlagi podatkov WIIW, 2007.

Kljub temu pa ostaja hrvaški trg zaprt za slovenske investicije iz finančnega sektorja zaradi nerešenih problemov varčevalcev (stare) Ljubljanske banke, kar bom obravnaval v naslednjem poglavju.

Raziskava, ki sem jo izvedel, je pokazala, da 75 % podjetij, ki so odgovarjala na vprašalnik (n=103) posluje na Hrvaškem, 40 % pa jih na Hrvaško neposredno investira,

[109] Prašnikar, Cirmanova in Domadenikova (2001, str. 166) ugotavljajo, da so slovenska podjetja po letu 1991 investirala na hrvaški trg v dveh valovih, in sicer takoj po osamosvojitvi ter po letu 1999. Podobno ugotavljata tudi Svetličič in Jakličeva (2003).

[110] Po oceni Centra za mednarodno sodelovanje in razvoj (CMSR) je bila Hrvaška v letih 1998–2000 država z visoko rizičnostjo, po letu 2000 pa se je uvrstila v kategorijo države z omejeno rizičnostjo. Glede na tri kategorije, ki jih preučuje CMSR, se je Hrvaška daleč najslabše uvrstila v kategoriji politične rizičnosti, kjer ni dosegla do leta 2005 niti 50 % vseh možnih točk (CMSR študije – interno gradivo).

zato me je zanimalo, kaj so tisti potisni *(push)* dejavniki, ki slovenska podjetja ženejo na Hrvaško. Tako lahko od neekonomskih prednosti Hrvaške za slovenska podjetja izpostavim majhno geografsko razdaljo (Damjan, 2004),[111] kulturno bližino (Jovančević in Šević, 2006, str. 55; Schwartz, 2006 in Siegel, Licht in Schwartz, 2008) ter skupno polpreteklo zgodovino (Žabkar in Makovec–Brenčič, 2001), medtem ko bi med motivi za sodelovanje (in TNI) izpostavil zlasti iskanje novega tržišča in doseganje učinkovitosti (podobno tudi v Damijan, 2004).[112]

Zakaj je za slovenska podjetja hrvaški trg zanimiv (Svetličič in Jakličeva, 2001, str. 206) in kakšne oblike učinkovitosti želijo ta podjetja dosegati?

Poleg vseh že naštetih neekonomskih prednosti velja izpostaviti tudi prednosti bolj ekonomskega značaja. Tako opozarjam na prepoznavnost slovenskih izdelkov na Hrvaškem in njihovo cenjenost. Visok ugled slovenskih izdelkov tako omogoča lažje prodiranje na hrvaški trg, ki ga implicitno spodbuja večje povpraševanje po slovenskih izdelkih. Sočasno pa se z delovanjem slovenskih podjetij na Hrvaškem povečuje njihova učinkovitost, saj lahko zaradi majhnosti slovenskega trga z internacionalizacijo dosegajo ekonomije obsega, sočasno pa obstaja razlika v delovnih stroških, kar slovenske izdelke dela še bolj (cenovno) privlačne.

Slovenska podjetja skušajo z investicijami na Hrvaško povečati ekonomsko učinkovitost, hkrati pa zagotoviti varnost poslovanja, kar jim Hrvaška danes z dokaj razvitim trgom in relativno stabilnimi političnimi razmerami tudi zagotavlja. Ugotavljajoč, da slovenska podjetja iščejo na Hrvaškem nove trge, me zanima, kakšna je bila po njihovem mnenju ekonomsko-varnostna situacija v začetku njihovega delovanja na hrvaškem trgu (tabela 31).

Tabela 31: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri investiciji na Hrvaško (1=niso se srečevali s temi tveganji, 5=zelo pogosto so se srečevali s temi tveganji)

Vrsta tveganja/težav	Povprečna ocena	Odstotek respondentov, ki jih ta tveganja niso prizadela
MIKROEKONOMSKA	4,0	3
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA	3,94	6
POLITIČNA IN VARNOSTNA	3,52	6
MAKROEKONOMSKA	3,31	6
KULTURNA	3,07	7
OKOLJSKA	2,91	12

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=75).

[111] Razdalja od Bovca do Vukovarja znaša 560 km, razdalja od Bovca do Dubrovnika pa 775 km. Razdalja od Bovca do Zagreba znaša 247 km. S to trditvijo se strinja tudi Damijan (2004).

[112] Povprečna vrednost ocen, kaj žene podjetja v investicije na Hrvaško (1=se ne strinjam, 5=zelo se strinjam) sledi takole: a) iskanje trgov (4,52); b) doseganje učinkovitosti (3,58); c) iskanje virov (2,88) in d) strateške odločitve (2,23).

Rezultati kažejo, da je bila pri investiranju na hrvaški trg najbolj nestabilna mikroekonomska komponenta ekonomske varnosti, ki se je predvsem odražala v nezaupanju v denarni sistem (kar lahko pripišem tako ostanku občutkov nestabilnosti iz časov SFRJ kot tudi nerešenemu vprašanju deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d.) ter v zmožnosti pravočasnih plačil za dobavljeno blago oz. opravljeno storitev (Damijan, 2001, str. 345; Jakličeva in Svetličič, 2003, str. 88). Nato sledi problem administrativno-upravnih tveganj, ki so se porajala zlasti zaradi odsotnosti, pomanjkljivosti in nejasnosti zakonodaje na področju poslovnega delovanja za tuje družbe (Damijan, 2004, str. 343; Jovančevičeva in Ševič, 2006, str. 56). Zanimivo je, da makroekonomska nestabilnost hrvaškega trga ni vplivala zelo negativno na poslovanje podjetij na tem trgu, čeprav je bila pričakovana višja ocena nestabilnosti, glede na to, da je imela Hrvaška po osamosvojitvi slabše gospodarske kazalce. Za ponazoritev te trditve lahko navedem inflacijo, ki je v letu 1993 znašala 1517 %, v letu 1994 in 98 % in v letu 1995 2 %. V nadaljnjih letih se je stabilizirala med 3 in 7 % (WIIW, 2007).

V vprašalniku sem podjetja potem po metodi *'lijaka' (funnel)* spraševal še bolj natančno, če lahko ocenijo določene skupine kazalcev ogrožanja ekonomske varnosti ob začetkih njihovega poslovanja/investiranja na Hrvaškem in danes. Na podlagi rezultatov lahko ugotovim, da se je ekonomska varnost na Hrvaškem v več komponentah, pa tudi v povprečni oceni izboljšala (tabela 32).

Tabela 32: Ekonomska varnost v času investicij podjetij na Hrvaško in danes (1=nizka, 5=visoka)

	OBLIKA TVEGANJ	POVPREČNA OCENA TVEGANJ OB INVESTIRANJU	POVPREČNA OCENA TVEGANJ DANES[113]
MAKROEKONOMSKA TVEGANJA	Valutna nihanja	2,79	3,29
	Uravnoteženost X/M	2,59	3,14
	Fleksibilen trg delovne sile	2,89	3,07
	Stopnja brezposelnosti	2,78	3,02
	Stopnja inflacije	3,07	3,33
	Gospodarska rast	3,28	3,47
	Možnost prostega pretoka kapitala	3,07	3,24
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA TVEGANJA	Jasnost in enoznačnost zakonodaje	2,45	2,83
	Zanesljivost in preglednost delovanja javne uprave	2,60	2,72
MIKROEKONOMSKA, POLITIČNA IN KULTURNA TVEGANJA	»Investicijsko ozračje«	2,62	3,24
	Zaupanje državljanov v politično situacijo in sistem	2,43	2,81
Povprečna vrednost		**2,75**	**3,07**

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=62).

[113] Na vprašanje o tem, ali se anketirancem zdi, da se je varnostna situacija na Hrvaškem izboljšala, je 70 % anketirancev odgovorilo pozitivno.

Tabela 32 še enkrat potrjuje tezo o ekonomski varnosti kot o *procesni* kategoriji, kar se kaže v spremenjenih ocenah pri oceni tveganj v času investicij podjetij in danes. Povprečna ocena v »času investicij« se giblje pri 2,75, kar pomeni, da je bila varnostna situacija na Hrvaškem dokaj neugodna (podobno tudi v Prašnikar et al., 2001, str. 168); medtem pa se »povprečna ocena danes« stabilizira pri 3,07, kar še vedno ne označuje najbolj ugodne situacije za delovanje na hrvaškem trgu. Največ kritik spraševancev leti na kakovost in preglednost delovanja javne uprave, pri čemer poudarjajo, da so ključni problemi (i) prevelika birokracija, (ii) nejasni postopki javnih naročil, (iii) nekompatibilnost med slovenskimi in hrvaškimi predpisi idr. (rezultati ankete, 2007).

Glede na to, da je večina podjetij v času svojega poslovanja/investicij na hrvaškem trgu doživljala razmere ekonomske varnosti kot neugodne, je pomembno ugotoviti, kaj so podjetja storila, da bi se zavarovala pred morebitnimi tveganji oz. kdo jim je pri tem najbolj pomagal.

Tabela 33: S čigavo pomočjo so podjetja najpogosteje skušala reševati težave na hrvaškem trgu (1=najpogosteje, 6=najredkeje)

	Država	Posredniki	Lokalni odvetniki	Politični pritisk SLO	Diplomatska sredstva SLO	Nerešene
ADMINISTRATIVNE	**1**	**1**	3	**1**	**1**	2
POLITIČNE IN VARNOSTNE	3	2	4	**1**	**1**	5
MAKROEKONOMSKE	3	2	4	**1**	5	5
MIKROEKONOMSKE	2	3	5	**1**	**1**	4
OKOLJSKE[114]	3	4	2	6	6	**1**
KULTURNE	2	3	4	**1**	6	5

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=53).

Tabela 33 kaže, da so podjetja administrativno-upravne ovire skušala reševati na več frontah hkrati – s pomočjo države gostiteljice, posrednikov ter politične in diplomatske aktivnosti države Slovenije. Iz tabele je tudi razvidno, da so se podjetja za pomoč pogosto obračala na uradno politiko in diplomatske ustanove Slovenije (KK=0,611), vendar z učinkom slednjih niso bila preveč zadovoljna, kar kaže tabela 34.

Tabela 34: Ocena učinkovitosti pomoči slovenskih uradnih institucij ob težavah na hrvaškem trgu (1=neprimerna pomoč/ni pomoči; 5=velika pomoč)

INSTITUCIJA	POVPREČNA OCENA
Ministrstvo za zunanje zadeve	1,4375
Ministrstvo za gospodarstvo	1,9583
Gospodarska zbornica Slovenije	2,3125

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=51).

To, da je ocena pomoči slovenskih uradnih institucij tako nizka, lahko pojasnim z dvema ugotovitvama, in sicer:

[114] Na dotično vprašanje je odgovarjalo manj kot 50 % respondentov, zato velja odgovore »premisliti«.

(i) da se podjetja (po mnenju strokovnjakov in ekonomskih svetovalcev na Hrvaškem) redko obračajo nanje s prošnjo po pomoči ter
(ii) da podjetja od države Slovenije in od slovenskih uradnih institucij zahtevajo več, kot so jim te sposobne pomagati zaradi objektivnih okoliščin.

V primeru nestabilnosti bi morala ekonomska diplomacija primerno odreagirati na dana dejstva in na poslabšanje ekonomske varnosti, a to po mnenju respondentov ni storila. Ekonomska diplomacija torej ni delovala *ex ante*, da bi krize preprečila (kar je dejansko iluzorno, vsaj v krizah takih razsežnosti, kot je vojno stanje), ampak je delovala *ex post*, da bi zaščitila, kar bi moralo biti zaščiteno oz. pomagala pri tem, da bi ekonomski subjekti lahko nemoteno opravljali svoje delo. Če namreč ekonomska diplomacija ne bi delovala *ex post*, potem ne bi mogla dobiti slabe ocene, kot so ji jo prisodili podjetniki, ampak bi bila preprosto nedefinirana in neocenjena, česar pa rezultati ne kažejo.

S to analizo sem pridobil še eno potrditev, da deluje ekonomska diplomacija kot *ex post* akter, ki reagira na dane okoliščine ekonomske varnosti.

4.2.3 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v Bosni in Hercegovini

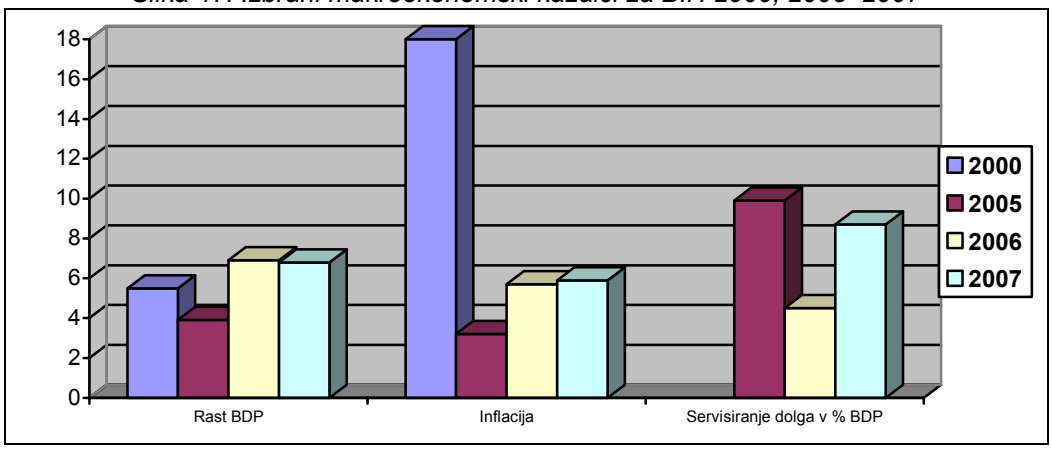
Bosna in Hercegovina (v nadaljevanju BiH)[115] je v bližnji preteklosti izkusila hudo tragedijo, ki je zaznamovala tako njeno politično kot gospodarsko konstitucijo v letih po vojni. Tako Štiblar (2007, str. 296ff) opisuje današnjo situacijo v BiH z naslednjimi podatki:

- na 1000 prebivalcev deluje 26,9 podjetij;
- povprečni kazalec tranzicije (EBRD transition indicator) znaša 2,56 in je nižji od povprečja za celotno skupino držav Zahodnega Balkana;
- izdatki za vojsko so v letu 2005 predstavljali 1,7 % BDP-ja (leta 2002 še 4,3 %);
- primarni sektor v BiH predstavlja 15 % celotnega gospodarstva in 12 % celotnega BDP-ja BiH;
- BiH je med državami Zahodnega Balkana največja prejemnica uradne razvojne pomoči, in sicer je v letu 2004 prejela 301 milijon ameriških dolarjev ODA.

Med vojno je bilo vse gospodarstvo, kar ga je še delovalo, usmerjeno predvsem v zagotavljanje vojne opreme in zalog (Deželanova in Gregoričeva, 2001, str. 240), šele decembra 1995 po sprejemu Daytonskega sporazumu, ki določa sedanjo politično in gospodarsko ureditev BiH, je BiH lahko začela s svojim gospodarskim udejstvovanjem navzven.[116]

[115] V nadaljevanju bomo uporabljali pridevnik bosanski/bosanska nanašajoč se na zadeve v povezavi z BiH. BiH jemljem v tej doktorski disertaciji kot celoto, ne glede na to, da dejansko obstajata dve enoti – tj. federacija in Republika Srbska.
[116] Po ocenah CMSR je BiH do leta 2005 uvrščena v kategorijo držav z zelo visoko rizičnostjo, kar je skrajno negativna uvrstitev na lestvici CMSR-ja. Vse tri kategorije ocenjevanja rizičnosti so v BiH pod 50 %, še več, ocena ekonomske situacije v letih 1998–2005 ne presega 32 %.

Slika 47: Izbrani makroekonomski kazalci za BIH 2000, 2005–2007

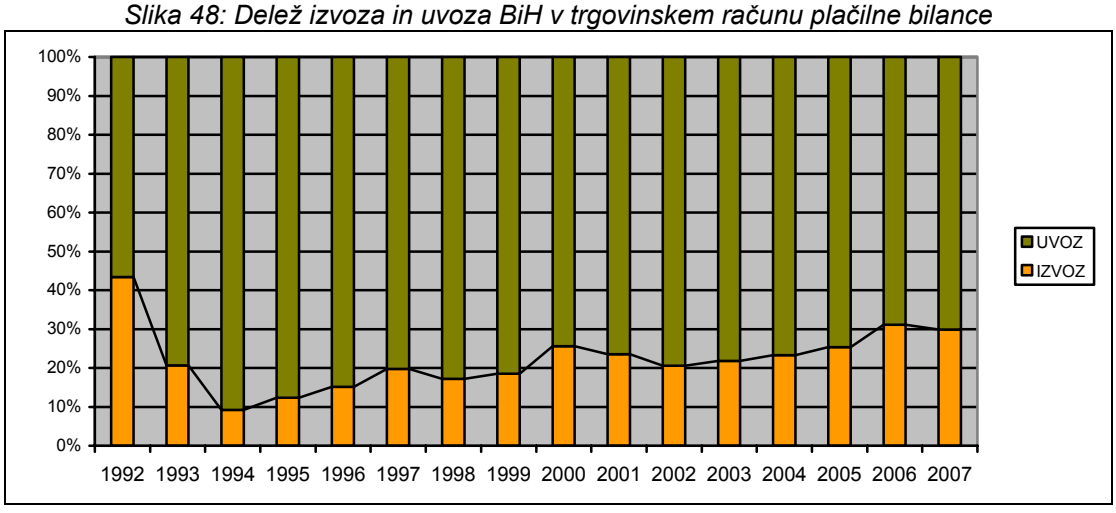


Vir: Izdelano na podlagi podatkov Svetovne banke, 2008.

Slika 47 kaže, da je bila gospodarska rast v BiH v zadnjih treh letih na dokaj visoki stopnji, prav tako je BiH prav v tem obdobju uspela znižati inflacijo, kar označuje pospešen razvoj in stabilizacijo makroekonomske politike in gospodarskih razmer v državi.

To, da je bila država v vojnem stanju in posledično, da je bilo njeno gospodarstvo močno poškodovano, se kaže v relativno veliki količini uvoza in relativno majhni količini izvoza iz BiH, kar kaže slika 48.

Slika 48: Delež izvoza in uvoza BiH v trgovinskem računu plačilne bilance

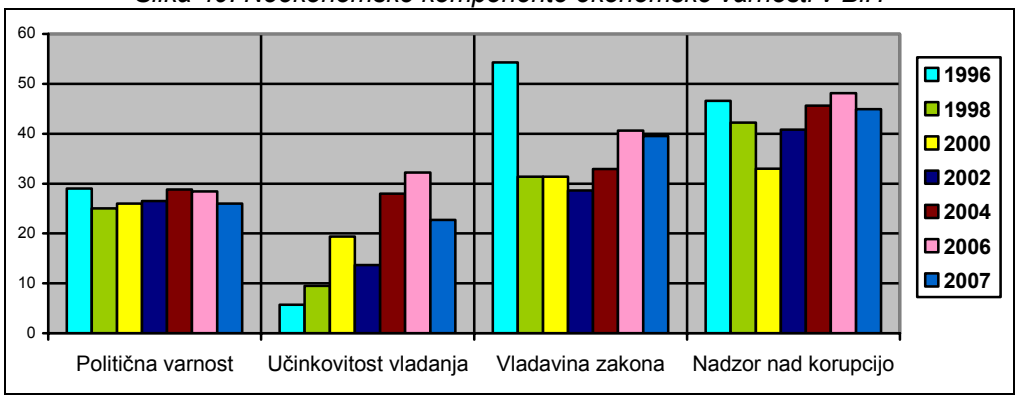


Vir: Izdelano na podlagi WTO, 2008.

Na sliki 48 lahko vidimo, da je med vojno gospodarstvo BiH temeljilo predvsem na uvozu in da je izvoz predstavljal do 20 % celotne zunanjetrgovinske aktivnosti. Ta odstotek se je začel počasi dvigati po koncu vojne, a še v letu 2007 ni dosegel ravni izvoza in uvoza pred vojno – v letu 1992.

Vojna in čas po vojni ustvarjata zelo visoko stopnjo nezaupanja in posledično nizko stopnjo ekonomske varnosti, kar kaže slika 49.

Slika 49: Neekonomske komponente ekonomske varnosti v BiH



Vir: Izdelano na podlagi podatkov Svetovne banke, 2008.

A kljub temu sodelovanje med Bosno in Hercegovino in Slovenijo ne usiha. Tako Statistični letopis Slovenije navaja, da je bila BiH v letu 2007 po deležu izvoza iz Slovenije na sedmem mestu, po deležu uvoza izdelkov in storitev iz BiH v Slovenijo pa na 13. mestu (Statistični letopis, 2008). Podobno navaja tudi Banka Slovenije, in sicer da je bila Bosna in Hercegovina v letu 2005 na četrtem mestu po stanju prejetih *(inward)* slovenskih izhodnih TNI ter na tretjem mestu po številu slovenskih gospodarskih družb z neposrednimi naložbami v BiH (BSI, 2008b, str. 55, 63).

Tabela 35: Poslovanje in slovenske izhodne TNI v BIH

		V KATEREM ČASOVNEM OBDOBJU STE V BOSNI IN HERCEGOVINI IMELI PRVE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE		
POSLUJEMO Z BOSNO IN HERCEGOVINO		**PRED LETOM 2000**	**PO LETU 2000**	**SKUPAJ**
	DA	19	25	44
	NE	8	6	14
SKUPAJ		27	31	58

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=58).

Tabela 35 kaže rezultate podjetij, ki so odgovarjala na anketo. Tako je 57,8 % podjetij (oz. 43 % vseh), ki so poslovala z BiH, po letu 2000 v BiH postavilo tudi svoja TNP, medtem ko je le 12 % podjetij imelo svoje TNI pred letom 1990. Od anketiranih podjetij, ki delujejo v BiH, jih je 64 % svojo internacionalizacijo začelo z izvozom, 45 % s sodelovanjem s tujim partnerjem, 14 % z lastnimi podružnicami in 9 % s TNI. Močno sodelovanje med BiH in slovenskimi podjetji potrjuje tudi raziskava Žabkarjeve in Makovec–Brenčičeve (2001, str. 88), v kateri ugotavljata, da je po vojni 82,5 % bosanskih odjemalcev (podjetij) obnovilo predvojno sodelovanje s slovenskimi podjetji, 12,3 % pa je to sodelovanje šele vzpostavilo.

Ključno vprašanje, ki se mi pojavlja, je, zakaj podjetja poslujejo/investirajo na trg Bosne in Hercegovine. Rezultati ankete kažejo, da podjetja v BiH iščejo predvsem nove trge in tržne priložnosti (povprečna ocena 4,27). Naslednji cilj po pomembnosti je povečanje učinkovitosti njihovega poslovanja (povprečna ocena 3,51), ki mu dokaj blizu sledi težnja

po iskanju virov (povprečna ocena 3,29), kar lahko pripišem temu, da je BiH dokaj bogata z naravnimi viri.[117]

Tako lahko ugotovim, da podjetja investirajo na bosanski trg z željo širjenja svojih trgov, a hkrati tudi z željo pridobivanja dodatnih virov za svoje poslovanje. Tako lahko gospodarska nestabilnost BiH vpliva na dva načina: na eni nestabilnost vodi do ogrožanja delovanja podjetij na trgu, hkrati pa lahko ta nestabilnost, še posebej zaradi odsotnosti oz. umanjkanja zakonodaje, vodi do pozitivnih koristi za slovenska podjetja, saj slednja lažje dostopajo do rudnih in drugih naravnih bogastev in jih lahko izkoriščajo v polnejši meri, kot bi jih, če bi bila zakonodaja bolj popolna in restriktivna.

Zaradi vojne, ki se je odvijala v BiH v letih 1992–1995, predvidevam, da so bila najpogostejša tveganja, ki so jih srečevali podjetniki pri delovanju v BiH predvsem politično-varnostna ter makroekonomska (in s temi v povezavi mikroekonomska in administrativno-upravna), zato bom v spodnji tabeli preveril točnost te predpostavke.

Tabela 36: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri investiciji v BiH (1=niso se srečevali s temi tveganji, 5=zelo pogosto so se srečevali s temi tveganji)

Vrsta tveganja/težav	Povprečna ocena	Odstotek respondentov, ki jih ta tveganja niso prizadela
MIKROEKONOMSKA	3,96	4
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA	3,89	-
POLITIČNA IN VARNOSTNA	3,72	-
MAKROEKONOMSKA	3,52	-
KULTURNA	3,24	16
OKOLJSKA	2,87	4

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=37).

Postavljena teza se na podlagi podatkov iz tabele 36 le delno potrjuje, saj je bila po mnenju spraševancev ključna oblika ekonomske nevarnosti, ki so jo zaznala podjetja, mikroekonomskega značaja (Damijan, 2001, str. 120). Sledijo ji administrativno-upravna tveganja. Politično-varnostna komponenta ekonomske varnosti je tako šele na tretjem mestu, čeprav sem zaradi vojne izkušnje predvideval, da bo na prvem mestu. Dokaj visoka je tudi ocena »kulturnih preprek/tveganj«, kar sam pripisujem predvsem nerešenemu vprašanju varčevalcev Ljubljanske banke d. d. Ljubljana.

Razporeditev virov ogrožanja je drugačna od tiste, ki sem jo predvidel. To pripisujem nejasni delitvi med administrativnimi in politično-varnostnimi tveganji, saj se običajno druga z drugimi prepletajo (Calverey, 1985; Bouchet et al., 2003). Tako sam razločujem politična tveganja od upravnih z razumevanjem, da so politična tveganja bolj tveganja nasploh (npr. zaradi strukture političnega sistema), medtem ko so tveganja administrativno-upravnega značaja tista, ki jih občutijo posamezniki neposredno. Na podlagi tega lahko sklepam, da so politično-varnostna tveganja ekonomske varnosti

[117] Cia Factbook (2008) kot naravna bogastva BiH navaja premog, jeklo, boksit, baker, cink, krom, kobalt, magnezij, in nikelj. Statistični urad BiH (2008) poudarja, da predstavlja rudarstvo več kot 2 % celotnega BDP BiH.

zasedla šele tretje mesto, najbrž zaradi tega, ker večina slovenskih podjetij v letih vojne v BiH ni poslovala, ampak se je gospodarsko sodelovanje pospešilo po podpisu mirovnega sporazuma leta 1995. Zato podjetja niso neposredno izkušala politično-varnostnega vidika ekonomske varnosti.

Bolj podrobna analiza tveganj znotraj agregiranih skupin tveganj pokaže, da se največji problemi še vedno pojavljajo pri fleksibilnosti delovne sile, stopnji brezposelnosti, ki iz leta v leto narašča, ter pri zaupanju državljanov v politični sistem in politike (tabela 36). Problem brezposelnosti je za BiH iz leta v leto bolj pereč,[118] saj prihaja do prestrukturiranja gospodarstva, kar posledično vodi do rasti brezposelnosti in tako tudi do povečanega občutka ogrožanja mikroekonomske varnosti; prav tako pa visoko stopnjo tveganja za ekonomsko varnost predstavlja porast nezaupanja v politični sistem, in sicer lahko vzroke za takšne občutke najdemo v neprestanih tihih grožnjah, nemirih in oboroženih spopadih in secesijskih težnjah, kar zadeve samo še poslabšuje. Tabela 37 kaže tudi, da delovanje v BiH otežuje nepreglednost delovanja organov javne uprave, ki mu sledi problem nejasnosti zakonodaje (Jakličeva in Svetličič, 2003, str. 88; Damijan, 2004, str. 345). Rezultati ankete kažejo, da se je ekonomskovarnostna situacija relativno izboljšala (primerjalno »v času investicije« in »danes«), razen na področju »zaupanja v politično situacijo«, kjer se je ocena znižala.

Tabela 37: Ekonomska varnost v času investicij podjetij v BiH in danes (1=nizka, 5=visoka)

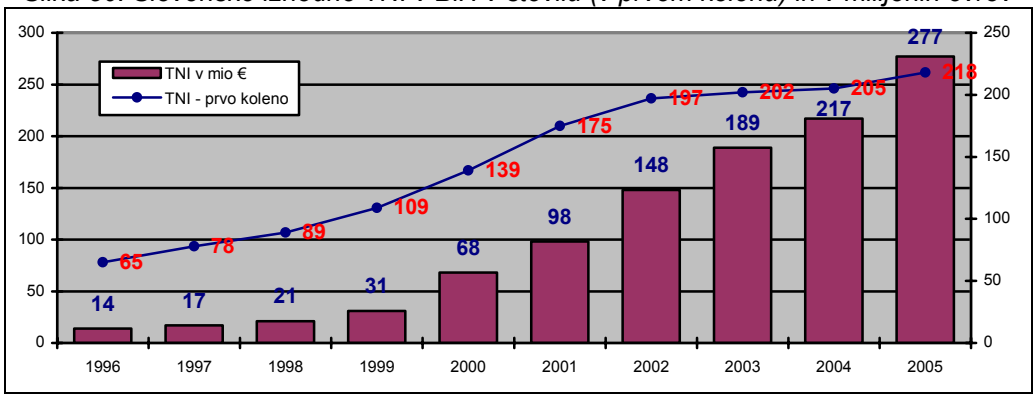
	OBLIKA TVEGANJ	POVPREČNA OCENA TVEGANJ OB INVESTIRANJU	POVPREČNA OCENA TVEGANJ DANES
MAKROEKONOMSKA TVEGANJA	Valutna nihanja[119]	2,97	3,29
	Uravnoteženost X/M	2,59	2,93
	Fleksibilen trg delovne sile	3,09	3,09
	Stopnja brezposelnosti	2,9	2,88
	Stopnja inflacije	2,75	3,07
	Gospodarska rast	2,67	3,29
	Možnost prostega pretoka kapitala	2,77	3,03
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA TVEGANJA	Jasnost in enoznačnost zakonodaje	2,28	2,53
	Zanesljivost in preglednost delovanja javne uprave	2,13	2,45
MIKROEKONOMSKA, POLITIČNA IN KULTURNA TVEGANJA	»Investicijsko ozračje«	3,1	3
	Zaupanje državljanov v politično situacijo in sistem	2,62	2,58
Povprečna vrednost		**2,72**	**2,92**

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=37).

[118] ILO (2008) navaja, da je stopnja brezposelnosti v BiH vsaj dvakrat nižja od uradne (podatki ILO za leto 2006 znašajo 15 %).
[119] Glede na specifičnost ureditve deviznega poslovanja Bosne in Hercegovine s t. i. valutnim odborom velja to oceno vzeti z rezervo. Več o delovanju valutnega odbora v BiH v Kovačević, 2003.

Sočasno opozarjam, da je ta ocena izboljšave relativno majhna, zato ocenjujem, da podjetniki še vedno bosanski trg dojemajo kot relativno nestabilen oz. da ekonomska varnost na bosanskem trgu ni visoka. A kljub temu podjetja na tem trgu vztrajajo, delujejo, in celo več, vanj vse bolj prodirajo (slika 50).

Slika 50: Slovenske izhodne TNI v BiH v številu (v prvem kolenu) in v milijonih evrov



Vir: BSI, 2008b, str. 55 in 63.

To lahko pojasnim s tem, da podjetja dajejo prednost koristim, ki jih na tem trgu uživajo, pred tveganji, ki se na trgu pojavljajo. Če pa na tveganja/težave naletijo, se obrnejo po pomoč na različne institucije. Tabela 38 tako prikazuje, s pomočjo katerih institucij/aktivnosti so podjetja skušala rešiti ekonomskovarnostne težave, ki so se jim porajale pri poslovanju/investiranju v BiH.

Tabela 38: S čigavo pomočjo so podjetja najpogosteje skušala reševati težave na bosanskem trgu (1=najpogosteje, 7=najredkeje)

	Lokalna oblast	Država	Posredniki	Lokalni odvetniki	Politični pritisk SLO	Diplomatska sredstva SLO	Nerešene
ADMINISTRATIVNE	1	2	3	6	7	5	4
POLITIČNE IN VARNOSTNE	2	4	3	1	7	6	5
MAKROEKONOMSKE	2	4	3	1	7	6	5
MIKROEKONOMSKE	2	4	3	1	7	6	5
OKOLJSKE[120]	2	4	3	1	6	6	5
KULTURNE	5	2	4	1	7	6	3

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=37).

Tabela 38 kaže izrazito koncentracijo načinov reševanja težav, ki so se pojavljala podjetjem pri delovanju na bosanskem trgu. Podjetja so se pri reševanju težav posluževala predvsem pomoči lokalnih oblasti BiH in odvetnikov, ter posrednikov, ki so posredovali pri državnih oblasteh. Izračuni kažejo, da se nakazuje povezanost med velikostjo podjetja in iskanjem virov za reševanje težav podjetja. Tako naj bi se večja podjetja večkrat obrnila s prošnjo po pomoči na lokalne in državne oblasti kot manjša (KK=0,466 in 0,484; sig.>5 %).

[120] Na vprašanje je odgovarjalo manj kot 50 % respondentov, zato odgovori niso reprezentativni.

Daytonski sporazum je sicer vzpostavil enotno državo, a z omejeno samostojnostjo, saj je kar nekaj infrastrukturne moči poveril Visokemu predstavniku za BiH (Daytonski sporazum – aneks 10, člen 2). Tako so se glede na šibko moč federacije podjetniki raje obračali na »lokalne šefe«, kajti vedeli so, da v »kaosu« pač najlažje obvladajo svoje področje lokalni akterji. Odsotnost pravne države *(the rule of law)* je vodila do tega, da so dogovore sklepali tudi s pomočjo pravnikov, pri čemer so lokalni odvetniki in posredniki gotovo igrali veliko vlogo, da so zagotavljali izvedbo posla. Zanimivo je dejstvo, da za razliko od Hrvaške, v BiH diplomatska sredstva Slovenije in politični pritiski niso imeli nikakršne vloge, kar potrjujejo tisti respondenti, ki so se teh sredstev poslužili, ko pravijo, da jim slovenske uradne institucije niso pomagale pri reševanju njihovega problema oz. ga niso uspešno rešile (KK=0,550). Tako je na tem mestu težko oceniti povezavo med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo na bosanskem trgu, saj se podjetja slovenske ekonomske diplomacije niso pogosto posluževala, kar gotovo omejuje oz. celo naredi oceno slovenske ekonomske diplomacije s strani teh podjetij nezanesljivo; tista, ki pa so se sredstev ekonomske diplomacije posluževala, pa z aktivnostmi slednje niso bila zadovoljna.

Tabela 39: Povprečna ocena učinkovitosti pomoči slovenskih uradnih institucij ob težavah na trgu BiH (1=neprimerna pomoč/ni pomoči; 5=velika pomoč)

INSTITUCIJA	POVPREČNA OCENA
Ministrstvo za zunanje zadeve	1,85
Ministrstvo za gospodarstvo	2,25
Gospodarska zbornica Slovenije	3,04

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=10).

Nizko število odgovorov je problematično z vidika določanja ocene uspešnosti delovanja ekonomske diplomacije v Bosni in Hercegovini, zato zaključujem, da ocena ne predstavlja realnega stanja.

Dosedanja analiza kaže, da je Bosna in Hercegovina specifičen trg, ki je v zadnjih 15 letih doživel veliko travmatičnih izkušenj in ki se počasi stabilizira. Vendar je kljub vsemu ekonomska varnost v BiH še vedno nestabilna. Vpliv nerešenih meddržavnih sporov na ekonomsko varnost se kaže tudi v nestrpnosti do slovenskih izdelkov, in sicer npr. v pobudi o »polivanju alpskega mleka« idr.

Nestabilnost gospodarstva v BiH lahko tako resno zaznamuje poslovanje slovenskih podjetij na tem trgu, zato velja biti previden tako pri začetkih delovanja na trgu BiH kot tudi pozneje. Umanjkanje je mogoče videti v pripravljenosti slovenske ekonomske diplomacije oz. vsaj v oceni podjetij, da ekonomska diplomacija v BiH ni kos potrebam, ki jih od nje podjetniki pričakujejo. Zato velja razmisliti o večji proaktivnosti in boljši prepoznavnosti slovenskih ekonomskih diplomatov, predvsem pa njihovi usposobljenosti, da bodo kos zadanim nalogam. Slovenska ekonomska diplomacija mora biti v BiH predvsem lokalizirana, kar pomeni, da mora poznati ključne težave ustroja države in varnostne grožnje, da potem zna odgovoriti nanje.

Težava, ki se poraja v BiH in ki gotovo zavira tudi uspešno delovanje slovenske ekonomske diplomacije, je velika razpršenost in neučinkovitost državnih institucij[121] z velikim poudarkom na lokalni samoupravi. V takšnem sistemu ekonomska diplomacija tudi težje deluje, saj je treba poznati »najmanjšega« akterja, ki vpliva na celotno zadevo, kar pa je v zapletenih upravnih sistemih težko. Posledično je tudi učinkovitost ekonomske diplomacije težje ocenjevati. Vsekakor pa mora biti ekonomska diplomacija v službi gospodarstva in s svojimi aktivnostmi zagotavljati ekonomsko varnost. K temu pa gotovo pripomorejo tudi gospodarstveniki sami, če se obrnejo na pristojne institucije, kot tudi, če jim po opravljenem delu povedo, kaj so opravili dobro in kaj ne.

Če povzamem dosedajšnjo razpravo na izhodišču tega poglavja, tj. na vprašanju odnosa med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, lahko potrdim tezo o ekonomski diplomaciji kot o aktivnosti *ex post*. V primeru BiH moram ekonomsko diplomacijo seveda razumeti v širši definiciji, kar pomeni, da je to tudi aktivnost podjetja, da poskrbi za nemoten razvoj svoje dejavnosti in poslovanja. Podjetja so se torej v primerih težav obrnila na lokalne odvetnike, lokalne oblasti in posrednike (dvostranska raven) ter sama skušala urediti zadeve, ki so ogrožale nemotenost njihovega poslovanja. Predpogoj za njihovo aktivnost *(ex post)* je bila nizka stopnja ekonomske varnosti *(ex ante)*.

4.2.4 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v Srbiji in Črni gori

Po razpadu SFRJ je na ozemlju Srbije in Črne gore (v nadaljevanju SČG)[122] nastala nova država Zvezna republika Jugoslavija (v nadaljevanju ZRJ). Takšno ureditev je določala nova Ustava v prvem odstavku 2. člena, ki je nadomestila (staro) jugoslovansko iz leta 1974, in je bila sprejeta 27. aprila 1992. Dober mesec pozneje (30. maja 1992) je Varnostni svet sprejel resolucijo 757 (UNSCR 757 (1992)), v kateri je uvedel številne sankcije proti Zvezni republiki Jugoslaviji. Režim sankcij je s prekinitvami in ponovnimi uvedbami trajal skupno trajal šest let. Dokončen umik sankcij se je zgodil leta 2000, po prevzemu oblasti s strani Demokratične opozicije Srbije (DOS-a). Takoj za umikom sankcij je ZRJ postala članica OZN (A/RES/55/12), MDS in drugih mednarodnih organizacij.

Tako velja preučevanje ekonomske varnosti v Srbiji in Črni gori razdeliti na dve obdobji: pred letom 2000 in po njem, saj obstaja med njima izrazita razlika tako glede ekonomske varnosti kot tudi glede ekonomske diplomacije.

Obdobje pred letom 2000 je, kot sem že ugotovil, zaznamovano z uvedbo sankcij OZN, kar je posledično pomenilo, da so morale države biti predvsem v vlogi sile zaščitnice

[121] BiH je precej zapletena država, s kopico lokalnih pristojnosti in posebnosti glede urejanja gospodarske dejavnosti, kar zna poslovnežem povzročati težave. V svojem visoko strukturiranem »troedinem telesu«, med drugim, proračun BiH daje kruh kar 170 ministrom (Rogelj, 2008).

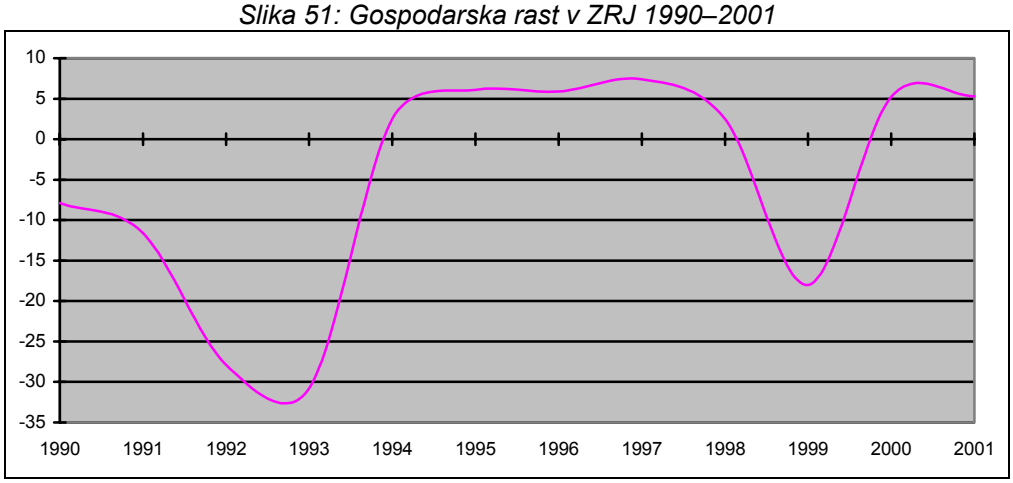
[122] Srbija in Črna gora sta od 27. aprila 1992 do 3. junija 2006 (razglasitev črnogorske neodvisnosti) predstavljali eno enovito enoto, in sicer pod dvema imenoma: od leta 1992 do leta 2003 kot država ZRJ, od leta 2003 do leta 2006 pa kot skupnost držav Srbije in Črne gore.

lastnih podjetij na trgu ZRJ in pozitivna ekonomska diplomacija tu ni bila smiselna, saj ne bi dajala učinka.

4.2.4.1 Ekonomska (ne)varnost v Zvezni republiki Jugoslaviji pred letom 2000

Vojne v Sloveniji, na Hrvaškem, v BiH ter končno na Kosovu so ZRJ uničevale tako politično kot tudi ekonomsko (Košak, Zajc in Lončarski, 2001, str. 325). Velika izguba človeških življenj, begunci, razcvet nelegalne trgovine/črnega trga ter monopolizacija, sankcije in zaprtost trga in končno vedno večji porast potrošnje za vojsko so temeljito zamajali ekonomsko strukturo države. Uvaličeva (2001, str. 8) ugotavlja, da je bila leta 1993 dodana vrednost na proizvod ZRJ na ravni tiste iz leta 1989 (torej je padla za 43 %), inflacija pa je predstavljala 15-mestno število.

Slika 51: Gospodarska rast v ZRJ 1990–2001

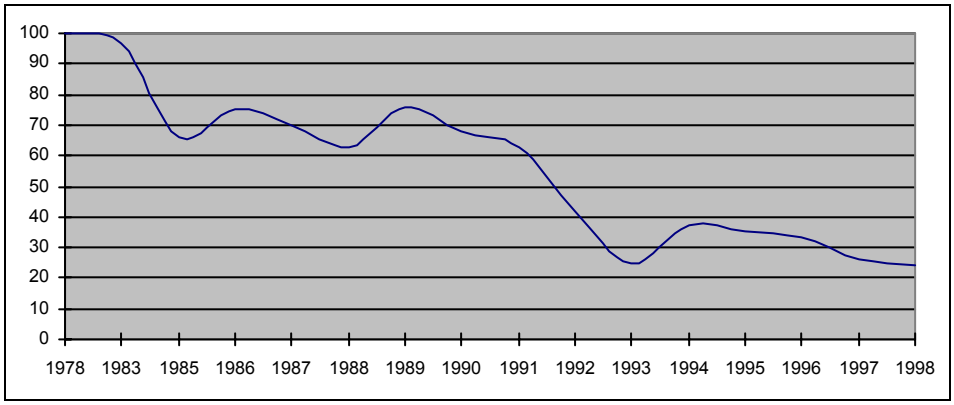


Vir: Izdelano na podlagi podatkov WIIW, 2005.

Poleg nestabilnih makroekonomskih kazalcev pa se je v ZRJ slabšala tudi situacija vsakega posameznika in posledično, kot je mogoče pričakovati, so bile razmere idealne za razvoj korupcije, ki je temeljito zarezala v srbsko družbo. Tako je Indeks percepcije koruptivnosti *(Corruption perception index)* ZRJ leta 1998 uvrstil na 65. mesto (od 85), leta 1999 uvrstil na 90. mesto (od 99 držav), leta 2000 pa na predzadnje mesto v klasifikaciji.

Situacijo v ZRJ v letih 1978–1998 kaže slika 52.

Slika 52: Potrošnja na prebivalca v gospodinjstvih (100=potrošnja leta 1974)



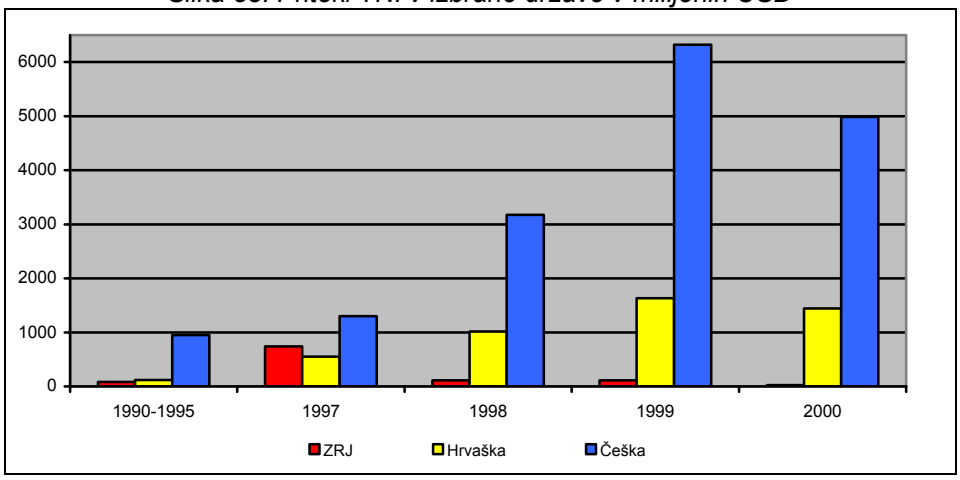
Vir: Preračunano na podlagi Palairet, 2001, str. 905.

Kot lahko vidimo iz slike 51, je blaginja prebivalstva ZRJ strmno padala vse do leta 1993, ko je dosegla najnižjo točko in se nato v naslednjih letih malo vzdignila, a ne za dolgo. Konec 20. stoletja se je spet znašla na ravni leta 1993.

Gospodarska situacija v ZRJ v letih po razpadu Jugoslavije gotovo ni bila stabilna, še manj pa je bila varna. Posledice, ki jih je prinesla centralizirana politika srbskega vodstva, so najbolj čutile gospodarske družbe.

Zakon o družbeni lastnini iz leta 1989 (s popravki 1990) (UL SFRJ 84/89 in 46/90) je omogočil, da so države prodajale družbena podjetja zasebnikom, a se je večina podjetij le preoblikovala in rekapitalizirala, medtem ko je bilo dejansko prodanih samo 9 jugoslovanskih podjetij (Ristić, 2004, str. 121). Srbija je šla pri celotni zadevi še dalje: v letih 1991–1993 je z različnimi ukrepi uspela zmanjšati postopke privatizacije državnih podjetij (privatiziralo se je samo 134 podjetij), v letih 1994–1997 pa so bila redka podjetja privatizirana (Košak, Zajc in Lončarski, 2001, str. 338) zaradi zakonodajnih postopkov, ki so privatizacijo *de iure* dovoljevali, a je bila *de facto* skoraj nemogoča (Ristić, 2004). V razmerah sankcij, vojn in omejevanja prostega gospodarstva je bilo malo verjetno, da bi tuja podjetja (med njimi tudi slovenska) (veliko) vlagala na trg ZRJ.

Slika 53: Pritoki TNI v izbrane države v milijonih USD



Vir: Izdelano na podlagi podatkov WIR, 2002, str. 305–306.

Z zamenjavo oblasti leta 2000 se je ZRJ ponovno »umestila« na zemljevid svetovne trgovine in mednarodnega (ekonomskega) sodelovanja.[123] ZRJ se je začela ponovno vključevati v tokove mednarodne trgovine in proizvodnje, predvsem pa je morala ponovno vzpostaviti zaupanje v lastno, notranjo gospodarsko in družbeno strukturo, da bi lahko izvedla (pre)potrebne reforme.

4.2.4.2 Ekonomska (ne)varnost v Zvezni republiki Jugoslaviji po letu 2000

Politične spremembe, ki so se zgodile v letu 2000, so vodile tudi do ekonomskih sprememb. Pakt stabilnosti za JV Evropo, oblikovan leta 1999, je bil eden od ključnih instrumentov za ponovno rehabilitacijo ZRJ in njen povratek v svetovni politični in ekonomski prostor. ZRJ se je tako začela pospešeno vključevati v mednarodne institucije, ki so bile tudi naklonjene ideji, da ZRJ pomagajo pri njenem razvoju. Tako je MDS 11. junija 2001 odobril ZRJ *stand-by* aranžma kreditiranja v protivrednosti 200 milijonov SDR (249 milijonov USD) za izvedbo določenih ekonomskih reform v ZRJ (MDS, 2001); dobrih 14 dni pozneje (29. junija 2001) pa je tudi Evropska komisija ZRJ zagotovila poroštvo v višini 530 milijonov evrov v obliki posojil in donacij. Določene donacije in kredite so zagotovile tudi članice EU same (Evropska komisija, 2001).

Tabela 40: Makroekonomska situacija v ZRJ 2000–2006

	BDP na prebivalca (v PPP)	Inflacija v %	Tekoči račun PB kot % BDP
2000	5897	70	-1,7
2001	6342	91,8	-2,4
2002	6729	19,5	-7,8
2003	7062	11,70	-6,9
2004	7876	10,10	-11,7
2005	8646	17,2	-8,5
2006	9427	12,7	-12,5

Vir: Podatki MDS, 2008.

Šele v takšni, bolj (pro)tržno usmerjeni situaciji je bilo možno razmišljati o delovanju ekonomske diplomacije tudi kot dejavnika pospeševanja medsebojnega sodelovanja držav in ne le kot sile zaščitnice.[124] Vendar pa tudi po letu 2000 v ZRJ ni manjkalo pozivov k bojkotu slovenskega blaga ali pa celo ropanja slovenskih podjetij. Tako velja med najbolj očitnimi omeniti izjavo predsednika Srbske radikalne stranke Vojislava Šešlja, ki je prebivalce Beograda leta 2003 pozval k »zasedbi in ropanju Mercatorjevega hipermarketa v Beogradu« (24ur.com, 28. januar 2003). Kljub vsemu do tega ni prišlo, je pa prišlo do zanimivega razpleta v povezavi z lastnino slovenskih podjetij v ZRJ (sedaj Srbiji).

[123] Zoran Janković, nekdanji direktor podjetja Mercator d. d., poudarja, da se je podjetje Mercator za investicijo v Srbijo odločilo šele po zamenjavi režima oz. da prej tja zaradi tveganj niso želeli investirati.

[124] Pri razpravi o sili zaščitnici ne smemo pozabiti na dejstvo, da Slovenija ZRJ ni priznala do leta 1995, diplomatskih odnosov pa ni sklenila do leta 2000. Tako da v tem času težko govorimo o aktivnosti slovenske diplomacije kot o sili zaščitnici premoženja slovenskih podjetij.

Vlada Republike Srbije je v sredini junija 2008 sprejela spremembe *Uredbe o zaščiti premoženja podjetij s sedežem na ozemlju nekdanje SFRJ* (Sl. Glasnik RS 31/01 in 61/08), kar je Srbiji omogočilo, da je, zlasti na podlagi 2. a člena Uredbe[125] začela s prodajo imovine slovenskih podjetij v Srbiji. Slovensko Ministrstvo za zunanje zadeve je takoj protestiralo zoper tak sklep (sklicujoč se na Prilogo G Sporazuma o nasledstvu (UL RS 71/02), razpisana je bila celo dražba določene imovine slovenskih podjetij (http://www.priv.co.yu, 30. avgust 2008), a jo je Agencija za privatizacijo Srbije 20. avgusta 2008 odjavila. Ta dogodek, ki se bo reševal verjetno še nekaj časa, kaže, da ekonomska diplomacija ne sme izostajati v trenutku, ko mora podjetjem jamčiti možnosti prostega poslovanja in zagotavljati nedotakljivost njihove lastnine (UL RS 112/02).

Podatki, ki sem jih predstavil do sedaj, kažejo značilnosti poslovnega okolja v SČG in posledično probleme, ki so se pojavljali tako z varnostnega, še posebej ekonomskovarnostnega vidika, kot tudi z vidika ekonomske diplomacije. Tako je za slovenska podjetja pomembno, ko se odločajo za vstop na srbski/črnogorski trg, to, kaj lahko tam dobijo za svoje investicije. Zato me zanima, kateri so vlečni *(pull)* dejavniki, ki podjetja spodbujajo, da investirajo na trge SČG.

ZRJ (in potem SČG) je bila največji trg za slovenska podjetja v nekdanji Jugoslaviji, kot tudi največja poslovna priložnost za slovenske proizvajalce, saj je leta 2000 sklenila z Rusijo *Sporazum o prosti trgovini* (Službeni list SRJ, Međunarodni ugovori br. 1/2001), ki je ukinil carinske stopnje na večino blaga in drastično znižal carinske stopnje na ostalo blago.

Tako lahko predvidevam, da so se slovenska podjetja kot racionalni akterji za poslovanje na srbskem trgu odločala zaradi velikosti srbskega trga, pa tudi zaradi strateških priložnosti, ki so se odpirale zanje s sprejetim Sporazumom SČG z Rusijo. Tezo o pomembnosti srbskega trga zaradi njegove velikosti spraševanci potrjujejo (povprečna ocena 4,46); razlog, ki sledi pa je iskanje učinkovitosti (povprečna ocena 3,44) in virov (povprečna ocena 3,15) in šele kot zadnji razlog respondenti navajajo strateške odločitve (povprečna ocena 2,26).

Podjetja, ki so želela razširiti svojo proizvodno in prodajno mrežo, so naletela tudi na težave, ki jih kaže tabela 41.

[125] 2. a člen pravi: »Pooblaščen organ bo za podjetja v družbeni lasti oz. podjetja, ki poslujejo kot družbena podjetja ali pa so celo pripojena drugemu družbenemu podjetju po službeni dolžnosti izvršil vpis v zemljiško knjigo v korist tega podjetja«.

Tabela 41: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri investiciji v SČG (1=niso se srečevali s temi tveganji, 5=zelo pogosto so se srečevali s temi tveganji)

Vrsta tveganja/težav	Ocena	Odstotek respondentov, ki jih ta tveganja niso prizadela
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA	4,12	7
POLITIČNA IN VARNOSTNA	4,00	8
MIKROEKONOMSKA	3,83	11
MAKROEKONOMSKA	3,73	8
KULTURNA	2,89	25
OKOLJSKA	2,65	13

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=31).

.

Rezultati, ki jih daje anketa, niso presenetljivi. Odgovori, ki sem jih dobil z vprašalnikom, kažejo, da stanje v ZRJ, med vladavino Slobodana Miloševiča ni vlivalo zaupanja v delovanje pravne države, zato so podjetja večkrat morala, če so želela kaj dobiti oz. karkoli urediti, to pospešiti z določenimi »drugimi aktivnostmi« (Damijan, 2001, str. 118; Vuković, 2002, str. 137). To, da so se podjetja soočala s političnimi in varnostnimi tveganji, je veljalo predvsem za čas nestabilnosti do leta 2000, pozneje se je ta delež relativno zmanjšal, ampak še vedno ostaja pomemben dejavnik odločanja za aktivnosti na trgu SČG, še posebej po zadnjih dogodkih v letu 2008, ki sem jih opisal že zgoraj.

Mikroekonomska tveganja so običajno odraz drugih tveganj in so tudi tesno z njimi povezana. Visoka stopnja korupcije, visoka administrativna, politična in varnostna tveganja v ljudeh ne vzbujajo občutka varnosti, kar posledično vodi tudi do tega, da se vsak posameznik »znajde po svoje« in posledično tudi deluje tako, da zaščiti svoje osebno premoženje, sebe in svojo osebno integriteto. Vse to skupaj vodi do tega, da naraste nezaupanje na mikro ravni, kot tudi to, da se celotna mikroekonomska varnost začne rušiti. Tako ni presenetljivo, da je v razmerah obče nestabilnosti, v razmerah, ko so morali ljudje v ZRJ iz dneva v dan skrbeti za preživetje, bila mikroekonomska ne-varnost relativno visoka.

Makroekonomska varnost v ZRJ je bila, sploh v času sankcij, pod velikim vprašajem, zaradi dveh dejavnikov: a) potrošnje, ki je bila namenjena sami sebi in ne učinkoviti proizvodnji in b) dejanski neučinkovitosti in mikroekonomski ne-varnosti. Poleg tega pa je makroekonomsko okolje gotovo determiniralo tudi nezaupanje do tujega blaga in storitev.

Na podlagi rezultatov iz tabele 41 ugotavljam, da kljub temu da so v povprečju ocene tveganj visoke (glede na petstopenjsko Likertovo intervalno lestvico), pa obstaja tudi določen odstotek podjetij, ki se s temi tveganji ni soočilo. Tako je odstotek podjetij, ki se niso soočila z mikroekonomskimi tveganji, višji od 10 %, delež podjetij, ki pa se niso soočila z okoljskimi tveganji, pa 13 %. Zanimiv je delež podjetij, ki se niso soočila s kulturnimi tveganji (25 %). Tak visok delež lahko pojasnim predvsem z dejstvom, da so nekatera slovenska podjetja že prej poslovala v ZRJ (SČG) in so zato dobro poznala trg, pa tudi potrošniki so dobro poznali ta podjetja in njihove proizvode (prim. Mekina, 2008).

Glede na to, da so v tabeli 41 vsa tveganja v povprečju ocenjena kar visoko, me zanima, kdaj so se podjetja najbolj soočala s temi tveganji – pred letom 2000 ali po letu 2000. Predvidevamo namreč, da je po letu 2000, ko je prišlo do povečanja sodelovanja z ZRJ, več podjetij zabeležilo tveganja, ki jih prej zaradi odsotnosti na tem trgu niso zabeležila.

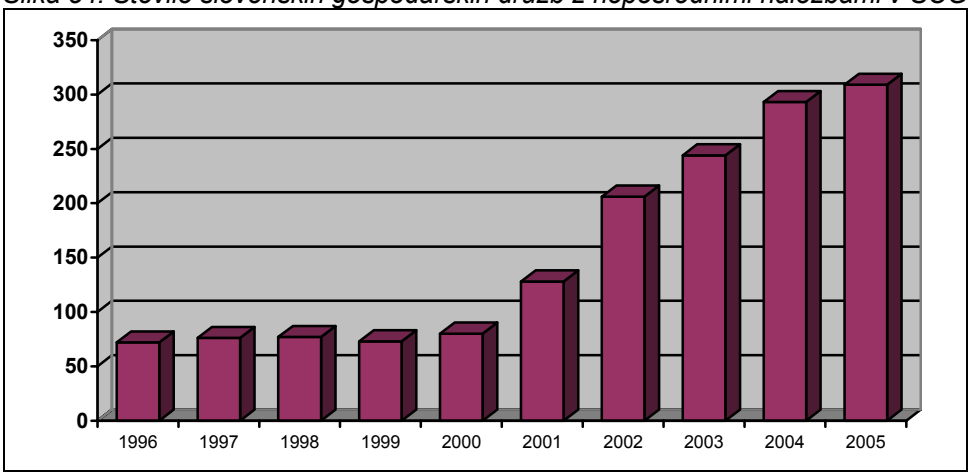
Tabela 42: Poslovanje slovenskih podjetij v ZRJ/SČG

		V KATEREM ČASOVNEM OBDOBJU JE VAŠE PODJETJE PRVIČ MEDNARODNO POSLOVALO		
		PRED LETOM 2000	PO LETU 2000	SKUPAJ
POSLUJEMO V SRBIJI IN ČRNI GORI	DA	50	10	60
	NE	27	5	32
SKUPAJ		77	15	92

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=92).

Kot lahko uvidimo iz zgornje tabele je pred letom 2000 z ZRJ poslovalo 50 podjetij, ki so odgovarjala na vprašalnik, po letu 2000 pa se je število podjetij, ki poslujejo na trgu SČG, povečalo še za 20 %; pri TNI pa je skok še višji. Če je pred letom 2000 na trg SČG neposredno investiralo 18 anketiranih podjetij, je ta številka po letu 2000 narasla za 22, kar predstavlja 122 % povečanje. Dejansko stanje TNI v letu 2006 v SČG je znašalo 790 milijonov €, pri čemer se je SČG uvrstila na drugo mesto med prejemnicami slovenskih TNI (BSI, 2008b, str. 55). Teza, da slovenska podjetja vse več poslujejo s SČG, se torej potrjuje, saj je tako rast poslovanja kot rast TNI (na podlagi zgornje tabele in slike 54) očitna.

Slika 54: Število slovenskih gospodarskih družb z neposrednimi naložbami v SČG



Vir: BSI, 2008b, str. 68.

To, da se je po letu 2000 poslovanje s SČG povečalo, pomeni, da so podjetja pričakovala večjo ekonomsko stabilnost in ekonomsko varnost, zato me zanima, če lahko na podlagi ocen respondentov to tezo tudi potrdim (tabela 43).

Tabela 43: Ekonomska varnost v času investicij podjetij v ZRJ/SČG in danes (1=nizka, 5=visoka)

	OBLIKA TVEGANJ	POVPREČNA OCENA TVEGANJ OB INVESTIRANJU	POVPREČNA OCENA TVEGANJ DANES[126]
MAKROEKONOMSKA TVEGANJA	Valutna nihanja	2,29	2,93
	Uravnoteženost X/M	2,42	3
	Fleksibilen trg delovne sile	2,48	3,08
	Stopnja brezposelnosti	2,52	2,85
	Stopnja inflacije	2,3	2,67
	Gospodarska rast	2,74	3,16
	Možnost prostega pretoka kapitala	2,56	3,1
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA TVEGANJA	Jasnost in enoznačnost zakonodaje	2,23	2,53
	Zanesljivost in preglednost delovanja javne uprave	2,07	2,43
MIKROEKONOMSKA, POLITIČNA IN KULTURNA TVEGANJA	»Investicijsko ozračje«	2,77	3,28
	Zaupanje državljanov v politično situacijo in sistem	2,14	2,54
Povprečna vrednost		**2,41**	**2,87**

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=34).

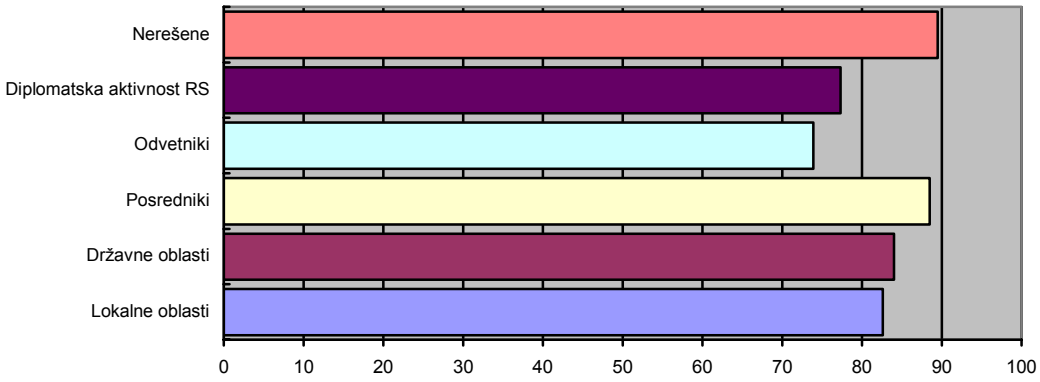
Tabela 43 kaže negativno sliko ekonomske varnosti v ZRJ/SČG v času investicij podjetij kot tudi danes.[127] Podjetja so v svojih začetkih delovanja tam kot najbolj pereče vprašanje ocenila delovanje državne/javne uprave v SČG in zaupanje državljanov v politični sistem in situacijo v državi. Ta ocena je realna, saj se je ZRJ nahajala 6 let (z vmesnim dvoletnim obdobjem) v popolni izolaciji. Naraščali so korupcija, klientelizem, predvsem pa črni trg in siva ekonomija (prim. *supra*). To je vodilo k večanju nezaupanja v institucije in politiko.

Na podlagi tabele 43 ugotavljam, da so vse ocene stanja ekonomske varnosti dokaj nizke. Povprečna ocena 2,41 ob začetkih delovanja podjetij in 2,87 danes pomeni, da je bilo okolje, v katerem so začela podjetja poslovati, zelo nestabilno in ekonomsko nevarno (prim tudi analize CMSR), zato je umestno vprašanje, kako so podjetja (respondenti) skušala reševati težave, na katere so naletela na trgu ZRJ/SČG (slika 55).

[126] Na vprašanje o tem, ali se anketirancem zdi, da se je varnostna situacija v SČG izboljšala, je skoraj 70 % anketirancev odgovorilo pozitivno.

[127] Damijanova (2001, str. 117) ocena ekonomske varnosti v letu znaša 1,6, ocena Prašnikarja, Cirmanove in Domadenikove (2001, str. 168) pa 1,68.

Slika 55: Na kakšen način (s čigavo pomočjo) so podjetja (respondenti) skušala reševati težave, ki so se porajale pri vstopu na trg ZRJ/SČG (v %)



Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=26).

Slika 55 kaže, da je večina težav podjetij na trgu ZRJ/SČG ostala nerešenih. Podjetja so najpogosteje težave reševala s pomočjo lokalnih posrednikov (t. i. »znancev«), kot tudi s pomočjo pogajanj z državnimi in lokalnimi oblastmi, najmanj pa so uporabljala diplomatsko osebje Slovenije, ki jim je bilo na voljo v ZRJ/SČG. A vseeno, glede na to, da so se podjetja posluževala tudi diplomatskih aktivnosti Slovenije, da bi rešila nastale težave, je pomembno ugotoviti, na katerih področjih oz. kako so slovenske uradne institucije podjetjem pomagale s konkretnimi akcijami.

Tabela 44: Področja aktivnosti slovenskih uradnih institucij (1=nezadovoljivo, sploh niso; 5=zelo so pomagale)

Povprečne ocene	**MZZ**	**MG**[128]	**GZS**
NASVETI	3,5	2,33	3,43
OPERATIVNE AKCIJE	2	2,67	2,57
KONKRETNA POGAJANJA	1,5	2	1,5
»PREPRIČEVANJE« POLITIKOV	*1,5*	*3,67*	*1,71*
SVETOVANJE	3	1,67	3
FINANČNA POMOČ	1	2,67	1,57
PREPRIČEVANJE JAVNOSTI	*1,5*	*1,67*	*1,86*
VPLIV NA JAVNO MNENJE/MORALNA PODPORA	2,5	2,67	2,57
POVPREČNA OCENA	**1,725**	**2,42**	**2,1875**

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=26).

Podjetja so v povprečju vse institucije najbolje ocenila pri dajanju nasvetov, kako naj poslujejo na trgu, zelo slabe ocene pa podjetja podeljujejo aktivnostim institucij pri prepričevanju javnosti, kot tudi pri konkretnih pogajanjih in prepričevanju politikov v korist slovenskih podjetij. Prav tako dobra ocena podjetij izostaja tudi pri operativnih akcijah slovenskih uradnih institucij. Podobno kot v drugih (že obravnavanih) državah tudi tu dobiva najvišjo oceno GZS, o kateri določena podjetja, ki delujejo na trgu SČG, ne skoparijo s pohvalami, o aktivnostih MZZ in diplomatsko-konzularnega aparata pa

[128] Ocene velja jemati s pridržkom, saj je to ocenilo manj kot 50 % vseh tistih, ki so odgovarjali na vprašanja za SČG, zato ocene niso reprezentativne.

mnenja (na žalost) niso tako enotna. V tabeli 45 nizam nekaj bolj »nevtralnih« mnenj respondentov.

Tabela 45: Mnenja respondentov o uspešnosti institucij slovenske gospodarske diplomacije

Gospodarska zbornica Slovenije	Ministrstvo za zunanje zadeve
➢ Zanesli smo se lahko le na GZS. ➢ GZS se je izkazala pri svojem delu. ➢ GZS je bila aktivna v iskanju pomoči za naše podjetje na srbskem trgu. ➢ GZS deluje tako, kot bi morali delovati tudi drugi slovenski državni organi.	➢ Premalo so izurjeni za pomoč v gospodarstvu. ➢ Problem je v nepoznavanju tematike gospodarske diplomacije. ➢ Niso dovolj usmerjeni k majhnim, ampak le k velikim podjetjem.

Vir: Lasten prikaz.

Na podlagi vseh do sedaj analiziranih dogodkov in podatkov lahko zaključim, da se je občutek ekonomske varnosti na trgu ZRJ/SČG neprestano spreminjal, začenši z uvedbo sankcij proti ZRJ leta 1992, ki so trajale skoraj 6 let. V tem času je prišlo v družbenem ustroju do številnih sprememb, ki jih nova oblast leta 2000 ni mogla odpraviti čez noč, s čimer se je nadaljevala ekonomska nevarnost tudi po letu 2000, vsekakor v manjšem obsegu, kot je bila prej (povprečna ocena respondentov znaša 2,87), a vseeno. Ekonomska diplomacija, ki je bila v letih sankcij praktično odsotna (državi nista imeli diplomatskih odnosov), je postala aktualna po demokratični »revoluciji« in je dobila dvojni značaj, kot ga razumem v tem doktoratu – od pospeševalke internacionalizacije in sodelovanja do zaščitnice. Zlasti na trgu ZRJ/SČG se je ta dvojnost pokazala kot dejanska stvarnost, saj so slovenske uradne institucije spodbujale in pripravljale dogovore o sodelovanju med državama (UL 82/01) in sočasno tudi sodelovale pri ščitenju lastnine slovenskih podjetij ter pomagale podjetjem v težavah. Tako lahko ponovno zatrdim, da je prav ta dvojnost delovanja ekonomske diplomacije v ZRJ/SČG še en dokaz o odnosu »ekonomska diplomacija vs. ekonomska varnost – *ex post* in *ex ante*«.

V času nestabilnosti deluje ekonomska diplomacija *ex post*, medtem ko v času stabilnega poslovnega okolja postane *ex ante*, s čimer spodbuja medsebojno gospodarsko sodelovanje in TNI. Sočasno pa se prav na primeru ekonomske varnosti ZRJ/SČG kaže dejstvo odnosnosti ekonomske diplomacije, saj ekonomska diplomacija deluje po načelu »reakcije«, kar posledično pomeni, da skuša nestabilne razmere stabilizirati oz. omejiti škodo, ki bi jo lahko nestabilne razmere povzročile.

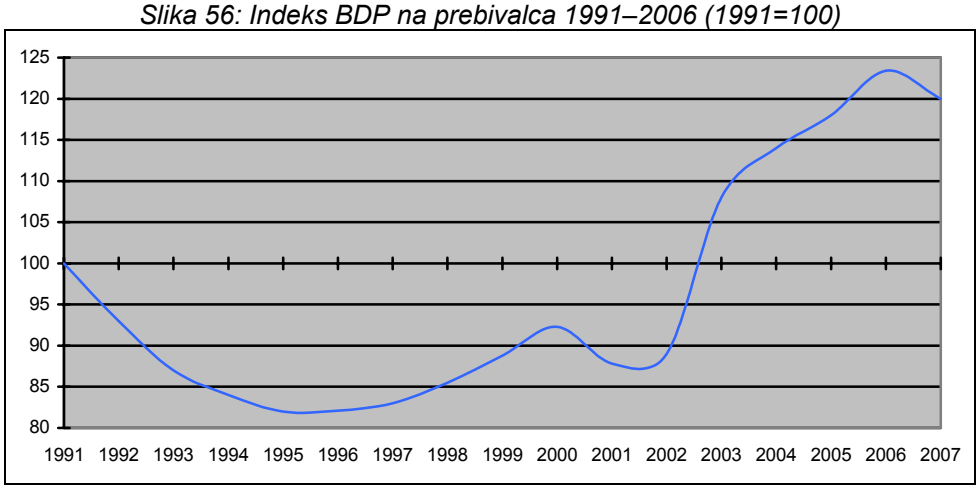
4.2.5 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija v Makedoniji

Makedonija je razglasila svojo samostojnost 8. septembra 1991 in je na mednarodno priznanje čakala dobro leto in pol, kajti v OZN je bila sprejeta šele 8. aprila 1993 z resolucijo Generalne Skupščine A/RES/47/225. Kljub temu da je do konca 20. stoletja ušla vojnam, pa njena pot samostojnosti še zdaleč ni bila enostavna.

Največjo težavo za njeno priznanje je predstavljala problematika imena »Makedonija«, kajti Grčija jo je obtožila imperialističnih teženj (po zgledu Aleksandra Makedonskega), zato je bila Makedonija tudi sprejeta v OZN pod »začasnim imenom« *Nekdanja jugoslovanska republika Makedonija* (Former Yugoslav Republic of Macedonia – FYRM) in to ime velja še danes za večino mednarodnih organizacij.

Tranzicijska pot Makedonije se je na gospodarskem področju začela na zelo nizkem nivoju gospodarskega razvoja. Če je bruto družbeni proizvod (BDP) Makedonije leta 1947 znašal 70 % povprečnega jugoslovanskega, je leta 1990 predstavljal le še 63,4 % (Micevska et al., 2002, str. 88); gospodarska rast je od razpada nekdanje Jugoslavije padala na letni ravni vse do leta 1996 in se je šele po letu 1996 dvignila ponovno nad 3 %. Sočasno s padanjem gospodarske rasti je naraščala tudi brezposelnost, ki je od leta 1993 vseskozi na ravni nad 30 %.

Slika 56: Indeks BDP na prebivalca 1991–2006 (1991=100)

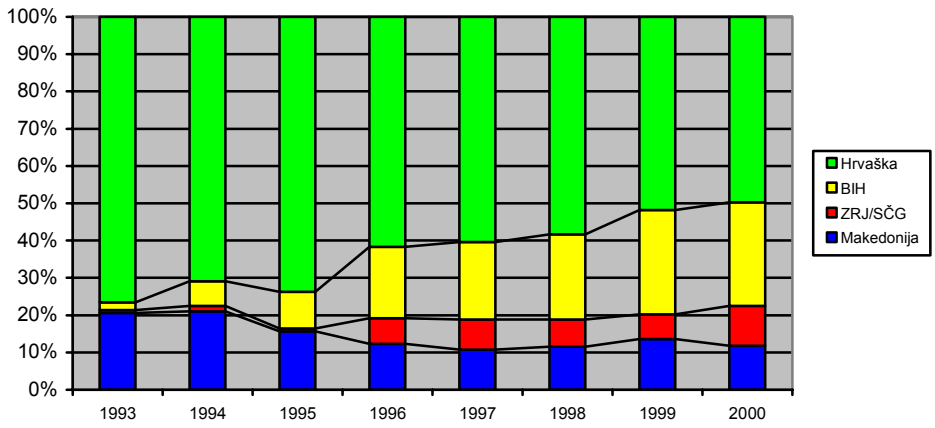


Vir: Izračunano na podlagi podatkov NBM, 2008.

Slika 56 kaže indeks BDP-ja na prebivalca. Tako lahko po letu 1991 vidimo drastičen padec indeksa vse nekje do leta 1996, ko se je indeks začel počasi dvigovati, z vmesnim padcem v letih 2000–2001 (vojna v Makedoniji), leta 2003 pa je presegel raven BDP-ja na prebivalca iz leta 1991.

Slovenska gospodarska aktivnost z Makedonijo se je prvih osmih letih (1992–2000) radikalno zmanjševala, tako da je slovenski izvoz leta 2000 predstavljal polovico tistega iz 1992 (SURS, 2008). Slika 57 kaže postopno zmanjševanje slovenskega izvoza v Makedonijo do leta 2000, ko je izvoz znašal 10,5 % v primerjavi z 20 % leta 1993. Sočasno, ko je Makedonija izgubljala svoje mesto v mednarodni menjavi s Slovenijo, je relativno rasla v pomembnosti izhodnih TNI slovenskih podjetij. Tako je leta 1994 stanje slovenskih TNI v Makedoniji znašalo 15,9 milijonov USD, leta 1998 22,5 milijonov, leta 2001 pa 48 milijonov USD, kar predstavlja še vedno 'le' dobro desetino slovenskih TNI na Hrvaškem (BSI, 1998; 2003).

Slika 57: Delež slovenskega izvoza glede na izbrani trg



Vir: Lasten izračun na podlagi podatkov SURS, 2008.

Vprašanje, ki se mi postavlja je, zakaj Makedonija ni tako privlačna lokacija za slovenska podjetja, kot so druge države nekdanje Jugoslavije? Eno od dejstev, ki ga navajajo respondenti na anketo, je gotovo fizična oddaljenost Makedonije, drugo pa enake cene proizvodnih dejavnikov med Makedonijo in BiH, kar pomeni, da se jim, zaradi krajše razdalje, bolj splača vlagati v BiH kot v Makedonijo. Če izhajam iz teh podatkov, potem lahko predvidevam, da se slovenska podjetja odločajo za poslovanje/investicijo v Makedoniji izključno zaradi iskanja trgov in virov. To potrjujejo tudi rezultati ankete, saj respondenti pravijo, da je ključen vlečni dejavnik za delovanje na trgu Makedonije širjenje na makedonski trg (ocena 4,59), nato element iskanja virov (prim. tudi Svetličič in Jakličeva, 2001, str. 194) in učinkovitosti (ocena 3,05 in 3,04) ter končno, Makedonija za slovenske investitorje ni država, kjer bi iskali strateške prednosti (2,3). Eden od anketirancev celo poudarja, da Makedonija nima strateških prednosti, ki bi jih lahko ponudila slovenskemu gospodarstvu.

Zanimivo je, da je kljub razdalji večina podjetij v preteklosti začela poslovati na makedonskem trgu z obliko izvoza/uvoza, le redka so začela na tem trgu poslovati z drugimi oblikami (sodelovanje s tujim partnerjem, lastne podružnice, TNI idr.). Tudi danes je stanje podobno (tabela 46).[129]

Tabela 46: S katero obliko internacionalizacije ste začeli delovati na makedonskem trgu?

IZVOZ	59 %
SODELOVANJE S TUJIM PARTNERJEM	50 %
LASTNE PODRUŽNICE	12 %
TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE	14 %

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=42).

Za podjetja, ki mednarodno poslujejo predvsem z osnovno obliko mednarodne menjave, tj. izvozom in uvozom, so tveganja pri poslovanju na tujih trgih drugačnega značaja, kot za podjetja, ki se poslužujejo drugih oblik mednarodnega ekonomskega sodelovanja.

[129] Izvoz slovenskega blaga v Makedonijo je v letu 2007 znašal 144 milijonov €, medtem ko je kumulativa TNI znašala 117 milijonov € (BSI, 2008a).

Zato v tabeli 47 prikazujem, s kakšnimi tveganji so se soočala podjetja (respondentov) na makedonskem trgu.

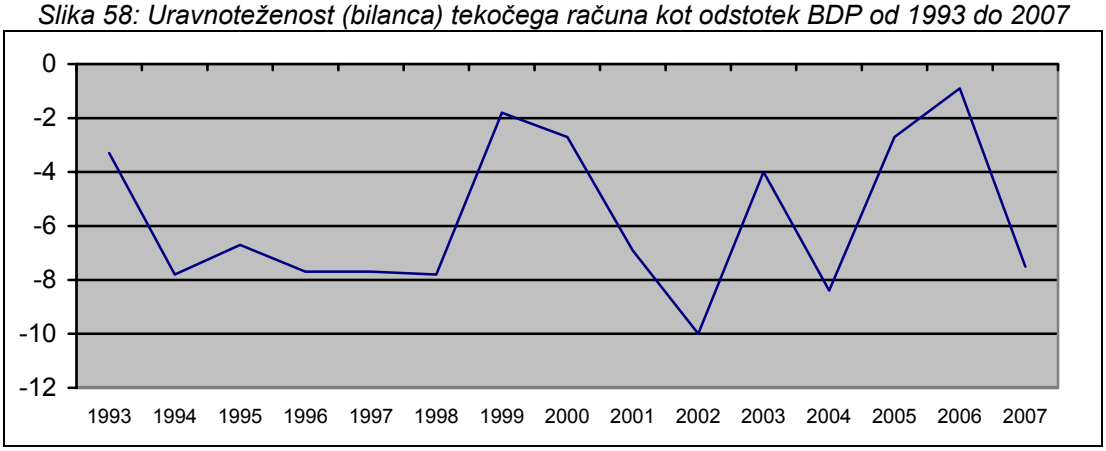
Tabela 47: Težave/tveganja s katerimi so se srečevala slovenska podjetja pri delovanju v Makedoniji (1=niso se srečevali s temi tveganji, 5=zelo pogosto so se srečevali s temi tveganji)

Vrsta tveganja/težav	Ocena	Odstotek respondentov, ki jih ta tveganja niso prizadela
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA	3,58	7
MIKROEKONOMSKA	3,56	8
POLITIČNA IN VARNOSTNA	3,50	17
KULTURNA	3,33	10
MAKROEKONOMSKA	3,30	17
OKOLJSKA	2,73	8

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=21).

Tabela 47 zanika mojo predpostavko, da so zaradi drugačne oblike vstopa podjetij na makedonski trg tudi tveganja drugačna kot v drugih državah nekdanje Jugoslavije. Tako med tveganji še vedno prevladujejo administrativna in mikroekonomska tveganja, sledijo jim politična tveganja. Ocena makroekonomskih tveganj odraža realno situacijo v Makedoniji v preteklih letih, kjer je bila makroekonomska politika dokaj zdrava, z določenimi problemi predvsem v ravnotežju plačilne bilance (Kober, 1995) in nezaposlenosti (slika 58).

Slika 58: Uravnoteženost (bilanca) tekočega računa kot odstotek BDP od 1993 do 2007



Vir: Izdelano na podlagi podatkov NBM, 2008.

Dokaj visoko rangirana so kulturna tveganja, pri čemer respondenti izpostavljajo predvsem »zamere« Makedoncev do slovenskega blaga; »krivdo« Slovenije za razpad Jugoslavije in problem nepoznavanja makedonskega jezika.

Še natančnejša razdelava znotraj skupin tveganj kaže, da je bila v preteklosti situacija v Makedoniji dokaj stabilna v primerjavi z ostalimi državami nekdanje Jugoslavije (povprečna ocena 2,94), zato je tudi izboljšanje situacije v povprečju relativno manjše kot v drugih državah (tabela 48).

Tabela 48: Ekonomska varnost v času začetkov poslovanja podjetij v Makedoniji in danes (1=nizka, 5=visoka)

	OBLIKA TVEGANJ	POVPREČNA OCENA TVEGANJ OB ZAČETKU POSLOVANJA	POVPREČNA OCENA TVEGANJ DANES[130]
MAKROEKONOMSKA TVEGANJA	Valutna nihanja	2,91	3,00
	Uravnoteženost X/M	2,60	3,00
	Fleksibilen trg delovne sile	2,67	2,86
	Stopnja brezposelnosti	2,67	2,79
	Stopnja inflacije	2,73	3,07
	Gospodarska rast	2,83	3,21
	Možnost prostega pretoka kapitala	2,67	3,07
ADMINISTRATIVNO-UPRAVNA TVEGANJA	Jasnost in enoznačnost zakonodaje	2,54	2,43
	Zanesljivost in preglednost delovanja javne uprave	2,36	2,64
MIKROEKONOMSKA, POLITIČNA IN KULTURNA TVEGANJA	»Investicijsko ozračje«	3,08	3,31
	Zaupanje državljanov v politično situacijo in sistem	2,33	2,58
Povprečna vrednost		**2,94**[131]	**3,2**

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=19).

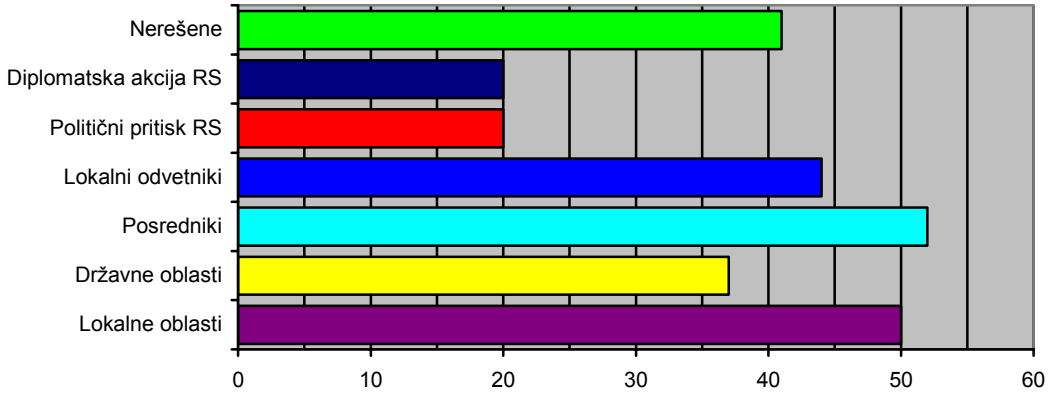
Povprečna ocena »v času začetkov poslovanja« nakazuje, da ekonomskovarnostna situacija ni bila *niti ugodna niti neugodna* (povprečna ocena 3) in da je o ekonomski varnosti težko govoriti. Najboljše ocene so anketiranci podelili *investicijski klimi*, najslabše pa je bilo ocenjeno *zaupanje domačinov v politični sistem in javno upravo*. Kar je posebnost v primeru Makedonije, je, da je država po mnenju respondentov nazadovala na področju *jasnosti in preglednosti zakonodaje in zakonodajnih postopkov*, sočasno pa zelo napredovala pri *spodbujanju prostega pretoka kapitala* in *klime za investicije*, kar se kaže tudi v (dejanski) veliki rasti TNI (prim. *supra*). Respondenti tako kot ključne težave pri poslovanju v Makedoniji izpostavljajo: (i) nedokončano oz. neobstoječo infrastrukturo, (ii) preveliko birokracijo, (iii) nestabilno politično situacijo, (iv) problem kupne moči (nezaposlenost) ter (v) neizvajanje zakonodaje.

Izhajajoč iz tabele 48, me zanima, kako so podjetja reševala težave, ki so se jim porajale pri poslovanju na makedonskem trgu (slika 59)?

[130] Kljub temu da posamezni kazalci kažejo na veliko povečanje ekonomske varnosti v Makedoniji od časov začetka poslovanja podjetij do danes, pa 'le' 55 % respondentov ocenjuje, da se je varnostna situacija izboljšala. To lahko pripišem temu, da je bila že začetna varnostna situacija dovolj dobra, da se potem premik na boljše ni zaznal kot radikalen, ampak le kot obroben pojav.

[131] Prašnikar et al. (2001, str. 168) ocenjujejo v letu 2001 ekonomsko varnost Makedonije s povprečno oceno 1,77; Damijan (2001, str. 117) pa s povprečno oceno 1,5.

Slika 59: Na kakšen način (s čigavo pomočjo) so podjetja skušala reševati težave, ki so se porajale pri vstopu na makedonski trg (v %)



Vir: Rezultati ankete (n=42).

Slika 59 kaže, da so se podjetja najpogosteje posluževala pomoči posrednikov (npr. podjetij, ki poslujejo na trgu; domačinov, ki poznajo trg); sama so pa težave reševala predvsem s pomočjo lokalnih in državnih oblasti Makedonije. Podjetja so redko reševala težave s pomočjo slovenskih uradnih institucij (tako matičnih kot DKP-jev). Zanimivo je, da je več kot 40 % respondentov dejalo, da so težave, s katerimi so se soočili, ostale nerešene, pri čemer izpostavljam, da je nerešenih ostala večina težav politično–varnostnega značaja.

Na podlagi podatkov lahko izračunam, da se je na MZZ s prošnjo po pomoči obrnilo 12 % vprašanih, na GZS 14 %, na MG 2 %, na JAPTI nihče, in na podjetnike, ki delujejo v državi, kar 31 % vprašanih. Tisti, ki so se obrnili na MZZ, so se obrnili večkrat (le eno podjetje se je za pomoč zaprosilo enkrat), tisti, ki so za pomoč zaprosili GZS so to storili (v večini) manj kot 5-krat, na MG-ju so vsi respondenti za pomoč prosili samo enkrat in na podjetnike, ki delujejo v državi, se je večina vprašanih obrnila po pomoč do 5-krat.

Kljub temu da so podjetja za pomoč prosila tudi slovenske uradne institucije, pa njihovega dela in učinkovitosti niso ocenjevala, z izjemo GZS. To lahko (a ne nujno) interpretiram tudi v luči skrajnega nezadovoljstva podjetij z uslugami, ki so jih nudile slovenske uradne institucije.

Podatki s strani ekonomske diplomacije v Makedoniji so drugačni. V pogovoru z ekonomskim atašejem v Makedoniji mag. Slobodanom Šešumom (Priloga 3) sem zabeležil, da sam porabi do 25 % svojega delovnega časa za iskanje poslovnih partnerjev in pomoč aktivnostim podjetja. Podjetja v težavah se namreč nanj pogosto obračajo. Tako je naloga ekonomskega svetnika v Makedoniji vezana na »spoznavanje podjetij z državo« in delovanje pred vstopom podjetja v Makedonijo kot tudi pozneje. Sočasno pa ekonomski svetniki v Makedoniji porabijo veliko svojega službenega časa za mreženje in odnose z matično in makedonsko birokracijo. Iz tega lahko ugotovim, da je Makedonija za slovenska podjetja nekoliko kontroverzna država, kjer se posli ne odvijajo tako, kot bi se morali oz. v skladu z danimi možnostmi. Tako pojasnjujem redko aktivnost

slovenskih podjetij v Makedoniji prav z relativno veliko geografsko in kulturno razdaljo, pa tudi s pomanjkanjem vlečnih *(pull)* dejavnikov, ki bi ustvarjali primerjalne prednosti slovenskih podjetij, ob tem je treba dodati še pomanjkanje infrastrukture, ki je predpogoj za učinkovito delovanje podjetij na makedonskem trgu.

Ekonomska diplomacija v Makedoniji, za razliko od drugih držav nekdanje Jugoslavije, temelji predvsem na pristopu *ex ante*, kar gre pripisati drugačni politični in ekonomski situaciji, s katero se je soočala Makedonija in druge jugoslovanske države, saj je bila že v začetku ekonomska varnost Makedonije bistveno višja kot npr. Srbije ali BiH. V dokaj stabilnih razmerah je pot za poslovanje in investicije veliko širša in bolj odprta, predvsem pa je pomembno, da uradne institucije podjetjem pri tem pomagajo. Le tako je možno še ojačati medsebojno sodelovanje med državama in državi še bolj ekonomsko povezati in utemeljiti.

Makedonija ima še obilo potencialov, ki jih slovenska podjetja ne znajo izkoristiti (pogovor z ekonomskim atašejem), zato velja na te potenciale opozoriti, predvsem pa jih »opremiti« (s pomočjo ekonomske diplomacije), da bodo koristni za slovenska podjetja in da jih bodo ta znala izrabiti. Konec koncev je ena temeljnih nalog ekonomske diplomacije svetovanje in adaptacija podjetij na danem trgu, kar velja tudi za aktivnosti slovenske ekonomske diplomacije v prihodnje.

4.3 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija – iskanje točke preloma: primer držav nekdanje Jugoslavije

Vsa razprava do sedaj je bila izključno namenjena temu, da sem potrjeval (in potrdil) zvezo med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo kot odnos *ex ante* in *ex post*. Sedaj, ko vsi empirični dokazi dokazujejo obstoj te zveze in oblikovanje slednje, ki pa se spreminja sproti, želim preučiti še t. i. točko preloma, kot sem jo definiral v podpoglavju 4.2. Zanima me torej, kje se nahaja tista točka na intervalu varnosti, ko se ekonomska diplomacija spremeni iz »zaščitnice lastnine in poslov« v »pospeševalko izhodne internacionalizacije podjetij«. Predvidevam, da je ta točka *fleksibilna* in se spreminja od države do države, od spremenljivke (ki vpliva na ekonomsko varnost) do spremenljivke.

Kot sem razložil v podpoglavju 4.2, ima funkcija ekonomske diplomacije parabolično obliko s temenom v točki T_0. To točko lahko določim številčno, in sicer na več možnih načinov. Eden od teh je lestvičen, pri čemer vsaki vrednosti pripišemo določeno stopnjo varnosti, drugi pa je odstotkovni pristop, kjer obema kategorijama podelim določen odstotek in iz tega izpeljem funkcijo ekonomske diplomacije (priloga). Sam bom za določitev točke preloma uporabil t. i. realen pristop, ki vključuje točno realno vrednost točke preloma za vsako od navedenih spremenljivk, ki jih bom ločeno obravnaval v nadaljevanju.

Teoretično določeno točko preloma bom prikazali tudi na praktičnih primerih štirih spremenljivk, ki sem jih upošteval za vsako državo nekdanje Jugoslavije:

- stopnjo gospodarske rasti,
- stopnjo inflacije,
- stopnjo nezaposlenosti in
- stopnjo zadolženosti države v % BDP.

Tako bomo najprej analizirali celotno ekonomsko varnost v državah nekdanje Jugoslavije skupaj in določili globalno točko preloma za vse države (odstotkovno), nato pa bom po spremenljivkah, ki sem jih upošteval, to storil z realnimi kazalci za vsako spremenljivko posebej.

4.3.1 Iskanje globalne točke preloma na ravni ekonomske varnosti

Iskanje globalne točke preloma je skrajno nehvaležno delo. Poleg problema določanja in uporabe primernega metodološkega aparata, obstaja še kar nekaj drugih preprek in pomislekov, na katere naleti posameznik, ko se loteva takega iskanja točke preloma. Tako v nadaljevanju navajam tri ključne pomisleke, ki so se porajali pri določanju točk preloma:

- **problem(atika) možnosti izračunanja** točke preloma, kar se kaže v težavi pretvarjanja ocen v kvantificirano obliko;
- **metodološki problem pripisovanja odstotkovne vrednosti** kategorijam in uporaba uteži, saj v moji analizi predpostavljam, da imajo vsi kazalci določanja točke preloma enake uteži;
- **psihologizem točke preloma**, saj vsak odgovor v anketi temelji na občutkih posameznika in ne na realnih dejstvih.

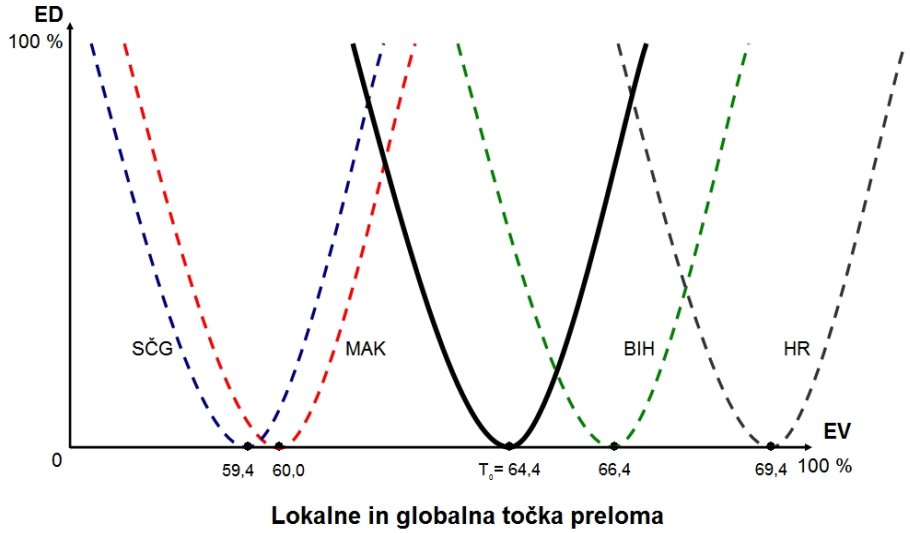
Pri določanju globalne točke preloma sem upoštevali štiri spremenljivke (prim. *supra*), ki sem jih obtežil z enakimi utežmi, s čimer sem želel poudariti, da so pri odločanju za delovanje/investicije na tujem trgu vse enakovredne. Te spremenljivke sem izbral na podlagi testiranja vprašalnika, kjer sem na vzorcu ugotavljal, katere makro/mikro ekonomske spremenljivke najbolj vplivajo na investiranje.

Na podlagi izračunov sem globalno točko preloma ekonomske varnosti prevedel v odstotek, pri čemer 0 pomeni popolno ekonomsko nevarnost, 100 % pa popolno ekonomsko varnost. Ekonomsko varnost lahko na tem intervalu dojemamo dvojno: kot **relativno** in kot **absolutno** kategorijo.

Absolutno dojemanje ekonomske varnosti se nahaja desno od točke 50 %, kar pomeni, da podjetja zahtevajo vsaj 50 % varnost, za delovanje/investiranje na določenem trgu, medtem ko relativno pojmovanje ekonomske varnosti pomeni, da podjetja sama določajo, kje je tista točka, kjer se počutijo dovolj varna, da začnejo s svojim delovanjem na določenem trgu.

Točko preloma kazalca sem prav tako določil na intervalu [0,100 %], pri čemer podajam njeno realno izračunano vrednost. Ključen podatek, ki ga bom dobil na podlagi analize, je, kje se nahaja točka preloma za vsak posamezen kazalce in tako primerjalno za države nekdanje Jugoslavije, kar bo dalo podlago za okvir razmišljanja o legi točke preloma.

Slika 60: Lokalne točke preloma za Hrvaško, BIH, SČG/ZRJ in Makedonijo ter globalna točka preloma (odstotkovno)



Vir: Lasten prikaz.

Točka preloma za Hrvaško se nahaja na intervalu [64,2;75], za BIH na intervalu [54,8;78,4], za SČG [49,4;69,6] in za Makedonijo [51,8;68,4]. Kot lahko ugotavljam iz slike in iz navedenih intervalov zaupanja, ima vsaka država svojo izračunano točko preloma, marginalne točke preloma, ki tvorijo lokalno točko preloma, pa se gibljejo na intervalu zaupanja v vsako državo. Če sedaj primerjam države med seboj, lahko ugotovim, da je točka preloma na podlagi ocen anketirancev najvišja na Hrvaškem, najnižja pa v SČG. Dejansko to pomeni, da je že začetna ekonomska varnost na Hrvaškem visoka, zato so zahteve podjetij, ki se odražajo v opisovanju ekonomske varnosti, še ostrejše; sočasno pa je ekonomska varnost v SČG nizka, kar posledično vodi do tega, da so podjetja pripravljena sprejeti večja tveganja in posledično bolj prilagajajo svojo aktivnost v državi. Tako na konkretnih primerih ugotavljam, da je za ekonomsko varnost in delovanje ekonomske diplomacije pomembna tudi t. i. začetna pozicija oz. stanje, v katerem se znajdejo podjetja. Če je to stanje dokaj ugodno, potem so zahteve višje, če pa to ni ugodno, so podjetja pripravljena spremeniti svoje zahteve in poslujejo na tem trgu z ohlapnejšimi zahtevami.

Ekonomska diplomacija se mora odzivati na zahteve podjetij. V državah, kjer je ekonomska situacija stabilna in imajo podjetja visoke zahteve, je za ekonomsko diplomacijo težje dosegati uspehe kot v državah, kjer je ekonomska situacija nestabilna in je že vsak dosežek v korist podjetja obravnavan kot uspeh. Generalno je torej od točke

preloma odvisno, kakšna bo potreba in kakšna bo uspešnost ekonomske diplomacije v državi. Višja kot je točka preloma, manj je možnosti, da bi ekonomska diplomacija lahko dosegla cilje, bolj pomembne za podjetja, saj stabilnost jamči osnovne *standarde*, ne pa doseganje *nadstandardov*.

Točka preloma, kot se pojavlja v konkretnih primerih držav nekdanje Jugoslavije, je tako absolutna kot relativna referenčna točka ekonomske varnosti, saj se vse vrednosti na intervalu od 0 do 100 nahajajo nad mejo 50 %, kar pomeni, da je vsem podjetjem zagotovljena več kot 50 % varnost. Znotraj tega intervala pa se ekonomska varnost v primeru držav nekdanje Jugoslavije zgoščuje na intervalu [59; 69], kar označuje spodnji del celotnega razpona absolutne varnosti. Torej, kljub temu da je absolutna ekonomska varnost zagotovljena, je relativna ekonomska varnost znotraj kategorije absolutne dokaj nizka.

Ekonomska diplomacija mora prav zato, ker so temelji varnosti zagotovljeni, iznajti postopke, da zagotovi nadstavbo/nadgradnjo ekonomske varnosti podjetij. Njene aktivnosti morajo biti zato še bolj propulzivne in spodbujati medsebojno povezanost ter s tem pripomoči k zmanjševanju nevšečnosti, ki se porajajo v ekonomskem poslovanju podjetij. Akterji ekonomske diplomacije morajo zaznati nestabilnosti znotraj ekonomske varnosti, da bi zagotovili uspešen prodor in poslovanje podjetij.

V nadaljevanju bom analiziral točko preloma še za vsako komponento ekonomske varnosti posebej.

4.3.2 Gospodarska rast v državi in vpliv na točko preloma

Predvidevam lahko, da bo za podjetja, ki delujejo na določenih trgih, gospodarska rast gotovo eden izmed pomembnejših kazalcev napredovanja in stabilnosti gospodarstva, kajti višja gospodarska rast običajno pomeni porast blaginje, kar posledično vodi tudi do večje makro in mikroekonomske stabilnosti in ekonomske varnosti. Tabela 49 prikazuje, koliko je za podjetnike nasploh pomembna gospodarska rast v določeni državi, ko se odločajo za poslovanje (investicije) v to državo.

Tabela 49: (Ne)pomembnost gospodarske rasti kot vira odločanja za poslovanje/investicije

	Hrvaška	**BIH**	**ZRJ/SČG**	**Makedonija**
Do 2 %	3,1	4	6	6,9
3 do 5 %	33,9	22	18	3,4
6 do 8 %	0	14	20	17,2
9 do 11 %	4,6	6	4	3,4
Nad 11 %	1,5	2	4	3,4
Za nas - nepomembno	56,9	52	48	65,7

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=65).

V okviru analize gospodarske rasti lahko ugotovim, da ta za podjetja, čeprav sem sklepal drugače, v pretežni meri ni bila ne potisni *(push)* in ne vlečni *(pull)* dejavnik za njihovo

poslovanje. Rezultati *nepomembnosti* gospodarske rasti za poslovanje podjetij delno presenečajo, sočasno pa lahko, znotraj kategorije tistih, ki so gospodarsko rast opredelili kot pomemben dejavnik za poslovanje/investicijo, ugotovim, da se večina respondentov strinja, da mora biti minimalna gospodarska rast, ki zagotavlja stabilne razmere in bi bila predpogoj za investicije v določeno državo, med 3 in 5 % (Hrvaška in BiH) ter med 6 in 8 % (SČG in Makedonija).

Kje se torej nahaja ta točka preloma pri spremenljivki *gospodarska rast*? Kot lahko vidimo že iz tabele 50, se ta spreminja. Če srednjima vrednostima intervala 3-5 % in 6-8 % podelimo numerični vrednosti 2 in 3, znaša točka preloma za gospodarsko rast v povprečju 2,55, kar odstotkovno pomeni 5,55 %.

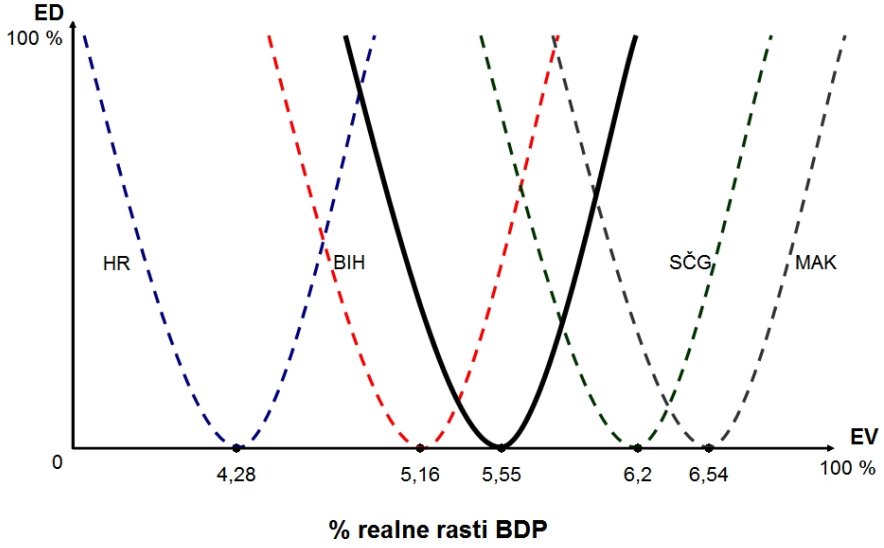
Tabela 50: Točka preloma za gospodarsko rast

	Vrednost	% realne rasti BDP – točka preloma
Hrvaška	2,14	4,28
BIH	2,58	5,16
SČG/ZRJ	2,65	6,2
Makedonija	2,80	6,54

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=65).

Tabela 50 in slika 60 kažeta, da so podjetniki točko preloma ekonomske varnosti, ki zagotavlja stabilnost doje(ma)li različno. Tako bi bila na Hrvaškem dovolj (povprečna) 4,28 % gospodarska rast, da se podjetja počutijo »ekonomsko varna«, medtem ko ta odstotek v Makedoniji naraste do 6,54 % letne gospodarske rasti.

Slika 61: Točke preloma za gospodarsko rast v državah nekdanje Jugoslavije



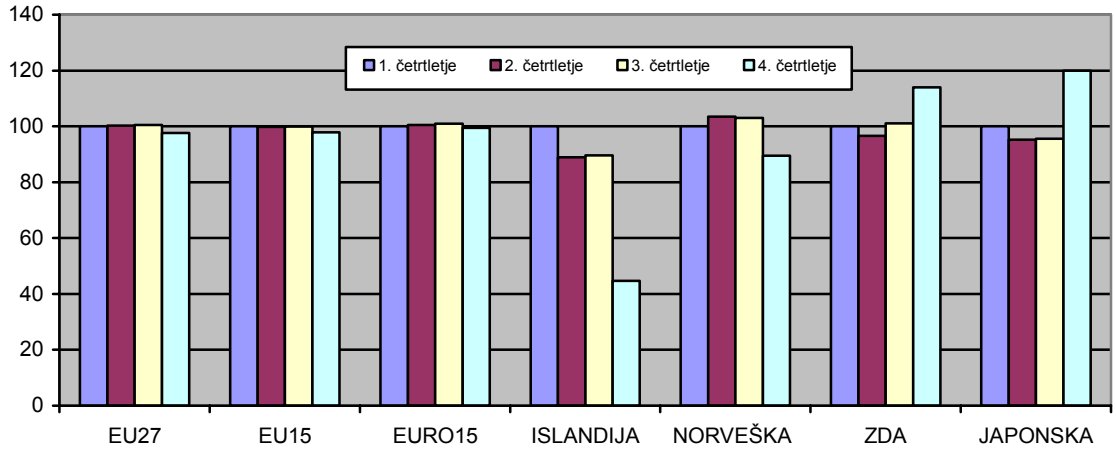
Vir: Lasten prikaz na osnovi izračunov.

Zakaj so te točke preloma (v okviru gospodarske rasti) tako različne od države do države? Gotovo velja najprej izpostaviti pomen, ki ga ima gospodarska rast na blaginjo ter s tem na makro in mikroekonomsko varnost. Višja gospodarska rast viša standard, kar dejansko daje posamezniku občutek višje stopnje tako osebne kot družbene varnosti.

V razmerah (bližnje časovne) nestabilnosti prav gospodarska rast ustvarja tiste občutke varnosti, ki v »stabilnih« razmerah niso toliko očitni.

Predvidevam, da bi sedaj, v času velike gospodarske recesije, bili rezultati pričakovane točke preloma dokaj drugačni.

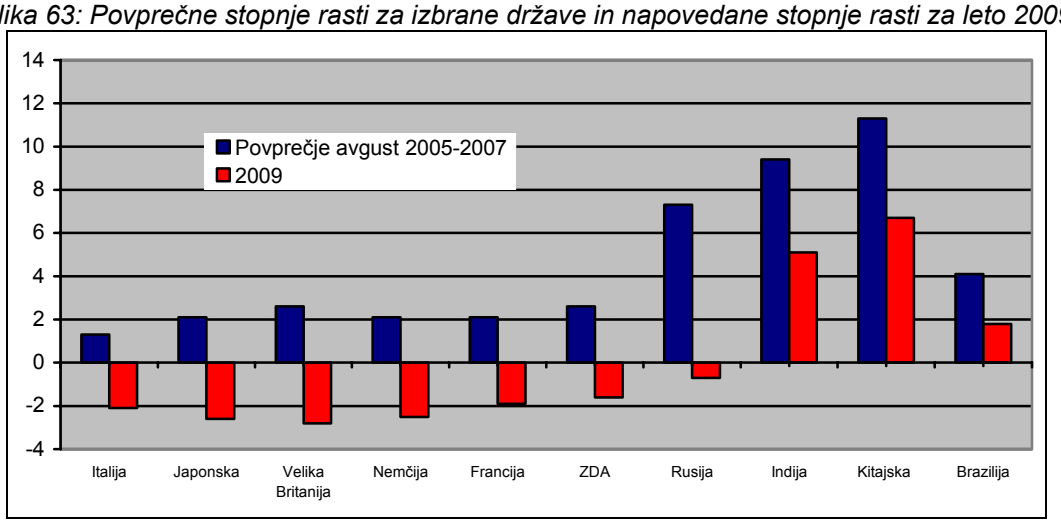
Slika 62: Indeks gospodarske rasti v štirih četrtletjih leta 2008



Vir: Izdelano na podlagi podatkov Eurostat, 2008.

Glede na podatke in napovedi o padcih gospodarske rasti v letu 2009 (slika 63) se poraja vprašanje, ali je točka preloma še sploh smiselna in, če je, kakšen je njen domet oz. kakšna je dejansko ekonomska varnost, s katero se soočajo podjetja, posamezniki in države.

Slika 63: Povprečne stopnje rasti za izbrane države in napovedane stopnje rasti za leto 2009



Vir: Bergsten, 2009.

V poglavju 2 sem razpravljal o tem, kakšen pomen ima gospodarska rast na ekonomsko varnost, in ugotovil, da je prav ta kazalec eden ključnih dejavnikov, ki vpliva na vse ravni ekonomske varnosti (od posameznika do globalne varnosti), zato bom v nadaljevanju očrtal temeljne teze sedanje situacije, ki bi lahko v prihodnosti vodila do novih oblik ekonomske ne-varnosti.

Warick (2008) opozarja, da bo finančna kriza ošibila komaj vzpostavljene in politično nestabilne režime v deželah v razvoju, kar pomeni, da se bo povečala tako politična kot ekonomska nestabilnost v svetu. Razvite države tako, po mnenju Waricka (2008), ne bodo sposobne reagirati na spremenjene razmere zaradi reševanja notranjepolitičnih in notranjeekonomskih razmer, kar lahko vodi do povečanja ekonomske nevarnosti tudi za razvite države, pri čemer bodo grožnje ekonomski varnosti prihajale tudi od zunaj. Rogers (2008) grožnje sedanje krize še bolj razdela, ko ugotavlja, da bo zmanjšanje ekonomske aktivnosti v svetu zmanjšalo količino izvoza dežel v razvoju, še posebej primarnih materialov, ki jih imajo te v izobilju, kar bo vodilo do velikega padca domače proizvodnje in posledično blaginje. Sočasno se bo blaginja znižala tudi zaradi zmanjšane količine bilateralne in multilateralne pomoči, ki jo razvite države namenjajo deželam v razvoju.

Na problem zmanjšanja proizvodnje in padca blaginje opozarja tudi ILO (2009), ko ugotavlja, da bi morale biti kakršnekoli reforme za zajezitev učinkov finančne krize usmerjene predvsem v izboljšanje kakovosti dela in delovnih mest ter namenjene predvsem najbolj izpostavljenim segmentom gospodarstva, tj. malim in srednjim podjetjem ter tudi najbolj marginaliziranim prebivalcem v družbi (invalidom, bolnim itd.). Kombinacije padca proizvodnje in deviznega tečaja (npr. v ZDA in v Veliki Britaniji) in odpuščanja zaposlenih, sploh v državah brez ali z nizkim socialnim nadomestilom za brezposlenost, ustvarjajo še dodatno nestabilnost znotraj ekonomske varnosti posameznika in države, saj na eni strani povzročijo občutek samoizolacije, kar posledično vodi do vedenjskih motenj posameznika (depresije). To ima dvojni negativen značaj: na eni strani negativno vpliva na posameznika in družbo okoli njega, saj ustvarja občutek nemoči in tako rahlja družbeno vezivno tkivo, sočasno pa negativno vpliva tudi na izdatke za zdravstvo in socialno varstvo, saj potrebujejo osebe z vedenjskimi motnjami več pomoči, kar končno tudi več stane (Greenber et al., 1993).

Tako zaključujem, da je določitev ekonomske varnosti na podlagi vseskozi spreminjajočih se kazalcev, nemogoča, tako kot bi se tudi točka preloma, če bi jo določal danes, neprestano spreminjala. To je še en dokaz, da je ekonomska varnost *procesna* kategorija, ki jo je treba preučevati v določenem časovnem razdobju in ne kot absolutno dejstvo.

4.3.3 Minimalni pogoji za poslovanje/investicije: stopnja nezaposlenosti v državi

Trdim, da nizka brezposelnost v državi ustvarja občutek mikro- in makroekonomske stabilnosti, saj zagotavlja eno temeljnih potreb ekonomske varnosti (prim. podpoglavje 2.4). Tako lahko predvidevam, da bodo podjetja lažje in raje delovala na trgih, kjer je brezposelnost nizka in je trg dela fleksibilen, kot v pogojih togega trga dela in visoke brezposelnosti. Stabilnejši, kot so trgi, nižjo brezposelnost bodo zahtevala podjetja, če se bodo želela počutiti ekonomsko varna.

Tabela 51: (Ne)pomembnost stopnje nezaposlenosti kot vira odločanja za poslovanje/investicije

	Hrvaška	BIH	ZRJ/SČG	Makedonija
Do 3 %	1,6	2	0	3,3
4 do 6 %	9,5	6	3,9	3,3
7 do 10 %	15,9	14	21,6	16,7
11 do 15 %	3,2	10	5,9	3,3
Nad 16 %	0	0	0	0
Za nas - nepomembno	69,8	68	68,6	73,3

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=59).

Tabela 51 daje zanimive rezultate, predvsem v delu *Za nas to ni bilo pomembno*. Kaj torej pomeni, če podjetja za skoraj vse štiri države z več kot dvotretjinsko večino ugotovijo, da zadeva zanje ni bila pomembna? Gotovo velja najprej pomisliti na to, da stopnja nezaposlenosti ne vpliva na to, kako se podjetja odločajo za delovanje na tujih trgih. Čeprav je ta trditev *nelogična*, se zadeva še bolj zaplete, če skušam to spremenljivko interpretirati v luči tega, zakaj podjetja prodirajo na določene trge.

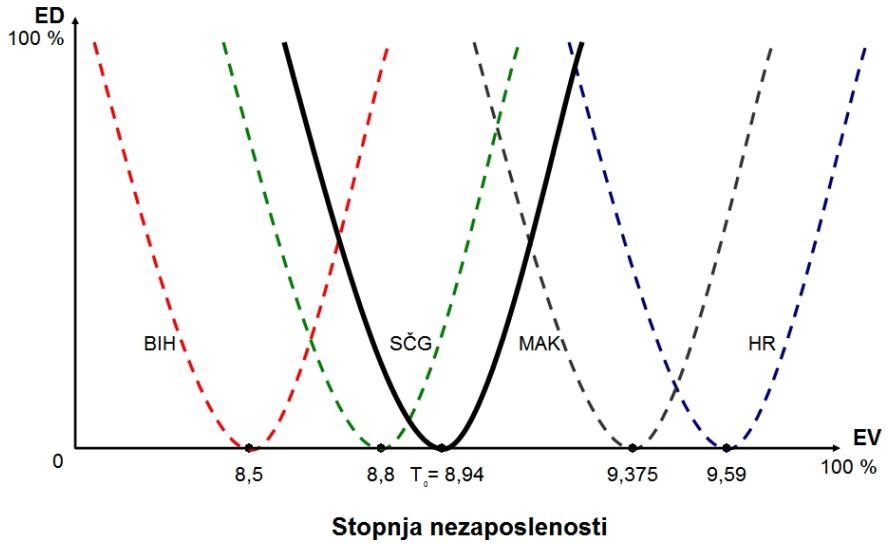
Kot sem ugotovil v podpoglavju 4.4, slovenska podjetja prodirajo na trge nekdanje Jugoslavije predvsem s ciljem iskanja novih posrednikov, prodajalcev in končno kupcev. Zatorej bi morala (določena) brezposelnost skrbeti tudi podjetja, saj nezaposlenost po inerciji zmanjšuje kupno moč in tako bi se izdelki/storitve podjetij ne prodajali. A vendarle podjetja vztrajajo, da zanje stopnja brezposelnosti pri delovanju/investicijah na trgih držav nekdanje Jugoslavije, ni pomembna. To nelogičnost razlagam z dejstvom, da slovenska podjetja dobro poznajo trge držav nekdanje Jugoslavije in vedo, da realna brezposelnost ni enaka beleženi brezposelnosti, kajti te države so znane po veliki količini dela na črno in sivi ekonomiji. Če pa ljudje dejansko delajo in imajo posledično vir dohodka, potem beležena zaposlenost nima prave vrednosti, kajti ta je drugačna od realne zaposlenosti v državi.

Točke preloma, do katere stopnje nezaposlenosti so podjetja pripravljena poslovati na trgu določene države, so prikazane na sliki 64.[132] Iz slike 64 lahko razločno vidimo, da je najvišja dopuščena stopnja brezposelnosti na Hrvaškem, najnižja pa v BIH, kar ne ustreza dejanski situaciji. Nezaposlenost na Hrvaškem se giblje tam okoli 11 % (podatki ILO, 2008), medtem ko je nezaposlenost v BIH, SČG in Makedoniji drastično višja.

Takšno oceno maksimalne stopnje brezposelnosti (na podlagi odgovorov respondentov) pojasnjujem s percepcijo, koliko ljudi je dejansko nezaposlenih. Na Hrvaškem se je ta številka približala realni situaciji, v drugih državah nekdanje Jugoslavije pa je najverjetneje točka preloma dejanska ocena nezaposlenih (izvzemavši črno in sivo ekonomijo), kar nakazuje že tabela 51.

[132] Kot sem že prej omenil so te točke preloma manj zanesljive zaradi velikega odstotka respondentov, ki so odgovorili, da jih ta kazalec pri delovanju na izbranem trgu ne zanima.

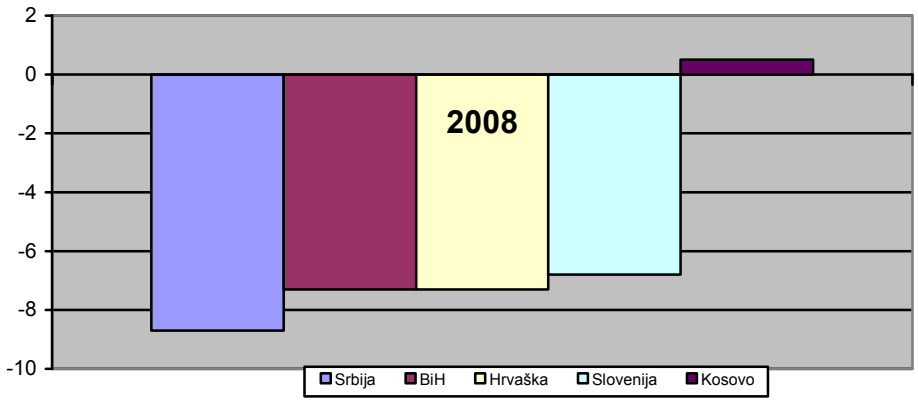
Slika 64: Točke preloma za stopnjo nezaposlenosti v državah nekdanje Jugoslavije



Vir: Lasten prikaz na osnovi izračunov.

Pričujoča kriza bo radikalno vplivala tudi na pričakovano stopnjo brezposelnosti s strani podjetij. To torej pomeni, da bodo podjetja spremenila točko preloma oz. da se bo ta spreminjala glede na danosti na posameznem trgu, na katerem bodo podjetja delovala. Slika 65 kaže odstotek padca zaposlenosti v zadnjem četrtletju leta 2008 glede na zadnje četrtletje leta 2007.

Slika 65: Odstotek padca zaposlenosti v zadnjem četrtletju 2008 glede na zadnje četrtletje 2007



Vir: ILO, 2008.

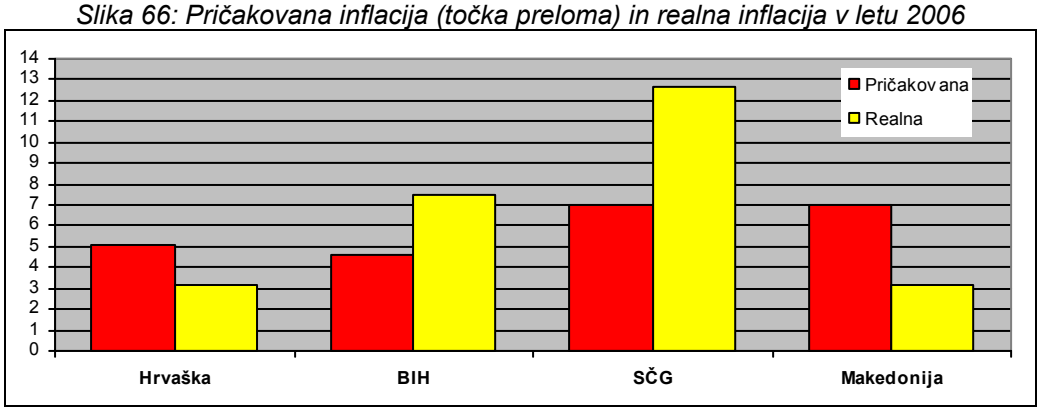
Kot lahko vidimo iz slike 65, se situacija v državah nekdanje Jugoslavije na trgu brezposelnosti še slabša, kar pomeni, da bodo podjetja gotovo to spremembo vključila v točko preloma in se bodo pričakovanja stopnje brezposelnosti s strani podjetij najverjetneje povečala, če bodo sploh še želela poslovati na tem trgu. Tako zaključujem, da bi, če bi sedaj ponovno preverjal situacijo, sedanja gospodarska kriza vplivala na to, da bi se točka preloma premaknila navzgor, torej k vključitvi višje brezposlenosti v pričakovanja podjetij.

4.3.4 Stopnja inflacije v državi in točka preloma

Struktura gospodarstva nekdanje Jugoslavije in metode gospodarjenja so vplivale tudi na države naslednice. Med slabimi zgledi je bila tudi dokaj visoka inflacija, ki so jo države naslednice imele v začetkih po razpadu skupne države, a so jo po letu 2000 dokaj hitro znižale v sprejemljive okvire (z izjemo SČG).

Za inflacijo je značilno, da ustvarja nestabilne razmere, saj spreminja cene, posledično poslabšuje konkurenčnost in razvrednoti denar, kar vodi do tega, da se kupna moč zmanjšuje.

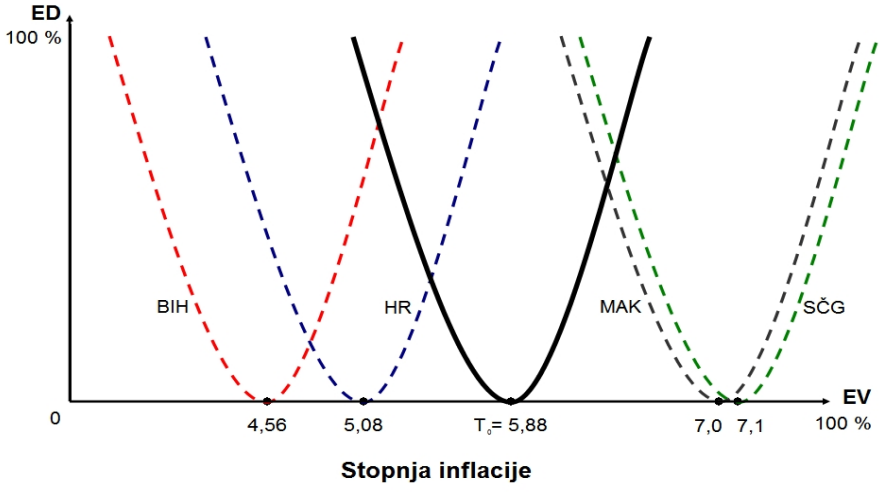
Slika 66: Pričakovana inflacija (točka preloma) in realna inflacija v letu 2006



Vir: Lasten prikaz na podlagi izračunov in podatkov MDS, 2008.

Točke preloma za inflacijo so dokaj smele. Ker so vse države uspele spraviti inflacijo na dokaj zdržno raven, tudi podjetja, pričakovano, določajo točke preloma blizu realni inflaciji, pri čemer je največji prepad med pričakovano (točka preloma) in realno inflacijo opaziti v Srbiji in Črni gori. Kot lahko vidimo iz slike 67, se točke preloma inflacije nahajajo na intervalu [4,56;7,1], pri čemer je skupna točka preloma pri 5,88, kar pomeni, da so podjetja pripravljena delovati/investirati v državah nekdanje Jugoslavije pri inflaciji 5,88, z rastjo inflacije pa naj bi njihova aktivnost usihala.

Slika 67: Točke preloma za stopnjo inflacije v državah nekdanje Jugoslavije



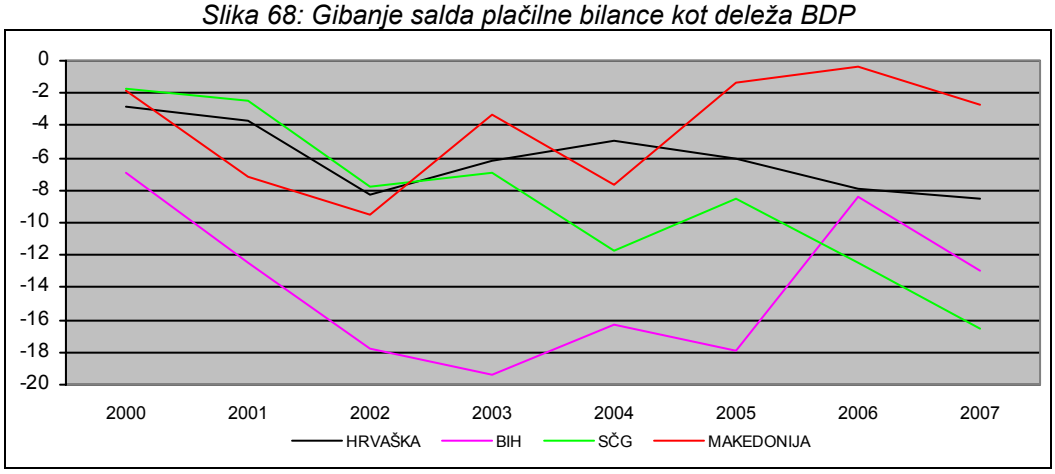
Vir: Lasten prikaz na osnovi izračunov.

A kljub temu da med pričakovano in realno inflacijo obstajajo določene vrzeli in je realna inflacija v nekaterih državah *krepko* višja od pričakovane, pa delovanje na teh trgih ne usiha, temveč se celo krepi (prim. podatke BSI, 2008b). To lahko razumem kot možnost, da je točka preloma dejansko želena točka, ne pa dejanska točka, pri čemer je smiselno upoštevati interval zaupanja, ki pri določenih državah (BIH in Srbija) celo ustvari realno sliko, saj se skrajna točka preloma zelo približa realni vrednosti, kar spet empirično potrjuje primernost vzpostavitve točke preloma kot teoretičnega in empiričnega koncepta.

4.3.5 Zadolženost države v odstotku BDP in vpliv na točko preloma

Čeprav zadolženost države v odstotkih BDP običajno ni tisti pokazatelj, ali je neka država ekonomsko stabilna ali ne, pa implicitno veliko pove o položaju javnih financ države. Predvsem velja pri razumevanju zadolženosti države pogledati dva kazalca: uravnoteženost plačilne bilance in zunanjo zadolženost države.

Slika 68: Gibanje salda plačilne bilance kot deleža BDP



Vir: Izdelano na podlagi podatkov MDS, 2008.

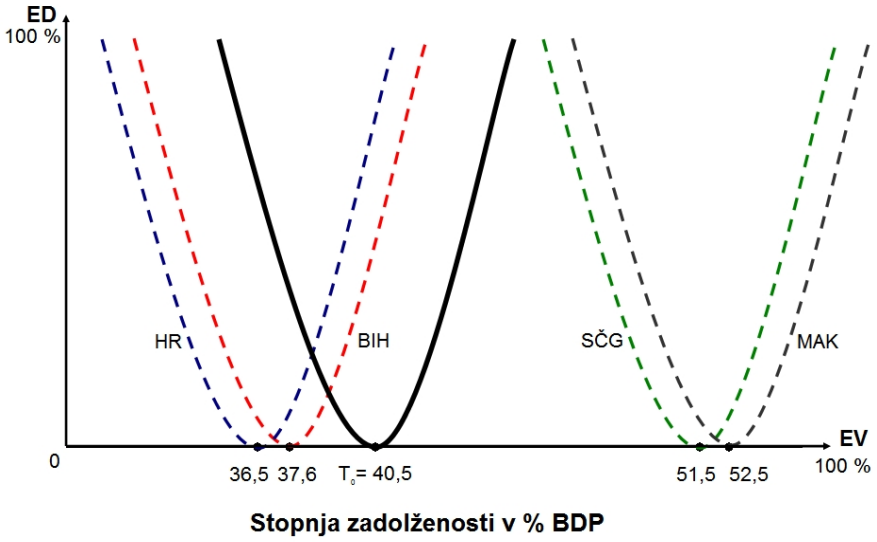
Zunanje zadolževanje države je oblika kreditiranja države pri tujih kreditodajalcih. Ta denar se lahko porablja za izvedbo strukturnih sprememb v gospodarstvu in je njegov neto učinek pozitiven, lahko pa se ta denar potroši vnemar, kar škoduje gospodarstvu, ker ni pozitivnih učinkov, pa še dolgove je treba prej kot slej poplačati.

Testiranje ankete (predhodna faza anketiranja) je pokazalo, da so podjetja previdnejša pri poslovanju/investicijah v državi, ki ima visok zunanji dolg, saj po mnenju respondentov to lahko vodi do nestabilnosti, kar pa bi gotovo najprej oškodovalo podjetja in njihovo premoženje. Na podlagi teh podatkov s strani podjetij sem lahko domneval, da bodo točke preloma stacionirane dokaj nizko, saj bodo podjetja želela čim nižji javni dolg, ker bodo le tako imela občutek ekonomske varnosti.

Domneva, da želijo podjetja čim nižjo stopnjo zadolženosti države, saj naj bi ta zagotavljala ekonomsko varnost, se je izkazala kot napačna. Rezultati ankete kažejo, da več kot dve tretjini respondentov izraža neopredeljenost oz. to, da stopnja zadolženosti ne vpliva na njihovo investicijo. Tako točke preloma za tiste, ki so določili stopnjo

zadolženosti, do katere bi bili še pripravljeni investirati v državo, za države nekdanje Jugoslavije kaže slika 69.

Slika 69: Točke preloma za zadolženost v odstotkih BDP v državah nekdanje Jugoslavije



Vir: Lasten prikaz na osnovi izračunov.

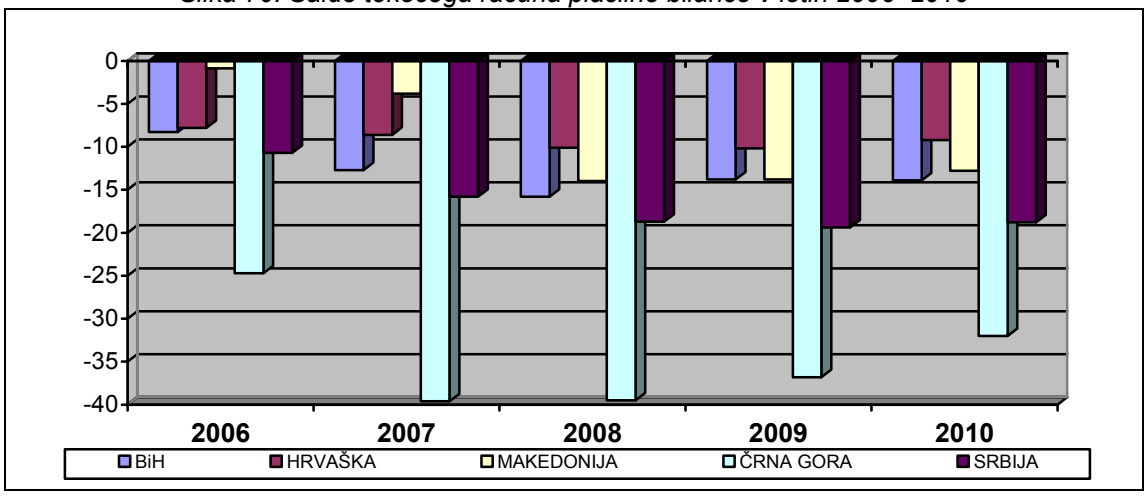
Glede na to, da je standardni odklon pri vseh analiziranih državah relativno visok (±20 %), se točke preloma za vse države, razen za Hrvaško, približujejo realnim vrednostnim zunanje zadolženosti kot odstotka BDP,[133] kar pomeni, da empirični rezultati ankete dokaj dobro odražajo realno stanje v določeni državi. Podjetja, ki se zanimajo za stopnjo zadolženosti države, si seveda želijo čim nižjo zadolženost, saj naj bi ta jamčila stabilen razvoj gospodarstva in tako večjo varnost za poslovanje in investicije.

Ob aktualni finančni krizi se mi postavlja vprašanje, kakšen pomen bo za delovanje podjetij na trgih držav nekdanje Jugoslavije imela večja zadolženost teh držav. Na sliki 70 prikazujem podatke MDS o bilanci tekočega računa plačilne bilance, ki je bil izračunan pred intenziviranjem krize.

Slika 70 kaže, da je saldo tekočega računa plačilne bilance v vseh državah nekdanje Jugoslavije pereč problem, s katerim se bodo morale države kmalu soočiti, in sicer s plačilno-bilančnim prilagajanjem (Mrak, 2002) ali pa z večjim zadolževanjem za pokrivanje negativnega salda. Trdim, da samo plačilno-bilančno prilagajanje ne bo dovolj, predvsem zaradi učinkov gospodarske krize. Kreditiranje držav bo verjetno naraslo, kar bo posledično vplivalo tudi na njihovo sposobnost plačevanja dolgov, saj bodo slednje morale zagotavljati tekoča likvidna sredstva za kritje sprotnih dolgov. Skratka, zadolževanje bo najverjetneje dolgoročna aktivnost držav. V takšnem primeru se moram vprašati, ali je izračunavanje točke preloma za zadolževanje držav še sploh smiselno.

[133] Po podatkih Svetovne banke predstavlja zunanja zadolžitev BIH 44,2 %, Srbije 43,8 %, Makedonije 42,8 % in Hrvaške 90,2 % celotnega BDP-ja.

Slika 70: Saldo tekočega računa plačilne bilance v letih 2006–2010



Vir: MDS, 2008.

Kot sem že ugotovil, se večina podjetij pri poslovanju na trgih držav nekdanje Jugoslavije ne ozira na zadolženost države oz. kot podjetja trdijo sama, ta ne vpliva na njihovo odločitev, ali bodo ali ne vlagala/poslovala na določenem trgu. Raziskava Janebe (2002, str. 1127ff) nasprotuje trditvam moje raziskave, ko pravi, da se podjetja za investicije/poslovanje na tujem odločajo tudi na podlagi rezultatov dobrega vladanja in upravljanja države *(good governance)*, kar pomeni, da za investicije/poslovanje ni dovolj, da so cene proizvodnih dejavnikov v določeni državi nižje kot drugod, ampak je eden od ključnih dejavnikov za poslovanje/investicije tudi zanesljivost *(credibility)* države, v katero želijo podjetja investirati/poslovati. In ravno to zanesljivost določa tudi upravljanje javnih financ in zadolževanje države, tako pri domačih virih kot tudi v tujini.

Kljub temu da se moja in Janebova raziskava razhajata, pa lahko na podlagi analize raziskave in literature zaključim, da podjetja vseeno pri svojih odločitvah za poslovanje na tujih trgih upoštevajo tudi kazalnike, ki bi državo lahko uvrščali med bolj ali manj tvegane trge. In med te kazalnike tveganosti bi sam uvrstil tudi stopnjo zadolževanja države, kajti običajno je ravno ta kazalec tisti, ki tudi določa stabilnost makroekonomske politike posamezne države.

4.4 Odnos med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo: *ad ultimum*

Vsa razprava do sedaj potrjuje predvsem to, da je ekonomska varnost običajno predpogoj za delovanje ekonomske diplomacije. Tam, kjer ni zagotovljena niti minimalna ekonomska varnost, tudi ekonomska diplomacija težko deluje oz. je lahko celo odsotna (prim. ZRJ od 1992 do 2000). Ekonomska varnost je torej kategorija, ki se spreminja, ekonomska diplomacija pa mora biti toliko fleksibilna, da nanjo reagira – njun odnos je torej vzajemen, a se preliva iz obratno sorazmernega v premosorazmernega in nazaj. Tako ugotavljam, da sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija obratno sorazmerni levo od točke preloma, kar pomeni, da s padajočo ekonomsko varnostjo

ekonomska diplomacija narašča; premosorazmerni pa sta na desni strani točke preloma, kar označuje pozitivno povezanost med spremenljivkama.

Točko preloma velja vedno razumeti kot obrat, ko funkcija iz zaščitniške postane pospeševalna, kar pomeni, da se spremeni tudi značaj ekonomske diplomacije. Če je v primeru sile zaščitnice delovala večinoma *ex post*, pa mora v primeru visoke ekonomske varnosti delovati *ex ante*.

Tako je zaključek jasen: ekonomska diplomacija s svojo dvojno vlogo deluje na podlagi stopnje ekonomske varnosti in se odziva nanjo, kar posledično vodi do tega, da se v odnosu do ekonomske varnosti spreminja, kot ji ta narekuje. Tako sta obe spremenljivki neskončni, pri čemer med njima obstaja razlika, saj je ekonomska varnost predvsem *perceptivna* in tako *subjektivna* kategorija, medtem ko je ekonomska diplomacija reakcija na določeno razumevanje in posledično bolj *objektivna* kategorija. Tako je reakcija na nizko ekonomsko varnost visoka ekonomska diplomacija in ob visoki ekonomski varnosti je ekonomska diplomacija tudi visoka.

Ekonomska varnost je pogosto, kljub temu da je *perceptivna* kategorija, razumljena kot objektivna, dana kategorija, kar je napačno. Objektivizacija ekonomske varnosti zakrije smoter, tj. da je ekonomska varnost ustvarjana in tako spremenljiva iz trenutka v trenutek in jo lahko zajamemo le pod predpostavko *ceteris paribus*.

Tabela 52: Povzetek razumevanja vpliva ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije

Tematika	Temeljni pojmi	*Temeljna literatura/način dokaza*
EKONOMSKA VARNOST KOT PROCESNA KATEGORIJA	Dokaz na mikro in makro ravni	Razumevanje ogrožanja varnosti skozi čas (primerjava rezultatov raziskave Slovensko javno mnenje in izpeljava statističnega dokaza).
EKONOMSKA DIPLOMACIJA KOT ODNOSNA KATEGORIJA	Dokaz na mikro in makro ravni	Izpeljava diplomatskih odnosov na podlagi James, 1991; primerjava ocen na anketo glede uspešnosti delovanja ekonomske diplomacije.
EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA NA HRVAŠKEM	Mikroekonomska, administrativna, politična, makroekonomska, kulturna in okoljska tveganja	Najbolj aktualna mikroekonomska tveganja, sledijo jim administrativno-upravna. Najprimernejšo pomoč je podjetjem v težavah nudila Gospodarska zbornica Slovenije.
EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA V BIH	Mikroekonomska, administrativna, politična, makroekonomska, kulturna in okoljska tveganja	Najbolj aktualna mikroekonomska tveganja, sledijo jim administrativno-upravna. Najprimernejšo pomoč je podjetjem v težavah nudila Gospodarska zbornica Slovenije.
EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA V ZVEZNI REPUBLIKI JUGOSLAVIJI	Mikroekonomska, administrativna, politična, makroekonomska, kulturna in okoljska tveganja	Najbolj aktualna administrativna tveganja, sledijo jim politično-varnostna. Podjetjem so uradne institucije najbolj pomagale z nasveti.
EKONOMSKA VARNOST IN EKONOMSKA DIPLOMACIJA V MAKEDONIJI	Mikroekonomska, administrativna, politična, makroekonomska, kulturna in okoljska tveganja	Najbolj aktualna administrativno-upravna tveganja, sledijo jim mikroekonomska. Večina težav na tem trgu ostaja nerešenih.

TOČKE PRELOMA

	Gospodarska rast	Inflacija	Brezposlenost	Zadolženost v % BDP
HRVAŠKA	4,28	5,08	9,6	36,5
BIH	5,16	4,56	8,5	37,6
ZRJ/SČG	6,2	7,1	8,8	51,5
MAKEDONIJA	6,54	7	9,4	52,5

Problem razumevanja točke preloma v aktualni finančni krizi. Točka preloma je spremenljiva, kar posledično pomeni, da se vzpostavlja v različnih časovnih obdobjih drugače. Zato ni obče točke preloma, ampak le časovno določena. Tako tudi ekonomska diplomacija ne more imeti absolutnih odgovorov, ampak jih mora prilagajati lokalnim in časovnim potrebam.

Vir: Lasten povzetek.

5 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: primer nerešenih vlog deviznih varčevalcev Ljubljanske banke v državah nekdanje Jugoslavije

Nerešene devizne vloge varčevalcev (stare) Ljubljanske banke d. d. (v nadaljevanju LB d. d.) so v državah nekdanje Jugoslavije, posebej na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini, še vedno pereč problem v odnosih s Slovenijo. Ta nerazrešeni vozel medsebojnih odnosov na določenih delih hromi tudi gospodarsko sodelovanje med državami. Namen tega poglavja ni biti *Deus ex machina* in najti rešitev za zadeve, o katerih bi se morale države že zdavnaj dogovoriti, ampak se osredotočam bolj na problematiko LB kot vira ustvarjanja ekonomske ne-varnosti za poslovanje slovenskih podjetjih v teh državah, kot tudi na slovensko ekonomsko diplomacijo, ki je morala izvajati sočasno obe vlogi – zaščitniško in pospeševalno. Tako se bom v tem poglavju omejil predvsem na učinke spora, ne pa na spor sam. Spor sam me zanima le toliko, kolikor njegovo nereševanje vodi do tega, da se slabšajo pozicije slovenskega gospodarstva v državah nekdanje Jugoslavije.

Poglavje bo sestavljeno po načelu vzporednega vodenja, kar pomeni, da bom najprej prikazal temeljne teorije tujih neposrednih investicij, ki opisujejo, kdaj se podjetja odločajo za delovanje na tujih trgih, nato pa bom preko kratke zgodovinske analize orisal ozadje spora okoli nerešenih deviznih vlog varčevalcev LB d. d.. Zadnji del poglavja bo s pomočjo treh metod (vprašalnika in intervjujev ter zgodovinske in kritično-primerjalne analize dogodkov) skušal prikazati učinke nerešenega spora na poslovanje slovenskih gospodarskih akterjev. Vzporednost se bo kazala predvsem v uporabi metod in seveda primerljivosti rezultatov, ki jih bom dobil pri raziskovanju. Cilj je dokazati, da ekonomsko varnost v državi prejemnici ustvarjajo tako lastni problemi kot tudi težave, ki izhajajo iz dvostranskih odnosov ter da ti lahko še bolj zaznamujejo značaj ekonomske varnosti in povzročijo, da mora ekonomska diplomacija matične države delovati dvojno – kot blažilec dogajanj in kot pospeševalec medsebojnega sodelovanja. S študijo primera torej želim še na drugačen način ponazoriti povezavo med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo ter potrditi dvojni značaj ekonomske diplomacije.

5.1 Metodologija študije primera, ankete in intervjujev glede nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. in učinka tega na poslovanje slovenskih podjetij na trgih nekdanje Jugoslavije

5.1.1 Metodologija študije primera in intervjujev

Kot sem že navedel v prvem poglavju, uporabljamo v raziskovanju metodo večnivojske razlagalne študije primera *(case study)* takrat, ko želimo, da se določena spoznanja, ki jih bomo dobili pri študiji primera, prenesejo tako v teorijo kot tudi v prakso.

Ghauri in Gronhau (2002, str. 89) razlagata, da je metoda študije primera najbolj primerna za uporabo takrat, ko je področje raziskovanja relativno nepoznano oz. ko se ključna raziskovalna vprašanja pojavljajo v obliki »kako« in »zakaj« (*ibid.*, str. 173). Avtorja (*ibid.*, str. 178) tako navajata dva para oblik študije primera, in sicer: (i) celostno študijo enega primera ali več primerov in/ali (ii) usmerjeno študijo enega primera ali več primerov. Sam bom pri proučevanju tematike nerešenih vlog varčevalcev nove Ljubljanske banke d. d. uporabljal metodo celostne študije enega primera. Ta se, kot navajata avtorja *(ibid.)* uporablja predvsem takrat, ko je določen primer ključen *(critical)* za testiranje teorije oz. hipoteze oz. z njim teorijo ali hipoteze potrjujemo, zavrnemo ali razširjamo.

Sam sem znotraj celostne študije primera uporabljal metodi spraševanja (globinski intervjuji) in analizo dokumentov (Silverman, 1993; Marshall in Rossman, 1999). Preden sem opravil intervjuje s sogovorniki, sem analiziral obstoječo literaturo o primeru nerešenih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. in opravil predštudijo primera, kar je moja oznaka predpriprav (z intervjuji, pogovori) za izvedbo raziskovalne študije primera. Gradivo sem pridobil iz javnih kot tudi zasebnih virov, tako da sem se poučil o problematiki in značilnostih primera, ki ga preučujem v nadaljevanju. Ker je kopica podatkov nejavne narave, slednjih ne bom navajal. Prav tako ne bom navajal intervjujev, ki niso bili avtorizirani, so mi pa služili kot opora pri pojasnjevanju študije primera.

Intervjuji so potekali v letih 2007 in 2008. To je pomembno zato, ker je bila o vprašanju varčevalcev Ljubljanske banke d. d. 6. novembra 2006 izrečena sodba Evropskega sodišča za človekove pravice. Slednja je bila potrjena 3. oktobra 2008. Tako so bili razgovori in intervjuji že podkrepljeni tudi z mnenji Sveta Evrope in Evropskega sodišča za človekove pravice.

Poleg intervjujev/razgovorov, ki so mi služili predvsem kot opora za raziskovanje pomena nerešenega spora o deviznih vlogah varčevalcev Ljubljanske banke d. d., sem opravil tudi tri intervjuje osebno (intervju z nekdanjim guvernerjem Banke Slovenije dr. Francetom Arharjem, intervju z nekdanjim predsednikom uprave Mercator d. d. Zoranom Jankovićem in intervju z direktorjem Ljubljanske banke d. d. Ljubljana Borutom Ožuro). Vse tri intervjuje bi metodološko označil kot polstrukturirane intervjuje, saj so intervjuvanci poznali vprašanja vnaprej, sočasno pa so lahko vprašanja in dogodke tudi komentirali (Ghauri in Gronhau, 2002; Churchill in Iacobucci, 2005). Intervjuji so potekali v letu 2008. Poleg treh intervjujev, ki sem jih opravil osebno, sem še en intervju/razgovor opravil telefonsko v drugem tednu decembra 2008 (mag. Lilijana Figar-Kužnar), enega pa preko e-pošte v zadnjem tednu novembra 2008 (Emiljan Žorž). Z ekonomsko atašejko v Zagrebu (mag. Figar-Kužnarjevo) sem opravil polstrukturirani intervju (telefonski razgovor je potekal 20 minut), medtem ko je ekonomski ataše v Sarajevu (g. Emiljan Žorž) odgovoril na moja vprašanja v pisni obliki in mi jih 26.11.2008 poslal po e-pošti. Zaradi tajnosti nekaterih podatkov vseh intervjujev ne bom priložil v prilogi, bom pa v prilogo dal izjave sogovornikov, da potrjujejo pravilnost navedb v nadaljevanju analize.

5.1.2 Metodologija ankete o vplivu nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. na poslovanje slovenskih podjetij na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini

Zato da bi preveril tezo o vplivanju nerešenega vprašanja varčevalcev Ljubljanske banke d. d. na poslovanje slovenskih podjetij na trgih držav nekdanje Jugoslavije, sem poleg poglobljene študije primera med podjetji, ki delujejo na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini, opravil anketo, in sicer sem iz baze, ki je dostopna na spletni strani Gospodarske zbornice Slovenije, naključno *(random)* izbral 200 majhnih in srednjih podjetij in 50 velikih podjetij, ki sem jim poslal anketo.

Anketa je bila sestavljena iz dveh enakih sklopov (vsak je vseboval 24 vprašanj), eden se je nanašal na situacijo na Hrvaškem, drugi pa na situacijo v BiH. Ostale države sem iz analize izpustil, saj so vprašanje nerešenih vlog deviznih varčevalcev Ljubljanske banke d. d. rešile skladno z Dunajskim sporazumom iz leta 2001. Oba sklopa vprašalnika (glej prilogo 4) sta bila vezana in zgrajena na podlagi tehnike *'lijaka'* (Chisnall, 2005, str. 141), tako da so si vprašanja sledila od splošnega h konkretnemu. Vprašanja so bila odprta in zaprta, pri čemer sem prva uporabljal bolj za pojasnjevanje oz. komentiranje določenega stališča, zadeve. Zaprti blok vprašanj se je pojavljal v treh oblikah (Chinsnall, 2005, str. 145–148; Churchill in Iacobucci, 2005, str. 242–254), in sicer v

- dihotomni, nominalni obliki (odgovori DA ali NE);
- obliki vprašanj z več ponujenimi odgovori *(multi-choice)* z eno ali več možnimi izbirami;
- trditvah, katerih veljavnost je bila merjena s petstopenjsko Likertovo lestvico.

Vprašanja so bila vezana tako, da sem kot prvo vprašanje pri odgovarjanju na vprašalnik, postavil vprašanje »Ali poslujete na trgu Hrvaške« oz. »Ali poslujete na trgu BiH«. Če so respondenti na to vprašanje odgovorili z »DA«, jim je računalniško vodena anketa dovolila nadaljnje odgovarjanje, če pa je bil odgovor nikalen, sem se jim zahvalil za sodelovanje. Poleg vprašanj 1 in 2, ki sta bili obvezni, sem kot obvezno vprašanje postavil tudi vprašanje »Bi morala Slovenija varčevalcem vrniti denar«, na katerega so respondenti odgovarjali le, če so odgovarjali na vprašanji 1 in 23 (Hrvaška) oz. 2 in 37 (BiH).

Vprašalnik sem podjetjem poslal novembra 2008. Pred pošiljanjem vprašalnika sem podjetjem poslal vljudnostno pismo, v katerem sem jim napovedal, da bodo v roku 14 dni dobila na e-pošto vprašalnik o temi, pri čemer sem jih prosil, da naj mi prosim sporočijo, če:

1. vprašalnika ne želijo dobiti oz. nanj odgovarjati;
2. želijo vprašalnik v natisnjeni obliki na klasičen poštni naslov;
3. želijo dobiti rezultate vprašalnika.

Tistim, ki vprašalnika niso želeli dobiti oz. nanj odgovarjati, sem se zahvalil za sporočilo in sem jih odstranil iz baze respondentov. Po potrebi sem vprašalnik poslal na klasičen poštni naslov, prav tako sem po obdelavi posredoval rezultate zainteresiranim respondentom.

Proces anketiranja sem zaključil 5. januarja 2009. Po treh poslanih prošnjah za sodelovanje nerespondentom in zahvalah respondentom, sem dobil 53 izpolnjenih vprašalnikov, kar znaša 21,2 % odzivnost. Od tega je 27 respondentov odgovarjalo na vprašanja za Hrvaško, 21 za Bosno in Hercegovino in 5 za obe državi.

Glede na velikost (velika, srednje velika, majhna), kar sem meril s številom zaposlenih (Rec. 2003/361/EC), lahko podjetja, ki so na vprašalnik odgovarjala, razdelim, kot kaže tabela 53.

Tabela 53: Velikost podjetij, ki so sodelovala v raziskavi

Velikost	Število podjetij	Odstotek
Majhna	28	52,83
Srednje velika	17	32,07
Velika	2	3,77
Brez odgovora	6	11,33

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=53).

Večina podjetij, ki so odgovarjala na anketo, na trgu Hrvaške in/ali Bosne in Hercegovine ustvari do 20 % svojega dobička (tabela 54).

Tabela 54: Kolikšen odstotek celotnega dobička ustvarite na trgu Hrvaške/Bosne in Hercegovine

	Hrvaška	**BiH**	**Hrvaška in BiH skupaj**
Do 2 %	**22**	**15**	**4**
Od 3 do 10 %	**2**	**5**	**1**
Od 11 do 20 %	**2**	**-**	**-**
Od 21 do 50 %	**-**	**1**	**-**
Od 51 do 80 %	**1**	**-**	**-**
Nad 81 %	**-**	**-**	**-**
n=	**27**	**21**	**5**

Vir: Lasten izračun na podlagi rezultatov ankete (n=53).

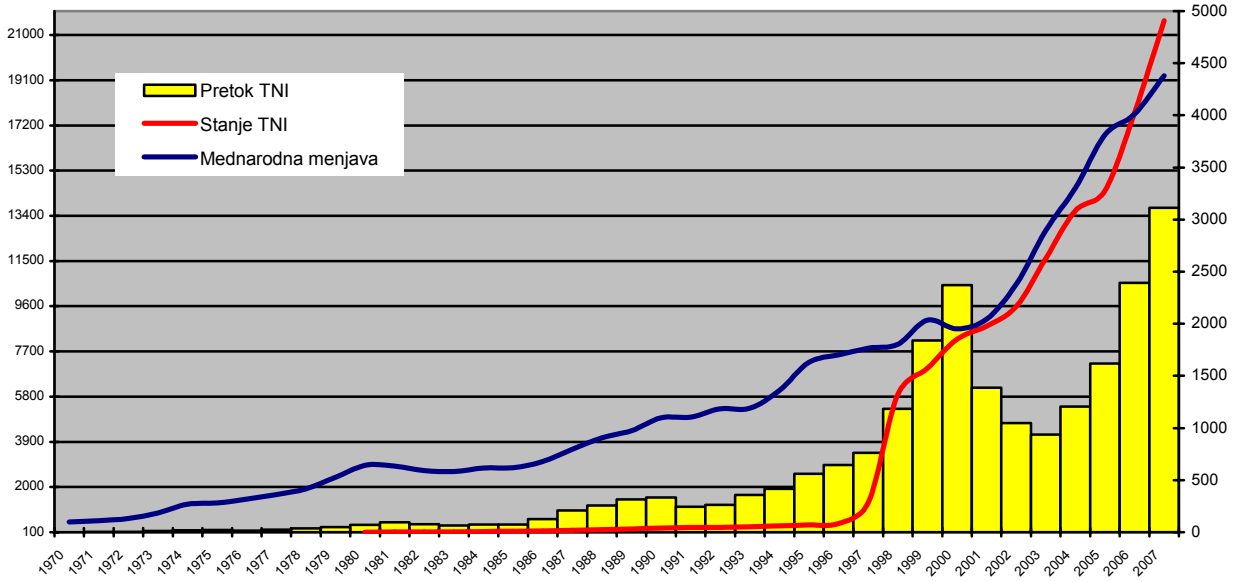
Kot sem že uvodoma nakazal, je bil namen ankete potrditi tezo, da se slovenska podjetja zaradi nerešenega vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. soočajo s težavami pri svojem poslovanju/investiranju na trgih Hrvaške in Bosne in Hercegovine. To tezo so podkrepili različni viri, predvsem različne pobude o »zaseganju premoženja Ljubljanske banke d. d.«, primer TLM Šibenik in Sunčani Hvar ter pobuda o »polivanju alpskega mleka« v Bosni in Hercegovini.

5.2 Tuje neposredne investicije ter osnovne (relevantne) teorije tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij

Tuje neposredne investicije (nadalje TNI) in trasnacionalna podjetja (nadalje TNP) so postale del našega vsakdana. In vendar, čeprav se nam zdi, da je ta pojav relativno star, pa se okoli njega spleta veliko nejasnosti, od poimenovanja (Svetličič, 1985, str. 167–174; Trtnikova, 1999, str. 17–18) do njegove politične vrednosti (Svetličič, 1985, str. 11–13; Quinlivan, 2000).

Rast TNI je bila v zadnjih 30 letih enormna. Svetličič (1996, str. 60) ugotavlja, da so konec 80-ih let TNI v povprečju rasle po trikrat višji stopnji kot svetovna trgovina in štirikrat višji kot svetovna proizvodnja. World Investment Report (2008) pa navaja, da se je pretok TNI v letih 1970–2007 povečal za 137-krat, stanje TNI pa za več kot 210-krat; medtem ko se je svetovna mednarodna menjava povečala 'le' za 40-krat (slika 71). Zanimivo bo videti stanje konec leta 2009.

Slika 71: Rast pretokov in stanja TNI v svetu ter rast BDP (pretoki in BDP 1970=100; stanje 1980=100)



Vir: Izračunano in izdelano na podlagi podatkov WIR, 2008.

Čeprav se zdi, da pojav TNI in TNP (Dunning, 1993, str. 3) razumemo vsi, pa moram, zaradi znanstvene primernosti pred obravnavo teorij določiti, kaj sploh razumem pod pojmom tujih neposrednih investicij (Pitelis in Sugden, 1991).

5.2.1 Definicija in oblike tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij

Mednarodni denarni sklad v *Balance of Payments Manual* (1993, str. 86ff) navaja definicijo tujih neposrednih investicij takole:

> Neposredne investicije spadajo v kategorijo mednarodnih investicij in izražajo cilj *(objective)* rezidenta ene države, da pridobi trajajoč delež *(interest)* v določenem podjetju v drugi državi. Dolgotrajnost deleža pomeni, da obstaja dolgoročna povezava med neposrednim investitorjem in podjetjem v katerega investira ter da ima lastnik dolgotrajnega deleža tudi določen *(significant)* vpliv na vodstvo podjetja. /.../ Neposredna investicija pomeni torej 10 % ali več lastništva podjetja iz druge države. /.../

Dunning (1993, str. 5) definicijo MDS še malo razširja, ko pravi, da želi investitor (običajno podjetje iz države A – op. a.), ki neposredno investira, v to podjetje (iz države B – op. a.) prenesti nekatere značilnosti domačega podjetja, in sicer tehnologijo, kapital sposobnosti menedžmenta itd. Tako nadzor nad temi prednostmi ostaja v lasti investitorja in pod njegovim nadzorom.

Nekaj drugih definicij TNI navajam v tabeli 55.

Tabela 55: Izbrane definicije TNI

Avtor	Letnica	Definicija
Svetličič (povzema MDS)	(1985, str. 176)	(Tuje) Neposredne investicije so investicije podjetij v tujini, če: ima predstavnik določene države 50 % glasovalnih pravic; ima deležnik oz. skupina deležnikov 25 % ali več glasovalnih pravic; če ima skupina deležnikov, ki so predstavniki iz druge države, člana v upravi (menedžmentu).
WIR	(2007, str. 245)	(Tuje) Neposredne investicije so investicije podjetij v tujini, če gre za investicijo na dolgi rok in lastnik deleža prihaja iz druge države, v kateri je stacionirano podjetje. Pogoj za neposrednost je želja deležnika, da izvaja nadzor nad upravljanjem podjetja, v katerem je deležnik.
OECD	(1999)	Ista definicija kot WIR, 2007.
Economywatch	(2008)	Tuje neposredne investicije so investicije, ki služijo poslovnemu interesu investitorja v podjetje, ki je v drugi državi, za razliko od investitorjeve države izvora.
London School of Economics	(2008)	Tuje neposredne investicije so investicije v fiksno lastništvo v tujini, ki služi proizvodnji ali distribuciji.
MZZ Canade	(2008)	TNI so vložki v tuje podjetje. Investitor lahko s tem dobi delen ali celoten nadzor nad podjetjem, v katerega je investiral.

Vir: Lasten izbor.

Najpogostejši kriterij za določanje TNI je njihova oblika. Med najpogostejše oblike začetkov TNI spada ustanovitev hčerinskega (odvisnega) podjetja v tujini, ki je običajno investicija od začetka (*green* ali *brownfield* investicija). Lahko pa se podjetje odloči, da bo do drugega podjetja prišlo na podlagi nakupov *(aquisitions)* ali pa da se bo s tem podjetjem združilo *(mergers)*. Kdaj se podjetje odloči za določeno obliko vstopa je odvisno od tega, kaj želi storiti in katere dejavnosti želi prenesti v tujino.
Če gre za iskanje učinkovitosti in ekonomij sinergije, potem se podjetja običajno odločajo za združitve, če pa je prvenstven cilj ustvariti lastno mrežo z lastnimi ljudmi, potem se podjetja odločajo za investicije od začetka.

Tuje neposredne investicije lahko ločimo še na podlagi lokacije investicije, in sicer na vhodne in izhodne investicije v določeno državo. Vhodne TNI so tiste investicije, ki jih podjetje iz tuje države vlaga v domačo državo; izhodne TNI so tiste naložbe, ki jih podjetje

iz domače države vlaga v tujo državo (Dunning, 1993). Dejansko gre pri tej delitvi samo za vprašanje pogleda, kaj je domača in kaj tuja država.

Ključno vprašanje je, kaj domača podjetja žene k temu, da iščejo vedno nove priložnosti na tujih trgih oz. kaj TNI »ponujajo«, kar izvoz in uvoz ne moreta? Tako lahko razloge za TNI združim v štiri kategorije:

- Prvič, spremenila se je struktura trga. Trg je odstopil od popolnokonkurenčnega in se je oligopoliziral (ponekod celo monopoliziral).
- Drugič, proizvodni dejavniki so postali mobilni. Njihov prenos je danes lažji.
- Tretjič, transakcijski stroški se višajo, višajo se vstopne ovire (kljub deklarativnemu liberalizmu).
- Četrtič, konkurenca postaja vedno bolj neusmiljena, kar pomeni, da morajo podjetja »misliti globalno in delovati lokalno«, če želijo uspeti.

Dunning (1993, str. 56–66) razloge za TNI združuje v štiri velike kategorije: (i) iskanje virov, (ii) iskanje trgov, (iii) doseganje učinkovitosti in (iv) strateške prednosti, iskanje sposobnosti.

5.2.1.1 Iskanje virov in trgov

Iskanje virov je navadno tista prvinska asociacija, ki jo dobimo, če pomislimo na investicije v tujino. Izhaja namreč iz kulturnega koncepta kolonizacije, kjer so države predvsem iskale vire, po nizki ceni, da so lahko doma proizvajale. Vendar pri iskanju virov ne gre samo za iskanje naravnih virov (rudnine, kmetijski proizvodi, minerali, nafta idr.), kar bi lahko mislili, ampak gre tudi za iskanje drugih, človeških virov, ki postajajo v moderni mednarodni ekonomiji vse pomembnejši. Mednje gotovo spada delovna sila. Podjetja tako iščejo kvalificirano (veščo) in nekvalificirano (neveščo, manualno) delovno silo, seveda, odvisno od potreb in namena. Ponavadi podjetja iščejo delovno silo v drugi državi ravno zaradi razlike v njeni nižji ceni (Jakličeva in Svetličič, 2003). Vendar cena delovne sile ni vedno ključen dejavnik za iskanje slednje. Še posebej pa to velja danes, ko se je težišče prestavilo iz proizvodnje na storitve. Podjetja tako vedno bolj iščejo izurjeno delovno silo, ki ima obilico človeškega kapitala in menedžerskih spretnosti neoprijemljivega značaja *(intangibles)*. V takih okvirih podjetja iščejo tak vir, da bi si zagotovila določene danosti, ki jih sama nimajo, in tako povečala lastno produktivnost in konkurenčnost. Neoprijemljive danosti so namreč moderen vir primerjalnih prednosti, sploh v družbi, ki temelji na znanju in ki razume inovacije kot ključen poganjalec lastnega razvoja (prim. Udovič in Bučar, 2008).

Odhod v tujino poleg iskanja virov lahko poganja tudi želja po širjenju svoje proizvodne in distribucijske mreže, tj. po iskanju trgov. V takšnem primeru podjetja investirajo v določeno državo (regijo) s ciljem širjenja svoje aktivnosti izven meja matične domovine. Podjetje želi pridobiti trg izbrane države, včasih tudi sosednjih držav. Nemalokrat se zgodi, da podjetja investirajo v drugo državo, čeprav so že prej z njo poslovala zaradi

različnih trgovinskih in drugih omejitev ter napak trga. Skrajna posledica je lahko celo prekinitev dotedanje oblike sodelovanja, ki je nadomeščena s TNI.

Tako lahko navedem štiri ključne skupine razlogov, zakaj se določeno TNP odloči za investicijo v tujino s ciljem iskanja trgov, in sicer:

a) Tuji partnerji oz. kupci so začeli z mednarodno proizvodnjo v drugi državi, zato mora podjetje, če želi obstati na trgu, slediti tem partnerjem v tisto državo, saj lahko le tako ohranja poslovanje.

b) Prilagajanje proizvodov lokalnim potrebam in okusom (ter virom in sposobnostim lokalnega prebivalstva) vodi do tega, da je za podjetje bolje, da ima obrat v tujini, če želi poslovno okolje zares spoznati.

c) Manjši transakcijski stroški zagotovo določajo ceno in prednost določenega proizvajalca na trgu. Zaradi velikih tržnih hib je ustanovitev podjetja v tujini mnogokrat cenejša kot izvoz. Odločitev o investiranju je običajno lokalno in industrijsko specifično določena.

d) Fizična prisotnost nekaterih transnacionalnih podjetij na vodilnih trgih ustvarja visoko pospešeno konkurenco in »boj za preživetje«. Takšna podjetja delujejo v pogojih visokih tržnih omejitev in oligopolne strukture, zato morajo tekmovati med seboj, kar posledično prinaša težnjo po velikem vlaganju v R&R. Takšne investicije v R&R so lahko *obrambnega* (defenzivnega) ali *napadalnega* (ofenzivnega) značaja. Defenzivni značaj se kaže v sledenju konkurenci, ki je velika *(follow my leader)*, ofenzivni pa v izkoriščanju možnosti, ki jih ponuja globalni trg in širjenje le-tega (Jakličeva in Svetličič, 2003, str. 117).

Vsekakor je iskanje trgov danes temelj modernega razvoja ekonomske aktivnosti, tako da se podjetja bolj in bolj odločajo za investicije v druge države prav zaradi želje po večanju svojega trga, kar velja še posebej za TNP iz majhnih držav, ki na domačem trgu težko dosegajo ekonomije obsega, zato je zanje edina možnost za to širjenje izven okvira matičnih trgov.

5.2.1.2 Doseganje učinkovitosti in strateške odločitve za TNI

Vsako podjetje – nacionalno in transnacionalno – stremi k racionalizaciji poslovanja in okrepitvi lastne učinkovitosti. To lahko dosega na različne načine, predvsem pa je cilj doseganja učinkovitosti večja produktivnost in večja konkurenčnost podjetja. Ključ za doseganje večje produktivnosti in konkurenčnosti je v doseganju ekonomij obsega in sinergij in razpršitvi tveganj.

Obstajata dve vrsti TNI s ciljem doseganja učinkovitosti (Dunning, 1993):

- Izkoriščanje prednosti razlik v dostopnosti proizvodnih dejavnikov in v stroških tradicionalne obdarjenosti v dveh državah se kaže zlasti v delitvi dela znotraj transnacionalnih podjetij, ki proizvajajo v *razvitih državah*. Ta so kapitalno, tehnološko in informacijsko bolje opremljena in specializirana za ravnanje s takšno

ekonomsko infrastrukturo; in v *državah v razvoju*, ki dajejo večji poudarek na delovno intenzivnih dejavnostih in obdarjenosti z viri.

- Investicije podjetij, ki locirajo svojo proizvodnjo v državah s podobnimi ekonomskimi značilnostmi (strukturami) in ravnmi dohodka. Takšna podjetja lažje izkoristijo prednosti ekonomij obsega in sinergije, razlike v okusih potrošnikov in sposobnosti enotne ponudbe (v tem primeru naravna obdarjenost s proizvodnimi dejavniki nima velike vloge na TNI). Tako so pomembnejši dejavniki, ki vplivajo na učinkovitost značilnosti lokalne konkurence, ustvarjene sposobnosti TNP, obstoj podporne industrije, potrošniško povpraševanje idr. (Jakličeva in Svetličič, 2003, str. 119–122).

Želja po doseganju učinkovitosti znotraj podjetja običajno vodi do strateških odločitev o prihodnjih aktivnostih podjetja. Podjetja, ki delujejo strateško, običajno delujejo regionalno in globalno, pri čemer zasledujejo cilj prepoznavnosti in primerjalne prednosti, ki temelji na ugledu izdelka. Lahko pa podjetja, ki iščejo strateške prednosti, delujejo tudi na trgu, ki ga ne poznajo ali kjer še njihova panoga ni nasičena, in sicer s ciljem ustvarjanja primerjalnih prednosti *»follow my leader«*, tj. prvega podjetja, ki potem kroji pogoje ustvarjanja in razvoja panoge v tej državi.

Motiv za takšne TNI običajno ni izkoriščanje specifičnih stroškovnih ali tržnih prednosti (pred tekmeci), ampak bolj povečevanje lastništva (premoženja), ki jim lahko omogoči večjo konkurenčno prednost ali pa ošibi konkurenčno prednost tekmeca (in tako zmanjšuje negotovost poslovanja) (Trtnik, 1999, str. 29).

Dunning (1993) izpostavlja še tri motive, ki privedejo do nastanka TNI, in sicer (i) ubežne investicije *(escape investment)*, podporne investicije *(support investments)* in pasivne investicije *(passive investment)*; Trtnikova (1999, str. 31) pa izpostavlja še kriterij vlečnih *(pull)* in potisnih *(push)* motivov, ki poganjajo TNI (prim. Udovič, 2004, str. 83; slika 5.4).

5.2.2 Izbor teorij mednarodnega poslovanja in mednarodne menjave: relevantni modeli za analizo nastanka in razvoja TNI in TNP

5.2.2.1 »Predklasiki« teorije TNI

Kljub temu da so se začele teorije TNI pospešeno oblikovati šele v 2. polovici 20. stoletja, pa lahko najdemo njihove zametke že v predvojnem času. Tako Williams (1929) ugotavlja, da obstoječe teorije mednarodne menjave (klasična in neoklasična) ne pojasnijo izhodne internacionalizacije podjetij, zato jih je potrebno spremeniti; Williamsu je sledil Iverson (1935), ki je predvsem preučeval mobilnost kapitala (portfeljske naložbe).

Že v predvojnem času pa lahko zasledimo zametke prave teorije TNI, in sicer o lokacijskih dejavnikih, ki vplivajo na TNI (Southard, 1931, 1936; Barlow, 1953; Dunning, 1958), a vse te teorije večinoma še vedno ostajajo pri tem, da preučujejo gibanje kapitala

kot osrednje niti za TNI. Prelom s takim razmišljanjem stori Penrosejeva (1957), ki v teorijo TNI kot relevantnega akterja vpelje podjetje. Sama sicer razlaga, da je TNI primerneje razlagati z odločitvami podjetij kot s teorijo gibanja kapitala (Dunning in Lundan, 2008, str. 82–83).

Ker klasična teorija mednarodne menjave ni opustila togih predpostavk mobilnosti proizvodnih dejavnikov, so se teorije TNI in TNP začele razvijati znotraj poslovnih ved.

Premik v preučevanju TNI in TNP se je zgodil v 60-ih letih 20. stoletja. Tako lahko prve osnutke najdemo v Mundellovem prispevku (1957), v katerem je prvi obravnaval mobilnost proizvodnih dejavnikov kot nadomestek za trgovino, a vendar ni predvidel TNI in TNP. Stephen Hymer je gotovo tisti, ki je začetnik sistematičnega preučevanja TNI in TNP. Njegov nestorski prispevek, razdelan v doktorski disertaciji leta 1960, je v tem, da je bil prvi, ki je zapustil tradicionalno neoklasično razlago gibanj kapitala, po kateri se kapital giblje iz razvitih dežel, ki imajo zaradi obilja kapitala nizke obrestne mere, v manj razvite z visokimi obrestnimi merami (Svetličič, 1996, str. 262). S tem je začel razširjati temelje neoklasične teorije mednarodne trgovine in sočasno prispeval k gradnji novega koncepta TNI in TNP. V svoji analizi je naredil še korak dalje, in sicer je začel ločevati med portfeljskimi in neposrednimi naložbami. Trdil je, da je za slednje gibalo dobiček in ne razlika v obrestnih merah ter da mora imeti podjetje za proizvodnjo v tujini določene prednosti (inovacijske, stroškovne, finančne, trženjske), ki jih je poimenoval *monopolne prednosti*. S temi prednostmi lahko podjetje iz države investitorke konkurira domačim podjetjem v državi, ki imajo prednosti v poznavanju domačega okolja (Svetličič, 1996, str. 263–265; Dunning, 1993, str. 69–70; Trtnik, 1999).

Hymerjevo teorijo o monopolnih prednosti je nadgradila Vernonova teorija življenjskega cikla proizvoda, ki temelji na neoklasični razlagi razporejanja proizvodnih dejavnikov v oligopolističnih razmerah, saj naj bi bila mednarodna menjava najintenzivnejša med državami, ki imajo podobno strukturo proizvodnih dejavnikov. Teorija življenjskega cikla proizvoda je v bistvu razširitev in posplošitev Posnerjevega modela tehnološke vrzeli (Bučar, 2001) in je z vidika TNI parcialna, saj razlaga le investicije, ki so poganjane z iskanjem trgov, ne pa tudi ostalih (iskanje virov, višja učinkovitost) TNI; prav tako teorija razlaga le nastanek novih TNI, ne more pa razlagati obstoječih (Svetličič, 1996, str. 112).

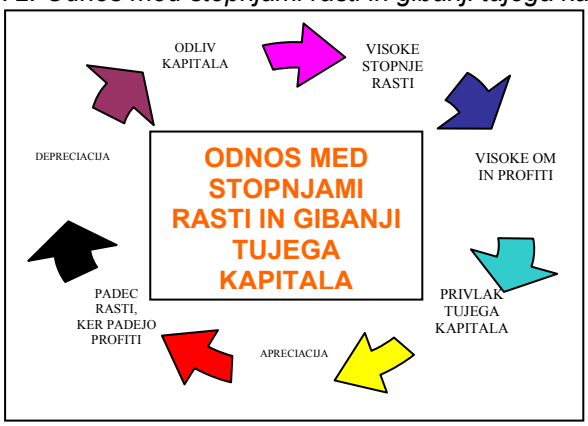
5.2.2.2 »Klasične« teorije TNI

Med klasične teorije, ki so pomembno zaznamovale raziskovanje TNI in TNP, velja uvrstiti Aliberjevi (tečajni/stroškovni) teoriji o TNI (1970, 1993), Buckley-Cassonovo (in pozneje Rugmanovo) teorijo internalizacije procesa ustvarjanja TNI (1976, 1985), Dunningovo (1973, 1993) eklektično teorijo oz. teorijo LaLI ter Uppsalsko stopenjsko teorijo internacionalizacije dejavnosti (Luostarinen, 1994; Johanson in Vahlne, 1977 idr.). Vse te štiri teorije še danes kljub nekaterim kritikam veljajo za temelj moderne teorije TNI.

5.2.2.2.1 Aliberjeva tečajna teorija

Svetličič (1996, str. 196) ugotavlja, da je Aliber v svoji teoriji predvsem sledil Hymer-Kindlebergerjevemu izročilu, in sicer je skušal ugotoviti, kakšne prednosti ima tuje podjetje pred domačim podjetjem. Aliberjeva teorija dejansko temelji na principu razširjene teorije portfeljskih naložb. Aliber (1993, str. 188–189) pojasnjuje, da ima podjetje, ki investira v tujini, stroškovno prednost, saj prihaja iz dežele, kjer je kapital cenejši in investira v deželo, kjer je kapital dražji. Zato se mu bolj splača investirati v domači valuti kot v tuji. Posledica tega je, da podjetja iz razvitih dežel investirajo v nerazvite dežele ter si s tem pridobivajo primerjalno prednost (slika 72).

Slika 72: Odnos med stopnjami rasti in gibanji tujega kapitala



Vir: Izdelano na podlagi Svetličič, 1996, str. 201.

Aliberjevi teoriji TNI Dunning in Lundan (2008, str. 90–91) očitata parcialnost, saj ne uspe pojasniti vseh TNI, kot tudi, da se njena parcialnost kaže le v finančnih virih, ki naj bi poganjali TNI. Lizondo (v Moosa, 2002, str. 44) ji očita predvsem to, da ne uspe pojasniti križnih tokov TNI, zlasti tistih znotraj istega valutnega območja (prim. tudi Svetličič, 1996 in Dunning ter Lundan, 2008).

5.2.2.2.2 Internalizacijska teorija

Rugman (1997, str. 25ff) navaja, da je treba začetke teorije internalizacije iskati pri Coasu (1937), McManusu (1972), Williamsonu (1975), za prelomno delo pri razlagi teorije internalizacije pa velja vzeti delo Buckleya in Cassona iz leta 1976 (Svetličič, 1996; Dunning in Lundan, 2008; Rugman, 1986a; 1986b; Moosa, 2002).

Internalizacijska teorija pojasnjuje, zakaj poteka menjava vmesnih proizvodov v okviru TNP namesto preko trga (vertikalne TNI). Bistvo razlage internalizacijske teorije je v tem, da se podjetje odloči za internalizacijo takrat, ko so tržne hibe prevelike in posledično povzročajo previsoke transakcijske stroške, ki so višji na trgu, kot bi bili, če bi se ista dejavnost opravljala znotraj podjetja.

Z internalizacijo (ponotranjenjem) lahko podjetje kvanitificira svoje neoprijemljivo znanje (ki bi bilo drugače na voljo vsem na trgu), poveča svojo učinkovitost in zniža transakcijske stroške. Internalizacijska teorija izhaja iz teorije podjetja in posledično pojasnjuje delovanje podjetja na trgu. Tako povzemam, da do TNI pride torej zato, ker želi podjetje izboljšati svoje delovanje (izven trga), zato posamezne dele proizvodnje internalizira, uvede enotno upravljanje in posledično zniža stroške in dvigne konkurenčnost. Spodbuda za internalizacijo je odvisna od štirih skupin dejavnikov (Trtnik, 1999, str. 44):

- panožno specifičnih dejavnikov (ekonomije obsega, struktura trga),
- regionalno specifičnih dejavnikov (geografska razdalja, kulturne razlike),
- nacionalno specifičnih dejavnikov (politični, davčni pogoji),
- podjetniško specifičnih dejavnikov (upravljalska znanja, tehnična znanja).

A vendar internalizacija ni dokončna izbira. Podjetja se prilagajajo glede na trenutek, in sicer odvisno, v kateri točki so transakcijski stroški nižji. Če bi bili transakcijski stroški v pogojih internalizacije višji, bi podjetja raje začela (spet) trgovati preko trga.

Internalizacijska teorija predpostavlja nepopolno tržno strukturo, saj v popolni konkurenci ne obstajajo transakcijski stroški, poleg tega pa deluje v skladu s Hymerjevo teorijo monopolnih prednosti, saj imajo podjetja, ki zaščitijo z internalizacijo svoje prednosti in znanje, tako monopolne prednosti.

Internalizacijski teoriji pogosto očitajo statičnost; poleg tega pa tudi, da obravnava TNP kot nenevarna. Po mnenju nekaterih teoretikov se teorija internalizacije ne osredotoča dovolj na poslovodstvo, na podjetje in je kratkoročna (Svetličič, 1996, str. 250–262).

5.2.2.2.3 Eklektična oz. LaLI teorija

Eklektična paradigma skuša ponuditi splošen okvir za določitev obsega ter vzorca aktivnosti podružnic tako domačih podjetij v tujini kot tudi domačih podjetij, ki so v lastništvu tujcev. Osredotoča se večinoma na to, »*kaj je*« in ne na »*kaj naj bi bilo*« v odnosu do TNI. Gre za teorijo, ki je na prehodu med makroekonomskimi teorijami mednarodne menjave in mikroekonomskimi teorijami podjetja. Pri tej teoriji ne gre za teorijo *per se*, ampak bi lahko rekli, da je ta teorija »*plašč*« drugih teorij, saj lahko vanjo vključimo internalizacijsko teorijo, teorijo monopolnih prednosti, lokacijsko teorijo, organizacijo znotraj podjetja in druge (Dunning, 1993, str. 76). Osnovno izhodišče eklektične paradigme so lastniškospecifične prednosti, ki jih je možno oploditi s pomočjo lokacijskih, internalizacija pa je najboljši način uveljavljanja obojih (Svetličič, 1996, str. 266).

Podjetje mora, če želi investirati v tujini, imeti neke lastniškospecifične *(ownership)* prednosti (v nadaljevanju LaSP), ki jih tekmeci nimajo (Dunning in Lundan, 2008, str. 96). Te lastniškospecifične prednosti podjetje lahko oplemeniti z lokacijskospecifičnimi *(location)* prednostmi (LSP), ki pa niso pogojene samo z rikardijanskimi načeli, ampak

nanje vpliva več dejavnikov, med drugim tudi konkurenčno okolje (npr. popolna konkurenca, oligopol, monopol idr.) in pravna regulacija delovanja idr. *(ibid.)*. Manjša kot je gibljivost takšnih LSP, večja možnost obstaja, da se bo podjetje za izkoriščanje le-teh odločilo za TNI in TNP (Dunning in Lundan, 2008).

Tako lastniške kot lokacijske prednosti pa niso dovolj v oligopolističnih (ali celo monopolističnih) tržnih razmerah, saj ima tak trg kopico napak, ki podjetjem jemljejo konkurenčne prednosti (Svetličič, 1996, str. 111–125). Tako skušajo podjetja zmanjševati svoje stroške in ohranjati monopolne prednosti s pomočjo procesa internalizacije proizvodnje. Takšne prednosti imenujemo internalizacijskospecifične *(internalisation)* prednosti (I) (Dunning ter Lundan, 2008, str. 98–99; Moosa, 2002, str. 36–37). Zato se ta teorija običajno imenuje tudi OLI (LaLI) paradigma (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 63–67).

Podjetja se odločajo za TNI v drugo državo na podlagi tega, kdaj izpolnjujejo vse tri pogoje oz. kdaj so vse tri podparadigme (OLI) njim bolj naklonjene. Če ima podjetje iz države A LaSP[134] in želi izkoristiti možnost, da črpa bogastva z drugih področij, poleg tega pa raje (je bolj optimalno) internalizira svoje poslovanje kot eksternalizira, potem se bo odločilo za TNI v državo B. Seveda velja stvar tudi v obratni smeri, saj lahko podjetje iz države B pri istih kriterijih vlaga v državo A.

Podjetje, ki želi neposredno vlagati, mora imeti LaSP in LSP (večji trg, nižji stroški ...). Šele potem lahko začne z izhodno internacionalizacijo. Če podjetje ugotovi, da so tržne hibe velike in transakcijski stroški previsoki, se lahko odloči za internalizacijo poslovanja. Do internalizacije lahko pride tudi v primeru, ko ima podjetje velike tehnološke dosežke in jih želi ohraniti pred konkurenco. V tem primeru bo raje ustanovilo svoj novi obrat *(greenfield naložba)* in začelo proizvajati samo, kot pa bi zaupalo podatke drugemu podjetju, ki te lahko izkoristi in ga tako oškoduje (Dunning in Lundan, 2008, str. 99–107).

Prigodek 10: Prednosti slovenskih podjetij po teoriji LaLI na trgih nekdanje Jugoslavije

Lastniško/firmskospecifične prednosti:
- trženje – poznavanje trga (skupna zgodovina),
- pripoznavanje izdelkov (ugled),
- navezanost teh trgov na slovenska podjetja in ustanove ter prednosti prvega delovalca *(first mover advantage)*,
- širina in pomembnost osebnih stikov menedžerjev slovenskih podjetij kot dediščina preteklega sodelovanja.

Lokacijskospecifične prednosti:
- predvsem poznavanje lokalnih trgov in želja potrošnikov ter že prejšnje relacije med slovenskimi podjetji in podjetji iz regije (prim. Makovec–Brenčič in Žabkar, 2001).

Internalizacijskospecifične prednosti:
- zaradi tveganj je potrebna večja zaščita intelektualne lastnine,
- izterjava plačil (prim. Damijan, 2001),
- druge oblike mednarodne poslovanja so zaradi specifičnosti družbenega in ekonomskega stanja bolj tvegane,
- nezanesljivost lokalnih partnerjev, delovalcev, osebja.

Vir: Prirejeno in dopolnjeno na podlagi Svetličič in Jakličeva, 2001, str. 84–88.

[134] Pri LaSP gre lahko tudi za kulturne prednosti. Slovenija ima torej LaSP na Balkanu, ker sta naša kultura in jezik blizu kulturi in jeziku narodov iz nekdanje Jugoslavije.

Teorija[135] LaLI ima tudi nekaj pomanjkljivosti (Dunning in Lundan, 2008, str. 116–144). Ena izmed slednjih je gotovo, da se teorija ukvarja s podjetji nasploh (Svetličič, 1996, str. 270), kar pomeni, da je manj dodelana in zato bolj *razteglјiva* ter posledično *nenatančna*. Sočasno pa je to ena izmed njenih prednosti, saj ni fokusirana le na TNP iz razvitega sveta, ampak se lahko pojasnjuje tudi v okviru DVR (prim. tudi Balakrishnanovo tezo v Svetličič, 1996). Drugi očitek, ki je pogosto naperjen zoper eklektično paradigmo je njeno ločevanje med lastniškimi in internalizacijskimi prednostmi (Svetličič, 1996, str. 271), saj naj bi jih težko razločevali med sabo.

Ključna kritika, ki pa je (delno) neutemeljena, je, da je eklektična teorija statična. Statizem (Strange in Stopford, 1991, str. 75) je gotovo ena od komponent eklektične teorije, a le, če njene prednosti dojemamo kot dane in ne kot ustvarjene. Dane prednosti ustvarjajo fiksno determinirano situacijo, ki se spremeni, če se spremenijo prednosti, medtem ko ustvarjene prednosti niso stanje, ampak so proces, ki se neprestano odvija. Iz tega izhaja, da če prednosti razumemo dokaj široko, velja, da je teorija LaLI dinamična (prim. tudi Svetličič, 1996, str. 271, 273; Dunning ter Lundan, 2008, str. 100).

5.2.2.2.4 Uppsalska stopenjska teorija TNI

Uppsalska oz. behavioristična teorija[136] postopne internacionalizacije podjetij sloni na predpostavki, da bo internacionalizacija podjetja rezultat učenja znotraj organizacije in pridobitve izkušenj, ki so potrebne za poslovanje (Dunning in Lundan, 2008, str. 91). Podjetja naj bi šla skozi štiri temeljne faze, in sicer: a) predizvozna faza, b) izvoz, c) trgovska podružnica v tujini, d) proizvodna podružnica v tujini. Te faze (in njihovo trajanje) so odvisne od t. i. *fizične distance* (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 24), ki pa je ne velja razumeti le kot golo geografsko razdaljo med državama, ampak gre za širše razumevanje *razdalje*, ki vključuje tudi medkulturne razlike. Tako avtorji predpostavljajo, da bo internacionalizacija najprej regijska (relativna kulturna bližina) in mehanska (tj. prenos oprijemljivih prednosti), šele nato pa bo prišlo do internacionalizacije na bolj oddaljene trge in tudi v oprijemljivih prednostih podjetja (Svetličič, 2003, str. 5).

Evolutivni pogled teorije postopne internacionalizacije je bil sporen že od nastanka teorije. Kot ključno pomanjkljivost so teoriji očitali majhen vzorec, na katerem je bila zgrajena, kot tudi polit-ekonomsko situacijo, v kateri je nastala (majhne skandinavske države s podobno kulturo itd.). Ključna kritika pa leti na faznost internacionalizacije, ki jo teorija vzpostavlja (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 24: Miller in Friesen, 1980; Mazharina in Engelhard, 1991; Hedlund in Kvernerland, 1983; Prasad, 1999; Turnbull, 1987; Eriksson et al., 1997; Forsgren, 2002 idr.).

[135] Dunning jo sam imenuje paradigma, vendar, ker govorim o teorijah TNI, bom jaz uporabljal pojem teorija.
[136] Behavioristična zato, ker naj bi bile njene aktivnosti povezane z obnašanjem podjetja. Nekateri to teorijo imenujejo tudi razvojna (Dunning in Lundan, 2008).

Svetličič (1996, str. 294) izpostavlja, da internacionalizacija ni linearen proces, kjer bi vsa podjetja morala iti skozi določene faze, temveč, da lahko pride do preskakovanja določenih faz *(leapfrogging)*, do deinternacionalizacije, reinternacionalizacije ali neprostovoljne internacionalizacije, kar pa posledično vodi do tega, da teorija postopne internacionalizacije tega ni več sposobna pojasniti. Prav tako so ključni vzroki, zakaj se določeno podjetje odloči za strategijo internacionalizacije. Avtorji opozarjajo (prim. Eriksson et al., 1997 v Jaklič in Svetličič, 2005), da ni nujno, da se je »potrebno vsega naučiti sam *(learning by doing)*«, ampak da se lahko podjetja (in danes se) učijo od drugih in tako lažje preskakujejo faze, kot tudi, da lahko podjetja že takoj na začetku začnejo z globalno proizvodnjo (*born global*), kar pa postavi na glavo teorijo postopne internacionalizacije. A kljub kritikam dokazi kažejo, da Uppsalski model ne velja samo za majhne skandinavske države, ampak tudi za podjetja iz dežel v razvoju (Dunning in Lundan, 2008, str. 93) in za podjetja iz tranzicijskih držav (Svetličič, 2003, str. 5).

5.2.2.2.5 Teorije povezav in TNI

Teorije povezav *(network linkages)* poudarjajo, da so za odločitev za TNI ključne zunanje *(external)* in notranje *(internal)* povezave podjetja. Chen in Chen (1998, str. 445) tako ugotavljata, da so za TNI v majhnih podjetjih pri odločanju za lokacijo TNI bolj kot v velikih podjetjih ključne odnosne povezave *(relational linkages)*. Tako avtorja *(ibid.)* nadalje pojasnjujeta, da s povezavami, podjetja, ki se odločajo za TNI, lažje premostijo težave, ki se jim pojavljajo ob vstopu na tuje trge, prav tako tudi zmanjšajo transakcijske stroške pri investicijah na tuje trge (1998, str. 463). Temu razmišljanju pritrjujejo tudi Chen et al. (2004, str. 320ff), ko ugotavljajo, da imajo tajvanska podjetja pri TNI v ZDA več lokalnih povezav, kot podjetja iz ZDA v Tajvanu, kar utemeljujejo s tem, da (odnosne zveze v) ZDA ponujajo več strateških virov in virov znanja, kot bi jih lahko tajvanska podjetja sama dobila na trgu. Prav tako avtorji ugotavljajo, da podjetja, ki delujejo kot skupna vlaganja pred vstopom na trg, bolj računajo na lokalne povezave kot podjetja, ki delujejo kot prevzemniki. Podobno ugotavlja tudi (Uallachain, 1984), ko trdi, da je stopnja TNI odvisna od vnaprej določenih dejavnikov – od tehnološke strukture do načina vstopa. Na povezavo med TNI in korupcijo opozarjata tudi Habib in Zurawicki (2002, str. 291ff), ko ugotavljata, da je za podjetja manj želena lokacija za investicije tista, kjer prevladuje korupcija oz. kjer je koruptivnost vsaj razumljena kot obstoječa.

5.2.2.2.6 Teorija rojenih TNP (born global)

Klasične teorije postopnega razvoja podjetij iz nacionalnih v TNP so v marsikaterem primeru, to se pa pozna zlasti pri malih in srednjih podjetjih, za časom. Ta t. i. rojena TNP postajajo vse bolj aktualna, čeprav Rasmussen in Madsen (2002, str. 4) opozarjata, da gre lahko tudi za preobrazbo v razumevanju nastanka in razvoja TNP.

Oviatt in McDoughall, 1994 (v Rasmussen in Madsen, 2002, str. 9) razumeta, da so rojena TNP tista podjetja, ki začenjajo z delovanjem v več državah hkrati in hkrati koordinirajo veliko aktivnosti med državami. Rasmussen in Madsen (2002, str. 13) tako

ugotavljata, da je za rojena TNP značilno, da jim geografska razdalja ne predstavlja več težav pri njihovi internacionalizaciji. Avtorja tudi zaključita, da je koncept *born global* dejansko eklektičen koncept, ki zajema vso hitro internacionalizacijo podjetij (2002, str. 19).

5.2.3 Nove teorije mednarodne menjave in TNI

Za nove teorije mednarodne menjave (NTMM) je značilno, da skušajo zaobseči TNI in TNP ter jih vključiti v teorijo mednarodne menjave in jih z instrumenti slednje tudi pojasniti.[137] NTMM skušajo predvsem ugotoviti, na kakšne načine podjetja investirajo v tujini ter za kakšno obliko investicije se odločajo in posledično, kako TNI vplivajo na panožno strukturo v državi prejemnici (Zajc–Kejžar, 2006), na produktivnost (Burger, Jaklič in Rojec, 2008) ter na fragmentacijo proizvodnje blaga in storitev (Burger, 2009).

Nove teorije mednarodne menjave in TNI so se dobro desetletje predvsem ukvarjale z odločitvijo za izbor horizontalnega (Markusen, 1984; Ethier, 1986; Markusen in Ethier, 1996) ali vertikalnega (Helpman in Krugman, 1985; Brainard, 1993) obrata in s posledicami tega izbora za TNP. Obstaja pa še model integracijske strategije (Yeaple, 2003).

V nadaljevanju bom navedel nekaj ključnih modelov nastanka TNI in TNP.

1. Markusen in Venables sta v svojem modelu iz leta 1995 pojasnjevala, da se podjetja za internacionalizacijo v obliki TNP odločajo takrat, ko obstajajo visoke carinske stopnje, visoki transportni stroški in visoki dohodki. Ekonomije obsega podjetja so v tem primeru relativno pomembnejše od ekonomij obsega panoge. Tako podjetje endogeno izbere lokacijo in število obratov, ki jih želi ustvariti, tako da običajno lahko investira horizontalno ali vertikalno. Markusen in Venables dokažeta, da bolj kot sta si državi podobni, večja je verjetnost nastanka TNP med državama.

Leto pozneje sta dopolnila svoj model z vključitvijo TNI v znotrajpanožno trgovino (kar lahko razumemo kot dejstvo, da sta dopolnila Helpman-Krugmanov model iz leta 1985). Dokazala sta, da TNI vlečejo na nove trge:

- relativna in absolutna obdarjenost s proizvodnimi dejavniki;
- namesto znotrajpanožne trgovine se lahko v državah s podobno velikostjo in razvitostjo pojavi porast TNP oz. lahko TNP celo nadomestijo del znotrajpanožne menjave;
- država, ki ima velik tržni delež v svetovni industriji, lahko, če ne poseduje TNP, izgublja oz. se blaginja za njene prebivalce slabša.

[137] Te teorije se razlikujejo od teorij mednarodnega poslovanja, opisanih v prejšnjem podpoglavju, in sicer so veliko bolj matematizirane in ekonomsko podkrepljene. Tako so nove teorije mednarodne menjave del ekonomskih ved, medtem ko so bile teorije mednarodnega poslovanja del poslovnih ved.

2. Markusen in Maskus sta leta 1999 izpeljala model kapitala znanja (knowledge-kapital model), kjer integrirata teorijo horizontalnih in vertikalnih TNI in tako združita sledeče značilnosti obeh pristopov (tabela 56).

Tabela 56: Integracija horizontalnega in vertikalnega modela TNI

MODEL	**VERTIKALNI MODEL (VER)**	**HORIZONTALNI MODEL (HOR)**	**MODEL KAPITALA ZNANJA (KNOWLEDGE-CAPITAL MODEL)**
ZNAČILNOSTI	-Ne obstajajo ekonomije obsega lastne podjetjem. -Podjetja z enim obratom lahko ločijo matico od obrata. -Fiksni stroški v podjetju so delovno (kvalificirano) intenzivni v primerjavi s stroški obrata.	-Ekonomije obsega so lastne tako podjetju kot obratu. -Podjetje z enim obratom ne more ločiti obrata od matice. -Fiksni stroški v podjetju in v obratu trošijo proizvodne dejavnike v enakih razmerjih.	-Ekonomije obsega so lastne tako podjetju kot obratu. -Podjetja z enim obratom lahko ločijo matico od obrata. -Fiksni stroški v podjetju so delovno (kvalificirano) intenzivni v primerjavi s stroški obrata.
REZULTATI	-Samo VER TNP lahko obstajajo. -TNP so pomembni takrat, ko se države razlikujejo v relativni obdarjenosti. -TNP se ne pojavljajo med državami, ki so si podobne.	-Samo HOR TNP lahko obstajajo. -TNP so pomembne zlasti takrat, ko so si države podobne v velikosti in obdarjenosti in ko lahko stroški trgovine narastejo.	-Obstajajo lahko HOR in VER TNP. -TNP so pomembne zlasti takrat, ko so si države podobne v velikosti in obdarjenosti in ko lahko stroški trgovine narastejo -TNP so pomembne zlasti takrat, ko se države razlikujejo v relativni obdarjenosti, še posebej, če je država, ki je obdarjena s kvalificiranim delom, majhna.

Vir: Jaklič, 2004, str. 26.

Markusen (2002) izpelje oligopolni in monopolistični model horizontalnega TNP v splošnem ravnotežju.
Dejstvo je, da je večina ekonomskih modelov zaradi lažjega dokazovanja izpeljana v okviru delnega ravnotežja, zato ima ta model še toliko večjo teoretično in praktično vrednost. Ugotovitve modela so sledeče:

- TNP nastajajo takrat, ko so firmske ekonomije obsega večje od panožnih ekonomij obsega.
- Bolj kot so si države podobne v velikosti, več bo med njimi TNP.
- MNP bodo postajale relativno pomembnejše od mednarodne trgovine, bolj kot bo rasel svetovni dohodek.

Kdaj pride do izvoza in kdaj do TNI? Na to vprašanje so v svojem modelu skušali odgovoriti Helpman, Melitz in Yeaple leta 2003. Ugotovili so, da:

- se le najbolj produktivna podjetja odločijo za aktivnosti v zunanji trgovini;
- se le tista podjetja, ki servisirajo tuje trge in so najbolj produktivna odločijo za servisiranje s TNI;
- ima količina znotrajpanožne heterogenosti podjetja ključno vlogo v določanju razmerja med prodajo izdelkov TNP in izvozom.

Ravnotežje je v tem modelu izoblikovano tako, da se nobeno podjetje ne odloči, da bo na isti trg izvažalo in postavilo TNP (Helpman et al., 2003, str. 6). Avtorji ugotavljajo, da bodo podjetja nadomeščala izvoz s TNI takrat, ko bodo obstajale visoke trgovinske ovire in bodo ekonomije obsega majhne.

Tabela 57: Primerjava novih teorij mednarodne menjave in TNI

MODEL	ZNAČILNOSTI	POSEBNOSTI, ZAKLJUČKI
Markusen-Venablesov model, 1996	Dve državi, dve dobrini, dva proizvodna dejavnika (2x2x2) X-homogen, proizveden v popolni konkurenci, Y- diferenciran, proizveden v monopolistični konkurenci. Obstoj dveh podjetij (nacionalnega in TNP). Vpeljani so transakcijski stroški.	TNI vleče na nove trge obdarjenost s proizvodnimi dejavniki. TNI lahko nadomeščajo znotrajpanožno trgovino. Država brez TNP lahko izgublja.
Markusen-Venablesov model, 1995	2x2x2. TNP nastajajo endogeno v primeru visokih trgovinskih ovir. Simetrični gospodarstvi. X in Y sta homogeni dobrini. Dva proizvodna dejavnika (L se troši za X in Y, R samo za Y).	Bolj sta si državi podobni, večja bo verjetnost za nastanek TNI. TNI so za majhno državo dobra naložba, saj izboljšujejo blaginjo, v veliki jo lahko slabšajo.
Markusen-Maskus model, 1999	2x2x2. X in Y sta homogeni dobrini. Dva proizvodna dejavnika (L in S). Y je proizveden pri konstantnih donosih (uporablja L), X pri naraščajočih donosih (uporablja S).	Izhodne investicije naraščajo z velikostjo trga, z ekonomijami obsega. Liberalizacija vodi do porasta trgovine in posledično do povečanja blaginje. Model prihaja v nasprotje s Stolper- Samuelsonovim teoremom.
Markusenov model, 2002 (oligopolni model)	2x2x2. X – homogena dobrina, proizvedena pri naraščajočih donosih (S), Y homogena dobrina pri konstantih donosih (L). Dva proizvodna dejavnika L in S. Model ne predvideva nastanek vertikalnega TNP.	Majhna država absolutno dobi več kot v avtarkiji. Velika država lahko izgublja.
Markusenov model, 2002 (monopolistični model)	2x2x2. X - diferencirana dobrina, proizvedena s (S), Y homogena, proizvedena z (L). Dovolj veliko število podjetij, da je struktura že »skoraj« popolno konkurenčna.	Bolj so si države podobne v velikosti ali obdarjenosti, več izvoza med njimi bo nadomeščenega s TNI.
Helpman, Melitz In Yeaplov model, 2003	N držav. En sektor proizvaja homogeno dobrino, ostalih H pa diferencirano (vseh H+1). TNI zmanjšuje transportne stroške, veča pa fiksne stroške.	Le najbolj produktivna podjetja vlagajo v zunanjo trgovino. Le najbolj produktivna podjetja, ki servisirajo tuje trge, se odločijo za servisiranje s TNI.

Vir: Udovič, 2004, str. 100.

5.2.4 Teorije mednarodne politične ekonomije in TNI

Teorija/e TNI in TNP, tako klasične kot nove, so pri obravnavi fenomena TNI/TNP vedno zapostavljale nepodjetniške značilnosti, ki lahko vplivajo na nastanek in razvoj TNI/TNP. Ekonomski pristopi pogosto iz svojih predpostavk izključujejo neekonomske dejavnike, predvidevajoč, da je trg edin realen poganjalec ekonomije nasploh. Ta zmotna predpostavka lahko včasih zamegli realen pogled na značilnosti in razvoj mednarodne menjave in TNI (Jones, 1993).

Dunning in Lundanova (2008) ugotavljata, da je bila v preteklosti (kot tudi danes – op. a.) internacionalizacija podjetij odvisna predvsem od držav in njihovih aktivnosti – torej ne samo od podjetij ali od teh celo v manjši meri. Države so namreč same ugotavljale, kaj jim koristi tako z ekonomskega kot političnega vidika in se na podlagi tega odločale o spodbujanju ali zaviranju podjetniških investicij v tujino. Podobno tudi Strangeva in Stopford (1991, str. 14) opozarjata, da imajo države tisto moč odločanja o tem, ali bodo dovolile vstop TNP na lastno tržišče ali ne, a to ne velja za svetovno tržišče. Po mnenju avtorjev (*ibid.*, str. 33) so se v svetu zgodile številne spremembe, ki so vodile do trojnega akterstva pri določanju, koliko moči podeliti TNP in kakšne možnosti dopustiti slednjim. Tako vsaka država vodi politiko, ki zasleduje tri cilje: ekonomske, konkurenčne in politične. Koordinacija vseh treh ciljev določa njeno politiko do TNI/TNP in posledično njeno blaginjo. Strangeva in Stopford (1991, str. 76) tako poudarjata, da bo do izhodne internacionalizacije prišlo, ko bodo lokacijske prednosti države prejemnice šibke, lastniškospecifične prednosti podjetja pa močne (tabela 58).

Tabela 58: Lastniškospecifične in lokacijskospecifične prednosti za TNI

		LOKACIJSKE	
		Močne	***Šibke***
LASTNIŠKE	***Močne***	IZVOZ	IZHODNE TNI
	Šibke	VHODNE TNI	UVOZ

Vir: Strange in Stopford, 1991, str. 76.

To, da v teorije nastanka in razvoja TNI vpeljemo državo, vodi do tega, da nastanek in razvoj TNI pogojujemo z značilnostmi posamezne države – gledano z negativističnega vidika – s tveganji, ki jih investicija v posamezno državo prinaša. Običajno se tveganja držav ocenjuje na lestvici od 0–100, kjer nič pomeni državo brez tveganja, 100 pa državo z največjim tveganjem; lahko pa je lestvica ocene tveganj tudi obratna (tako npr. uporablja Euromoney).[138] (Politično) tveganje torej determinira, kdaj in v kakšnem obsegu bodo podjetja vlagala v določeno državo.

Schneider in Frey (1985) sta ugotovila, da je nastanek in razvoj TNI močno pogojen tako s političnim kot z ekonomskim tveganjem (Aizenman, 1987; Meldrum, 2000; Rob, 2006), kar potrjuje tudi Ramcharran (1999, str. 56), ko ugotavlja, da je politično tveganje obratnosorazmerno s količino TNI. Bolj kot je država tvegana destinacija, manj bo v njej tujih vlaganj (podobno tudi Tallman, 1988).

Nigh in Schollhammer (1987) sta raziskovala, če je odziv TNP na tveganje drugačen (asimteričen) v razvitih in nerazvitih državah in ugotovila, da asimetrije ni. Tuji investitorji reagirajo na povečana tveganja tako, da nekam ne investirajo, če pa že, potem pa skušajo minimizirati svoje investicije oz. jih zaščititi pred morebitnimi negativnimi tveganjskimi vplivi.

Teorijo tveganj in TNI so razširili Sethi et al. (2003, str. 315ff) z uvedbo kulturne različnosti kot vira tveganj. Na podlagi empirične analize so dokazali, da politična in ekonomska stabilnost pozitivno vpliva na stanje in tokove TNI, kot tudi, da kulturna oddaljenost od zahodnega vzorca (evroatlantskega kulturnega vzorca) negativno korelira tako s stanjem kot s tokovi TNI, sočasno pa tudi s politično in ekonomsko varnostjo. Dejansko to pomeni, da bolj kot so dežele investiranke kulturno oddaljene od kulturnih vzorcev dežele investitorke, večja je verjetnost, da bodo investitorji manj investirali v te dežele.

Največji doprinos k teoriji TNI/TNP v primeru političnih in ekonomskih tveganj pa sta naredila Aizenman in Marionova (2001). Dokazala sta, da večja negotovost spodbuja nastanek horizontalnih TNI v odnosu do vertikalnih TNI. Ker avtorja predvidevata, da nastaja večina vertikalnih TNI v naglo razvijajočih se ekonomijah *(emerging markets)* lahko zaključim, da bodo podjetja, ki se želijo izogniti tveganjem večinoma investirala v

[138] Euromoney političnemu in makroekonomskemu tveganju držav podeli utež 25 %, medtem ko imajo druge (ekonomske) spremenljivke utež 10 ali 5 %.

razvita gospodarstva, kar potrjujejo tudi podatki o številu investicij znotraj skupine razvitih držav (prim. WIR, 2008).

Mednarodna politična ekonomija razširja polje razumevanja TNI/TNP. Njen doprinos je predvsem v tem, da odločitve za TNI/TNP ne obravnava le z vidika mikroekonomskih akterjev – podjetij – ampak kot determinante, ki vplivajo na odločitve jemlje tudi makroekonomsko okolje in njegove sestavine. Dejansko bi lahko dejal, da dopolnjuje eklektično paradigmo, po kateri je osnova za odločanje podjetje, zlasti tisti del o lokacijskospecifičnih prednostih (prim. Sethi et al., 2003, str. 317, 319).

5.2.5 Teorije TNI in storitve

Staretova in Udovič (2007) ugotavljata, da kljub temu da so storitve postale prevladujoči segment sodobnih gospodarstev že v 60-ih letih dvajsetega stoletja, so bolj izrazito vstopile v mednarodne ekonomske odnose in v procese internacionalizacije[139] šele po letu 1980 (Sauvant in Zimny, 1987, str. 30). To pozno vključitev velja pripisati predvsem tradicionalnemu razumevanju značilnosti storitev kot nevidne in neoprijemljive kategorije *(invisible, intangible)*, kot kategorije, s katero se ne da trgovati *(non-tradable)* in se je ne da shraniti *(non-storable)* (Raff in Ruhr, 2001).

Storitve so bile izključene iz teorije mednarodne menjave tudi zato, ker so vključevale določene dejavnosti, ki so v t. i. nacionalnem interesu (Svetličič, 2002), in ker zadevajo nacionalno-ekonomsko in mednarodno-ekonomsko varnost (npr. transport, telekomunikacije, bančni sektor ipd.). Ti sektorji so običajno veliko bolj regulirani s strani države in teorija TNI, ki je pomen države za TNI izpuščala, pač ni mogla v svoje koncepte vključevati storitev, kar je otežilo integracijo storitev v teorije mednarodne menjave (Stare in Udovič, 2007).

To, da je storitve težko ukalupiti v določeno teorijo TNI/TNP, potrjuje kopica parcialnih študij, ki so predvsem empiričnega značaja.

Ena od teh (Makusen, 2005) skuša razložiti TNI/TNP v storitvah na dva načina: najprej postavlja hipotezo, da se podjetje odloči za TNI, če prihaja do inovacij v informacijsko-komunikacijski tehnologiji (IKT), kar pomeni, da je edina možnost za TNI v storitvah moderna tehnologija, ki, kot ugotavlja avtor, internalizacijo nadomešča z *outsourcingom*. Drugi način, zakaj prihaja do TNI v storitvah, pa Markusen pojasnjuje s tem, da je internacionalizacija storitev slednje defragmentirala in da so storitve kot proizvodi predvsem vmesnega značaja, bolj ali manj dodelane, predvsem pa ne končni proizvodi. Po Markusenovem mnenju lahko do TNI v storitvah pride tudi takrat, ko je določena država relativno manj obdarjena z določenimi lastniškospecifičnimi prednostmi, ki jih ima določeno podjetje iz druge države *(ibid.)*.

[139] Cave (2006, str. 3) opredeljuje internacionalizacijo storitev kot globalizacijo storitvenih trgov, ki vključuje povečano mobilnost kapitala, ljudi, znanja in drugih virov, kar povečuje medsebojno odvisnost gospodarstev.

Druga analiza (Fukao in Ito, 2000) je raziskovala neposredna vlaganja v storitve japonskih podjetij in ugotavlja, da so japonska podjetja konkurenčnejša na področjih, kjer delujejo mednarodno, kot na področjih, ki so omejena le na notranjeekonomske aktivnosti. Fukako in Ito še ugotavljata, da so vhodne TNI v storitvah na Japonsko odvisne od strukture trga, in sicer so te večje in uspešnejše tam, kjer je grozdenje po modelu Keiretsu *(ibid.)*.

Dejansko bi lahko TNI v storitvah pojasnil najlažje z uvedbo monopolistične konkurence, kjer gre za odmik od homogenosti proizvodov, kar storitve dejansko so. Za razliko od proizvodnih teorij TNI, pa storitvene TNI ostajajo predvsem na ravni razlikovanja v necenovnih dejavnikih (Raff in Ruhr, 2001). Primerjalne prednosti TNI v storitvah so torej v različicah in nenujno v cenejših proizvodih. In prav zato so v storitveni dejavnosti ravno mehka znanja ključ do nastanka TNI (zavarovanje LSP pred tekmeci), kajti podjetja morajo svoje »izdelke« prodajati na izvirne in ne več le na izvoren način. TNI v storitvah so predvsem TNI v IKT, marketingu in drugih strateških ter neproizvodnih delih delovanja podjetja (WIR, 2005).

Tabela 59: Povzetek ključnih novih teorij mednarodne menjave in mednarodne proizvodnje

Naziv teorije	Temeljni pojmi	*Temeljna literatura*
Teorije mednarodne proizvodnje	Aliberjeva tečajna teorija, Internalizacijska teorija, Eklektična paradigma, Uppsalska paradigma	Aliber, 1970; 1993; Rugman, 1986a, b; Buckley in Casson, 1976; Dunning, 1993; Dunning in Lundan, 2008.
(Nove) teorije mednarodne menjave in TNI	Vertikalna in horizontalna TNP, Model kapitala znanja	Helpman in Krugman, 1985; Markusen in Ethier, 1996; Markusen-Venables, 1995; Markusen in Maskus, 1999; Markusen, 2002; Helpman et al., 2003, Aizenman in Noy, 2005.
Politekonomske teorije TNI	TNI v odnosu do nepodjetniških dejavnikov	Strange in Stopford, 1991; Schneider in Frey, 1985; Tallman, 1988; Nigh in Schollhammer, 1987; Aizenman in Marion, 2001; Sethi et al., 2003.

Vir: Lasten prikaz.

5.3 Zgodovina spora o deviznih vlogah Ljubljanske banke

Zgodovina spora okoli deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. v republikah nekdanje Jugoslavije se vleče že od razpada skupne države. Vojne, ki so na tem področju potekale, so onemogočile reševanje vprašanj nasledstva, kar je povzročilo, da nekatera vprašanja med republikami nekdanje Jugoslavije, danes samostojnimi državami, kljub številnim sporazumom še danes niso rešena.[140]

[140] Preambula Ustavnega zakon iz leta 1994 (UL RS 45/94) natančno določa, zakaj se je reševanje vprašanja nasledstva odvijalo tako počasi.

Gotovo je eno izmed teh, in za posameznike iz Hrvaške in Bosne in Hercegovine najbolj pereče, vprašanje nerešenih vlog varčevalcev (stare) Ljubljanske banke d. d. In ravno ta nerešeni problem na mikro ravni slabi ekonomsko varnost na makro in na mikro ravni, kar se kaže v neprestanih trenjih in pozivih k bojkotu slovenskega blaga, storitev oz. celo k omejitvi delovanja slovenskih podjetij na teh trgih.

Podpoglavje je razdeljeno na dva dela. V prvem delu bom pojasnil temeljne značilnosti jugoslovanskega gospodarskega in bančnega sistema, pri čemer se bom osredotočil na spremembe do leta 1991; drugi del pa bo analiza dogajanj od leta 1991 do 2008, pri čemer se bom osredotočil na relevantne zadeve, dejanja, izjave za ekonomsko varnost in ekonomsko diplomacijo.

5.3.1 Bančni sistem Ljudske/Socialistične federativne republike Jugoslavije

5.3.1.1 Obdobje 1945–1967

S koncem druge svetovne vojne se je na tleh nekdanje kraljevine Jugoslavije izoblikovala nova politična tvorba po vzoru Sovjetske zveze. Plansko gospodarstvo, čigar ideolog je bila SZ, je bilo temelj jugoslovanske povojne ureditve. Vsaka gospodarska iniciativa zasebnega značaja je bila nezaželena. A vendar Komunistična partija Jugoslavije tega ni dosegla na silo, ampak počasi. Lazarević in Prinčič (2000, str. 201) ugotavljata, da Komunistična partija Jugoslavije (KPJ) zasebnega sektorja ni zadušila in ga nadomestila s centralnoplanskim gospodarjenjem (kot so predvidevali klasiki marksizma in leninizma), ampak ga je dušila počasi, sočasno pa pospeševala krepitev javnega sektorja. Posledica tega postopnega dušenja je bila vzpostavitev treh sektorjev – državnega, zadružnega in zasebnega, ki pa ga je bilo treba čim prej ukiniti v »obče družbeno dobro«. Po takem vzorcu je ljudska oblast v Jugoslaviji razlastila t. i. velekapitaliste (predvsem nemškega/tujega porekla), drugim denarnim zavodom v Sloveniji pa je grozila »samoukinitev« (oz. tiha likvidacija) (Lazarević in Prinčič, 2000).[141] Obdobje 1945–1948 je bilo v finančnem vidiku preslikava sovjetskega vzorca, kjer so se kreditne ustanove delile na podlagi lokacije, kjer so obstajale (državne, regionalne, lokalne itd.). Likvidacija celotnega sistema, ki je izhajal iz časa pred vojno, je vodila do stroge centralizacije, kar se je odrazilo v dveh bankah, ki so bile oblikovane leta 1947, in sicer Narodne banke Federativne ljudske republike Jugoslavije (FLRJ) in Državne investicijske banke, ki je imela podružnice v vseh gospodarsko pomembnih krajih (Lazarević in Prinčič, 2000). Narodna banka FLRJ je imela predvsem emisijsko funkcijo in funkcijo zunanjetrgovinskega prometa, medtem ko je bila Državna investicijska banka temeljna kreditodajalka nepovratnih investicijskih sredstev (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 238).

[141] Lazarević in Prinčič (2000, str. 210) navajata, da so bile v postopku tihe likvidacije ukinjene naslednje zasebne banke: Hipotekarna banka jugoslovanskih hranilnic v Ljubljani, Celjska posojilnica, Dolnjelendavska hranilnica, Prekmurska banka, Kreditna banka Murska Sobota, Banka in hranilnica za comitat Zala in Kreditni zavod za trgovino in industrijo.

Kriza odnosov s SZ je spodbudila nastajanje novih bank za kreditiranje kmetijskih zadrug, ki pa niso opravile svoje vloge, zato je avgusta 1948 prišlo do ustanovitve novih bančnih oblik, in sicer komunalnih bank in krajevnih hranilnic (UL FLRJ 71/598). Poleg tega je nove oblike spodbudila tudi težnja po decentralizaciji bančnega sistema oz. njegovi federalizaciji, a ne za dolgo. Konec leta 1951 je bilo sklenjeno, da bo nosilec vsega denarnega in kreditnega sistema Narodna banka, ki so ji pripojili Državno investicijsko banko FLRJ. Ta je s 26. marcem 1952 prevzela vse obveznosti in pravice ukinjenih denarnih zavodov. Narodna banka je dobila univerzalen značaj, saj je združevala emisijsko, depozitno in kreditno (investicijsko funkcijo) (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 245–249).

Leta 1954 je prišlo v bančnem sektorju do ponovne reforme. Narodna banka je začela dobivati obraz centralne banke države, medtem ko se je depozitna in kreditna funkcija prenesla na komunalne banke in hranilnice. V Sloveniji je leta 1960 poslovalo 38 samostojnih komunalnih bank (KB), 5 podružnic KB, 7 ekspozitur, 4 okrajne banke in 9 njihovih podružnic (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 283). Sprememba gospodarske aktivnosti, ki se je bolj približevala tržnemu gospodarstvu, je terjala tudi prilagoditev bančnega sektorja, ki ni bil sposoben zadovoljevati potreb gospodarstva. Zahteve po reformaciji so se pojavile že leta 1957 in so se stopnjevale polna 4 leta, dokler ni KPJ leta 1961 sprejela Zakona o bankah (UL FLRJ 10/118), ki je določil, da bančne posle opravljajo Narodna banka in poslovne banke, pri čemer je Narodna banka dejansko postala centralna banka, poslovne banke (Jugoslovanska investicijska banka, Jugoslovanska kmetijska banka in Jugoslovanska banka za zunanjo trgovino) pa postanejo depozitor in kreditodajalec ter kreditni garant za komunalne banke. Posledice so bile radikalne. Razvejanost pristojnosti je vodila do težnje po novih spremembah, posebej po deteritorializaciji bančnega sektorja in razširjenega spektra ustanoviteljev bank – to niso bili več le družbenopolitične skupnosti, temveč tudi delovne in druge organizacije (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 336–348).

Leta 1965 je upravni odbor Splošne gospodarske banke ugotovil, da banka izpolnjuje pogoje za preoblikovanje v investicijsko banko, kar se je tudi zgodilo februarja 1966.[142] Ker pa so bila to leta, ko gospodarske razmere v LFRJ niso bile dobre, ta banka ni bila dovolj likvidna in ni zadovoljevala potreb gospodarstva, zato je prišlo do odločitve, da bi solventnost banke povečali z združitvijo s Kreditno banko in hranilnico Ljubljana. Splošna gospodarska banka in Zajednička komercialna banka Novi Sad sta se Kreditni banki in hranilnici Ljubljana pripojili 31. 12. 1967. Tri leta pozneje se je preimenovala v Ljubljansko banko (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 348–358).

[142] Konec leta 1965 je bilo na ozemlju SR Slovenije ustanovljenih devet poslovnih bank. Status investicijsko-komercialne banke so dobile Kreditna banka Celje, Kreditna banka Koper, Gorenjska kreditna banka Kranj, Kreditna banka in hranilnica Ljubljana in Kreditna banka Maribor. Tri so postale komercialne banke, in sicer Kreditna banka Nova Gorica, Kreditna banka Ptuj in Pomurska kreditna banka (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 358).

5.3.1.2 Obdobje 1967–1991

Vse menjave v ureditvi bančnega sistema v LFRJ niso prinesle tistega, kar so snovalci pričakovali – učinkovitost in likvidnost. Jugoslavija se je pogosto soočala z likvidnostnimi problemi, zato tudi bančni sektor ni mogel delovati najbolj učinkovito. Bančne ponudbe so zaostajale za povpraševanjem, poleg tega pa so bile njihove ponudbe često usmerjene v neučinkovite panoge, kar je vodilo do izgube denarja. Spremembe gospodarskega sistema, ki jih je prinesla večja federalizacija z Ustavo 1974 (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 374) in uvedba samoupravljanja z Zakonom o združenem delu (1976) so terjale tudi spremembe v bančnem sistemu. Ustava iz leta 1974 je v členih 260 do 263 določala položaj Narodne banke Jugoslavije in narodnih bank republik. Narodna banka Jugoslavije je postala klasična centralna banka, prav tako so tudi republiške narodne banke začele dobivati obrise centralnih bank z izjemo področja emisijske politike. Politika samoupravljanja, ki je vodila do ustanavljanja različnih oblik organizacij združenega dela ni prizanesla niti bančnemu sektorju. Banke so se tako preoblikovale v tri oblike: interne banke,[143] temeljne (osnovne) banke[144] in združene banke (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 383–400).[145] Ljubljanska banka, ki je bila ponovno ustanovljena 27. junija 1972 (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 382), je do leta 1977 imela devet posebnih TOZD-ov z lastnostjo pravne osebe, devet posebnih TOZD-ov brez te lastnosti in pet posebnih TOZD-ov v razvoju (Lazarević in Prinčič, 2000, str. 383).

V sistemu Ljubljanske banke (kot združene banke) je bilo leta 1981 21 temeljnih bank, med katerimi velja izpostaviti predvsem osem temeljnih bank, ki so se nahajale izven teritorialnih meja Socialistične Republike Slovenije: Osnovna banka Zagreb, Osnovna banka Ljubljanska banka Beograd, Osnovna banka v Sarajevu, Osnovna banka Novi Sad, Podravska banka Koprivnica, Osnovna banka Skopje, Osnovna banka Titograd in Osnovna banka Priština (Lazarevič in Prinčič, 2000, str. 403). Kljub različnim težavam, ki so nastajale zaradi strukturnih problemov v nedefiniranosti zakonodaje, je Ljubljanska banka združena banka dokaj hitro začela z mednarodnimi aktivnostmi in v štirih letih (1977–1981) povečala število zunanjih predstavništev s 13 na 21 (več v Lazarević in Prinčič, 2000, str. 404).

Zakon o temeljih bančnega in kreditnega sistema iz leta 1985 (UL SFRJ 70/842) ni posegel v strukturo bančne organiziranosti, tako da se je ta spremenila šele 1989, ko je

[143] Interne banke so bile najmanjše enote bančnega sistema, katerih naloga je bila zagotavljati denarno, bančno in kreditno poslovanje članic njene Temeljne organizacije združenega dela (TOZD-a). Interno banko so tako lahko ustanovile članice TOZD-a, ki so bile v svojem delovnem procesu neposredno povezane.

[144] Temeljne (osnovne) banke so bile naslednja stopnička v samoupravnem socializmu bančništva. Problem v osnovanju temeljnih bank je bil v tem, da zakonodajalec ni predvidel števila članic za ustanovitev temeljne banke, kar je vodilo do kreditiranja vsepovprek in ne v isti panogi med osnovnimi deli delovnih organizacij.

[145] Združene banke so bile vrh bančne strukture, ki pa niso imele polne opravilne sposobnosti, ampak so lahko opravljale samo določene posle, predvsem je bila njihova vloga usklajevalna, saj naj bi bolje upravljale z določenimi zadevami kot temeljne banke. Poleg tega pa so lahko še (i) združevale sredstva za določene namene, (ii) najemale in podeljevale kredite znotraj SFRJ in v tujini, (iii) skrbele za devizno poslovanje ter (iv) dajale garancije in avale.

bil sprejet Zakon o bankah in drugih finančnih organizacijah (UL SFRJ 10/89 in 40/89),[146] ki je banko opredelil kot samostojno samoupravno finančno organizacijo, ki opravlja depozitne, kreditne in druge bančne posle. Poleg tega pa je Zakon predvidel tudi ukinitev internih bank do konca leta 1990. Naslednji, in ključni zakon, ki je »povzročil« problem varčevalcev Ljubljanske banke d. d. je Zakon o sanaciji, stečaju in likvidaciji bank in drugih finančnih institucij (UL SFRJ 84/89; dopolnjen UL SFRJ 63/90). Zupan (2005, str. 22) pravi, da je ključen del tega Zakona, ki je najverjetneje povzročil nerešeno vprašanje varčevalcev Ljubljanske banke d. d., njegov 25. člen, ki je dovoljeval sanacijo bank, če so postale podružnice druge banke. Dejansko je, po mnenju Zupana (*ibid.*), zakonodajalec želel konsolidirati bančni sektor, zato je tudi omogočil možnost izbire med pripojitvijo in likvidacijo.

In ravno tu se začne težava – *Ljubljanska banka d. d., Temeljna banka Zagreb/Sarajevo*, ki je bila osnovna banka, je postala podružnica Ljubljanske banke d. d. z imenom »Ljubljanska banka d. d., Glavna podružnica Zagreb/Sarajevo« (MZZ, 2006).[147]

a) V skladu z zveznim Zakonom o bankah in drugih finančnih organizacijah je Ljubljanska banka d. d. Ljubljana v roku enega leta podala novembra 1990 predlog NBJ, da se zoper Ljubljansko banko d. d. Glavna podružnica Zagreb uvede sanacijski postopek, kar je Svet guvernerjev maja 1991 tudi obravnaval, a dokončnega sklepa ni sprejel.

b) Ljubljanska banka d. d. Glavna podružnica Sarajevo je od začetka leta 1990 do začetka aprila 1992, ko se je začela vojna v BiH, poslovala v okviru bistveno zmanjšane devizne likvidnosti, zato je LB d. d. Ljubljana (centrala) morala podružnici v Sarajevu zagotavljati dinarsko in devizno likvidnost, da je lahko poslovala.

Republika Slovenija je 25. junija 1991 razglasila samostojnost in neodvisnost, kar je pomenilo, da, skladno z načeli mednarodnega prava in ozemeljsko suverenostjo novonastale države, nima do hrvaških varčevalcev nobenih obveznosti (MZZ, 2006, str. 1–3 in 3. odstavek 19. člena UZITUL (prim. *infra*)). Vprašanje deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. je torej po mnenju slovenskih pravnikov zadevalo Hrvaško/Bosno in Hercegovino.

Zakaj je vprašanje nerešenih deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. ključno oz. zakaj se Slovenija zoperstavlja, da je kakorkoli ali karkoli dolžna varčevalcem Ljubljanske banke d. d.?

[146] Nekateri ta zakon imenujejo tudi Markovičeva reforma.

[147] Dokument MZZ (2006) navaja, da so skladno z Zakonom o bankah in drugih finančnih organizacijah ustanovitelji Ljubljanske banke Temeljne banke Zagreb dne 2. oktobra 1989 (SAMI – op. a.) sprejeli sklep o preoblikovanju banke v podružnico z nazivom Ljubljanska banka d.d. Glavna podružnica Zagreb (uradno je bila preregistrirana šele 29. 12. 1989 na Zagrebškem trgovskem sodišču – *Zagrebački trgovački sud*) in o tem obvestili ustanovno skupščino Ljubljanske banke d. d. Ljubljana, ki je bila sklicana za 19. decembra 1989. 19. decembra je bila Ljubljanska banka Ljubljana registrirana kot delniška družba, kar je začelo veljati s 1. januarjem 1990.

Ključna težava pri razumevanju deponiranja deviznih vlog, ki so bile vir nemotenega poslovanja SFRJ, je sistem deponiranja ter brezobrestni dinarski krediti NBJ iz naslova deponiranih deviz bankam, ki so devizna sredstva varčevalcev deponirale, pri čemer so bili ti krediti odobreni lokalnemu gospodarstvu. Sistem deponiranja je funkcioniral po načelu, da so bile negativne tečajne razlike za denarna sredstva na hranilnih računih enake obračunanim pozitivnim tečajnim razlikam, ki jih je poslovnim bankam priznala NBJ za devize deponirane na njenem računu (Ribnikar, 1989, str. 86–108). To je pomenilo, da so poslovne banke nosile tveganje le za devize, ki jih niso prenesle na NBJ. Ta sistem je deloval le, dokler so bile tečajne razlike majhne (Zupan, 2005, str. 12–13). MZZ navaja, da je imela LB d. d. Glavna podružnica Zagreb ob dnevu osamosvojitve Slovenije pri NBJ deponiran depozit v višini 1040 milijonov nemških mark, ki ga NBJ Ljubljanski banki d. d. Glavna podružnica Zagreb ni nikoli vrnila (MZZ, 2006). Za primerljivost: podatki LB d. d. Ljubljana kažejo, da je leta 1989 LB d. d. Sarajevo (takrat še temeljna banka) imela deponiranih pri NBJ 301 milijon nemških mark (interni vir).

5.3.2 Reševanje deviznih vlog na območju Republike Slovenije

25. junija 1991 je Skupščina Republike Slovenije sprejela Temeljno ustavno listino o samostojnosti in neodvisnosti Republike Slovenije, ki je temeljni dokument slovenske samostojnosti, neodvisnosti, na podlagi katerega je Slovenija postala suverena država (UL RS 1/91). Ustavni Zakon za izvedbo Temeljne ustavne listine o samostojnosti in neodvisnosti Republike Slovenije (v nadaljevanju UZITUL), objavljen v istem Uradnem listu kot Temeljna ustavna listina, pa je v svojem 19. členu določal, da

> Za dinarske hranilne vloge in sredstva na tekočih računih občanov, vložena v bankah na ozemlju Republike Slovenije, za katere je do uveljavitve tega Zakona (UZITUL) jamčila Narodna banka Jugoslavije, prevzame jamstvo Banka Slovenije po stanju na dan uveljavitve tega Zakona.
>
> Za dinarske hranilne vloge in sredstva na tekočih računih občanov, ki imajo stalno prebivališče na ozemlju Republike Slovenije, vložena v Poštni hranilnici, za katera je do uveljavitve tega Zakona jamčila Narodna banka Jugoslavije, prevzame jamstvo Banka Slovenije po stanju na dan uveljavitve tega Zakona.
>
> **Za devize na deviznih računih in deviznih hranilnih knjižicah, vložene v bankah na ozemlju Republike Slovenije, za katere je do uveljavitve tega Zakona jamčila SFRJ, prevzame jamstvo Republika Slovenija po stanju na dan uveljavitve tega Zakona.**

Slovenija je tretji odstavek 19. člena UZITUL udejanjila leta 1993 z Zakonom o poravnanju obveznosti iz neizplačanih deviznih vlog (UL RS 7/93), ki je na podlagi teritorialnega načela varčevalcem vseh bank, ki so delovale na ozemlju Republike Slovenije, omogočil samostojno razpolaganje z deviznimi vlogami.[148] S tem je Slovenija vprašanje deviznih vlog varčevalcev rešila.[149]

[148] Država je to izvedla z izdajo obveznic poslovnim bankam, ki prispejo v dospetje 30. junija 2022. Obrestna mera, ki jo država plačuje poslovnim bankam znaša na letni ravni 8 % (4. člen Zakona).

[149] Arhar opozarja, da smo v Sloveniji imeli junija 1991 5 tujih bank, in sicer 4 iz Srbije in eno iz Hrvaške in v vseh teh primerih so se hranilne vloge obravnavale enako, kot recimo v ostalih slovenskih bankah.

Zaradi vprašanja pogajanj z bankami upnicami SFRJ in zaradi grožnje, da bi lahko upnice iz Londonskega kluba terjale poplačilo celotnega dolga SFRJ od Slovenije, je Republika Slovenija leta 1994 sprejela dopolnitve UZITUL-a (UL RS 45/94). Tako je člen 22(b) predvideval, da:

> Ljubljanska banka d. d., Ljubljana in Kreditna banka Maribor, d. d. Maribor prepustita poslovanje in premoženje novima bankama, ustanovljenima po določbah tega ustavnega zakona.
> Ne glede na določbo prejšnjega odstavka Ljubljanska banka d. d., Ljubljana in Kreditna banka Maribor, d. d. Maribor obdržita:
> - celotne potencialne obveznosti iz naslova solidarne odgovornosti po Novem finančnem sporazumu (NFS) in drage potencialne obveznosti iz razmerij do NBJ in nekdanje SFRJ za tisti del, za katerega so dolžniki v drugih republikah nekdanje SFRJ;
> - ustrezni del potencialnih terjatev iz teh naslovov;
> - **celotne obveznosti za devize na deviznih računih in deviznih hranilnih knjižicah, za katere Republika Slovenija ni prevzela jamstva po 19. členu tega ustavnega zakona;**
> - obveznosti do NBJ in tiste obveznosti do tujih upnikov, za katere je dala jamstvo nekdanja SFRJ, sredstva pa so porabili končni koristniki iz drugih republik nekdanje SFRJ;
> - pripadajoče terjatve iz teh naslovov.
>
> Ljubljanska banka d. d., Ljubljana obdrži odnos do sedanjih podružnic in hčere Ljubljanske banke d. d. s sedeži v drugih republikah na ozemlju nekdanje SFRJ s tem, da obdrži tudi ustrezni delež terjatev do NBJ iz naslova deviznih hranilnih vlog.

Skladno z UZITUL-om (stara) Ljubljanska banka d. d. ni bila likvidirana, ampak je poslovala naprej in v Sloveniji posluje še danes. Vse njene obveznosti ostajajo še vedno aktivne in so, kot ugotavlja MZZ, vse obveznosti in terjatve, ki jih je izkazovala Ljubljanska banka d. d. Ljubljana in so bile zabeležene v njenih poslovnih knjigah, do pravnih subjektov s področja nekdanje skupne države predmet nasledstva (MZZ, 2006).

5.3.2.1 Osamosvojitev Hrvaške in dejanja v povezavi z delovanjem Ljubljanske banke d. d. Glavne podružnice Zagreb[150]

Problemi poslovanja Ljubljanske banke d. d. na Hrvaškem so se začeli takoj po preoblikovanju Ljubljanske banke Zagreb v Ljubljansko banko d. d. Glavna podružnica Zagreb (od tu dalje LB d. d. GPZ). Hrvaška je po vzpostavitvi samostojnosti 8. oktobra 1991 sprejela Zakon o prevzemu zveznih zakonov s področja financ, kar je pomenilo, da se zvezni Zakoni z 8. 10. 1991 uporabljajo kot zakoni Republike Hrvaške (Narodne novine 53/91). Posledično to pomeni, ugotavlja MZZ, da je do 8. oktobra 1991 na področju Hrvaške veljalo za devizne vloge jamstvo SFRJ oz. da so bile bančne institucije Hrvaške formalno še pod pristojnostjo Narodne banke Jugoslavije. Hrvaška je s sprejemom zveznih zakonov kot svojih prevzela isti sistem, kot ga je imela prej federacija,

[150] Poglavje je povzeto po Informaciji o prevzemu jamstva nekdanje SFRJ za devizne hranilne vloge, ki jo je pripravil MZZ leta 2006 (10. marec 2006) in drugih avtorju dostopnih virih, ki so internega značaja.

ki pa ga je Hrvaška jamstveno razširila še na tuje fizične osebe, kar je pomenilo, da je bil hrvaški jamstveni sistem širši kot sistem SFRJ, a le do 23. 12. 1991, ko je pogoje jamstva skrčila in omejila le na devizne varčevalce, ki so bili hrvaški državljani (Narodne novine 71/91). Konec novembra 1993 je bil na Hrvaškem sprejet Zakon o prenosu deviznih depozitov občanov v javni dolg Republike Hrvaške (Narodne novine 106/93), ki je ščitil (predvsem) hrvaške državljane, ki so lahko svojo državljanstvo izkazali z dokumentom *(domovnico)* in so imeli depozite pri bankah na ozemlju Republike Hrvaške (Sodba *Kovačić et al. vs Slovenia*, 2008, str. 13).

Do konca leta 1993, ko so se prenosi v javni dolg končali, je bilo iz LB d. d. GPZ prenešenih 76.000 deviznih hranilnih vlog v protivrednosti okoli 600 milijonov nemških mark, v LB d. d. GPZ je ostalo 133.000 deviznih vlog z okoli 300 milijonov nemških mark obveznosti.

Prigodek 11: Časovno zaporedje dogodkov

8.10./1991 – Narodna banka Hrvaške (NBH) dostavlja navodila o delu LB d. d. Ljubljana in podružnici Zagreb (nejasna delitev).[151]
16.10./1991 – NBH dostavi LB d. d. v Ljubljano obvestilo o statusu LB d. d. GPZ v RH, kjer poudari, da LB d. d. na Hrvaškem ne more imeti svoje podružnice.
26.11./1991 – Ministrstvo za finance RH in NBH sporočita LB d. d. Ljubljana, kako posluje GPZ, pri čemer »ne vesta nič o tem, da SDK ne sprejema in ne realizira akceptne naloge hrvaških pravnih oseb (dolžnikov LB d. d. GPZ), kar posledično vodi do slabše likvidnosti oz. celo do nelikvidnosti LB d. d. GPZ.
28.1./1992 – NBH začne omejevati obseg bančnih poslov LB d. d. GPZ.
5.2./1992 – LB d. d. GPZ dobi od NBJ dinarski kredit v vrednosti 64 milijonov dinarjev za poplačilo varčevalcev. Drugi kredit v protivrednosti 50 milijonov je morala LB d. d. GPZ vrniti NBH, kar pomeni, da je zmanjkalo sredstev za poplačilo varčevalcem LB d. d. GPZ.
11.6./1992 – LB d. d. skuša ustanoviti (skladno z UL SFRJ 40/89) mešano banko LB SHB d. d. Zagreb, a neuspešno (NBH to zavrne 26. 6. 1992).
31.5./1993 – NHB LB d. d. GPZ omeji delovanje na minimalen obseg, vsa razpoložljiva sredstva pa mora potrošiti za poplačilo varčevalcem LB d. d. GPZ.[152]
28.6./1995 – Guverner NBH na osnovi Sklepa o dodelitvi vodilne številke depozitnih institucij (Narodne novine 40/95) dodeli vodilno številko tudi LB d. d. GPZ (navedena je pod zaporedno številko 47).
24.2./1996 – Hrvaški Zavod za plačilni promet zaradi likvidnostnih težav LB d. d. GPZ blokira žiro račun. Od tega dne dalje se vsi prilivi porabljajo za potrebe izvršb zoper LB d. d. GPZ.[153]

[151] Istega dne so finančne oblasti Hrvaške izvedle ukrepe, ki so povzročili blokado poslovanja LB d. d. GPZ. Ukinile so račun 623 za funkcionalno poslovanje podružnice in onemogočile terjatve LB d. d. GPZ; onemogočile so tudi opravljanje plačilnega prometa s tujino (tudi s Slovenijo), kar je pripeljalo do umika vseh sredstev pravnih in fizičnih oseb iz LB d. d. GPZ. Za vsa ta dejanja, uradne, LB d. d. GPZ vročene dokumentacije ni. Ta dokument tudi določa, da lahko LB d. d. GPZ posluje v okviru navedenih pogojev do 30. junija 1992, ki je bil s sklepom NBH z dne 30. 6. 1992 podaljšan do 30. 9. 1992 (UL SFRJ 72/90).

[152] Miran Heric, nekdanji direktor LB d. d. Ljubljana takole razlaga, kako je LB d. d. GPZ plačevala svoje dolgove do varčevalcev kljub omejevanju svoje poslovne aktivnosti: »Zagrebška podružnica ima še nekaj svojega premoženja, ki ga daje v najem ali trži kako drugače. Nekaj prihodkov je dobila tudi iz omejenega poslovanja. Pri sodno dobljenih tožbah se poskušamo s posameznimi strankami dogovoriti tudi glede rokov izplačila. Pri tem je treba vedeti, da je v Nemčiji, kjer so bili sproženi sodni postopki zoper Ljubljansko banko, sodišče na višji instanci razsodilo v korist naše banke. Gre za sodno prakso, ki pomeni v bistvu konec tožb v Nemčiji, saj se je nemško sodišče izreklo za nepristojno za razreševanje takšnih sporov« (Mladina, 20. 2. 1996, str. 22).

[153] Žugić (2001, str. 2) navaja, da je LB d. d. GPZ z 31. januarjem 1996 ukinila vse tri svoje poslovalnice in več kot 30 ekspozitur. STA (1996) navaja, da je LB d. d. ukinila delovanje vseh poslovalnic na Hrvaškem, ker je dejansko ostala brez sredstev za funkcioniranje.

23.2./2000 – Pogodba med Slovenijo in Hrvaško o ureditvi premoženjskih razmerij stopi v veljavo v Republiki Hrvaški, kjer v 15. členu piše, da »se bosta pogodbenici vzdržali sprejemanja ukrepov, s katerimi bi odvzemali ali omejevali pravice, določene s to pogodbo«.
14.7./2000 – Hrvaški Zavod za plačilni promet prejme navodilo guvernerja HNB, da mora žiro račun LB d. d. GPZ zapreti.

Vir: MZZ, 2006 in interni viri.

Posledica zadnjega dejanja HNB je, da LB d. d. GPZ nima žiro računa, kamor bi dolžniki plačevali zapadle obveznosti oz. na katerega bi nakazali izterjani denar, ki bi ga LB d. d. GPZ dobila po sodni poti.[154] Na dan 31. december 2007 vodi LB d. d. GPZ terjatve v višini 484,2 milijona eurov, vrednost deviznih vlog pa znaša 173,4 milijonov eurov (interni vir).

Stališče hrvaške politike in stroke (a predvsem prve) je enotno. Po njihovem mnenju mora Slovenija povrniti denar hrvaškim varčevalcem, kajti Ljubljanska banka d. d. Ljubljana je po mnenju hrvaških oblasti odlivala denar v Slovenijo, zato mora Slovenija kot dolžnik svoj dolg poravnati. Tudi slovenska stroka in politika sta enotni. To kaže tudi izjava Ivana Ribnikarja, ki jo je dal leta 1998, ko pravi (povzeto po STA, 1998):

> Kaže, da se sami ne bomo mogli sporazumeti in v tem primeru pride na vrsto arbitraža. Čeprav je z vsebinske plati stvar jasna: mi tu nimamo kaj plačati. Posojila, ki so bila dana na osnovi deviz hrvaških varčevalcev, so bila dana hrvaškim podjetjem. Ko so to hrvaška podjetja propadla, je ta banka (govori o LB d. d. GPZ – op. a.) zašla v krizo. Vendar to ni problem Slovenije in gledano vsebinsko nimamo do nikogar nobenih obveznosti. Še več, znano je, da je Slovenija pri reševanju deviznih vlog varčevalcev postavila načelo teritorialnosti /.../ in zato zahtevamo, da se to na enak način reši tudi na Hrvaškem.[155]

5.3.2.2 Osamosvojitev Bosne in Hercegovine in dejanja v povezavi z delovanjem Ljubljanske banke d. d. Glavne podružnice Sarajevo

Po podatkih Ljubljanske banke d. d. Glavna podružnica Sarajevo (v nadaljevanju LB d. d. GPS) je konec leta 1989 imela na svojih računih za 301 milijon nemških mark obveznosti do svojih varčevalcev. Po začetku vojne se je devizno varčevanje ustavilo, kar je vodilo do tega, da se je kumulativa zmanjšala na 265 milijonov nemških mark aprila 1992. Takrat je LB d. d. GPS vodila 164.000 deviznih vlog, od tega je 115.360 vlog imelo na računu manj kot 100 nemških mark. Ti varčevalci pa po predpisih BiH niso devizni varčevalci (Ožura, 2008).

19. junija 1993 je Vlada BiH na svoji 153. seji sprejela sklep, ne da bi o tem vsaj obvestila LB d. d. Ljubljana, da se ustanovi nova banka, in sicer Ljubljanska banka d. d. Sarajevo,

[154] Na spletni strani HNB Ljubljanske banke d. d. GPZ ni mogoče zaslediti v nobeni od kategorij – niti v kategoriji likvidirane banke, niti v kategoriji banke v stečaju in končno niti v kategoriji banke, ki so izgubile dovoljenje za delo, a niso začele s postopkom likvidacije.

[155] Na pomen načela teritorialnosti pri nasledstvu držav opozarja tudi sodnik Ress v Ločenem mnenju k Sodbi, ko pravi: »V normalnih pogojih nasledstva je teritorialno načelo tisto, ki velja in ne načelo nacionalnosti (tega je uporabila Hrvaška). Tako ostaja dejstvo, da je načelo, ki ga je uporabila Slovenija, v večji harmoniji z nasledstvenimi načeli mednarodnega prava, kot načelo, ki ga je uporabila Hrvaška«.

ki je bila pravna naslednica LB d. d. GPS. Narodna banka BiH je v Sklepu 01-431/93 z dne 24. junij 1993 dala soglasje k sklepu vlade BiH. Posledično je bil Sklep o vpisu v sodni register izdan 2. julija 1993. Federacija BiH je ves čas dovoljevala porabo deviznega varčevanja na računih LB d. d. GPS. Leta 2002 je Vlada federacije BiH naredila *salto mortale* in sprejela sklep, da se ne uporablja več njen sklep iz leta 1993 o ustanovitvi nove pravne osebe LB d. d. Sarajevo (Sodba Ps – 595/03 – III).

Posledica je bila, da je Pravobranilstvo BiH aprila 2004 vložilo tožbo zoper LB d. d. Sarajevo in zahtevalo ničnost vpisa te banke v sodni register (Sodba Ps – 595/03 – III), ki jo je leto pozneje umaknilo, čeprav je za tožbo imelo zakonsko podlago. Maja 2006 je Vlada federacije BiH omogočila prodajo LB d. d. Sarajevo delniški družbi Validus iz Varaždina; kupec je prevzel delavce LB d. d. Sarajevo. Sledila je likvidacija družbe 4. oktobra 2006.

Federacija BiH je vprašanje deviznih vlog kot vprašanje nasledstva potrdila s sprejetjem Sporazuma o nasledstvu, kot tudi s sprejemom Zakona o ugotavljanju in načinu pokrivanja notranjih obveznosti federacije BiH z dne 27. novembra 2004.

5.3.3 Sporazum o vprašanjih nasledstva

Sporazum o vprašanjih nasledstva (poznan tudi kot Dunajski sporazum o nasledstvu) je bil podpisan 29. junija 2001. Slovenija ga je ratificirala dobro leto pozneje, 8. avgusta 2002 (UL RS 72/02), v veljavo pa je stopil leta 2004, ko ga je ratificirala Republika Hrvaška. Vse, kar so se države uspele dogovoriti, se odraža v 7. členu priloge C, ki pravi, da se

> o prevzemu jamstev SFRJ ali NBJ za devizne hranilne vloge v poslovni banki ali katerikoli njeni podružnici v katerikoli državi naslednici pred dnem njene razglasitve neodvisnosti, nemudoma začnejo pogajanja, pri čemer je zlasti treba upoštevati zaščito deviznih hranilnih vlog posameznikov. Ta pogajanja bodo potekala pod pokroviteljstvom Banke za mednarodne poravnave (v Baslu – op. a.).

Arhar razlaga, da je prišlo do štirih srečanj držav naslednic v okviru Banke za mednarodne poravnave v Baslu, (konkretneje) z dr. Hansom Maieryem, ki ga je BIS angažirala za intermediacijo med bivšimi republikami SFRJ. Rezultat pogajanj je bil kompromis, predlagan s strani intermediatorja, ki pa so ga podprle Srbija, Makedonija in Slovenija, nasprotovali pa sta mu Hrvaška ter Bosna in Hercegovina, zato ni bil sprejet. Implicitno bi lahko dejal, da Hrvaška in BiH kršita pogodbo, ki sta jo podpisali, saj ne pristopata k reševanju problema oz. ne sodelujeta na pogajanjih, kar je običajno tudi slovensko stališče (prim. Sporočilo za javnost MZZ, 6. maj 2006). Hrvaško stališče je seveda drugačno. Hrvaška narodna banka je v svojem Obvestilu za javnost z dne 14. marec 2006 zapisala, da

> /.../ se slovenski predstavniki vedno sklicujejo na načelo teritorialnosti, a le, ko je to njim v koristi, kajti v Dunajski pogodbi so pristali na odstotkovno delitev, pri čemer jim pripada 16,39 % aktive NBJ. Hrvaška zavrača spreminjanje načel glede na koristnost. /.../
> /.../ Da so se pogovori v Baslu končali brez rezultata, ker se Slovenija in Hrvaška, Makedonija ter Bosna in Hercegovina niso mogli sporazumeti o tem, kako bi uredili vprašanje nerešnih vlog deviznih varčevalcev Ljubljanske banke d. d. /.../ (Obvestilo za javnost HNB, 14. marec 2006).

Reševanje te zadeve ostaja na mrtvi točki. Hrvaške politične elite enoglasno poudarjajo, da je zadeva LB d. d. GPZ stvar zasebno–javnega prava in da to ne spada v vprašanje nasledstva, medtem ko Slovenija vztraja na tem, da je to vprašanje treba urediti v okviru vprašanj nasledstva.

Vendar to vprašanje ni več vprašanje, ki se rešuje dvostransko, ampak so se vanj vključile tudi mednarodne institucije.

Tako že Resolucija 1410 (2004) Parlamentarne skupščine Sveta Evrope poudarja, da je treba LB d. d. omogočiti izterjavo dolgov in poplačilo dolžnikov s tem, ko ji Hrvaška omogoči poslovanje. Poleg tega Resolucija 1410 daje naslednja priporočila, ki naj bi jih države upoštevale pri iskanju rešitve problema deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d., kot sledi (izbrane točke):

1. Parlamentarna skupščina Sveta Evrope (v nadaljevanju PSSE) podpira dejstvo, da so bili nekateri varčevalci vsaj delno poplačani s strani njihovih vlad – gre zlasti za tiste, ki so imeli prihranke v poslovalnicah Ljubljanske banke v Sloveniji, Makedoniji, in tiste, ki so sprejeli delno ponudbo hrvaške vlade, da prenesejo svoje dolgove v hrvaški nacionalni dolg (domovnica!). PSSE predlaga, da bi tudi za vse ostale varčevalce poiskali podobno rešitev njihovega vprašanja (4. odstavek).
2. Ne glede na odločitev sodišča (Resolucija je bila sprejeta leta 2004 – op. B. U.) se PSSE strinja, da mora biti vprašanje deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke rešeno tudi politično, med državami naslednicami nekdanje SFRJ, zato PSSE predlaga:

- hitro reševanje vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke;
- vzpostavitev skupnega sklada za povrnitev imetja varčevalcem Ljubljanske banke d. d. Ljubljana. Sklad naj sofinancirajo vse štiri udeležene stranke (Slovenija, Hrvaška, Bosna in Hercegovina in Makedonija – op. B. U.) proporcionalno, glede na količino deviz, ki bi morale biti vrnjene na njihovem ozemlju, pri čemer naj se upošteva tudi:
  - Morebiten prenos denarja iz podružnic LB d. d. Ljubljana na ozemlje Republike Slovenije in prispevek teh sredstev za razvoj Slovenije;
  - Možnost, da bi LB d. d. lahko začela normalno delovati v štirih državah naslednicah in tako pridobila nazaj sredstva, ki jih je dajala v obliki kreditov.

O zadevi je odločalo tudi Evropsko sodišče za človekove pravice, in sicer v sodbi iz 6. novembra 2006, ki jo je veliki senat potrdil 3. oktobra 2008.

Tožba skupine treh varčevalcev (*Kovačić and others v. Slovenia* (applications 44574/98, 45133/98 in 48316/99)) je bila sicer zavrnjena iz postopkovnih napak (204. sklep Sodbe, 2008) in ker ni bilo več pravnega interesa (203. sklep Sodbe, 2008). Ključen del odločitve Evropskega sodišča za človekove pravice, ki se naslanja na Dunajsko pogodbo, je 256. člen Sodbe, ki med drugim pravi, da se »sodišče zaveda, da je med naslednicami SFRJ že prišlo do pogajanj« in poziva »države, da nadaljujejo s temi pogajanji kot z nujno zadevo, da bi se težave (okoli deviznih vlog – op. a.) čim prej rešile«. Sodišče torej implicitno predlaga, da se države začnejo pogajati o rešitvi problema. Ta sodba je precedens za vse druge morebitne podobne tožbe, ki so bile in bodo še vložene zoper Ljubljansko banko d. d. Ljubljana.

Razlog za ta precedens ni v strukturi odločitve, temveč v vsebini. Medtem ko Slovenija poudarja, da gre za zmago na podlagi argumentov, pa Hrvaška poudarja, da Sodišče ni odločalo o »vsebini«, temveč o proceduri in da vsebina sploh še ni bila obravnavana. Ne glede na različna stališča odločitev Sodišča kaže na to, da bodo morale države slej ko prej to vprašanje, ki omejuje odnose med njimi, rešiti (Sever, 2004).

5.4 Vpliv nerešenih sporov na poslovanje slovenskih podjetij na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini

V nadaljevanju obravnavanja tematike ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije v povezavi z LB d. d. se bom osredotočil samo na Hrvaško in Bosno in Hercegovino. Razlog za to je predvsem v tem, da edino ti državi zavračata teritorialno načelo, ki ga predlaga Slovenija in zahtevata, da Slovenija vrne dolg varčevalcem Ljubljanske banke d. d. Srbija (in Črna gora) ter Makedonija sta pristali na teritorialno načelo, prva zaradi t. i. izstopa temeljnih bank iz združene Ljubljanske banke d. d. Ljubljana, druga pa, ker se je odločila, da prevzame slovenski model reševanja zapuščine nekdanje SFRJ. Tako z vidika ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije v povezavi z LB d. d. ti državi nista problematični, ker sporno vprašanje LB d. d. sploh ne obstaja.

Spor(i) okoli nerešenih vlog varčevalcev LB d. d. so navidezno dodobra poslabšali poslovno in investicijsko ozračje za slovenska podjetja tako na Hrvaškem kot tudi v Bosni in Hercegovini, o čemer pričajo že (v predhodnih poglavjih) omenjene grožnje zoper dobavo in porabo slovenskega blaga.[156] Vendar tudi na tem področju obstajajo različne

[156] Primer tega kaže akcija *Udruženja za zaštitu štediša u Bosni i Hercegovini* (še z Udruženjem nezaposlenih u BiH i Udruženjem Kupujmo i koristimo domaće kvalitetno proizvedeno u BiH) z naslovom **Građani u Bosni i Hercegovini - Pomozimo jedni drugima**, ki se je dogajala 15. aprila 2007 po vsej BiH, in v kateri so iz letal na zemljo v 53 mestih po vsej BiH spuščali letake z sledečo vsebino: *»Učinimo da slovenačka roba ne ulazi u naše kuće, jer nam ne daju penzije i našu deviznu štednju. Ako svaki dan potrošimo dvije KM više na domaće proizvode osigurat ćemo posao za 100.000 ljudi u BiH. Pomozimo jedni drugima. Našim parama kupujmo našu robu*«. Predsednica Udruženja Amila Omersoftić je na tiskovni konferenci pred začetkom akcije pojasnila, da »*... su Slovenci svojim djelovanjem na ovom prostoru doprinijeli da imamo (v BiH – op. a.) ovako tešku situaciju. Oni su nas našim parama ekonomski okupiral*« (Radio B92, 2007).
Januarja 2008 je zadeva šla še dalj, in sicer je Udruženje pozvalo svoje varčevalce, naj se opasajo z razstrelivom in naj odidejo v banko pregledati svoje devizne vloge. Kot je poudaril predsednik Udruženja Nišić, bi se, če jim pregleda ne bi dopustili, razstrelili (Delo, 18. januar 2008, str. 32).

prakse uradnih institucij držav Hrvaške in Bosne in Hercegovine. V Bosni in Hercegovini se uradne oblasti redko odzivajo na pozive *Udruženja za zaštitu štediša u Bosni i Hercegovini*, ki velja za nekakšnega zastopnika varčevalcev Ljubljanske banke d. d. GPS, medtem ko se na Hrvaškem državne oblasti pogosto opredeljujejo do problematike varčevalcev Ljubljanske banke d. d. GPZ, pogosto celo visoki državni vrhovi, kar se kaže npr. v izjavah predsednika hrvaške vlade dr. Iva Sanaderja, da »so (Sodišče za človekove pravice – op. B. U.) sedaj odbili tri tožbe, a ko bodo prišle nove, bodo zadeve drugačne« (oktober 2006). A kljub temu da se zdi, da izjave niso tiste, ki določajo značilnosti poslovanja, pa lahko ugotovim, da če ne drugega, zastrupljajo ozračje in tako otežujejo poslovanje med državami.

Nerešenemu vprašanju varčevalcev Ljubljanske banke d. d. GPZ se pripisuje velike negativne učinke. Sogovorniki priznavajo, da so jim hrvaške oblasti pogosto dejale, da bodo slovenska podjetja ovirale pri njihovem poslovanju na hrvaškem trgu, kar se je po mojem mnenju kazalo predvsem v treh velikih aferah, ki so pretresale hrvaško-slovenske odnose v zadnjih petih letih – zadevi Pipo Čakovac, zadevi Sunčani Hvar in končno v zadevi TLM Šibenik. Pogovori, ki sem jih opravil, so mi pustili vtis, da naj bi bil v ozadju vseh treh neuspelih poskusov slovenskih podjetij, da bi poslovali na Hrvaškem, odklonilen odnos odločevalcev v hrvaški politiki do slovenskih podjetij in do problema varčevalcev Ljubljanske banke d. d. GPZ. V vseh treh primerih je posegla v dogajanje tudi slovenska država, ki pa zadeve ni mogla rešiti, kajti vse tri zadeve so bile preveč spolitizirane medijsko in politično, tako da tu diplomacija ni imela več možnosti za lastno delovanje.

Anketa, ki sem jo izvedel med izbranimi podjetji, je pokazala, da se niti eno od podjetij ni srečalo pri svojem poslovanju na trgu Hrvaške in/ali BiH s težavami, ki bi bile prvenstveno generirane zaradi nerešenega problema deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d.

Podjetja so večinoma poudarjala, da se s tem problemom niso srečevala ne pred vstopom na hrvaški trg ne v času svojega delovanja na tem trgu. Ta podatek se razlikuje od tistega, ki sem ga v enem od opravljenih razgovorov dobil od sogovornika, ki je povedal, da se je še v letu 2004 obilo slovenskih podjetnikov obrnilo nanj s prošnjo po pomoči pri njihovem delovanju na Hrvaškem, pri čemer so pogosto poudarjali, da jim poslovni partnerji večkrat »grozijo« (ali pa to celo udejanjajo), da:

1. ne bodo plačali blaga, ampak bodo to neplačano blago vzeli kot avans za izplačilo deviz v LB d. d. GPZ;
2. se ne bodo držali določil pogodb, ker se jih tudi LB d. d. GPZ ne;
3. ne bodo prodali zemljišč, stavb itd., čeprav so se to dogovorili, ker tudi LB d. d. GPZ tega ne počne ipd.

Janković npr. opozarja, da Mercator d. d. ni v Bosni in Hercegovini nikoli občutil bojkota ljudi. Sam pojasnjuje to s kakovostno ponudbo Mercatorja v BiH.

Na tem mestu moram povedati, da kljub nedvoumnim rezultatom ankete, zadržano sprejemam tezo o tem, da je problematika nerešenih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. vprašanje, ki ne prizadene velikega kroga slovenskih podjetij pri delovanju na Hrvaškem. Kot prvi dokaz, ki nasprotuje tej tezi, navajam težave Skupine NLB d. d. pri vstopu na hrvaški trg. Guverner HNB dr. Željko Rohatinski je v enem od svojih intervjujev 22. decembra 2005 dejal, da:

> Nova Ljubljanska banka (in njen solastnik belgijska KBC) ne moreta delovati na hrvaškem trgu, dokler ne izplačata varčevalcem Ljubljanske banke d. d. GPZ dolgove iz naslova njihovega deviznega varčevanja. Za NLB d. d. še vedno velja odprta ponudba, da lahko na hrvaškem trgu pridobi licenco, a le, če povrne varčevalcem Ljubljanske banke d. d. GPZ njihove devizne vloge, kar je NLB d. d. že zavrnila.

Rohatinski je zadevo še bolj internacionaliziral, ko je tudi KBC-ju nasploh odrekel dostop do licenc za poslovanje na Hrvaškem, na kar so se v KBC odzvali izrazito negativno, a HNB ni popustila. KBC Splitske banke ni mogla kupiti in je ta postala del Societe Generale Group-a.

Podobno situacijo opisuje tudi ekonomska atašejka slovenskega veleposlaništva v Zagrebu mag. Lilijana Figar–Kužnar. Na veleposlaništvu so marca 2008 izvedli raziskavo, v kateri so ugotovili, da več kot 70 % podjetij, ki delujejo na Hrvaškem, meni, da nerešena vprašanja med Hrvaško in Slovenijo vplivajo na njihovo poslovanje. Podatki veleposlaništva kažejo, da v eskalaciji nerešenih vprašanj (kot je sedajšnje slovenske preprečevanje Hrvaški, da odpre nova poglavja v približevanju EU in minulo nasprotovanje njeni včlanitvi v zvezo NATO), pade prodaja nekaterih slovenskih proizvodov tudi do 30 %. Prav tako je zaskrbljujoče, da je Konzum, največji hrvaški trgovec, ki ima po neuradnih podatkih 40 % pokritost hrvaškega tržišča (uradno je pokritost večja od 30 %), leta 2006 prenehal prodajati slovenske proizvode v svojih trgovinah. Bojkot je najavil sam lastnik Konzuma Ivica Todorić v svojem intervjuju za Jutranji list. Na spletni strani Konzuma tega intervjuja ni mogoče zaslediti, je pa res, da lahko zasledimo sporočilo za javnost, ki prav na isti datum, 31. avgust 2008, obvešča, da se je v Konzumu začela akcija »Kupujmo hrvaško«, kar je dejanska, sicer bolj diplomatska, napoved izločanja slovenskih izdelkov s prodajnih polic v trgovinah Konzuma.

Za razliko od Hrvaške pa v Bosni in Hercegovini poslovanje slovenskih podjetij ni pogojeno z reševanjem deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. GPS. Običajno, kot ugotavlja ekonomski ataše v BiH Emiljan Žorž, se podjetja pri svojem poslovanju na trgu BiH s tem problemom ne srečujejo. Problem, ki se običajno pojavlja je izrazita negativna medijska propaganda, ki se je zgodila v okviru pogajanj o izgradnji hidroelektrarn na Neretvi, kjer so bosanski mediji zgodbo dodobra napihnili z izjavo, da bo Slovenija »investirala v izgradnjo hidroelektrarne z denarjem starih deviznih varčevalcev«. Dejstvo je, da se do danes ta projekt ni začel izvajati, ampak, po mnenju sogovornika gre to predvsem pripisati drugim strukturnim vzrokom.

Tudi položaj Skupine NLB d. d. je na bosanskem trgu drugačen, kot na Hrvaškem. Tako Skupina NLB d. d. posluje brez večjih težav, kar kaže tudi njena razvejana aktivnost. NLB d. d. je leta 2005 kupila Tuzlansko banko d. d. Tuzla, v kateri je maja 2008 imela NLB d. d. 95,83% kapitalski delež. Leta 2006 je s spojitvijo LHB banke in Razvojne Banke Jugoistočne Evrope »nastala« nova banka z imenom NLB Razvojna banka, kjer ima NLB Skupina 50,58 % kapitala, LHB banka 28,99 %, Vojvodinska banka 6,22%, preostalih 14,21 % pa je v lasti Republike Srbske in drugih delničarjev (NLB, 2008).

5.5 Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija: primer nerešenih vlog deviznih varčevalcev Ljubljanske banke v državah nekdanje Jugoslavije – *ad ultimum*

Študija primera nerešenih deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. Ljubljana kaže na dve temeljni zadevi, in sicer na nujnost poznavanja potrošniških navad na določenem trgu, ki ustvarjajo ekonomsko varnost, in na vpliv nerešenih neekonomskih problemov na ekonomsko varnost in načine delovanja podjetij na izbranih trgih. To, da je ekonomska varnost spremenljiva kategorija potrjujejo podatki o padcu prodaje slovenskega blaga na Hrvaškem takrat, ko se med državama razplamti kakšna *politična vojna* okoli še nerešenih sporov. To dejstvo nakazuje, da je ekonomska varnost *procesna* ter hitro spremenljiva. Sočasno pa situacija v Bosni in Hercegovini kaže, da ni nujno, da je ekonomska varnost povezana z nerešenimi problemi med državama. Ne glede na to, da obstaja med državama še vedno pereč problem deviznega varčevanja varčevalcev Ljubljanske banke d. d., slovenska podjetja lahko v Bosni poslujejo in jih nerešen problem deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. pri njihovem poslovanju prav nič ne ovira.

Primer nerešenih deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d. kaže na dvoje: (i) da je ekonomska varnost kompleksna in da nanjo vpliva kopica dejavnikov ter da se (ii) razlikuje od kraja do kraja in od časa do časa, kar pomeni, da ne obstajajo enaki vzorci in tudi ne enake rešitve za povečevanje ekonomske varnosti.

Ekonomska diplomacija na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini deluje dvojno – in sicer pospešuje sodelovanje med državama in Slovenijo ter sočasno ščiti in pomaga slovenskim podjetjem na teh trgih, če le-ta naletijo na kakršnekoli težave. Vendar po podatkih, ki smo jih dobili od respondentov, ta vloga sile zaščitnice postaja vse manj pomembna, kar označuje, da se ekonomskovarnostna situacija v obeh državah vse bolj krepi in postaja trdnejša.

Tako zaključujem, da nerešene težave varčevalcev Ljubljanske banke d. d. ne vplivajo neposredno na zagotavljanje ekonomske varnosti, ampak je njihov vpliv predvsem posrednega značaja. Na Hrvaškem dnevno sodelovanje med slovenskim in hrvaškim gospodarstvom poteka tekoče, tako da bi težko trdil, da imajo podjetja težave pri vsakodnevnem poslovanju (razgovor z atašejko in anketa), lahko pa zaključim, da se

težave pri poslovanju slovenskih podjetij pojavijo predvsem takrat, ko gre za kakšne večje investicije slovenskih podjetij na hrvaški trg, kot tudi, ko pride do napetih političnih odnosov med državama, kar se pozna tudi pri poslovanju slovenskih podjetij na Hrvaškem. To, da so Hrvati »čustveni (in ne racionalni) kupci«, kar ugotavlja atašejka iz Zagreba, se kaže tudi v pojavljanju raznih forumov in spletnih strani (Hrvatski politični dnevnik, 2009), na katerih pozivajo državljane, da naj kupujejo raje domače blago namesto uvoženega. Ivica Barać (2006) ugotavlja, da 48 % hrvaških potrošnikov kupuje domače proizvode, 46 % avstrijske, a le 18 % proizvode iz Slovenije. Posledično lahko zaključim, da mora gospodarska diplomacija bolj aktivno pomagati slovenskim podjetjem pri prepoznavnosti njihovih proizvodov in njihovi porabi na Hrvaškem. S prepoznavnostjo bodo slovenska podjetja postala še bolj zaželjena, kar bo tudi spremenilo razmere ekonomske varnosti do blaga in storitev slovenskih podjetij.

Tabela 60: Povzetek dogajanj okoli vprašanja deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d.

Leto	Dogodek
1989	Sprejet Zakon o bankah in drugih finančnih institucijah (UL SFRJ 10/89 in 40/89) in Zakon o sanaciji, stečaji in likvidaciji bank (UL SFRJ 84/89), ki omogočita pretvorbo LB d. D. Temeljne banke Zagreb/Sarajevo v Glavno podružnico Zagreb/Sarajevo.
1991	Osamosvojitev Slovenije in Hrvaške.
1991	V Sloveniji sprejet UZITUL (UL RS 1/91), ki poudari (19. člen) teritorialno načelo za vse varčevalce slovenskih in neslovenskih bank.
10/1991	NBH dostavi LB d. d. Ljubljana obvestilo o statusu LB d. d. GPZ in pove, da LB d. d. Ljubljana v Zagrebu ne more imeti podružnice.
1/1992	NBH začne omejevati obseg bančnih poslov LB d. d. GPZ.
5/1993	NBH omeji poslovanje LB d. d. GPZ na minimalen obseg.
6/1993	Sklep Vlade BiH o ustanovitvi nove banke – Ljubljanske banke d. d. Sarajevo.
7/1994	Dopolnitev UZITUL-a (UL RS 45/94) zaradi morebitnih terjatev upnic iz Londonskega kluba.
6/1995	LB d. d. GPZ dobi vodilno številko pri plačilnem prometu (NN 40/95)
2/1996	LB d. d. GPZ blokirajo žiro račun.
7/2000	Hrvatska narodna banka izda nalog, da Agencija za platni promet RH zapre žiro račun LB d. d. GPZ.
2002	Preklic sklepa Vlade BiH z dne 19. junija 1993.
2006	Prodaja LB d. d. Sarajevo delniški družbi Validus iz Varaždina.

Vir: Lasten prikaz.

6 Zaključek in razprava

6.1 Uresničenje ciljev, potrditev/zavrnitev domnev in potrditev hipoteze doktorske disertacije

Snovanje doktorske disertacije je temeljilo na dveh predpostavkah. Prva predpostavka je bila, da obstajata dva pojava, ekonomska varnost in ekonomska diplomacija, pri čemer je ekonomska varnost *procesnega* značaja in se neprestano relativno spreminja, medtem ko ostaja ekonomska diplomacija relativno stalna in stabilna in je torej *odnosna*. Druga predpostavka, iz katere sem izhajal, ko sem preučeval ekonomsko varnost in ekonomsko diplomacijo, je bila, da sta pojava medsebojno povezana, pri čemer je ekonomska varnost predpogoj, da do uporabe ekonomske diplomacije sploh pride. Tako sem želel s preučitvijo pojavov ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije predvsem ugotoviti, kakšne so značilnosti obeh pojavov in če res obstaja med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo vzročno-posledična zveza. Na podlagi teh predpostavk sem zgradil metodološki aparat za preučevanje ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ter izvedel hipotezo, namen in cilje doktorske disertacije.

Hipoteza, ki sem jo zasnoval na podlagi navedenih predpostavk, se glasi

> Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija sta v vzročno-posledični zvezi, kjer je ekonomska varnost vzrok, da do uporabe ekonomske diplomacije sploh pride (ekonomska diplomacija kot *ex post* fenomen *sui generis*). Tako ima ekonomska diplomacija dvojni značaj, in sicer je v razmerah nizke ekonomske varnosti (ekonomska ne-varnost) v vlogi sile zaščitnice, medtem ko je v razmerah visoke ekonomske varnosti v vlogi pospeševalke medsebojnega gospodarskega sodelovanja med državama/i.

Iz hipoteze je razvidno, da vsebuje obe predpostavki, ki sem ju želel dokazati, in sicer predpostavko o *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije ter izvedeno predpostavko o vzročno-posledičnem odnosu med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, pri čemer ekonomska varnost predstavlja neodvisno spremenljivko, medtem ko je ekonomska diplomacija odvisna spremenljivka. Drugi del hipoteze pa derivativno izvede prvi del, in sicer temelji na predpostavki, da sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija povezani v parabolični funkcijski zvezi $f(ED) = (EV - T_0)^2$, kjer ED označuje ekonomsko diplomacijo, EV ekonomsko varnost in T_0 točko preloma, kjer odnos med EV in ED preide iz premo sorazmernega v obratno sorazmernega. Takšna funkcijska zveza med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo vodi do tega, da ima ekonomska diplomacija v okviru svojega delovanja dvojno funkcijo, in sicer je funkcija ekonomske diplomacije v relativno visokih stopnjah ekonomske varnosti v državi sprejemnici v pospeševanju gospodarskega sodelovanja med državo pošiljateljico in državo sprejemnico, medtem ko je njena funkcija v razmerah visoke ekonomske nevarnosti v državi sprejemnici predvsem v zaščiti poslovanja in (neposrednih) investicij podjetij iz države pošiljateljice.

V doktorski disertaciji sem teoretično in empirično preverjal odnos med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, ki sem ga izpostavil v hipotezi. A če sem to želel storiti, sem moral najprej definirati koncepta ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije, ki bi bila uporabna za analizo odnosa med njima.

Namen doktorske disertacije je bil torej definirati koncepta ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ter ločiti ta dva koncepta od sorodnih pojmov, ki se pogosto uporabljajo kot sopomenke. Prav tako sem želel preučiti povezavo med obema konceptoma tako na teoretski kot na empirični ravni. Zato sem že v uvodu začrtal okviren potek doktorata s tem, ko sem izpostavil ključna vprašanja, ki sem jih pozneje natančneje obdelal. Tako me je zanimalo, kakšno je klasično in kakšno neoklasično razumevanje varnosti ter kako se dojemanje varnosti spreminja. V drugem poglavju, ki analizira razumevanje varnosti in ekonomske varnosti, sem ugotovil, da je bila ekonomska varnost dojemana predvsem kot makroekonomska stabilnost in da takšen pogled na ekonomsko varnost ni primeren za mojo analizo. Zato sem moral razumevanje ekonomske varnosti najprej razširiti s tem, da sem v kompleks njenega razumevanja vključil tako neekonomske spremenljivke kot tudi neddržavne akterje, ki vplivajo nanjo. Sočasno sem konceptualno in neempirično podkrepil tezo, da se ekonomska varnost razlikuje tako krajevno (prostorsko) kot tudi časovno. To dejstvo je utrdilo tudi mojo predpostavko o *procesnosti* ekonomske varnosti.

Razumevanje ekonomske varnosti kot procesne kategorije mi je omogočilo, da sem pri preučevanju ekonomske diplomacije vseskozi o tem konceptu razmišljal v primerjalnem odnosu z ekonomsko varnostjo. Tako sem že v uvodu predpostavljal, da je ekonomska diplomacija *odnosna*, kar sem želel potem dokazati v tretjem poglavju. Tretje poglavje se tako začne z uvrstitvijo diplomacije med sredstva zunanje politike, ki mu sledi definiranje razumevanja ekonomske diplomacije. Za razliko od ekonomske varnosti je bilo definirati, kaj sam razumem kot ekonomsko diplomacijo, bolj zahtevnejše delo, saj ne obstaja že uveljavljena definicija ekonomske diplomacije, na kateri bi lahko gradil svoj metodološki aparat analize, ampak sem moral to definicijo izoblikovati sam. To je terjalo predvsem razmišljanje o tem, kako ekonomsko diplomacijo razločiti od sorodnih pojavov, ki pa se le delno pokrivajo z ekonomsko diplomacijo (ekonomsko državništvo, ekonomska zunanja politika idr.). Razvrstitev ekonomske diplomacije v hierarhijo konceptov mi je omogočila, da sem začel potrjevati predpostavko o *odnosnosti* diplomacije. Že začetek analize, tj. da je ekonomska diplomacija eno od sredstev ekonomske zunanje politike, vodi do dejstva, da je ekonomska diplomacija *odnosna* oz. reakcijska glede na druge dejavnosti. Dejstvo je, da če pojav (v mojem primeru ekonomska diplomacija) izhaja iz drugega pojava (v mojem primeru zunanja politika), ki je *odnosen* oz. reagira običajno *ex post* na zadeve v mednarodnih (ekonomskih) odnosih, potemtakem je tudi izvedeni pojav *odnosen*.

Prav tako sem na teoretični ravni ekonomsko diplomacijo lahko določil shematično in strukturirano, kar bi bilo za varnost nemogoče izvesti. To je bila še ena potrditev, da je ekonomska diplomacija *odnosna*, saj obstaja znotraj sistema in do drugih sestavin

sistema vzpostavlja določene odnose ter ima nanje vpliv preko strukturnih razmerij. Ta strukturna razmerja posledično vplivajo nazaj, na kar se ekonomska diplomacija različno odziva, tako znotraj kot zunaj sistema.

To, da je ekonomska diplomacija *odnosna*, potrjuje tudi dejstvo, da je določena in omejena z mednarodnim pravom. V drugem poglavju sem ugotavljal, da je ekonomska varnost neprestano spreminjajoča se kategorija in je tako ne moremo zaobjeti v enem samem trenutku, zato jo tudi z mednarodnim pravom ni mogoče omejiti in/ali določati. Z ekonomsko diplomacijo je drugače. Kot razlagam v zadnjem razdelku tretjega poglavja, je ekonomska diplomacija omejena z mednarodnim pravom, (natančneje določajo domet ekonomske diplomacije notranjepravni predpisi). In ker je mednarodno pravo struktura norm, ki so med seboj v določeni zvezi in sovplivanju, ekonomska diplomacija ne more biti *procesna* kategorija, saj bi je pravo v tem primeru ne bi moglo določati.

Že povedano izpostavlja, da je doktorska disertacija sestavljena na način vzporednega vodenja dokazovanja. V uvodu tako najprej izpostavim temeljne predpostavke o ekonomski varnosti in ekonomski diplomaciji, nato razcepim preučevanje obeh fenomenov na ločeni enoti, pri čemer pri preučevanju ekonomske varnosti ne zanemarim ekonomske diplomacije in obratno. V četrtem poglavju pa oba teoretična koncepta ponovno združim in ju posamično kot v funkcijski zvezi preverjam z empiričnimi dokazi.

V četrtem poglavju zato najprej empirično preverjam teoretične dokaze o *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije. Na podlagi makroekonomskih podatkov in podatkov raziskave Slovensko javno mnenje empirično potrdim, da je ekonomska varnost *procesna*; to, da je ekonomska diplomacija *odnosna*, pa potrdim z analizo Jamesove (1992) sheme vzpostavljanja in ukinjanja diplomatskih odnosov in diplomatskih predstavništev med državami. Nato tako *procesnost* ekonomske varnosti kot *odnosnost* ekonomske diplomacije preverjam še z rezultati lastne ankete, izvedene med slovenskimi podjetji, ki poslujejo na trgih držav nekdanje Jugoslavije. Da je ekonomska varnost *procesna*, kažejo rezultati različnih delov ankete. Prav tako *odnosnost* ekonomske diplomacije kažejo ocene delovanja ključnih akterjev slovenske diplomacije na trgih držav nekdanje Jugoslavije (Ministrstvo za zunanje zadeve, Gospodarska zbornica Slovenije, Ministrstvo za gospodarstvo, JAPTI idr.). V četrtem poglavju tako preko analize položaja ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije po posameznih državah nekdanje Jugoslavije potrjujem teoretično dognanje o *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije.

Na podlagi parcialne analize *procesnosti* ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije želim še ugotoviti, kdaj ekonomska diplomacija prehaja iz sile zaščitnice v pospeševalko ekonomskega sodelovanja med državami. Tako empirično na podlagi rezultatov ankete določam točke preloma za štiri najpomembnejše makroekonomske kazalce, ki pa implicitno vsebujejo tudi pričakovanja posameznikov, zato ti kazalci ne predstavljajo samo gole makroekonomske stabilnosti, ampak širše dojemano ekonomsko

varnost. Rezultati, ki jih dobim pri izračunu podatkov, določajo t. i. točke preloma; to so tiste točke, kjer se značaj ekonomske diplomacije spreminja, in sicer iz premo sorazmernega v obratno sorazmernega z ekonomsko varnostjo. Vendar točka preloma ni pomembna le za določanje ravni ekonomske varnosti in *odnosnosti* ekonomske diplomacije do ekonomske varnosti, ampak je pomembna zlasti zato, ker pojasnjuje, da je ekonomska diplomacija v svoji *odnosnosti* dinamična, torej *procesna*. To dokazujem s tem, da reakcija kot odnos na določeno dejanje izven sistema vodi do tega, da se ekonomska diplomacija vzpostavlja in spreminja znotraj svoje reakcije. Tako je reakcija ekonomske diplomacije skozi agregiran pogled v odnosu do ekonomske varnosti *odnosna*, medtem ko potekajo znotraj sistema ekonomske diplomacije neprestani procesi dinamizacije različnih državnih in nedržavnih akterjev, ki želijo spreminjati ter optimizirati ekonomsko diplomacijo v svojo korist. Ekonomska varnost je ravno nasprotna ekonomski diplomaciji, saj je statična v svoji *procesnosti*. Dejstvo je, da je ekonomska varnost neprestano spremenljiva, kolikor se spreminjajo njeni pogoji. Če pa so pogoji konstantni, potem je tudi ekonomska varnost konstantna in od tu njena statičnost in nespremenljivost, ki je za razliko od ekonomske diplomacije pogojena od zunaj. Če ekonomsko diplomacijo spreminjajo notranje silnice in spremembe v sistemu, pa na ekonomsko varnost vplivajo zunanje silnice, ki spreminjajo značilnosti in razvoj ekonomske varnosti.

To *procesnost* v *odnosnosti* ekonomske diplomacije in *odnosnost* v *procesnosti* ekonomske varnosti sem želel preveriti še z uporabo drugačne, nekvantitativne metodologije s ciljem, da bi prišel do enakega zaključka. Tako sem preveril položaj slovenskih podjetij na Hrvaškem in v Bosni in Hercegovini z vidika ogrožanja ekonomske varnosti zaradi nerešenega vprašanja vrnitve deviznih vlog varčevalcev Ljubljanske banke d. d., in sicer s študijo primera in z anketo med izbranimi slovenskimi podjetji, ki delujejo na trgu Hrvaške in Bosne in Hercegovine. Kljub temu da sem uporabil drugačno metodološko orodje kot v četrtem poglavju, sem ponovno potrdil tezo o tem, da je
a) ekonomska varnost *procesna* kategorija in s tem statična kategorija v svoji dinamičnosti;
b) ekonomska diplomacija *odnosna* kategorija in s tem dinamična v svoji statičnosti; ter
c) da sta ekonomska varnost in ekonomska diplomacija povezani po načelu *ex ante – ex post*.

Ekonomska diplomacija tako vpliva na raven ekonomske varnosti in zagotavlja, ko je varnost nizka, zaščito interesov in pospešuje temu primerne oblike mednarodnega poslovanja. Če pa je ekonomska varnost dokaj visoka, potem ekonomska diplomacija skrbi za intenzivnejše sodelovanje in posredno s tem še bolj krepi ustvarjanje občutka visoke ekonomske varnosti. Tako se akterji redko odločajo, da bi obstoječo ekonomsko varnost, ki je ustvarjano visoka, skušali znižati na nižjo raven, saj bi znotraj varnostne skupnosti in strukture najverjetneje zadeli na upor in željo po ohranitvi visoke ravni ekonomske varnosti.

V doktorski disertaciji sem tako dosegel zastavljene cilje. Pojasnil sem zgodovino razmišljanja o varnosti in pokazal, da je bila varnost pogosto razumljena kot varnost virov, bogastva in torej ekonomska varnost. Sočasno pa sem ugotovil, da je bilo zagotavljanje varnosti v preteklosti nemogoče ločiti od zunanje politike in diplomacije. Tako se je ekonomska varnost predvsem zagotavljala z ekonomskimi sredstvi zunanje politike in ekonomsko diplomacijo med državami na multilateralni in bilateralni ravni.

Pospešena industrijska revolucija in nastanek nove ekonomske strukture v 20. stoletju, predvsem pa večji vpliv nedržavnih akterjev v mednarodni skupnosti je povzročil, da klasično, *etatizirano* razmišljanje o ekonomski varnosti ni bilo več aktualno. Tako sem v disertaciji pokazal, da klasično razumevanje ekonomske varnosti kot (le) makroekonomske stabilnosti v moderni ekonomski strukturi ni več dovolj, saj na ekonomsko varnost vplivajo tako državni kot nedržavni akterji. In takoj, ko vključiš v analizo nedržavne akterje, ugotoviš, da makroekonomska stabilnost ne zagotavlja več širokega razumevanja varnosti. Takšno razumevanje ekonomske varnosti pa implicitno predpostavlja, da so tudi akterji ekonomske diplomacije *deetatizirani* oz. da na ekonomsko diplomacijo ne vplivajo več samo državne institucije, ampak tudi nedržavne. To sem dokazal predvsem v 4. poglavju, ko sem ugotavljal, da se podjetja (respondenti), ko se znajdejo v težavah pri delovanju na tujem trgu, poslužujejo bolj nedržavnih (npr. posredniki) kot državnih institucij.

Eden od ciljev disertacije, ki pa je bil bolj impliciten, a je pomemben za preučevanje mednarodnega poslovanja, je bil ovreči tezo, da podjetja pred vstopom na trg ne zanima makroekonomska situacija na trgu in da na določene trge vstopajo z določenim »nagonom«, torej predvsem po občutku, ne ozirajoč se na dejanske (makro)ekonomske kazalce. Ta teza se je izkazala kot točna (in je tako ne morem ovreči), kar dokazujem v podpoglavju 4.4., ko ugotavljam, da makroekonomska situacija v državah nekdanje Jugoslavije ni odločilno vplivala na odločitev za poslovanje podjetij (ki so odgovarjala na anketo) na teh trgih. Ta dokaz je zlasti pomemben za vzpostavljanje kakovostne ekonomsko-gospodarske diplomacije, saj mora biti ta še posebej fleksibilna in pripravljena delovati ne le *ex post*, kar bi bilo primerno delovanje za ekonomsko-gospodarsko diplomacijo, če bi slednja bila potrebna, ampak predvsem *ex ante*. Takšna ekonomsko-gospodarska diplomacija potem lažje in uspešneje zadovoljuje potrebe podjetij, kot tudi bolje skrbi za celotno gospodarsko promocijo države pošiljateljice. Sočasno pa se da takšno ekonomsko-gospodarsko diplomacijo še okrepiti, če podjetja že sama *a priori* poskrbijo za večje zagotavljanje lastne ekonomske varnosti. V takšnem primeru je sposobnost ekonomske diplomacije, da deluje, še toliko boljša in je ekonomska diplomacija lahko uspešnejša.

6.2 Teoretični, praktični in empirični (metodološki) prispevki k znanosti

Izvedeni analiza in sinteza sta vodili do treh prispevkov k razumevanju fenomenov ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije, in sicer teoretičnega, praktičnega in metodološkega.

Teoretični prispevek na področju ekonomske varnosti je razširitev pojma makroekonomske stabilnosti na teoretični ravni ter vzpostavitev modela, ki razume nacionalno ekonomsko varnost celostno in pokriva štiri ključne dimenzije: posameznika, družbo, sredstva (tehnologijo) in cilje (blaginjo – ekonomijo). Poleg tega je teoretični prispevek k razumevanju ekonomske varnosti v tem, da to definiram v enotni definiciji, v kateri varnost razumem kot ustvarjano in ne kot dano kategorijo. Tako se v svoji definiciji odmikam od klasičnega razumevanja varnosti kot obče dane, kar mi posledično omogoča, da ekonomsko varnost dojemam kot ustvarjano in zato *procesno* oz. kontingenčno (odvisna od okoliščin) kategorijo.

Pri preučevanju diplomacije je teoretičen prispevek že to, da koncepte, ki so si podobni, razvrstim hierarhično in pokažem odnose med njimi, nato pa gospodarsko diplomacijo tudi definiram ter pokažem, katere so ključne značilnosti diplomatskega in konzularnega prava in kje bi bilo treba spekter diplomatskega prava širiti, ter tudi, kaj mora nacionalni zakonodajalec narediti, da bi ekonomsko-gospodarskim predstavnikom omogočil boljši status in sočasno okrepil nacionalno ekonomsko-gospodarsko diplomacijo ter njene aktivnosti.

Ključen teoretični prispevek v razumevanju ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije je, da ta pojma združim v enoten koherenten sistem, ki ga določim funkcijsko, pri čemer je ekonomska varnost tista, ki vpliva na obnašanje in delovanje ekonomske diplomacije. To funkcijo definiram v obliki parabole, s čimer želim poudariti zveznost in simetričnost funkcije glede na dano ekonomsko varnost. Tako predpostavljam, da deluje ekonomska diplomacija kot sila zaščitnica in sila pospeševalka z enako močjo in intenzivnostjo.

In končno, teoretični prispevek k znanosti je tudi razširjanje področja mednarodne politične ekonomije, pri čemer posebej izpostavljam interakcije med državnimi in nedržavnimi akterji v ekonomskih in neekonomskih procesih ter s tem zapolnjujem vrzel med dvema znanostma (mednarodno ekonomijo in mednarodnimi odnosi), ki jo posamezni preučevalci mnogokrat prav zaradi zamegljenosti njenega učinkovanja podcenjujejo. Ta prispevek k razumevanju fenomenov ustvarja novo polje razumevanja v mednarodni politični ekonomiji, ki sinhrono vključuje tako naddržavne kot poddržavne akterje (tudi Gilpin, 2001).

Praktični prispevek doktorske disertacije je v aplikaciji novih teoretskih dognanj v praksi, kar izvedem z izvedbo ankete med podjetji, ki poslujejo na trgih držav nekdanje

Jugoslavije s ciljem, da preverim *procesnost* ekonomske varnosti in *odnosnost* ekonomske diplomacije ter njuno medsebojno povezanost. Tako s pomočjo rezultatov analiziram občutke/razmišljanja in dojemanje respondentov o ekonomski varnosti in mnenje respondentov o slovenski ekonomski diplomaciji in jih primerjam z obstoječimi ocenami dejanskega stanja ter z makroekonomskimi podatki, ki potrjujejo mojo tezo o povezanosti ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije. Drug praktičen prispevek disertacije pa je v prvi celoviti študiji primera nerešenih vlog deviznih varčevalcev Ljubljanske banke d. d. in vplivu tega fenomena na poslovanje slovenskih podjetij na trgih držav nekdanje Jugoslavije, ki tega problema še niso rešile (Hrvaška in BiH). Tako dokažem, da kljub nerešenim težavam podjetja poslujejo v dokaj primernem okolju, ki ga te težave, prav zato, ker niso rešene, od časa do časa pretresejo, kar vodi do tega, da tudi zaradi teh problemov ekonomska varnost na teh trgih še vedno ni tako stabilna, kot bi lahko bila. Tu politična komponenta diplomacije močno prevladuje nad gospodarsko, zato te težave, po mojem mnenju, ne bodo rešene v kratkem roku.

Metodološki prispevek disertacije je v tem, da sem osnoval lasten model, na podlagi katerega sem do sedaj kvalitativni spremenljivki (ekonomska varnost, ekonomska diplomacija) uspel operacionalizirati v kvantitativni, in ju tako tudi preverjati s primernimi statističnimi metodami. Pomen tega modela je kljub omejitvam v tem, da je osnovan široko, na podlagi preštudirane literature, in je prvi model, ki obravnava oba koncepta, vsakega posebej, nato pa še v vzajemnem odnosu. Tako dopušča možne dopolnitve in nadgradnje, ne da bi bil osnovni model oškodavan oz. neuporaben.

6.3 Odprti problemi, priporočila in smernice za prihodnje raziskave

Kljub dokaj ekstenzivni obdelavi konceptov ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije ter njunega medsebojnega odnosa, disertacija ni popolna in bi se jo dalo dopolniti na treh ravneh: teoretični, empirični in modelski. V okviru teoretskega razmišljanja o ekonomski varnosti in ekonomski diplomaciji ostaja odprto vprašanje sintetične in vseobsegajoče definicije ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije, kot tudi vprašanje dejavnikov, ki določajo oba fenomena. Prav tako ostaja nedoločeno, kako razmišljati o obeh fenomenih v okviru novih teorij mednarodne menjave in mednarodnih odnosov, kot tudi, kako lahko oba fenomena razložiti s t. i. trženjskim spletom oz. kako se razlikuje ekonomska varnost podjetij glede na njihovo trženjsko in poslovno aktivnost. Zaradi omejitve prostora disertacije ostajata še mednarodno-politično in ekonomsko nedodelana koncepta človekove varnosti in varnosti virov ter poslovne (B2B) in podjetniške diplomacije.

Ključni empirični problem raziskovanja povezave med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo je izbor primernih kazalcev, ki kažejo značilnosti vsake posamično in končno tudi njunega vzročno-posledičnega odnosa. Empirični študiji, ki je bila izvedena kot dokaz za vzročno-posledično zvezo med ekonomsko varnostjo in ekonomsko diplomacijo, bi lahko kdo očital naslednje pomanjkljivosti, ki sem se jih

zavedal tudi sam pri pisanju disertacije: (i) problematika izbora regije preučevanja (držav nekdanje Jugoslavije) ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije – kulturna pristranskost zaradi skupne zgodovine; (ii) problematika izbora študije primera Ljubljanske banke d. d. Ljubljana kot zaviralca meddržavnega gospodarskega sodelovanja – obstajajo še drugi, tudi pereči, nerešeni odnosi med republikami nekdanje Jugoslavije; (iii) problematika relativno nizkega odziva na vprašalnik (17,82 %) – lahko vodi v strukturno in institucionalno pristranskost; ter končno (iv) problematika omejenosti raziskave zaradi omejenih strukturnih, institucionalnih in finančnih virov.

Model iskanja točk preloma in ugotavljanja spreminjanja ekonomske varnosti je dejansko del modelov ocenjevanja rizičnosti držav, ki postajajo vedno pomembnejši pri odločanju za delovanje ali neposredne investicije v tujini. Ta model je strukturiran predvsem za ekonomske svetovalce in ne toliko za podjetja, saj prikazuje, kdaj mora biti ekonomska diplomacija bolj v službi zaščitnice in kdaj bolj pospeševalni element gospodarskega sodelovanja med državama. Zato bi veljalo ta koncept nadgraditi z morda še bolj kvantitativno merljivi neodvisnimi spremenljivkami, kar bi model naredilo še bolj splošen in bolj obče uporaben. Sočasno bi bilo smiselno ta model nadgraditi tudi v smeri »reakcij« ekonomske diplomacije. V disertaciji nisem, tudi zaradi omejitve s prostorom, prikazal, kakšne bi morale biti reakcije ekonomskih predstavnikov ob spreminjanju ravni ekonomske varnosti. Tako ugotavljam, da bi se dalo model tudi na tem področju razširiti, in sicer s strukturiranimi politikami in nasveti, kako na določeni stopnji varnosti podjetjem pomagati pri premagovanju njihovih težav ali pri pospeševanju njihove internacionalizacije. Prav tako bi bilo smotrno model določanja točk preloma preizkusiti tudi na primeru analize stanja ekonomske varnosti in ekonomske diplomacije na drugih državah, tako razvitih kot dežel v razvoju. S tem bi model še izboljšali, sočasno pa ustvarili množico možnih nasvetov za delovanje ekonomskih svetovalcev v različnih gospodarskih in ekonomsko tveganih strukturah, kar bi zagotovilo učinkovitost ekonomske diplomacije.

7 LITERATURA IN VIRI

1. The Jay Treaty. (1794). *Treaties and Other International Acts of the United States of America*. (19. november 1794).
2. *Embargo Act of 1807*. (1807). Washington: U. S. Congress.
3. Statute of the International Court of Justice. (1945). *Generalna skupščina ZN*. (26. junij 1945).
4. Ustanovna listina Združenih narodov. (1945). *Generalna skupščina ZN*. (24. oktober 1945).
5. Request to the International law commission to give priority to the cidification of the topic "diplomatic intercourse and immunities". (1952). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 685(VII), 5. december 1952).
6. Diplomatic intercourse and immunities. (1958). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 1288(XIII), 5. december 1958).
7. International conference of plenipotentiarities on diplomatic intercourse and immunities. (1959). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 1450(XIV), 5. december 1959).
8. Dunajska konvencija o diplomatskih odnosih (DKDO). (1961). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 500, 18. april 1961).
9. Dunajska konvencija o konzularnih odnosih (DKKO). (1963). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 596, 24. april 1963).
10. European Convention on Consular Functions. (1967). *Svet Evrope*. (ETS Št. 061, 11. december 1967).
11. Dunajsko Konvencijo o pogodbenem pravu (DKPP). (1969). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 1155, 23. maj 1969).
12. Uredba o ratifikaciji dunajske konvencije o pogodbenem pravu. (1972). *Uradni list SFRJ*. (Št. 30/1972, 23. junij 1972).
13. Charter of Economic Rights and Duties of States. (1974). *Generalna skupščina ZN*. (Št. 3281(XXIX), 12. december 1974).
14. Declaration on the establishment of a new international economic order. (1974). *Generalna skupščina ZN*. (A/9556, 1. maj 1974).
15. Zakon o temeljih bančnega in kreditnega sistema. (1985). *Uradni list SFRJ*. (Št. 70/85, 20. december 1985).
16. Zakon o bankah in drugih finančnih organizacijah. (1989). *Uradni list SFRJ*. (Št. 10/89, 17. februar 1989).
17. Zakon o sanaciji, stečaju in likvidaciji bank in drugih finančnih organizacij. (1989). *Uradni list SFRJ*. (Št. 84/89, 22. december 1989).
18. Zakon o bankah in drugih finančnih organizacijah. (1990). *Uradni list SFRJ*. (Št. 72/90, 15. november 1990).
19. Zakon o spremebah in dopolnitvah zakona o sanaciji, stečaju in likvidaciji bank in drugih finančnih organizacij. (1990). *Uradni list SFRJ*. (Št. 63/90, 26. oktober 1990).
20. Odluk o uvođenju hrvatskog dinara kao sredstva plaćanja na teritoriju Republike Hrvatske. (1991). *Narodne novine*. (Št. 71/91, 23. december 1991).
21. Ugotovitveni sklep o prevzemu določenih terjatev in obveznosti od Narodne banke Jugoslavije. (1991). *Uradni list RS*. (Št. 21/1991, 31. oktober 1991).
22. Ustava Republike Slovenije. (1991). *Uradni list RS*. (Št. 1/91, 28. december 1991).
23. Ustavni zakon za izvedbo temeljne ustavne listine o samostojnosti in neodvisnosti Republike Slovenije /UZITUL/. (1991). *Uradni list RS*. (Št. 1/91, 25. junij 1991).
24. Zakon o prevzemu zveznih zakonov s področja financ. (1991). *Narodne novine*. (Št. 53/91, 8. oktober 1991).
25. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske sovjetske federativne socialistične republike o gospodarskem, znanstveno-tehničnem in kulturnem sodelovanju. (1992). *Uradni list RS-MP*. (Št. 13/1992, 20. marec 1992).
26. Sporazum Vlade Republike Slovenije in Vlade Beloruske sovjetske socialistične Republike o gospodarskem, znanstveno-tehničnem in kulturnem sodelovanju. (1992). *Uradni list RS-MP*. (Št. 13/1992, 20. marec 1992).
27. Admission of the State whose application is contained in document A/47/876-S/25147 to membership in the United Nations. (1993). *Generalna skupščina ZN*. (A/RES/47/225, 8. april 1993).
28. Zakon o poravnavanju obveznosti iz neizplačanih deviznih vlog. (1993). *Uradni list RS*. (Št. 7/93, 4. februar 1993).
29. Zakon o pretvaranju deviznih depozita građana u javni dug Republike Hrvatske. (1993). *Narodne novine*. (Št. 106/93, 25. november 1993).
30. Direktiva o varstvu posameznikov pri obdelavi osebnih podatkov in o prostem pretoku takih

podatkov. (1995). *Evropski parlament in Svet*. (Št. 95/46/ES, 24. oktober 1995).
31. Rješenje o imenovanju članova Upravnog odbora. (1995). *Narodne novine*. (Št. 40/95, 28. junij 1995).
32. *Corazon Tabion v. Faris Mufti in Lana Mufti (95-1732)*. (1996). Washington: United States Court of Appeals.
33. Deklaracija o zunanji politiki Republike Slovenije (DeZPRS). (1999). *Uradni list RS*. (Št. 108/1999, 27. december 1999).
34. Deklaracija o zunanji politiki Republike Slovenije (DeZPRS). (1999). *Uradni list RS*. (Št. 108/1999, 27. december 1999).
35. United Nations Millennium Declaration. (2000). *Generalna skupščina ZN*. (A/RES/55, 8. september 2000).
36. Creating a Safer Information Society by Improving the Security of Information Infrastructures and Combating Computer-related Crime. (2001). *Evropska Komisija*. (COM(2000) 890, 12. september 2001).
37. Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb (BATSZN). (2001). *Uradni list RS-MP*. (Št. 82/2001, 19. oktober 2001).
38. Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Kraljevine Danske o spodbujanju in medsebojni zaščiti naložb (BDKSZN). (2001). *Uradni list RS-MP*. (Št. 82/2001, 19. oktober 2001).
39. Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Malte o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb s protokolom (BMTSZN). (2001). *Uradni list RS-MP*. (Št. 82/2001, 19. oktober 2001).
40. Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Zvezno vlado Zvezne republike Jugoslavije o vzajemnem spodbujanju in zaščiti naložb (BYUSZN). (2002). *Uradni list RS*. (Št. 112/02, 10. december 2002).
41. Zakon o ratifikaciji Sporazuma o vprašanjih nasledstva (MSVN). (2002). *Uradni list RS-MP*. (Št. 71/02, 8. avgust 2002).
42. *BiH v. Ljubljanska banka Sarajevo, d. d. (PS-595/03-III)*. (2004). Sarajevo: Općinski sud.
43. *Pravilnik o izbirnem postopku kandidatov za prosta delovna mesta diplomatov za ekonomsko področje oziroma za pripravo predloga za njihovo imenovanje v diplomatski naziv in razporeditev na diplomatsko konzularna predstavništva Republike Slovenije*. (2004). Republika Slovenija: Ministrstvo za zunanje zadeve.
44. Uredba (ES) Evropskega parlamenta in Sveta o ustanovitvi Evropske agencije za varnost omrežij in informacij. (2004). *Evropski parlament in Svet*. (Št. 460/2004, 10. marec 2004).
45. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP). (2004). *Uradni list RS*. (Št. 86/2004, 15. julij 2004).
46. Zakon o izmjenama i dopunama zakona o centralnoj banci Bosne i Hercegovine. (2005). *Sluzbeni glasnik BiH*. (Št. 9/05, 22. februarja 2005).
47. i2010 - First Annual Report on the European Information Society. (2006). *Evropska Komisija*. (COM(2006) 215, 19. maj 2006).
48. Javni natečaj za prosta delovna mesta vodje predstavništev JAPTI v tujini. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 96/2006, 15. september 2006).
49. Javni natečaj za prosta delovna mesta vodje predstavništev JAPTI v tujini. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 71/2006, 7. julij 2006).
50. Report of the Informal Working Group of the Security Council on General Issues of Sanctions. (2006). *Varnostni Svet ZN*. (S/2006/997, 22. december 2006).
51. Uredba o organizaciji, upravljanju in načinu delovanja predstavništev Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje neposredne investicije (JAPTI). (2006). *Uradni list RS*. (Št. 94/06, 23. avgust 2006).
52. Uredba o spremembi Uredbe o zaščiti premoženja delov podjetij, katerih sedež se nahaja na ozemlju nekdanjih republik SFRJ. (2006). *Uradni list Republike Srbije*. (Št. 31/01 in 61/08, 27. november 2008).
53. *Sporočilo za javnost o sklepih, ki jih je Vlada RS sprejela na 131. seji, 19. julija 2007*. (2007). Republika Slovenija: Urad Vlade za Komuniciranje.
54. *The Annual Energy Outlook 2008*. (2008). Washington: U. S. Department of Energy's Energy Information Administration.
55. Case of Kovačić and Others v. Slovenia 1-56 (European Court of Human Rights 2008). Najdeno na spletnem naslovu
56. *Case of Kovačić and Others v. Slovenia (44574/98, 45133/98 in 48316/99)*. (2008). Strasbourg: European Court of Human Rights.
57. *Statistički godišnjak/ljetopis Federacije Bosne i Hercegovine*. (2008). Sarajevo: Federalni zavod za

statistiku.
58. *Statistični letopis Republike Slovenije 1997*. (2007). Republika Slovenija: Statistični urad Republike Slovenije.
59. *Industrijska proizvodnja Federacije Bosne i Hercegovine 2005, 2006, 2007*. (2009). Sarajevo: Federalni zavod za statistiku.
60. 24ur.com. (2008). Spletna stran 24ur.com. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.24ur.com.
61. Aaker, D. A., Kumar, V. & Day, G. S. (1998). *Marketing research* (6th ed.). New York: J. Wiley.
62. Abadie, A. (2006). Poverty, Political Freedom, and the Roots of Terrorism. *The American Economic Review,* 96 (2), 50-56.
63. Accominotti, O. & Flandreau, M. (2006). Does Bilateralism Promote Trade? Nineteenth Century Liberalization Revisited. *CEPR Discussion Papers,* št. 5423, 1-37.
64. Acemoglu, D. & Johnson, S. (2006). Disease and Development: The Effect of Life Expectancy on Economic Growth. *NBER Working papers,* št. 12269, 1-88.
65. Acharya, R. C. (2007). Technology Trasfer Through Imports. *NBER Working papers,* št. 13086, 1-46.
66. Adamovich, L. S. (2003). Economic Transition in Southeastern Europe. V A. Grizold (ur.), *Security and Cooperation in Southeastern Europe* (str. 69-95). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
67. Agencija, za privatizacijo. (2008). Spletna stran Agencije za privatizacijo Republike Srbske. Najdeno 20. avgusta 2008 na spletnem naslovu http://www.priv.yu/.
68. Aizenman, J. (1987). Investment, Openness and country risk. *NBER Working papers,* št. 2410, 1-31.
69. Aizenman, J. & Marion, N. (2001). The merits of horizontal versus vertical FDI in the presence of uncertainty. *NBER Working papers,* št. 8631, 34 + priloge.
70. Aizenman, J. & Noy, I. (2005). FDI and Trade: two-way linkages? *NBER Working papers,* št. 11403, 24 + priloge.
71. Aldis, A. & Herd, G. (2001). Managing Soft Security Threats: Currents Progress and Future Prospects. *European Security,* 13 (2004), 169-186.
72. Aldis, A. & Herd, G. (2004). Managing Soft Security Threats: Current Progress and Future Prospects. *European Security,* 13 (1), 169-186.
73. Alesina, A. & Spolaore, E. (2005). *The size of nations*. Massachussets: MIT Press.
74. Aliber, R. Z. (1993). *The Multinational Paradigm*. Massachussets: MIT Press.
75. Alker, H. R. (2006). On securitization politics as contexted texts and talk. *Journal of International Relations and Development,* 9 (1), 70-81.
76. Allison, G. T. (1971). *The Essence of Decision*. Boston: Little Brown.
77. Allison, G. T. & Halperin, M. H. (1972). Bureaucratic Politics: A Paradigm and Some Policy Implications. *World Politics,* 24 (Suppl.), 40-79.
78. Al-Rodhan, N. (2006). Energy Security, Globalization and Global Security. *Editorial of GCSP Policy Brief,* št. 8, 1-6.
79. Alvarez, C. G. (2004). Geopolitica ed economia del petrolio nel mondo. V C. Tablada (ur.), *Petrolio: Economia e geopolitica* (str. 21-34). Punto Rosso: Cetri/Edizioni Punto Rosso.
80. American, Society of International Law. (1932). The Legal Position and Functions of Consuls. *The American Journal of International Law,* 26, 193-449.
81. Anderson, M. S. (1993). *The Rise of Modern Diplomacy 1450–1919*. London: Longman.
82. Anderson, M. S. (2007). Internal and External Security in the EU: Is There Any Longer a Distinction? V S. Ganzle & A. G. Sens (ur.), *The Changing Politics of European Security: Europe Alone?* (str. 31-47). London: Palgrave Macmillan.
83. Anderson, R. & Moore, T. (2006). The Economics of Information Security. *Science,* 314 (5799), 610-613.
84. Andrassy, J. (1976). *Međunarodno pravo* (6th ed.). Zagreb: Školska knjiga.
85. Aradau, C. (2006). Limits of security, limits of politics? A response. *Journal of International Relations and Development,* 9 (1), 81-91.
86. Aravena, F. R. (2002). Human security: emerging concept of security in the twenty-first century. *Working Paper,* 2, 1-14.
87. Aron, R. (2003). *Peace and war: a theory of International Relations*. New Brunswick: Transaction.
88. Arza, C. (ur.). (2008). *Pension reform in Europe: politics, policies and outcomes*. Abingdon: Routledge.
89. Attina, F. (2005). Regional security partnership: the concept, model, practice and a preliminary comparative scheme. *Jean Monnet Working Papers in Comparative and International Politics,* 58, 1-24.
90. B92. (2007). BiH: Lecima protiv slovenačke robe. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.b92.net//biz/vesti/region.php?yyyy=2007&mm=04&dd=16&nav_id=242026.

91. Bailes, A. J. K. (2003). Trends and challenges in international security. *SIPRI Yearbook*, 1-22.
92. Bailes, A. J. K. (2005). Global security governance: a world of change and challenge. *SIPRI Yearbook*, 1-25.
93. Bailes, A. J. K. (2007). Introduction: A world of risk. *SIPRI Yearbook*, 1-20.
94. Bailes, A. J. K. & Cottey, A. (2006). Regional security cooperation in the early 21st century. *SIPRI Yearbook*, 195-225.
95. Bairoch, P. (1999). *Le radici storiche del sottosviluppo.* Garzanti: Laterza.
96. Baker, K. A. (2002). Organizational Culture. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.wren-network.net/resources/benchmark/11-OrganizationalCulture.pdf.
97. Baldwin, D. A. (1985). *Economic Statecraft*. Princeton: Princeton University Press.
98. Balmaceda, M. M. (1998). Gas, Oil and the linkages between domestic and foreign policies: The Case of Ukraine. *Europe - Asia Studies,* 50 (2), 257-286.
99. Barać, I. (2006). Hrvati ne vole srbijanske, a Slovenci hrvatske proizvode. Najdeno 27. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.index.hr/vijesti/clanak/hrvati-ne-vole-srbijanske-a-slovenci-hrvatske-proizvode/311587.aspx.
100. Barba-Navaretti, G. & Venables, A. (2004). *Multinational firms in the World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
101. Barber, J. (1979). Economic Sanctions as a Policy Instrument. *International Affairs LV*, 367-384.
102. Barlett, B. (2003). Bush's steel tariff has destroyed 200.000 jobs. *Nationalreview*.
103. Barnett, J. (2007). Environmental Security. V A. Collins (ur.), *Contemporary Security Studies* (str. 182-204). Oxford: Oxford University Press.
104. Barone, C. (2004). *Radical Political Economy: a concise introduction*. New York: M. E. Sharpe.
105. Barston, R. P. (1998). *Modern diplomacy* (2nd ed.). London: Longman.
106. Barton, B., Redgwell, C., Ronne, A. & Zillman, D. N. (ur.). (2005). *Energy Security: Managing Risk in a Dynamic Legal and Regulatory Environment*. Oxford: Oxford University Press.
107. Bartos, O. J. & Wehr, P. (2002). *Using Conflict Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
108. Bartoš, M. (1956). *Međunarodno javno pravo. Knjiga 2, Oblasti, organi za međunarodno pretstavljanje*. Beograd: Kultura.
109. Bartoš, M. (1963). Bečka konferencija o konzularnim odnosima. *Jugoslovanska revija za medžunarodno pravo,* 9 (2), 164 - 175.
110. Basini, G. L. (1999). *Storia economica dell' Europa contemporanea. Aspetti e problemi*. Torino: Giappichelli Editori.
111. Bauwens, A. C. & Knudsen, O. A. (ur.). (1996). *Small states and the security challenge in the new Europe*. London: Brassey.
112. Baylis, J. & Smith, S. (ur.). (2005). *The globalization of world politics: an introduction to international relations* (3rd ed.). Oxford: Oxford University Press.
113. Bayne, N. & Woolcock, S. (2003). *The new economic diplomacy; Decision-making and negotiation in international economic relations*. Burlington: Ashgate.
114. Bayne, N. & Woolcock, S. (ur.). (2007). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (2nd ed.). Hampshire: Ashgate.
115. Bebler, A. (1975). *Marksizem in vojaštvo*. Ljubljana: Komunist.
116. Beck, U. (1992). *Risk Society - Towards a New Modernity*. London: SAGE Publications.
117. Beck, U. (1998). Politics of Risk Society. V J. Franklin (ur.), *The Politics of Risk Society* (str. 9-23). Cambridge: Polity Press.
118. Behnke, A. (2006). No way out: desecuritization, emancipation and the eternal return of the political - a reply to Aradau. *Journal of International Relations and Development,* 9 (1), 62-70.
119. Belič, I. (1999). Teoretični okvir informacijske varnosti. *Varstvoslovje,* 1 (2), 45-51.
120. Benko, V. (1965). *Družbeno ekonomski temelji zunanje politike Švedske in njena praktična stališča*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
121. Benko, V. (1992). O vprašanju prioritet v zunanji politiki Slovenije. *Teorija in praksa (TIP),* 29 (1-2), 3-11.
122. Benko, V. (1997a). *Znanost o mednarodnih odnosih*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
123. Benko, V. (1997b). *Zgodovina mednarodnih odnosov*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
124. Benko, V. (2000). *Sociologija mednarodnih odnosov*. Ljubljana: Znanstveno in publicistišno središče.

125. Ben-Zvi, S. & Krugman, P. R. (1997). Oligopoly in Segmented Markets. V G. M. Grossman (ur.), *Imperfect Competition and International Trade* (str. 31-55). Cambridge: MIT Press.
126. Bergeijk, P. (1994). *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy*. Aldershot: Edward Elgar.
127. Bergsten, F. C. (2009). Needed: A Global Response to the Global Economic and Financial Crisis. Testimony before the Subcommittee on Terrorism, Nonproliferation and Trade, Committee on Foreign Affairs, US House of Representatives. Najdeno 29. marca 2009 na spletnem naslovu http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=1146.
128. Berković, S. (1997). *Diplomatsko i konzularno pravo*. Zagreb: Nacionalna i sveučilišna knjižnica.
129. Berridge, G. R., Otte, T. G. & Keens-Soper, H. (ur.). (2001). *Diplomatic theory from Machiavelli to Kissinger*. Basingstoke: Palgrave.
130. Berridge, G. R. (2005). *Diplomacy: Theory and Practice* (3rd ed.). Houndmills: Palgrave Macmillan.
131. Bertoncelj, B. (2000). *Psihosocialni vidiki zagotavljanja varnosti računalniško podprtega informacijskega sistema*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
132. Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M. & Schaefer, S. (2004). *Economics of strategy*. Hoboken: Wiley.
133. Bhagwati, J. (1991). Threats to the world trading regime: protectionism, unfair trade et al. V A. Koekkeok & L. B. M. Mennes (ur.), *International Trade and global development: Essays in honour of Jagdish Bhagwati* (str. 237-245). New York: Routledge.
134. Biancheri, B. (1999). *Accordare il mondo: La diplomazia nell'ata' globale*. Roma: Laterza.
135. Biddle, J. E. & Samuels, W. J. (1991). Veblen on War, Peace and National Security. V C. D. Goodwin (ur.), *Economics and National Security: A History of Their Interaction* (str. 87-117). London: Duke University Press.
136. Bigo, D. (ur.). (2008). *Terror, insecurity and liberty: illiberal practices of liberal regimes after 9/11*. Abingdon: Routledge.
137. Bizjak, M. (1997). *Nacionalna varnost in ekonomija: analiza ekonomskih sankcij*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
138. Blackburn, C. (1992). *Poverty and Health: Working with Families*. Philadelphia: Open University Press.
139. Blechman, B. M. (1998). International peace and security in the twenty-first century. V K. Booth (ur.), *Statecraft and security - The Cold War and beyond* (str. 289-307). Cambridge: Cambridge University Press.
140. Blomberg, B. S., Hess, D. G. & Weerapana, A. (2004). Economic conditions and terrorism. *European Journal of Political Economy,* 20 (2004), 463-478.
141. Bohte, B. & Sancin, V. (2006). *Diplomatsko in konzularno pravo*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
142. Bojinović, A. (2004). *Zahodni Balkan - priložnost Slovenije v Evropski Uniji*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
143. Bolewski, W. (2007). *Diplomacy and international law in globalized relations*. Berlin: Springer.
144. Boni, W. & Kovacich, G. (2000). *Netspionage: The global threat to information*. Woburn: Butterworth-Heinemann.
145. Booth, K. (1991). Security in anarchy: utopian realism in theory and practice. *International Affairs,* 67 (3), 527-545.
146. Booth, K. (1998). Conclusion: security within global transformation? V K. Booth (ur.), *Statecraft and security - The Cold War and beyond* (str. 338-355). Cambridge: Cambridge University Press.
147. Booth, K. (ur.). (2005). *Critical security studies and world politics*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
148. Booth, K. (2007). *Theory of World Security*. Cambridge: Cambridge University Press.
149. Booth, K. & Wheeler, N. (2008). *The Security Dilemma: Fear, Cooperation and Trust in World Politics*. Houndmills: Palgrave Macmillan.
150. Borch, K., Aase, K. & Agnar, S. (ur.). (1990). *Economics of Insurance*. Amsterdam: North–Holland.
151. Bordo, M. D. (2008). An historical perspective on the crisis of 2007-2008. *NBER Working papers,* št. 14569, 1-24.
152. Bordo, M. D. & Meissner, C. M. (2005). Financial Crises, 1880-1913: The Role of Foreign Currency Debt. *NBER Working papers,* št. 11173, 1-68.

153. Borelli, G. (2006). *Questioni di storia economica Europea* (Seconda edizione ed.). Milano: CEDAM.
154. Bouchet, M., Ephraim, C. & Groslambert, B. (2003). *Country Risk Assessment: A Guide to Global Investment Strategy*. New York: Wiley&Sons.
155. Bozyk, P. (2006). *Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy*. Hampshire: Ashgate.
156. Brainard, L. (1993a). An empirical assessment of the proximity-concentration tradeoff between multinational sales and trade. *NBER Working papers,* št. 4580, 1-41.
157. Brainard, L. (1993b). An empirical assesment of the factor proportions explanation of Multinational Sales. *NBER Working papers,* št. 4583, 1-32.
158. Brainard, L. & Riker, D. A. (1997). Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs? *NBER Working papers,* št. 5958, 1-18.
159. Braun, H. (2003). The non-military threat spectrum. *SIPRI Yearbook*, 33-42.
160. Brecher, M. & Wilkenfeld, J. (1990). Polarity and stability: New concepts, indicators and evidence. *International Interactions,* 16 (1), 49-80.
161. Brglez, M. (1996). *Kodifikacija sodobnega diplomatskega prava*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
162. Brglez, M. (1998). Kodifikacija sodobnega diplomatskega prava. V M. Jazbec (ur.), *Diplomacija in Slovenci* (str. 207). Celovec: Drava.
163. Brglez, M. (2001). Reconsidering Wendt's meta-theory: blending scientific realism with social constructivism. *Journal of International relations and development,* 4 (4), 339-362.
164. Brglez, M. (2006). *Pomen nepozitivističnih epistemoloških in realističnih ontoloških predpostavk za osmišljanje mednarodnih odnosov in metodologije njihovega proučevanja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
165. Britton, R. (2004). Chinese Interstate Intercourse before 700 B.C. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 91-112). London: SAGE Publications.
166. Brousseau, E. & Glachant, J. (2002). *The economics of contracts: theories and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
167. Brown, A. J. (2006). What are We Trying to Measure? Reviewing the Basics of Corruption Definition. V C. Sampford, A. Shacklock & C. Connors (ur.), *Measuring Corruption* (str. 57-81). Budimpešta: Ashgate.
168. Brue, S. L. (2000). *The Evolution of Economic thought* (6th ed.). Fort Worth: Dryden Press.
169. Brumat, M. (2005). Kako slovensko ekonomsko diplomacijo narediti učinkovito. V S. Šmuc (ur.), *Slovenska gospodarska diplomacija kot vzvod hitrejše gospodarske rasti* (str. 19-29). Ljubljana: Združenje managerjev Slovenije.
170. BSI. (1998). *Neposredne naložbe 1998*. Ljubljana: Banka Slovenije.
171. BSI. (2003). *Neposredne naložbe 2003*. Ljubljana: Banka Slovenije.
172. BSI. (2008a). *Ekonomski kazalniki mednarodnega okolja*. Ljubljana: Banka Slovenije.
173. BSI. (2008b). *Neposredne naložbe 2007*. Ljubljana: Banka Slovenije.
174. Buckley, P. J. & Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan.
175. Buckley, P. J. & Casson, M. (ur.). (1985). *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*. London: Macmillan.
176. Bučar, B. (1992). Univesalism and Regionalism in Slovene Foreign Policy. *Development & International Cooperation,* 8 (14-15), 139-149.
177. Bučar, B. (1993). *Mednarodni regionalizem - mednarodno večstransko sodelovanje evropskih regij*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
178. Bučar, B. (1994). Slovenska zunanja politika med Evropo in Balkanom. *Teorija in praksa (TIP),* 31 (11-12), 1063-1068.
179. Bučar, B. (2001). Stroka in politika ob deseti obletnici slovenske zunanje politike. *Teorija in praksa (TIP),* 38 (1), 142-151.
180. Bučar, M. (2001). *Razvojno dohitevanje z informacijsko tehnologijo?* Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
181. Bučar, M. & Mrak, M. (2007). *Designing development aid policies in new donor countries: case of new member states of the European Union*. Paper presented at the Annual World Bank Conference on Development Economics.
182. Bučar, M. & Udovič, B. (2007). Oblikovanje strategije mednarodnega razvojnega sodelovanja Slovenije ob upoštevanju načel EU. *Teorija in praksa (TIP),* 44 (6), 842-861.
183. Bulajić, R. (1996). Economic Aspects of Modern Diplomacy. *Review of International Affairs,* 17 (1), 8-12.
184. Burger, A., Jaklič, A. & Rojec, M. (2008). Exporting and company performance in

Slovenia: self-selection and/or learning by exporting? *Ekonomický časopis,* 56 (2), 131-153.
185. Burger, A. (2009). *Dynamic effects of international fragmentation of production: empirical analysis of Slovenian manufacturing firms*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
186. Burgess, P. J. (2008). Non-Military Security Challenges. V C. A. Snyder (ur.), *Contemporary Security and Strategy* (2nd ed., str. 60-77). Houndmills: Palgrave Macmillan.
187. Burke, A. (2007). What security makes possible: Some thoughts on critical security studies. *Department of International Relations Working Papers,* 2001 (1), 1-32.
188. Butijer, N. (2008). Suvremena Gospodarska Diplomacija. Najdeno 25. junija 2008 na spletnem naslovu http://hgd.mvpei.hr/hr/odabrana_tema/?newsId=1053.
189. Buzan, B. (1984). Economic structure and international security: The limits of the liberal case. *International Organisations,* 38 (4), 597-624.
190. Buzan, B. (1984). Peace, Power, and Security: Contending Concepts in the Study of International Relations. *Journal of Peace Research,* 21 (2), 109-125.
191. Buzan, B. (1991a). *People, states and fear, an agenda for international security studies in the post-cold war era*. New York: Harvester Wheatsheaf.
192. Buzan, B. (1991b). New patterns of global security in the twenty-first century. *International Affairs,* 67 (3), 431-451.
193. Buzan, B., Waever, O. & Wilde, J. (1998). *Security: a new framework for analysis. Boulder*. London: Lynne Rienner.
194. Buzan, B. & Hansen, I. (2007). *International Security* (Vol. I. - IV.). London: Sage.
195. Buzan, B. & Waever, O. (2006). *Regions and powers: the structre of international security*. Cambridge: Cambridge University Press.
196. C.A.S.E. (2006). Critical Approaches to Security in Europe: A Networked Manifesto. *Security Dialogue,* 37 (4), 443-487.
197. Cable, V. (1995). What is international economic security? *International Affairs,* 71 (2), 305-324.
198. Calverey, J. (1985). *Country Risk Analysis*. London: Butterworths.
199. Calvet, J. M. (1988). *The Pure Concept of Diplomacy*. New York: Greenwood Press.
200. Calvo, G. A. (2005). Crises in emerging market economies: A global perspective. *NBER Working papers,* št. 11305, 1-40.
201. Cameron, F. (2006). Transcultural Issues, Globalization, and Global Security. *GCSP Policy Brief,* št. 2, 1-10.
202. Cameron, R. & Neal, L. (2005). *Storia economica del mondo. Volume I. Dalla preistoria al XVII secolo*. Milano: Il Mulino.
203. Cameron, R. & Neal, L. (2005). *Storia economica del mondo. Volume II. Dal XVIII secolo ai nostri giorni*. Milano: Il Mulino.
204. Cameron, R. (1993). *Storia economica del mondo.* Milano: Il Mulino.
205. Campbell, B. (2004). Diplomacy in the Roman World (c. 500 BC-AD 235). V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy: Volume II* (str. 175-193). London: SAGE Publications.
206. Carey, R. & Salmon, T. C. (ur.). (1992). *International Security in the Modern World*. London: St. Martin's Press.
207. Carlsnaes, W. (2002). Foreign Policy. V W. Carlsnaes, T. Risse & B. A. Simmons (ur.), *Handbook of International Relations* (str. 331-349). London: SAGE.
208. Carlsnaes, W. (2004). Where is the Analysis of European Foreign Policy Going? *European Union Politics,* 4 (4), 495-508.
209. Carr, E. H. (1978). *The twenty years crisis 1919-1939: An introduction to the study of international relations*. London: MacMillan Press.
210. Carriere, C. (2003). *La diplomatie Economique: Le diplomate et le Marche*. Paris: Economica.
211. Casson, M., Dark, K. R. & Gulamhussen, M. A. (2006). *Internalisation as a General Theory: Multinational Enterprises and Imperial States*. Paper presented at the EIBA Conference.
212. Cateora, P. & Graham, J. (2005). *International marketing* (12th ed.). Boston: McGraw-Hill.
213. Cave, W. (2006). *How are services being internationalised?* Paper presented at the 7th OECD International trade statistics expert meeting.
214. Cavusgil, T. S. (2008). *International business: strategy, management, and the new realities*. Upper Saddle River New Jersey: Pearson Education.
215. Cerar, B. (2001). *Diplomatska zaščita*. Piran: Samozaložba.
216. Cha, V. D. (2000). Globalization and the Study of International Security. *Journal of Peace*

Research, 37 (3), 391-403.
217. Chang, R. (2005). Financial crises and political crises. *NBER Working papers,* št. 11779, 1-31.
218. Chang, R., Kaltani, L. & Loayza, N. (2005). Openness can be good for growth: the role of policy complementarities. *NBER Working papers,* št. 11787, 1-41.
219. Chen, H. & Chen, T. (1998). Network Linkages and Location Choice in Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies,* 29 (3), 445-467.
220. Chen, T., Chen, H. & Ying-Hua, K. (2004). Foreign Direct Investment and Local Linkages. *Journal of International Business Studies,* 35 (4), 320-333.
221. Chisnall, P. (2005). *Marketing Research* (7th ed.). Berkshire: McGraw-Hill.
222. Chittick, W. O. (2006). *American foreign policy: a framework for analysis*. Washington: CQ.
223. Churchill, G. (1999). *Marketing Research – methodological foundations* (7th ed.). Orlando: The Dryden Press.
224. Churchill, G. A. & Iacobucci, D. (2005). *Marketing research: methodological foundations* (9th ed.). Mason: Thomson/South-Western.
225. CIA. (2008). CIA Factbook. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu https://www.cia.gov/library/publications/d-world-factbook/geos/bk.html.
226. CIDHU. (2003). Global Trade Negotiations Home Page: Washington Consensus. Najdeno 27. avgusta 2007 na spletnem naslovu http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/washington.html.
227. Cizelj, B. (2005). Negotiations in the EU - the practical experiences. Najdeno 30. septembra 2008 na spletnem naslovu http://www.mednarodni-odnosi.si/jm/invitation_to_a_public_lecture.htm.
228. Clarke, M. & White, B. (ur.). (1989). *Understanding Foreign Policy: The Foreign Policy Systems Approach*. Cheltenham: Edward Elgar.
229. Clausewitz, C. (2004). *O vojni*. Ljubljana: Studia humanitatis.
230. CMSR. (2003). *Slovenski gospodarski predstavnik v tujini*. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj.
231. Cohen, B. C. (1969). Foreign Policy Makers and the Press. V J. N. Rosenau (ur.), *International Politics and Foreign Policy* (str. 220-229). Glencoe: The Free Press of Glencoe, Inc.
232. Coker, C. (2002). *Globalisation and Insecurity in the Twenty-first Century: NATO and the Management of Risk* (Vol. 345). London: The International Institute for Strategic Studies.
233. Conforti, B. (2005). *Mednarodno pravo* (6th ed.). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
234. Coolsaet, R. (2004). Trade and Diplomacy: The Belgian Case. *International Studies Perspective,* 5 (1), 61-65.
235. Copeland, D. C. (1996). Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectations. *International Security,* 20 (4), 5-41.
236. Cortright, D. & Lopez, G. A. (ur.). (1995). *Economic Sanctions: Panacea or Peacebuilding in a Post-Cold War World?* Boulder: Westview Press.
237. Couloumbis, T. A. & Wolfe, J. H. (1990). *Introduction to International Relations* (4th ed.). New Jersey: Prentice-Hall International.
238. Craig, G. A. & George, L. A. (1990). *Force and Statecraft: Diplomatic Problems of Our Times*. New York: Oxford University Press.
239. Crémer, J. & Salehi-Isfahani, D. (1991). Models of the Oil Market. V J. Crémer & D. Salehi-Isfahani (ur.), *Models of the Oil Market* (str. 1-19). New York: Harwood Academic Publisher.
240. Cricco, M. (2004). Gheddafi e la nuova strategia del petrolio in Libia. V G. Massimiliano & M. L. Napolitano (ur.), *Diplomazia delle risorse: le materie prime e il sistema internazionale nel Novecento* (str. 231-247). Firenze: Edizione Polistampa.
241. Cronin, A. K. (2002). Behind the Curve: Globalization and International Terrorism. *International Security,* 27 (3), 30-58.
242. Cusimano, M. (2000). Beyond Sovereignty: The Rise of Transsovereign Problems. V M. Cusimano (ur.), *Beyond sovereignty: issues for a global agenda* (str. 1-41). Boston: St. Martin's Press.
243. Cvetkovich, G. & Lofstedt, R. E. (1999). Social trust: Consolidation and Future Advances. V G. Cvetkovich & R. E. Lofstedt (ur.), *Social Trust and the Management of Risk* (str. 153-168). London: Earthscan Publications Ltd.
244. Čas, T. (1999). *Zasebna varnost kot sestavina nacionalne varnosti Republike Slovenije*. Ljubljana: FDV.
245. Čepin, M. (2003). *Model vzpostavitve gospodarskih predstavništev Republike Slovenije v*

tujini. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
246. Damijan, J. P. (2001). Slovenian Investment Activity in Former Yugoslav Markets: Trade-promoting or Efficiency-seeking Motivation? *Economic and Business Review,* 3 (3-4), 229-249.
247. Damijan, J. P. (2004). Reentering the Markets of the Former Yugoslavia. V M. Mrak, M. Rojec & C. Silva-Jáuregui (ur.), *Slovenia: from Yugoslavia to the European Union* (str. 334-351). Washington, D. C.: The World Bank.
248. Dannreuther, R. (2007). *International Security: The Contemporary Agenda*. Cambridge: Polity Press.
249. Degan, V. Đ. (2000). *Međunarodno pravo*. Rijeka: Pravni fakultet Sveučilišta v Rijeci.
250. Delo. (2008). Spletna stran Delo.si. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.delo.si.
251. Dembinski, L. (1988). *The modern law of diplomacy: external missions of states and international organizations*. Dordrecht: M. Nijhoff.
252. Dent, C. (2007). Economic Security. V A. Collins (ur.), *Contemporary Security Studies* (str. 204-223). Oxford: Oxford University Press.
253. Denza, E. (1998). *Diplomatic law: commentary on the Vienna convention on diplomatic relations* (2nd ed.). Oxford: Clarendon Press.
254. Der Derian, J. (1992). *Antidiplomacy: Spies, Terror, Speed, and War*. Cambridge: Blackwell.
255. DESA. (2008). *World Economic and Social Survey 2008: Overcoming Economic Insecurity*. Ženega: United Nations.
256. Deshingkar, G. (2004). Strategic Thinking in Ancient India and China: Kautilya and Sunzi. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 79-91). London: SAGE Publications.
257. Deutsch, K. W. (1969). Security Communities. V J. N. Rosenau (ur.), *International Politics and Foreign Policy* (str. 98-106). Glencoe: The Free Press of Glencoe, Inc.
258. Deutsch, K. W. (1970). *Political Community at the International Level: Problems of Definition and Measurement*. Hamden: Archon Books.
259. Deželan, S. & Gregorič, A. (2001). Makroekonomija in finance v Bosni in Hercegovini: stanje, problem in perspektiva. V J. Prašnikar (ur.), *Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije* (str. 239-265). Ljubljana: Časnik Finance, d. o. o.
260. Di Terra, R., Pill, H. & Vogel, I. (2005). *Institutions, Macroeconomics and the global economy*. New Yersey: World Scientific.
261. Dimitrijević, V. & Stojanović, R. (1979). *Međunarodni odnosi*. Beograd: Nolit.
262. Dimovski, V., Penger, S. & Škerlavaj, M. (2005a). *Metode raziskovalnega dela, 2. natis*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
263. Dimovski, V., Penger, S., Škerlavaj, M. & Žnidaršič, J. (2005b). *Učeča se organizacija: Ustvarite podjetje znanja*. Ljubljana: GV Založba.
264. Dimovski, V. & Penger, S. (2004). Učeča se organizacija: transformacija k horizontalni organizacijski strukturi v dobi ekonomije znanja. *Teorija in praksa (TIP),* 2004 (5/6), 806-825.
265. Dixit, A. & Norman, V. (1997). Product diferentiation and intraindustry trade. V G. M. Grossman (ur.), *Imperfect Competition and International Trade* (str. 217-229). Cambridge: MIT Press.
266. Dizdarević-Vlahinić, N. (1997). Male zemlje u tradicionalnoj teoriji medjunarodne razmjene. *Naše gospodarstvo,* 3-4 (1997), 228-241.
267. Dnevnik. (2008). Spletna stran Časopisa Dnevnik. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.dnevnik.si.
268. Do Nascimento e Silva, G. E. (1964). The Vienna Conference on Consular Relations. *International and Comparative Law Quaterly,* 13 (3), 1215 - 1229.
269. Donelan, M. (1969). The Trade of Diplomacy. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-),* 45 (4), 605-616.
270. Dorfman, M. S. (2005). *Introduction to Risk Management and Insurance*. New Jersey: Prentice Hall.
271. Dowrick, S. & DeLong, B. J. (2001). *Globalisation and Convergence*. Paper presented at the NBER Conference on Globalisation in Historical Perspective.
272. Dunning, J. H. (1973). The Determinants of International Production. *Oxford Economic Papers,* 1973 (25), 289-336.
273. Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. England: Addison-Wesley.
274. Dunning, J. H. & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. Cheltenham: Edward Elgar.

275. Đerić, L. (1996, 21.8.1996). Diplomati niso dovolj gospodarsko razgledani. *Delo*.
276. Earle, C. T. & Cvetkovich, G. (1999). Social Trust and Culture in Risk Management. V G. Cvetkovich & R. E. Lofstedt (ur.), *Social Trust and the management of Risk* (str. 9-22). London: Earthscan Publications Ltd.
277. Eaton, J. & Grossman, G. M. (1997). Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly. V G. M. Grossman (ur.), *Imperfect Competition and International Trade* (str. 121-141). Cambridge: MIT Press.
278. Economist. (2002). We know what's best for your old age, why can't you see it? *The Economist,* str. 94-96.
279. Economywatch. (2008). Foreign Direct Investment (FDI) Definition. Najdeno 30. septembra 2008 na spletnem naslovu http://www.economywatch.com/foreign-direct-investment/definition.html.
280. EIA. (2008). Official Energy Statistics from the U.S. Government: Petroleum Navigation. Najdeno 20. decembra 2008 na spletnem naslovu http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/rwtcM.htm.
281. EIU. (2008). Spletna stran EIU Survey. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.eiu.com.
282. Ethier, W. J. (1986). The Multinational Firm. *The Quarterly Journal of Economics,* 101 (4), 805-834.
283. Ethier, W. J. (1997). The Multinational Firm. V G. M. Grossman (ur.), *Imperfect Competition and International Trade* (str. 303-327). Cambridge: MIT Press.
284. Eurobarometer. (2004). *Eurobarometer spring 2004 - Joint full report of Eurobarometer 61 and CC Eurobarometer 2004.1*. Bruselj.
285. Eurostat. (2008). Spletna stran Eurostata. Najdeno 20. decembra 2008 na spletnem naslovu http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL.
286. Evans, G. & Wennham, J. (1998). *The Penguin dictionary of International Relations*. London: Penguin Books.
287. Evropska, Komisija. (2001). Spletna stran Evropske Komisije: Obvestila za javnost. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://europa.eu/press_room/index_en.htm.
288. Eyre, D. P. & Suchman, M. C. (1996). Status, Norms, and the Proliferation of Conventional Weapons: An Institutional Theory Approach. V P. J. Katzenstein (ur.), *The Culture of National Security: Norms and identity in World Politics* (str. 79-114). New York: Columbia University Press.
289. Fabinc, I. (1996). Keynes in mednarodna gospodarska ureditev. V N. Borak, O. Norčič & D. Savin (ur.), *aktualnost J. M. Keynesa* (str. 127-135). Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
290. FAO. (2006). *The State of Food Insecurity in the World*. Rome: FAO.
291. FAO. (2007). *Coping with water scarcity: Q&A with FAO Director-General Dr. Jacques Diouf*. Rome: FAO.
292. Fehr, H., Jokisch, S. & Kotlikoff, L. (2003). The developed world's demographic transition - the roles of capital flows, immigration, and policy. *NBER Working papers,* št. 10096, 1-40.
293. Feldstein, M. (2002). Economic and financial crises in emerging market economies: Overview of prevetion and management. *NBER Working papers,* št. 8837, 1-36.
294. Feldstein, M. S. (2006). The effects of the ageing European population on economic growth and budgets: Implications for immigration and other policies. *NBER Working papers,* št. 12736, 1-17.
295. Fellat, F. M. (2004). La diplomazia economica degli Stati. *Diplomazia commerciale,* 1 (2), 1-7.
296. Fellat, F. M. (2005a). Gli obiettivi della diplomazia economica. *Diplomazia commerciale,* 2 (2), 1-4.
297. Fellat, F. M. (2005b). I protagonisti della diplomazia economica. *Diplomazia commerciale,* 2 (1), 1-4.
298. Feloni, G. (1997). *Profilo di storia economica dell' Europa dal medioevo all' età contemporanea*. Torino: Giappichelli Editore.
299. Feltham, G. (1998). *Diplomatic Handbook* (7th ed.). London: Longman.
300. Ferguson, N. (2005). Sinking Globalisation. *Foreign Affairs,* 84 (2), 64-82.
301. Fierke, K. M. (1998). *Changing games, changing strategies: critical investigations in security*. Manchester: Manchester University Press.

302. Fierke, K. M. (2005). *Diplomatic Interventions: Conflict and Change in a Globalizing World*. London: Palgrave Macmillan.
303. Finaud, M. (2006). Information Technology, Terrorism, and Global Security. *GCSP Policy Brief,* št. 1, 1-9.
304. Finetti, B., & Emanuelli, F. (1967). *Economia Delle Assicurazioni*. Torino: Unione Tipografico.
305. Fink-Hafner, D. (2007). *Lobiranje in njegova regulacija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
306. Finnemore, M. (1996). Constructing Norms of Humanitarian Intervention. V P. J. Katzenstein (ur.), *The Culture of National Security: Norms and identity in World Politics* (str. 153-186). New York: Columbia University Press.
307. Fiorentino, R. V., Verdeja, L. & Toqueboeuf, C. (2007). *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*. Ženeva: World Trade Organization.
308. Fohlen, C. (1970). *Qu'est-Ce Que La Révolution Industrielle?* Paris: Science Nouvelle.
309. Foreign, Affairs and International Trade Canada. (2008). International Trade Agreements and Local Government: A Guide For Canadian Municipalities. Najdeno 12. oktobra 2008 na spletnem naslovu http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/ressources/fcm/annexC.aspx?lang=en&menu_id=28&menu=R.
310. Fraumann, E. (1997). Economic Espionage: Security Missions Redefined. *Public Administration Review,* 57 (4), 303-308.
311. Freeman, C. & Soete, L. (1997). *The Economics of Industrial Inoovation*. London: Pinter.
312. Fremdling, R. (1999). *Historical Precedents of Global Markets*. Groningen: Groiningen Growth and Development Centre.
313. Friedberg, A. L. (1991). The Changing Relationship between Economics and National Security. *Political Science Quarterly,* 106 (2), 265-276.
314. Fukao, K. & Ito, K. (2000). Foreign Direct Investment and Service Trade: The Case of Japan. 1-37 + priloge.
315. Gagin, T. (2007). Spletna stran Timurja Gagina. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.gagin.org/index.php?page=59.
316. Galtung, J. (1967). On the effects of International Economic Sanctions: With Examples from the Case of Rhodesia. *World Politics,* XIX (April 1967), 378-416.
317. Galtung, J. (1996). *Peace by Peaceful Means: Peace and Conflict, Development and Civilization*. London: Sage.
318. Gat, A. (2006). *War in human civilization*. Oxford: Oxford University Press.
319. Gault, J. (2004). European Natural Gas Network Security: A Holistic Approach. *Oil, Gas & Energy Law Intelligence (OGEL),* 2 (1), 1-7.
320. Gault, J. (2006). Energy Security, Globalization, and Global Security. *GCSP Policy Brief,* št. 8, 1-11.
321. Ghai, D. (1997). Economic Globalization, Institutional Change and Human Security. *UNRISD*, 1-14.
322. Ghauri, P. & Gronhaug, K. (2002). *Research Methods in Business Studies: A Practical Guide*. London: Prentice Hall.
323. Ghebali, V. (2006). The United Nations and the Challenges of a Globalized World: Towards a Quantum Leap From Multilateralism to Globalization? *GCSP Policy Brief,* št. 13, 1-8.
324. Giddens, A. (1998). Risk Society: the Context of British Politics. V J. Franklin (ur.), *The Politics of Risk Society* (str. 23-35). Cambridge: Polity Press.
325. Gilpin, R. (1977). Economic Interdependence and National Security in Historical Perspective. V K. Knorr & F. N. Trager (ur.), *Economic Issues and National Security* (str. 19-67). New York: Regents Press.
326. Gilpin, R. (1981). *War and change in the world politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
327. Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
328. Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
329. Glaeser, E. L., Ponzetto, G. & Shleifer, A. (2006). Why does democracy need education? *NBER Working papers,* št. 12128, 1-46.
330. Goddard, R., Cronin, P. & Kishor, D. (ur.). (2003). *International Political Economy* (2nd ed.). Hampshire: Palgrave.
331. Goodwin, C. D. (ur.). (1991). *Economics and National Security: A History of Their Interaction*. London: Duke University Press.

332. Goodwin, C. D. (1991). National Security in Classical Political Economy. V C. D. Goodwin (ur.), *Economics and National Security* (str. 23-37). Durham: Duke University Press.
333. Gordon, L. A. & Loeb, M. P. (2006). Economic aspect of information security: An emerging field of research. *Inf Syst Front,* 2006 (8), 335-337.
334. Graz, J. (1999). The Political Economy of International Trade. *Journal of International Relations and Development,* 2 (3), 288-306.
335. Greenberg, P. E., Stiglin, L. E., Finkelstein, S. N. & Berndt, E. R. (1993). The economic burden of depression in 1990. *J Clin Psychiatry,* 54 (11), 405-418.
336. Griffin, K. (1996). *Studies in Globalization and Economic Transitions*. Riverside: Macmillan Press Ltd.
337. Grizold, A. (1992). Oblikovanje slovenske nacionalne varnosti. V A. Grizold (ur.), *Razpotja nacionalne varnosti: Obramboslovne raziskave v Sloveniji* (str. 59-95). Ljubljana: Teorija in Praksa.
338. Grizold, A. (1998). Institucionalizacija zagotavljanja mednarodne varnosti. V A. Grizold (ur.), *Perspektive sodobne varnosti: Iz obramboslovnih raziskav II* (str. 2-14). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
339. Grizold, A. (1999). *Evropska varnost*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
340. Grizold, A. (2001). Varnostna paradigma v mednarodnih odnosih: študija. V A. Grizold & I. Simoniti (ur.), *Človek, država in vojna* (str. 83-165). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
341. Grizold, A. (2002). Nova evropska varnostna arhitektura. V M. Malešič (ur.), *Nacionalna in mednarodna varnost* (str. 14-37). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
342. Grizold, A. (ur.). (2003). *Security and Cooperation in Southeastern Europe*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
343. Grizold, A. & Ferfila, B. (2000). *Varnostne politike velesil*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
344. Gromiko, A. (1984). *Diplomatičeskij slovar*. Moskva: Nauka.
345. Grossman, G., Helpman, E. & Szeidl, A. (2003). Optimal integration strategies for the multinational firm. *NBER Working papers,* št. 10189, 34 + priloge.
346. Grossman, G. M. (ur.). (1997). *Imperfect Competition and International Trade*. Cambridge: MIT Press.
347. Grossman, G. & Razin, A. (1985). The Pattern of Trade in a Ricardian Model with Country-Specific Uncertainty. *International Economic Review,* 26 (1), 193-202.
348. Grossman, M. (1972). On the concept of health capital and the demand for health. *Journal of Political Economy,* 80 (2), 223-255.
349. Grossman, M. H. (1926). Trade Security under Arbitration Laws. *The Yale Law Journal,* 35 (3), 308-325.
350. Grošelj, K. (2006). Naravno okolje kot vir ogrožanja nacionalne varnosti. *Varstvoslovje,* 8 (1), 72-84.
351. Gruden, T. (2005). *Pomen in naloge ekonomsko-poslovne diplomacije kot sestavnega dela zunanje politike držav (primer Slovenije)*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
352. Guasconi, M. E. (2004). Il bacino del Nilo: modello di cooperazione o di precario equilibrio regionale? V G. Massimiliano & M. L. Napolitano (ur.), *Diplomazia delle risorse: le materie prime e il sistema internazionale nel Novecento* (str. 161-177). Firenze: Edizione Polistampa.
353. Gulev, R. E. (2007). *Intercultural subsidiary management: a cross-country analysis of Slovenia, Germany, Austria and Denmark*. Koper: Faculty of Management.
354. Habib, M. & Zurawicki, L. (2002). Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies,* 33 (2), 291-307.
355. Hafner-Burton, E. M. (2005). Trading Human Rights: How Preferential Trade Agreements Influence Government Repression. *International Organization,* 59 (3), 593-629.
356. Hagist, C. & Kotlikoff, L. J. (2005). Who's going broke? Comparing healthcare costs in ten OECD countries. *NBER Working papers,* št. 11833, 1-41.
357. Hajdinjak, V. (2003). *Predvidene spremembe na trgu banan v Republiki Sloveniji ob vstopu v Evropsko unijo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
358. Hamilton, K. & Langhorne, R. (1995). *The Practice of Diplomacy – its evolution, theory and administration*. London: Routledge.
359. Hauser, G. (2006). Regional Approaches to Comprehensive Security in Europe. V H. Gunther & F. Kernic (ur.), *European Security in Transition* (str. 135-145). Aldershot: Ashgate.
360. HDR. (1990). *Human Development Report 1990*. New York: UNDP.
361. HDR. (1994). *Human Development Report 1994*. New York: UNDP.

362. HDR. (2005). *Human Development Report 2005: international cooperation at a crossroads: aid, trade and security in an unequal world*. New York: UNDP.
363. HDR. (2008). *Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human solidarity in a divided world*. New York: UNDP.
364. Heal, G. & Chichilnisky, G. (1991). *Oil and the International Economy*. Oxford: Clarendon Press.
365. Helpman, E. (1984). A simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *Journal of Political Economy,* 92 (3), 451-471.
366. Helpman, E. (1997). International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach. V G. M. Grossman (ur.), *Imperfect Competition and International Trade* (str. 229-261). Cambridge: MIT Press.
367. Helpman, E., Melitz, M. & Yeaple, S. (2003). Export versus FDI. *NBER Working papers,* št. 9439, 31 + priloge.
368. Helpman, E. (2006). Trade, FDI and the Organisation of firms. *NBER Working papers,* št. 12091, 1-50.
369. Helpman, E. & Krugman, P. R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Massachussets: MIT Press.
370. Henk, D. (2005). Human Security: Relevance and Implications. *Parameters,* Summer 2005, 91-106.
371. Herd, G. & Al-Rodhan, N. (2006). Oil, Ports and Steel: Symptoms of Global Insecurity. *GCSP Policy Brief,* št. 6, 1-10.
372. Hermann, M. (1993). Leaders and Foreign Policy Decision Making. V D. Caldwell & T. McKeown (ur.), *Diplomacy, Force and Leadership: Essay in Honor of Alexander George* (str. 77-83). Boulder: Westview Press.
373. Hermann, M. G. & Preston, T. (1994). Presidents, Advisors, and Foreign Policy: The Effect of Leadership Style on Executive Arrangements. *Political Psychology,* 15 (2), 75-96.
374. Heyking, B. A. (1916). The Consul as a Factor in Trade and Commerce. *Journal of the Society of Comparative Legislation,* 16 (2), 225-235.
375. Hill, C. (2003). *The Changing Politics of Foreign Policy*. Basingstoke: Palgrave.
376. Hirschman, A. O. (1980). *Potenza nazionale e commercio estero*. Milano: Il Mulino.
377. Hiscox, M. J. (2002). *International Trade and Political Conflict*. Princeton: Princeton University Press.
378. Hobbes, T. (1928). *Leviathan or the matter, forme and power of a commonwealth ecclesiasticall and civil*. Oxford: Blackwell.
379. Hobbes, T. (1949). *De cive or the citizen*. New York: Appleton-Century-Crofts.
380. Hoffman, J. (2003). Reconstructing diplomacy. *British Journal of Politics and International Relations,* 5 (4), 525-542.
381. Hofstede, Geert H. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd ed.). London: Sage.
382. Holsti, K. J. (1988). *International politics: a framework for analisys* (5th ed.). Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
383. Homer-Dixon, T. F. (1998). Environmental Scarcities and Violent Conflict: Evidence from Cases. V M. E. Brown, O. R. Cote, S. M. Lynn-Jones & S. E. MIller (ur.), *Theories of War and Peace* (str. 501-537). Cambridge: MIT Press.
384. Hough, P. (2008). *Understanding global security*. London: Routledge.
385. Hrastelj, T. (1995). *Podjetniški izzivi mednarodnega poslovanja*. Ljubljana: GV Založba.
386. Hrastelj, T. (2001). *Mednarodno poslovanje v vrtincu novih priložnosti*. Ljubljana: GV Založba.
387. Hrastelj, T. (2008). *Razpotja mednarodnega poslovanja in kultur*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
388. Hrvatski, politični dnevnik. (2009). Kupujmo hrvatsko. Najdeno 20. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.kupujmo-hrvatsko.hr/.
389. Hudson, V. M. & Vore, C. S. (1995). Foreign Policy Analysis Yesterday, Today, and Tomorrow. *Mershon International Studies Review,* 39, 209-238.
390. Hufbauer, G. C., Schott, J. J. & Elliott, K. A. (1990). *Economic Sanctions Reconsidered*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
391. Humes, J. (2007). Intercultural Management. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.kwintessential.co.uk/cultural-services/articles/intercultural-management.html.

392. Hussain, A. (2006). Economic Diplomacy and its Significance for Foreign Policy. *Indian Foreign Affairs Journal,* 1 (4), 35-45.
393. Huysmans, J. (2006). International Politics of Insecurity: Normativity, Inwardness and the Exception. *Security Dialogue,* 37 (1), 11-29.
394. Hvastija, B. et al. (ur.). (2003). *Slovenski gospodarski predstavnik v tujini*. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj.
395. IFRC. (2005). World Disaster Report 2005. Najdeno 28. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.ifrc.org/publicat/wdr2005/chapter8.asp.
396. Ikenberry, J. G. (2006). L'eta della globalizzazione. V J. Ikenberry & V. Parsi (ur.), *Manuale delle Relazioni Internazionali* (str. 301). Roma: Laterza.
397. ILO. (2008). Spletna stran Mednarodne organizacije dela. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.ilo.org.
398. ILO. (2009). Economic crisis response must support jobs, SMEs, vulnerable sector, ILO meeting concludes. Najdeno 28. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.ilo.org/asia/info/public/pr/lang--en/WCMS_103257/index.htm.
399. IMF. (1993). Balance of Payments Manual. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf.
400. Infoforhealth. (2008). Water Scarcity and Stress. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.infoforhealth.org/pr/m14/fig5a.gif.
401. IOGA. (2008). History of Illinois Basin Posted Crude Oil Prices. Najdeno 30. januarja 2008 na spletnem naslovu http://www.ioga.com/Special/crudeoil_Hist.ht.
402. Ishay, M. R. (2008). *The history of human rights: from ancient times to the globalization era*. Berkeley: University of California Press.
403. ITCD. (2007). About ITCD. Najdeno 5. oktobra 2007 na spletnem naslovu http://www.commercialdiplomacy.org/site_userguide/faq2.htm.
404. Ivekovic, I. (2004). Gli Stati Uniti, l'Iraq e la geopolitica del potrolio. V C. Tablada (ur.), *Petrolio: Economia e geopolitica* (str. 35-61). Punto Rosso: Cetri/Edizioni Punto Rosso.
405. Jabri, V. (2006). War, Security and the Liberal State. *Security Dialogue,* 37 (1), 47-64.
406. Jackson, J. K. (2007). *Foreign Direct Investment: Current Issues*. Paper presented at the CRS Report for Congress.
407. Jackson, R. & Sorensen, G. (1999). *Introduction to International Relations*. Oxford: Oxford University Press.
408. Jaklič, A. (2004). *The Impact of Firms' Factor Endownments on the Creation of Multinational Enterprises*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
409. Jaklič, A. & Svetličič, M. (2003). *Enhanced transition through outward internationalization*. Burlington: Ashgate.
410. Jaklič, A. & Svetličič, M. (2005). *Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
411. James, A. (1991). Diplomatic Relations and Contacts. *The British Yearbook of International Law,* 62 (1), 348-386.
412. Janev, I. (1998). *Teorije o međunarodnim odnosima i spoljnoj politici*. Beograd: Plato.
413. Janev, I. (2002). *Međunarodni odnosi i spoljna politika*. Beograd: Čigoja Štampa.
414. Janković, B. M. (1988). *Diplomatija: savremeni sistem*. Beograd: Naučna knjiga.
415. Jaušovec. (2007, 7.8.2007). V žarišču. *Večer,* str. 2-3.
416. Javornik, J. S. (2006). *Socialni razgledi 2006*. Ljubljana: UMAR.
417. Jazbec, M. (1997). *Konzularni odnosi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
418. Jazbec, M. (2002). *Diplomacija in varnost*. Ljubljana: Vitrum.
419. Jazbec, M. (2007). *Vojaška in obrambna diplomacija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
420. Jelušič, L. (2002). Globalnost varnostnih interesov in groženj. *Teorija in praksa (TIP),* 39 (4), 613-620.
421. Jenkins, S. (1946). Foreign Economic Policy. *Far Eastern Survey,* 15 (25), 382-383.
422. Jepperson, R. L., Wendt, A. & Katzenstein, P. J. (1996). Norms, Identity, and Culture in National Security. V P. J. Katzenstein (ur.), *The Culture of National Security: Norms and identity in World Politics* (str. 33-79). New York: Columbia University Press.
423. Jervis, R., Lebow, R. N. & Stein, J. G. (ur.). (1985). *Psychology and Deterrence*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
424. Ješovnik, P. & Svetličič, M. (2005). Kako z ekonomsko poslovno diplomacijo okrepiti zmožnosti slovenskih subjektov v Evropski uniji. V M. Haček & D. Zajc (ur.), *Slovenija v EU: zmožnosti in priložnosti* (str. 219-245). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
425. Johanson, J. & Vahlne, J. E. (1977). The internationalisation process of the firm - a model of knowledge development and increasing market commitments. *Journal of International*

Business Studies, 8 (1), 23-32.
426. Jones, M. T. (1993). Mainstream and Radical Theories of the Multinational Enterprises: Complementary Approaches? *The International Executive,* 35 (4), 339-356.
427. Jonnson, C. & Langhorne, R. (ur.). (2004). *Diplomacy: Theory of Diplomacy*. London: SAGE.
428. Jovančević, R. & Šević, Ž. (2006). Motivational Factors of Foreign direct investments and public policy response: a regional european perspective. V R. Jovančević & Ž. Šević (ur.), *Foreign direct investment policies in South-east europe* (str. 41-67). London: Greenwich University Press.
429. Juster, K. I. (2002). *Keynote Address*. Paper presented at the Export Controls and Policy Conference.
430. Jutila, M. (2006). Desecuritizing Minority Rights: Against Determinism. *Security Dialogue,* 37 (2), 167-185.
431. Kajnč, S. (2006). *Razumevanje evropske zunanje politike z vidika dihotomije agent-struktura*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
432. Kajnč, S. (2008). *Razvoj evropske zunanje politike: od evropskega političnega sodelovanja do evropske varnostne in obrambne politike*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
433. Kapstein, E. B. (1992). *The Political Economy of National Security: a Global Perspective*. New York: McGraw-Hill.
434. Kasperson, R., Golding, D. & Kasperson, J. (1999). Risk, Trust and Democratic Theory. V G. Cvetkovich & R. E. Lofstedt (ur.), *Social Trust and the Management of Risk* (str. 22-42). London: Earthscan Publications Ltd.
435. Katzenstein, P. J. (1996). Conclusion: National Security in a Changing World. V P. J. Katzenstein (ur.), *The Culture of National Security: Norms and identity in World Politics* (str. 498-539). New York: Columbia University Press.
436. Katzenstein, P. J. (1996). Introduction: Alternative Perspectives on National Security. V P. J. Katzenstein (ur.), *The Culture of National Security: Norms and identity in World Politics* (str. 1-33). New York: Columbia University Press.
437. Kay, S. (2004). Globalization, Power, and Security. *Security Dialogue,* 35 (1), 9-25.
438. Kejžar, K. Z. (2006). *Effect of foreign direct investment on industry structure: A host-country perspective*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
439. Keohane, R. O. & Martin, L. (1998). The Promise of Institutionalist Theory. V M. E. Brown, O. R. Cote, S. M. Lynn-Jones & S. E. MIller (ur.), *Theories of War and Peace* (str. 384-397). Cambridge: MIT Press.
440. Keohane, R. O. & Nye, J. S. (1989). *Power and Interdependence*. Harvard: HarperCollins Publishers.
441. Keohane, R. O. & Nye, J. S. (2000). Globalization: What's New? What's Not? (And So What?). *Foreign Policy,* 2000 (118), 104-119.
442. Kerr, P. (2007). Human Security. V A. Collins (ur.), *Contemporary Security Studies* (str. 91-109). Oxford: Oxford University Press.
443. Kersan-Škabić, I. & Orlić, E. (2007). Determinants of FDI inflows in CEE and Western Balkan countries: (is accession to the EU important for attracting FDI?). *Economic and Business Review,* 9 (4), 330-350.
444. Kidder, L. H. & Judd, C. M. (1986). *Research Methods in Social Relations* (5th ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
445. Kindleberger, C. P. (1975). The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820-1875. *The Journal of Economic History,* 35 (1), 20-55.
446. Kindleberger, C. P. (1995). The Rise of Free Trade in Western Europe. V J. A. Frieden & D. A. Lake (ur.), *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth* (str. 73-90). London: Routledge.
447. Kindleberger, C. P. (1996). *Le grande depressione nel mondo 1929-1939*. Milano: Etas Libri.
448. King, G. & Murray, C. J. (2001-02). Rethinking Human Security. *Political Science Quarterly,* 116 (4), 585-610.
449. Kirchner, E. & Sperling, J. (2002). The New Security Threats in Europe: Theory and Evidence. *European Foreign Affairs Review,* 7 (2002), 423-452.
450. Kissinger, H. (1995). *Diplomacy*. New York: Simon & Schuster.
451. Knorr, K. (1975). *The Power of Nations: The Political Economy of International Relations*. New York: Basic Books.
452. Knorr, K. & Trager, F. (1977). *Economic issues and National Security*. Lawrence: National Security Education Program.

453. Knudsen, O. F. (2001). Post-Copenhagen Security Studies: Desecuritizing Securitization. *Security Dialogue,* 32 (3), 355-368.
454. Kober, S. (1995). The Fallacy of Economic Security. *Policy Analysis*, 1-15.
455. Kohl, W. L. (1991). Oil and U.S. National Security. V W. L. Kohl (ur.), *After the Oil Price Collapse: OPEC, the United States, and the World Oil Market* (str. 148-175). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
456. Kokalj, R. (2002). Temeljne tipološke členitve ekonomskih sankcij: osnova presojanja uspešnosti inštrumenta ekonomske prisile. *Naše gospodarstvo,* 48 (5/6), 468-487.
457. Kolodner, E. (1994). *Transnational corporations: impediments or catalysts of social development?* Geneva: United Nations Research Institute for Social Development.
458. Kolodziej, E. A. (2005). *Security and International Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
459. Komac, M. & Zagorac, D. (ur.). (2002). *Varstvo manjšin: uvodna pojasnila & dokumenti*. Ljubljana: Društvo Amnesty International Slovenije.
460. Kopač, E. (2006). Ekonomska dimenzija ogrožanja nacionalne varnosti. *Varstvoslovje,* 8 (1), 45-60.
461. Kosin, M. (2000). *Začetki slovenske diplomacije z Italijo: 1991-1996*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
462. Kostecki, M. & Naray, O. (2007). *Commercial Diplomacy and International Business*. Clingendael: Netherlands Institute of International Relations.
463. Kostevc, Č. (2007). Foreign direct investment and institutional environment in transition economies. *Transition studies review,* 14 (1), 40-54.
464. Košak, M., Zajc, P. & Lončarski, I. (2001). Gospodarsko stanje in reforme v Zvezni Republiki Jugoslaviji. V J. Prašnikar (ur.), *Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije* (str. 323-357). Ljubljana: Časnik Finance, d. o. o.
465. Kovač, B. (1986). Dve napačni predpostavki politične ekonomije socializma. *Teorija in praksa (TIP),* 23 (6), 487-490.
466. Kovač, B. (1988). *Način proizvodnje i kritika političke ekonomije*. Zagreb: Naše Teme.
467. Kovač, B. (1995). Izhodiščne vrednote in izzivi strategije gospodarskega razvoja Slovenije. *Teorija in praksa (TIP),* 32 (1-2), 3-19.
468. Kovač, B. (1999). Tri ključne napake slovenske diplomacije. *Gospodarski vestnik,* str. 11-14.
469. Kovač, B. (2000). Nekateri vidiki politično ekonomske analize sodobne države in trga v Sloveniji. *Teorija in praksa (TIP),* 37 (3), 509-525.
470. Kovač, B. (2002). Diplomacija je ekonomija. *Delo - sobotna priloga,* str. 7-9.
471. Kovač, B. (2003). Dvorna diplomacija. *Delo - sobotna priloga,* str. 10-11.
472. Kovačević, D. (2003). The currency board and monetary stability in Bosnia and Herzegovina. *BIS Papers,* št. 17, 59-61.
473. Kovačević, Ž. (2004). *Međunarodno pregovaranje*. Beograd: Diplomatska akademija MSP SCG.
474. Kovačič, M. (2006). *Nadzor in zasebnost v informacijski družbi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
475. Kraigher, A. & Berger, T. (2006). Zdravstvena dimenzija ogrožanja nacionalne varnosti. *Varstvoslovje,* 8 (1), 60-72.
476. Krasner, S. D. (2003). Sovereignty. V C. R. Goddard, P. Cronin & K. C. Dash (ur.), *International Political Economy: State-Market Relations in a Changing Global Order* (2nd ed., str. 139-151). Houndmills: Palgrave Macmillan.
477. Krause, K. & Williams, M. C. (ur.). (1997). *Critical security studies: concepts and cases*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
478. Kremenyuk, V. A. (ur.). (2002). *International negotiation; Analysis, approaches, issuses* (2nd ed.). San Francisco: Jossey-Bass.
479. Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade. *Journal of International Economics,* 69 (1979), 469-480.
480. Krugman, P. R. (1993). What do undergraduates need to know about trade? *American Economic Review,* 83 (1993), 23-26.
481. Kucera, D. & Milberg, W. (2002). Trade and the loss of manufacturing jobs in the OECD: New factor content calculations for 1978-1995. *International Institute for Labour Studies Discussion paper,* DP/135/2002, 1-27.
482. Kunič, J. (2005). Velike topove hranimo za velike bitke. V S. Šmuc (ur.), *Slovenska gospodarska diplomacija kot vzvod hitrejše gospodarske rasti* (str. 9-14). Ljubljana: Združenje managerjev Slovenije.
483. Kunz, D. (1997). *Butter and Guns: America's Cold War Economic Diplomacy*. New York:

Free Press.
484. Kupchan, C. & Kupchan, C. (1998). The Promise of Collective Security. V M. E. Brown, O. R. Cote, S. M. Lynn-Jones & S. E. MIller (ur.), *Theories of War and Peace* (str. 397-407). Cambridge: MIT Press.
485. Kyrou, D. (2000). *Lobbying the European Commission: the case of air transport*. Aldershot: Ashgate.
486. Lake, D. A. (2001). Beyond Anarchy: The Importance of Security Institutions. *International Security,* 26 (1), 129-160.
487. Langseth, P. (2006). Measuring Corruption. V C. Sampford, A. Shacklock & C. Connors (ur.), *Measuring Corruption* (str. 7-45). Budimpešta: Ashgate.
488. Lawson, T. (1985). Uncertainty and Economic Analysis. *The Economic Journal,* 95 (380), 909-927.
489. Lazarević, Ž. & Prinčič, J. (2000). *Zgodovina slovenskega bančništva*. Ljubljana: Združenje bank Slovenije.
490. Lazović, B. (2006). O Razvoju I Zadacima Diplomatije. *Ekonomska Diplomatija*, 10-13.
491. Leander, A. (2006). *Security as Business: Towards a Technical, De-politicized Use of Force*. Paper presented at the CEEISA 4th Conference.
492. Lee, L. T. (1991). *Consular law and practice* (2nd ed.). Oxford: Oxford University Press.
493. Leitenberg, M. (2005). Assessing the biological weapons and bioterrorism threat. *Strategic Studies Institute*, 1-125.
494. Lenardič, M. (2001). *Grupe pritiska: interesne skupine, grupe pritiska, lobiji v meščanski družbi*. Lesce: Libro.
495. Liberman, P. (1996). Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains. *International Security,* 21 (1), 147-175.
496. Lindsey, B. (2003). The Invisible Hand vs. the Dead Hand. V C. R. Goddard, P. Cronin & K. C. Dash (ur.), *International Political Economy: State-Market Relations in a Changing Global Order* (2nd ed., str. 59-71). Houndmills: Palgrave Macmillan.
497. Lindsey, L. B. (2008). What the Iraq war will cost the U.S. Najdeno 28. februarja 2008 na spletnem naslovu http://money.cnn.com/2008/01/10/news/economy/costofwar.fortune/?postversion=2008011112.
498. Lineberry, S. (2007). The Human Element: The Weakest Link in Information Security. *Journal of Accountancy,* 204 (5), 44-49.
499. Lingelbach, W. E. (1914). Historical Investigation and the Commercial History of the Napoleonic Era. *The American Historical Review,* 19 (2), 257-281.
500. Liotta, P. H. (2005). Through the Looking Glass: Creeping Vulnerabilities and the Reordering of Security. *Security Dialogue,* 36 (1), 49-70.
501. Lipschutz, R. D. (1995). On Security. V R. D. Lipschutz (ur.), *On Security* (str. 1-24). New York: Columbia University Press.
502. Lipson, C. (1984). International Cooperation in Economic and Security Affairs. *World Politics,* 37 (1), 1-23.
503. Lloyd, P. J. (2003). Australia's Economic Diplomacy in Asia. *Melbourne Asia Policy Papers,* 3, 1-12.
504. Lodha, A. (2006). Information Security. *INFOSEC Paper*, 1-7.
505. Long, A. & Leeds, B. (2006). Trading for Security: Military Alliances and Economic Agreements. *Journal of Peace Research,* 43 (4), 433-451.
506. Lopez-Cordova, E. J. & Meissner, C. M. (2005). The globalization of trade and democracy, 1870-2000. *NBER Working papers,* št. 11117, 1-56.
507. Losman, D. (2001). Economic Security: A National Security Folly? *Policy Analysis* (409), 1-12.
508. LSE. (2008). Foreign Direct Investment Definition. Najdeno 30. septembra 2008 na spletnem naslovu http://www.lse.co.uk/financeglossary.asp?searchTerm=Foreign+Direct+Investment&iArticleID=1699&definition=foreign_direct_investment.
509. Luard, E. (2001). *Človek, država in vojna*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
510. Luostarinen, R. (1994). *Internationalization of Finnish Firms and their Response to Global Challenges*. Helsinki: UNU World Institute for Development Economic Research.
511. Lutterbeck, D. (2005). Blurring the Dividing Line: The Convergence of Internal and External Security in Western Europe. *European Security,* 14 (2), 231-253.
512. Luttwak, E. N. (1999). From Geopolitics to Geo-economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce. V G. Tuathail, S. Dolly & P. Routledge (ur.), *The geopolitics reader* (str. 125-130). London: Routledge.

513. Luzzatto, D. (1960). *Storia economica.* Milano: Il Mulino.
514. Lyberg, L. et al. (ur.). (1997). *Survey measurement and process quality*. New York: Wiley&Sons.
515. Lyon Endicott, S. (1975). *Diplomacy and Enterprise: British China Policy 1933-1937*. Manchester: Machester University Press.
516. MacClintock, S. (1922). The British Foreign Commercial Service. *The University Journal of Business,* 1 (1), 69-80.
517. Machiavelli, N. (1920). *Vladar*. Ljubljana: Zvezna tiskarna.
518. Maddison, A. (2001). *The World Economy: a millenial perspective*. Paris: Development Centre of the OECD.
519. Makovec-Brenčič, M. (2000). *Soodvisnost cenovnih in necenovnih dejavnikov konkurenčnih prednosti podjetij v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
520. Makovec-Brenčič, M. & Hrastelj, T. (2003). *Mednarodno trženje*. Ljubljana: GV Založba.
521. Malešič, M. (ur.). (1996). *Razvoj obramboslovne misli*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
522. Malešič, M. (1998). Propaganda v bosansko-hercegovski vojni. V A. Grizold (ur.), *Perspektive sodobne varnosti: Iz obramboslovnih raziskav II* (str. 188-200). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
523. Markusen, M. & Jelušič, L. (2006). Javna percepcija sigurnost v Sloveniji. *Međunarodne studije, 6 (2006), 95-112.*
524. Malthus, T. R. (1992). *An essay on the principle of population: or a view of its past and present effects on human happiness, with an inquiry into our prospects respecting the future removal or mitigation of the evils which it occasions*. Cambridge: Cambridge University Press.
525. Mancevič, D. (2007). *Ekonomska diplomacija Ruske Federacije - analiza izbranih primerov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
526. Manojlovic, M. & Thorheim, C. H. (2007). *Crossroads of Diplomacy: New Challenges, New Solutions*. Clingendael: Netherlands Institute of International Relations.
527. Marby, R. (ur.). (2005). *Osnove politične ekonomije*. Bologna: Zanichelli.
528. Marier, P. (2008). *Pension politics: consensus and social conflict in ageing societies*. Abindgdon: Routledge.
529. Markusen, J. R. (1984). Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. *Journal of International Economics,* 16 (1984), 205-226.
530. Markusen, J. R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Cambridge itn: MIT Press.
531. Markusen, J. R. & Ethier, W. J. (1991). Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade. *NBER Working papers,* št. 3825, 32 + priloge.
532. Markusen, J. R. & Ethier, W. J. (1996). Multinational firms technology diffusion and trade. *Journal of International Economics,* 41 (1996), 1-28.
533. Markusen, J. R. & Maskus, K. (1999a). Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise. *NBER Working papers,* št. 7164, 19 + priloge.
534. Markusen, J. R. & Maskus, K. (1999b). Multinational firms: Reconciling theory and evidence. *NBER Working papers,* št. 7163, 30 + priloge.
535. Markusen, J. R. & Maskus, K. (2001). A unified approach to intra-industry trade and direct foreign investment. *NBER Working papers,* št. 8335, 21 + priloge.
536. Markusen, J. R. & Venables, A. (1995). Multinational firms and the new trade theory. *NBER Working papers,* št. 5036, 28 + priloge.
537. Markusen, J. R. & Venables, A. (2000). The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade. *Journal of International Economics,* 52 (2), 209-234.
538. Marshall, C. & Rossman, G. (1999). *Designing qualitative research* (3rd ed.). London: Sage.
539. Marshall, G. (2007). Govor ameriškega sekretarja Georga Marshalla na Univerzi v Harvardu, 5. junija 1947. Najdeno 27. avgusta 2007 na spletnem naslovu http://www.bnt.com/marshall/speech.html.
540. Maslow, A. H. (1982). *Motivacija i ličnost*. Beograd: Nolit.
541. Mastanduno, M. (1998). Economics and Security in Statecraft and Scholarship. *International Organization,* 52 (4), 825-854.
542. Matteucci, N. (1999). *Novoveška država: izrazoslovje in pota*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
543. Mattingly, G. (1937). The First Resident Embassies: Mediaeval Italian Origins of Modern Diplomacy. *Speculum,* 12 (4), 423-439.

544. Mavko, M. (2006). *Uradna razvojna pomoč in Slovenija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
545. Mayall, J. (1984). The Sanctions Problem in International Economic Relations: Reflections in the Light of Recent Experience. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-),* 60 (4), 631-642.
546. McDonald, M. (2003). Environment and Security: Global Eco-politics and Brazilian Deforestation. *Contemporary Security Policy,* 24 (2), 69-94.
547. McGrattan, E. & Prescott, E. C. (2007). Openness, Technology Capital, and Development. *NBER Working papers,* št. 13515, 1-35.
548. MDS. (2008). Spletna stran Mednarodnega denarnega sklada. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.imf.org.
549. Mearsheimer, J. J. (1998a). Back to the Future: Instability in Europe after the Cold War. V M. E. Brown, O. R. Cote, S. M. Lynn-Jones & S. Miller (ur.), *Theories of War and Peace* (str. 3-55). Cambridge: MIT Press.
550. Mearsheimer, J. J. (1998b). The False Promise of International Institutions. V M. E. Brown, O. R. Cote, S. M. Lynn-Jones & S. E. MIller (ur.), *Theories of War and Peace* (str. 329-384). Cambridge: MIT Press.
551. Mekina, S. V. (2008). Slovenci misle da Srbi obožavaju njihovu robu. Najdeno 30. septembra 2008 na spletnem naslovu http://www.politika.rs/rubrike/Svet/Slovenci-misle-da-Srbi-obozavaju-njihovu-robu.lt.html.
552. Meldrum, D. H. (2000). Country Risk and Foreign Direct Investment. *Business Economics*.
553. Mencinger, J. (1997). Tujega kapitala ne potrebujemo, še s svojim ne vemo, kaj početi. *Bančni vestnik,* 46 (7-8), 1.
554. Mencinger, J. (2002a, 7.10.2002). Tuje investicije zmanjšujejo bruto družbeni proizvod. Intervju z rektorjem prof. dr. Jožetom Mencingerjem. *Mladina, 40,* 28-32.
555. Mencinger, J. (2002b, 25.9.2002). Mencinger naj gre nazaj v šolo. *Finance,* p. 2.
556. Mencinger, J. (2003a). *Foreign direct investments and convergence*. Ljubljana: Ekonomski Inštitut Pravne fakultete.
557. Mencinger, J. (2003b). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kyklos,* 56 (4), 493-510.
558. Mencinger, J. (2004). Transition to a National and a Market Economy: A Gradualist Approach. V M. Mrak, M. Rojec & C. Silva-Jáuregui (ur.), *Slovenia: from Yugoslavia to the European Union* (str. 67-83). Washington, D. C.: The World Bank.
559. Mencinger, J. (2004a). Tuje neposredne naložbe: mana z neba? *Gospodarska gibanja,* 362, 25-44.
560. Mencinger, J. (2004b). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *The Southeastern European,* 1, 121-133.
561. Menotti, R. (2003). *XXI secolo: fine della sicurezza*. Roma: Laterza.
562. MEQ. (1997). Boutros Boutros-Ghali: "I Support the Algerian Government". *Middle East Quarterly,* 4 (3).
563. Mercier, A. (2007). *Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States: Canada, the UK and The US*. Cligendael: Netherlands Institute of International Relations.
564. Merhar, V. (2008). Finančne krize kot krize družbene realizacije. *Gospodarska gibanja* (št. 407), 6-9.
565. Metz, S. (2004). *Armed Conflict in the 21st Century*. Hawaii: University Press of the Pacific Honolulu.
566. Micevska, M., Eftimoski, D. & Mirčevska, T. P. (2002). Macedonia's transition experience and potential for sustainable economic growth. *Economic and Business Review,* 4 (3-4), 309-334.
567. Mikolić, M. (2002). *Diplomatski i poslovni protokol*. Zagreb: Barbat.
568. Mirkov, S. (1994). *Pojam elite u sociološkoj teoriji*. Novi Sad.
569. Mitić, Dragan. (1978). *Diplomatske i konzularne funkcije*. Beograd: Savremena administracija.
570. Mitić, M. (1978). *Diplomatske i konzularne funkcije*. Beograd: Savremena administracija.
571. Mladin. (2008). Spletna stran Časopisa Mladina. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.mladina.si.
572. Montalbano, P. & Triulzi, U. (2006). *La Politica Economica Internazionale Volume primo: Teoria normativa e positiva*. Torino: Studio Talarico.
573. Montesqueu, C. (1975). *The Spirit of the Laws*. New York: Hafner Press.
574. Moosa, I. A. (2002). *Foreign Direct Investment - Theory, Evidence and Practice*. New York: Palgrave.
575. Moravcsik, A. (1997). Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International

Politics. *International Organization,* 51 (4), 513-553.
576. Morgan, E. C. (2005). Globalisation and Human Security - a neo-gramscian perspective. Najdeno 13. julija 2005 na spletnem naslovu http://www.gmu.edu/academic/hsp/ecm.html.
577. Morgan, P. (2007). Security in International Politics: Traditional Approaches. V A. Collins (ur.), *Contemporary Security Studies* (str. 13-35). Oxford: Oxford University Press.
578. Morgenthau, H. (1995). *Politika med narodi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
579. Moser, C. & Kalton, G. (1997). *Survey methods in social investigation* (2nd ed.). Aldershot: Dartmouth.
580. Mousseau, M., Havard, H. & O'Neal, J. (2003). How the Wealth of Nations Conditions the Liberal Peace. *European Journal of International Relations,* 9 (2), 277-314.
581. Mousseau, M. (2004). Market Civilization and Its Clash with Terror. V M. Brown (ur.), *New Global Dangers: Changing Dimensions of International Security* (str. 424-447). Cambridge: MIT Press.
582. Mrak, M. (1987). *Svetovni Jug v pasti dolgov: medsebojno finančno sodelovanje dežel v razvoju v osemdesetih letih*. Ljubljana: Delavska enotnost.
583. Mrak, M., Jaklič, A. & Veselinovič, D. (2001). Finančni vidik gospodarskega sodelovanja Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije: pregled stanja in perspektive. V J. Prašnikar (ur.), *Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije* (str. 131-161). Ljubljana: Časnik Finance, d. o. o.
584. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
585. Mrak, M., Bučar, M. & Kamnar, H. (2007). Mednarodno razvojno sodelovanje Republike Slovenije. *IB revija,* 41 (3/4), 50-67.
586. Mravljak, M. (2003). *Union-Interbrew: cilji, dileme, problemi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
587. Munn-Rankin, J. M. (2004). Diplomacy in Western Asia in the Early Second Millennium B.C. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 1-44). London: SAGE Publications.
588. Murayama, Y. (2005, 10. oktobra 2007). Economic Security: From Technology Policy Perspectives. Najdeno 10. oktobra 2007 na spletnem naslovu http://www.rieti.go.jp/en/events/bbl/04010901.html.
589. Murdock, C. A. (1977). Economic Factors as Objects of Security: Economics, Security and Vulnerability. V K. Knorr & F. N. Trager (ur.), *Economic Issues and National Security* (str. 67-99). New York: Regents Press.
590. Murty, B. S. (1989). *The International Law of Diplomacy: The Diplomatic Instrument and World Public Order*. New haven: Martinus Nijhoff Publishers.
591. Mutimer, D. (2007). Critical Security Studies: A Schismatic History. V A. Collins (ur.), *Contemporary Security Studies* (str. 53-75). Oxford: Oxford University Press.
592. MZZ. (1991). *Poročilo Ministrstva za zunanje zadeve*. Ljubljana: Ministrstvo za zunanje zadeve.
593. MZZ. (1996). *Poročilo Ministrstva za zunanje zadeve*. Ljubljana: Ministrstvo za zunanje zadeve.
594. MZZ. (2001). *Poročilo Ministrstva za zunanje zadeve*. Ljubljana: Ministrstvo za zunanje zadeve.
595. MZZ. (2006). *Poročilo Ministrstva za zunanje zadeve*. Ljubljana: Ministrstvo za zunanje zadeve.
596. MZZ. (2008). Spletna stran Ministrstva za zunanje zadeve. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.mzz.gov.si.
597. Nahlik, S. E. (1991). *Development of Diplomatic Law Selected Problems*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers Group.
598. Nau, H. R. (1995). *Trade&Security: U.S. Policies at cross-purposes*. Washington: The AEI Press.
599. NBM. (2008). Spletna stran Narodne banke Makedonije. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.nbrm.gov.mk.
600. Nesadurai, H. (2005). Conceptualising Economic Security in an Era of Globalisation: What does the East Asian Experience Reveal. *CSGR working paper,* št. 157/05, 1-26.
601. Nešić, D. (1955). *Tečaj političke ekonomije: Ekonomska teorija Karla Marksa* (3rd ed.). Zagreb: Zadružna štampa.
602. Neuman, L. (2003). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approach* (5th ed.). New York: Pearson Education.
603. Nick, S. (1997). *Diplomacija; Metode i tehnike*. Zagreb: Barbat.
604. Nicolson, H. (1988). *Diplomacy*. Washington: Institute for the study od diplomacy.

605. Nigh, D. & Schollhammer, H. (1987). Foreign Direct Investment, Political Conflict and Co-Operation: The Asymmetric Response Hypothesis. *Managerial and Decision Economics,* 8 (4), 307-312.
606. Nitsch, V. & Schumacher, D. (2004). Terrorism and international trade: an empirical investigation. *European Journal of Political Economy,* 20 (2004), 423-433.
607. Nobilo, M. (1988). Pojam sigurnosti u terminologiji međunarodnih odnosa. *Polit. misao,* 25 (4), 69-80.
608. Nolan, J. E. et al. (1994). The Imperatives for Cooperation. V J. E. Nolan (ur.), *Global Engagement - Cooperation and Security in the 21st Century* (str. 19-20). Washington D.C.: The Brookings Institution.
609. Norčič, O. (1999). *Uvod v politično ekonomijo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
610. Norčič, O. (2000). *Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
611. Normand, R. (2008). *Human rights at the UN: the political history of universal justice*. Bloomington: Indiana University Press.
612. Nye, J. S. (1974). Collective Economic Security. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-),* 50 (4), 584-598.
613. Nye, J. S. & Owens, W. A. (1996). America's Information Edge. *Foreign Affairs,* 75 (2), 20-36.
614. Obolensky, D. (2004). The Principles and Methods of Byzantine Diplomacy. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 112-130). London: SAGE Publications.
615. O'Brien, R. & Williams, M. (2004). *Global Political Economy: Evolution and dynamics*. London: Palgrave.
616. Odlyzko, A. (2005). The Unsolvable Privacy Problem and its Implications for Security Technologies. Najdeno 13. julija 2005 na spletnem naslovu http://www.dtc.umn.edu/~odlyzko.
617. OECD. (1995). *Regional integration and the multilateral trading system: Synergy and Divergence*. Paris: OECD.
618. OECD. (1999). OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. *Working Paper*, 1-51.
619. OECD. (2004). *The Security Economy*. Pariz: OECD.
620. O'Farrell, H. H. (1916). British and German Export Trade Before the War. *The Economic Journal,* 26 (102), 161-167.
621. Ohmae, K. (1995). *The End of the nation state: the rise of regional economies*. New York: The Free press.
622. Ohmae, K. (2001). *The invisible continent: four strategic imperatives of the new economy*. New York: HarperBusiness.
623. Oliveira, I. T. M. (2008). *Diplomacy, Trade and Globalization: The USA-Brazil Economic Relations Within the Context of the Post-WTO Global Interdependence*. Paper presented at the 49th International Studies Association Annual Convention.
624. Onkvisit, S. & Shaw, J. (2004). *International Marketing*. New York: Routledge.
625. Oppenheim, A. N. (2003). *Questionnaire design, interviewing and attitude measurement*. London: Continuum.
626. Oppenheim, F. E. (1998). *Morala v zunanji politiki*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
627. Ott, D. H. (1987). *Public international law in the modern world*. London: Pitman.
628. Outreville, F. J. (1998). *Theory and practice of Insurance*. Dordrecht: Kluwer.
629. Owen, J. (1998). How Liberalism Produces Democratic Peace. V M. E. Brown, O. R. Cote, S. M. Lynn-Jones & S. E. MIller (ur.), *Theories of War and Peace* (str. 137-176). Cambridge: MIT Press.
630. Palairet, M. (2001). The Economic Consequences of Slobodan Milošević. *Europe-Asia Studies,* 53 (6), 903-919.
631. Palmer, G. & Morgan, T. C. (2006). *A Theory of Foreign Policy*. Princeton: Princeton University Press.
632. Papadakis, M. & Starr, H. (1987). Oppurtunity, Willingness, and Small States: The Relationship Between Environment and Foreign Policy. V C. F. Herman, C W. Kegley Jr. & J. N. Rosenau (ur.), *New Directions in the study of Foreign Policy* (str. 409-432). Boston: Alen & Unvin.
633. Paquet, G. (1972). *The multinational firm and the nation state*. Ontario: Collier-Macmillan Canada.
634. Pareto, V. (1964). *Trattato di sociologia generale*. Milano: Edizioni di Comunita.
635. Parguez, A. (2008). Money Creation, Employment and Economic Stability: The Monetary

Theory of Unemployment and Inflation. *Panoeconomicus,* 2008 (1), 39-67.
636. Paris, R. (2001). Human Security: Paradigm Shift or Hot Air? *International Security,* 26 (2), 87-102.
637. Parker, B. (1998). *Globalization and Business Practice*. London: Sage publications.
638. Parry, G. (2005). *Political elites*. Colchester: ECPR.
639. Patomaki, H. (2008). *The Political Economy of Global Security: War, future crises and changes in global governance*. Colchester: Taylor&Francis.
640. Penger, S. & Dimovski, V. (2007). Strategija aktivnega staranja prebivalstva Slovenije s poudarkom na kakovostnem staranju in medgeneracijskem sožitju. *IB revija,* 41 (1), 42-55.
641. Perotti, R. (1996). Slicing the cake. *The Economist,* str. 94-96.
642. Petković, T. L. (2006). *Poslovna špijunaža i ekonomsko ratovanje*. Vršac: Public Triton.
643. Petrič, E. (1996). Zunanja politika majhnih držav. *Teorija in praksa (TIP),* 33 (6), 876-897.
644. Pirani, S. & Balmaceda, M. (2009). Russian-Ukranian Gas Conflict. *Russian Analytical Digest,* št. 53, 1-24.
645. Pitelis, C. N. & Sugden, R. (ur.). (1991). *The Nature of the Transnational Firm*. London: Routledge.
646. Plahhutta, S. (2006). *Medkulturni komunikacijski menedžment: pomembnost medkulturnega razumevanja in primerjalne analize nacionalnih kultur*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
647. Plavšak-Krajnc, K. (2004). javna diplomacija: temeljni koncept in trendi. *Teorija in praksa (TIP),* 41 (3/4), 643-658.
648. Plevnik, J. (2003). *Iza globalizacije; geoekonomija međunarodnih odnosa*. Zagreb: Golden Marketing.
649. Politi, A. (1997). European Security: The New Transnational Risks. *Chaillot Paper,* št. 29, 1-56.
650. Pollard, R. A. (1985). *Economic Security and Origins of the Cold War 1945–1950*. New York: Columbia University Press.
651. Pollard, S. (1995). Nazionalismo e tednenze neomercantilistiche sino allo scoppio della prima guerra mondiale. V M. Ciro (ur.), *Formazione e transformazione dei sistemi economici in Europa dal feudalesimo al capitalismo* (str. 436). Padova: CEDAM.
652. Popov, V. I. (2006). *Sovremennaja diplomatija: teorija i praktika*. Moskva: Meždunarodnije otnošenija JURAIT.
653. Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations.* London: MacMillan Press.
654. Potemkin, V. P. (1947). *Zgodovina diplomacije* (Vol. I + II + III zvezek). Ljubljana: Državna založba Slovenije.
655. Potter, E. H. (1998). *Economic Intelligence & National Security*. Ottawa: Carleton University Press.
656. Pozharov, A. I. (2000). Military-Economic Security: Indicators and Criteria - Russia. *Military Thought*.
657. Prašnikar, J., Cirman, A. & Domadenik, P. (2001). Naložbena dejavnost slovenskih podjetij v državah nekdanje Jugoslavije. V J. Prašnikar (ur.), *Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije* (str. 161-179). Ljubljana: Časnik Finance, d. o. o.
658. Prezelj, I. (2000). *Varnost sodobne družbe kot večdimenzionalni pojav – oblikovanje metodološkega modela proučevanja ogrožanja varnosti*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
659. Prezelj, I. (2002). Konceptualizacija nacionalnih varnostnih interesov. *Teorija in praksa (TIP),* 39 (4), 621-637.
660. Prezelj, I. (2002b). Kompleksno ogrožanje varnosti in nastajanje kompleksnih kriz (analiza primera terorističnih napadov na Svetovni trgovinski center v New Yorku in Pentagonu). V M. Malešič (ur.), *Nacionalna in mednarodna varnost* (str. 59-77). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
661. Prinčič, J. & Borak, N. (2006). *Iz reforme v reformo: slovensko gospodarstvo 1970-1991*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
662. Prins, G. (1997). Security challenges for the 21st century. *NATO review*, 27-30.
663. Proninska, K. (2007). Energy and security: regional and global dimensions. *SIPRI Yearbook*, 215-240.
664. Prvulović, V. (2006). *Ekonomska diplomatija*. Beograd: Grmeč.
665. Queller, D. E. (2004). Medieval Diplomacy. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 193-214). London: SAGE Publications.

666. Quinlivan, G. M. (2000). Multinational corporations are a key factor in the improvement in welfare that has occurred in developing countries over the last forty years. *Religon & Liberty,* 10 (6), 9-10.
667. Radovič, S. (1990). *Kodifikacija diplomatskega prava*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
668. Raff, H. & Ruhr, M. (2001). Foreign direct investment in producer services: Theory and empirical evidence. *CESifo Working Papers,* No. 598, 1-35.
669. Ragsdale, H. (1970). A Continental System in 1801: Paul I and Bonaparte. *The Journal of Modern History,* 42 (1), 70-89.
670. Raičević, M. (2002). Izazovi Nove Ekonomske Diplomatije. *Međunarodni Ekonomski Odnosi*, 5-9.
671. Ramcharran, H. (1999). Foreign direct investment and country risk: Further empirical evidence. *Global economic review,* 28 (3), 49-59.
672. Rana, K. S. (2002). *Bilateral Diplomacy*. Geneva: DiploHandbooks.
673. Rashid, H. U. (2005). *Economic diplomacy in South Asia*. Bangladeš: Indian Economy & Business Update. Najdeno na spletnem naslovu
674. Rasmussen, E. S. & Madsen, T. K. (2002). *The Born Global concept*. Paper presented at the EIBA Conference.
675. Ravallion, M. (2003). The debate on globalization, poverty and inequality: why measurement matters. *International Affairs,* 79 (4), 739-753.
676. Ravenhill, J. (ur.). (2005). *Global Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
677. Razin, A., Sadka, E. & Tong, H. (2005). Bilateral FDI Flows: Threshold Barriers and Productivity Shocks. *NBER Working papers,* št. 11639, 23 + priloge.
678. Razin, A. & Sadka, E. (2001). Country risk and capital flow reversals. *NBER Working papers,* št. 8171, 1-8.
679. Reus-Smit, C. (2005). International law. V J. Baylis & S. Smith (ur.), *The globalization of world politics: an introduction to international relations* (3rd ed., str. 349-369). Oxford: Oxford University Press.
680. Reuters. (2009). Factbox: West Balkans gas supply disruption. *Reuters Webpage*.
681. Ribnikar, I. (1989). *Uvod v finančno ekonomijo*. Ljubljana: Pegaz p.o.
682. Ricardo, D. (1955). *Načela politične ekonomije in obdavčenja*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
683. Rigelnik, M. (2007). *Modeli točke preloma*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
684. Ristić, Z. (2004). Privatisation and foreign direct investment in Serbia. *SEER - Suth-East Europe Review for Labour and Social Affairs,* 2004 (02), 121-136.
685. Rodrik, D. (1992). The rush to free trade in the developing world: Why so late? Will it last? *NBER Working papers,* št. 3947, 1-48.
686. Rodrik, D. (1997). *Has globalisation gone too far?* Washington D. C.: Institute for International Economics.
687. Roe, P. (2007). Societal Security. V A. Collins (ur.), *Contemporary Security Studies* (str. 164-182). Oxford: Oxford University Press.
688. Roffey, R. & Kuhlau, F. (2005). Enhancing bio-security: the need for a global strategy. *SIPRI Yearbook*, 732-748.
689. Rogelj, M. (2008). Spletna stran GZS: Poslovanje z Bosno in Hercegovino. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.gzs.si.
690. Rogers, P. (2008). The Financial Crisis and Sustainable Security. *Oxford Research Group: Building bridhes for global security*, 1-4.
691. Rojec, M. (1993). *Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
692. Rosecrance, R. (1989). War, Trade and Interdependence. V J. N. Rosenau & H. Tromp (ur.), *Interdependence and Conflict in World Politics* (str. 48-57). Aldershot: Avebury.
693. Rosecrance, R. (2003). The Rise of the Virtual State. V C. R. Goddard, P. Cronin & K. C. Dash (ur.), *International Political Economy: State-Market Relations in a Changing Global Order* (2nd ed., str. 71-85). Houndmills: Palgrave Macmillan.
694. Rosenau, J. (1969). *Domestic Sources of Foreign Policy*. New York: Free Press.
695. Rosenau, J. N. (1968). Reviews and other discussion. *International Studies Quarterly,* 12 (3), 296-329.
696. Rosengart, M. W., Ximing, C. & Cline, S. A. (2002). *Global Water Outlook to 2025: Averting an Impending Crisis*. Washington: IFPRI.
697. Rotfeld, A. D. (1994). Introduction: the search for a new security system. *SIPRI Yearbook*, 1-10.
698. Rotfeld, A. D. (1997). Introduction: the emerging international security agenda. *SIPRI*

Yearbook, 1-17.
699. Rotfeld, A. D. (1998). Introduction: Transformation of the world security system. *SIPRI Yearbook*, 1-17.
700. Rotfeld, A. D. (1999). Rethinking the contemporary security system. *SIPRI Yearbook*, 1-12.
701. Rotfeld, A. D. (2001). The organizing principles of global security. *SIPRI Yearbook*, 1-12.
702. Rowe, D. M. (2005). The Tragedy of Liberalism: How Globalization Caused the First World War. *Security Studies,* 14 (3), 407-447.
703. Rudin, H. R. (1956). Diplomacy, Democracy, Security: Two Centuries in Contrast. *Political Science Quarterly,* 71 (2), 161-181.
704. Rugman, A. M. (1980a). Internalization as a general Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature. *Weltwirtschaftliches Archiv,* 116 (2), 365-379.
705. Rugman, A. M. (1980b). Internalisation Theory and Corporate International Finance. *California Management Review,* 23 (2), 73-79.
706. Rugman, A. M. (1985). Internalization Is Still a general Theory of Foreign Direct Investment. *Weltwirtschaftliches Archiv,* 121 (3), 570-575.
707. Rugman, A. M. (1986a). New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory. *Bulletin of Economic Research,* 38 (2), 101-118.
708. Rugman, A. M. (1986b). Risk, Direct Investment and International Diversification. *Bulletin of Economic Research,* 38 (2), 487-500.
709. Rugman, A. M. (1997). *The theory of Multinational Enterprises*. Cheltenham: Edward Elgar.
710. Rummel, R. J. (1972). *The Dimensions of Nations*. Beverly Hills: Sage.
711. Rummel, R. J. (1977). *Understanding Conflict and War*. Beverly Hills: Sage.
712. Rummel, R. J. (1979). *National Attributes and Behavior*. Beverly Hills: Sage.
713. Russet, B. & Starr, H. (1996). *Svetovna politika: izbira možnosti*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
714. Sachs, J. & Warner, A. (1995). Natural Resource Abundance and Economic growth. *NBER Working papers,* št. 5398, 26 + priloge.
715. Sachs, S. E. (2003). The Changing Definition of Security. *International Relations*, 1-5.
716. Sampson, A. (1975). *The Seven Sisters: The Great Oil Companies and the World They Made*. New York: Bantam Books.
717. Sandler, T. & Enders, W. (2004). An economic perspective on transnational terrorism. *European Journal of Political Economy,* 20 (2004), 301-316.
718. Saner, R. & Yui, L. (2003). *International economic diplomacy: mutations in post-modern times*. The Hague: Netherlands Institute of International Relations Clingendael.
719. Sarantakos, S. (2005). *Social Research* (3rd ed.). New York: Palgrave.
720. Sarković, M. T. (1986). *Direct Foreign Investment in Yugoslavia*. New York: Praeger.
721. Satow, E. (1978). Satow's guide to diplomatic practice. V P. Gore-Booth & D. Pakenham (ur.), *Guide to diplomatic practice* (8th ed., str. 544). London: Longman.
722. Sauvant, K., & Zimny, Z. (1987). Foreign Direct Investment in Services: The Neglected Dimension in International Service Negotiations. *World Competition,* 3 (1), 27-55.
723. Scarpens, R. W. (1990). Researching management accounting practice: The role of case study methods. *The British Accounting Review,* 22 (3), 259-281.
724. Schermers, H. G. & Blokker, N. M. (1995). *International institutional law: unity within diversity* (3rd ed.). The Hague: M. Nijhoff.
725. Schiff, M. & Winters, A. L. (1997). Regional Integration as Diplomacy. *Policy Research Working Paper,* 1801, 1-150.
726. Schneider, F. & Frey, B. S. (1985). Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development,* 13 (2), 161-175.
727. Schoenbaum, T. J. (2006). *International Relations, The Path Not Taken: Using International Law to Promote World Peace and Security*. Cambridge: Cambridge University Press.
728. Schofer, E. & Meyer, J. W. (2005). The Worldwide Expansion of Higher Education in the Twentieth Century. *American Sociological Review,* 70 (6), 898-920.
729. Scholte, J. A. (2005). *Globalization: a critical introduction* (2nd ed.). New York: Palgrave.
730. Schultz, K. A. (2001). *Democracy and Coercive Diplomacy*. Cambridge: Cambridge University press.
731. Schwartz, S. H. (2006). A Theory of Cultural Value Orientation, Explication and Application. *Comparitive Sociology,* 5 (2-3), 137-182.
732. Screpanti, E. & Zamagni, S. (1993). *An Outline of the History of Economic Thought*. Oxford: Clarendon Press.

733. Selden, Z. (1999). *Economic Sanctions as Instruments of American Foreign Policy*. Westport: Praeger.
734. Sen, B. (1988). *A diplomat's handbook of international law and practice* (3rd ed.). Dordrecht: M. Nijhoff.
735. Sen, S. (1991). Debt, financial flows and international security. *SIPRI Yearbook*, 181-196.
736. Senjur, M. (2001). *Makroekonomija*. Maribor: Založba MER.
737. Sethi, D., Guisinger, S. E., Phelan, S. E. & Berg, D. M. (2003). Trends in Foreign Direct Investment Flows: A Theoretical and Empirical Analysis. *Journal of International Business Studies,* 34 (4), 315-326.
738. Sever, J. (2004). Intervju z dr. Božom Dimnikom. *Mladina*.
739. Sharp, P. (1999). For Diplomacy: Representation and the Study of International Relations. *International Studies Review,* 1 (1), 33-57.
740. Sharp, P. (2004). For Diplomacy: Representation and the Study of International Relations. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 208-231). London: SAGE Publications.
741. Shell. (2005). *The Shell Global Scenarios to 2025 - The future business environment: trends, trade-offs and choices*. London: Shell Group.
742. Sherr, J. (2004). Strenghtening »Soft« Security: What is to be done? *European Security,* 13 (2004), 157-167.
743. Siegel, J. I., Licht, A. N & Schwartz, S. H. (2008). Egalitarianism, Cultural Distance, and FDI: A New Approach. *Management Science Draft Paper*, 28 + priloge.
744. Silverman, D. (1993). *Interpreting qualitative data: methods for analysing talk, text and interaction*. London: Sage.
745. Silvestriadou, K. & Balasubramanyam, V. N. (2000). Trade Policy, Foreign Direct Investment and Convergence. *Review of Development Economics,* 4 (3), 279-291.
746. Simonič, J. (2009). Menedžerji si vzamejo premalo časa za zdravje. Najdeno 11. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.finance-akademija.si/?go=article&artid=194018.
747. Simoniti, I. (1994). *Diplomatsko pravo*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
748. Simoniti, I. (1995). *Specialne misije*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
749. Simoniti, I. (1995a). *Specialne misije*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
750. Simoniti, I. (1995b). *Multilateralna diplomacija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
751. Simoniti, I. & Grizold, A. (2001). *Človek, država in vojna*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
752. SJM. (2008). Spletna stran Slovensko javno mnenje. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.cjm.si/sjm.
753. Sköns, E. (2007). Analysing risks to human lives. *SIPRI Yearbook*, 243-266.
754. Slobodna, Dalmacija. (2008). Spletna stran Slobodne Dalmacije. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.slobodnadalmacija.hr.
755. Smith, A. (1952). *Bogastvo narodov*. Zagreb: Ognjen Prica.
756. Smith, T. (2003). *A Review of Methods to Estimate the Status of Cases with Unknown Eligibility*. Chicago: NORC/University of Chicago. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.aapor.org/uploads/Calculating_e.pdf.
757. Snyder, C. A. (2008). Contemporary Security and Strategy. V C. A. Snyder (ur.), *Contemporary Security and Strategy* (2nd ed., str. 1-14). Houndmills: Palgrave Macmillan.
758. Snyder, R. C., Bruck, H. W. & Sapin, B. (1969). Motivational Analysis of Foreign Policy Decision-Making. V J. N. Rosenau (ur.), *International Politics and Foreign Policy* (str. 247-254). Glencoe: The Free Press of Glencoe, Inc.
759. Snyder, R. C. & Paige, G. D. (1969). The United States Decision to Resist Agression in Korea: The Application of an Analytical Scheme. V J. N. Rosenau (ur.), *International Politics and Foreign Policy* (str. 193-209). Glencoe: The Free Press of Glencoe, Inc.
760. Solomon, A. M. (1969). Administration of a Multipurpose Economic Diplomacy. *Public Administration Review*, 585-592.
761. Sondermann, F. A. (1969). The Linkage between Foreign Policy and International Politics. V J. N. Rosenau (ur.), *International Politics and Foreign Policy* (str. 8-18). Glencoe: The Free Press of Glencoe, Inc.
762. Spaulding, R. M. (1991). German trade policy in Eastern Europe, 1890-1990: preconditions for applying international trade leverage. *International Organization,* 45 (3), 333-368.
763. Spero, J. E. & Hart, J. A. (1997). *The Politics of International Economic Relations*. London: Routledge.
764. Sprout, H. & Sprout, M. (1969). Environmental Factors in the Study of International

Politics. V J. N. Rosenau (ur.), *International Politics and Foreign Policy* (str. 106-120). Glencoe: The Free Press of Glencoe, Inc.
765. STA. (2008). Spletna stran Slovenske tiskovne agencije. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.sta.si.
766. Stare, M. (1996). Multilateralism versus regionalism from the perspective of the Central and Eastern European countries. V M. Svetličič & H. W. Singer (ur.), *The world economy* (str. 215-227). Houndmills: St. Martin's Press.
767. Stare, M. (1999). *Tokovi mednarodne menjave proizvodnih storitev in njihov razvojni pomen*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
768. Stare, M. (2006). Outsourcing storitev v okviru razširjene EU – Možnosti in priložnosti Slovenije. *Teorija in praksa (TIP),* 43 (1-2), 201-220.
769. Stare, M. & Udovič, B. (2007). Storitve v mednarodnih ekonomskih odnosih - od izolacije k integraciji. *Teorija in praksa (TIP),* 44 (6), 922-938.
770. Stark, G. (1930). *Modern Political Propaganda*. Munich: Moderne politische Propaganda.
771. Statistični, urad BIH. (2008). Spletna stran Statističnega urada Bosne in Hercegovine. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.fzs.ba/god.htm#INDUSTRIJA.
772. Steger, M. B. (2002). *The new market ideology: Globalism*. New York: Rowman&Littlefield Publishers.
773. Steinbruner, J. D. (2000). *Principles of Global Security*. Washington: Brookings Institution Press.
774. Stepanović, D. M. (1922). *Društvo naroda*. Ljubljana: s.n.
775. Stevenson, J. (2000). *Preventing Conflict: The Role of the Bretton Woods Institution*. New York: Oxford University Press.
776. Stiftung, B. (2006). *Who Rules tge World? World Powers and International Order*. Berlin: Bertelsmann Stiftung.
777. Strange, S. (1970). International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-),* 46 (2), 304-315.
778. Strange, S. (1992/2004). States, Firms and Diplomacy. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy: Theory of Diplomacy* (str. 352-367). London: SAGE.
779. Strange, S. (1995). *Države in trgi*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
780. Strange, S. & Stopford, J. (1991). *Rival states, rival firms: competititon for world market shares*. Cambridge: Cambridge University.
781. SURS. (2008). Spletna stran Statističnega urada Republike Slovenije. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.stat.si.
782. Svete, U. (2005). *Varnost v informacijski družbi*. Ljubljana: Teorija in praksa.
783. Svetličič, M. (1972). *Direktne investicije in dežele v razvoju*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
784. Svetličič, M. (1979). *Transnacionalna preduzeća i izvoz proizvoda preradjivačke industrije zemalja u razvoju*. Beograd.
785. Svetličič, M. (1985). *Zlate mreže transnacionalnih podjetij*. Ljubljana: Delavska enotnost.
786. Svetličič, M. (1986). *Zlate niti transnacionalnih preduzeća*. Beograd: Ekonomika.
787. Svetličič, M. (1996). *Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
788. Svetličič, M. (2002). Nacionalni interes - ovira ali spodbuda razvoju. *Teorija in praksa (TIP),* 39 (4), 523-547.
789. Svetličič, M. (2003). Theoretical Context of Outward Foreign Direct Investment from Transition Economies. V M. Svetličič & M. Rojec (ur.), *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition* (str. 3-17). Aldershot: Ashgate.
790. Svetličič, M. (2004). *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
791. Svetličič, M. (2008). Koga in zakaj stiska primež globalizacije? *Družboslovne razprave,* 24 (58), 7-27.
792. Svetličič, M. & Jaklič, A. (2001). Neposredne investicije Slovenije v državah nekdanje Jugoslavije: strateški ali defenzivni odziv? V J. Prašnikar (ur.), *Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije* (str. 179-200). Ljubljana: Časnik Finance, d. o. o.
793. Svetličič, M. & Rojec, M. (2002). The global economy, security, and small states aspiring for NATO membership. V Z. Šabič & C. Bukowski (ur.), *Small states in the Post-Cold war world* (str. 192). London: Praeger.
794. Svetovna, banka. (2008). Spletna stran Svetovne banke. Najdeno 30. decembra 2008 na

spletnem naslovu http://www.info.worldbank.org.
795. Swift, R. F. (1924). Security in Modern Life. *International Journal of Ethics,* 34 (4), 357-363.
796. Šabič, Z. (1999). *Voting in international organisations: Mere formality or a matter of substance?* Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
797. Štiblar, F. (2007). *The Balkan Conflict & its Solutions: Creating Conditions for Peace, Stability and Development in the Western Balkans*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
798. Tablada, C. (2004). L'Opec: nascita e contraddizioni. V C. Tablada (ur.), *Petrolio: Economia e geopolitica* (str. 14-20). Punto Rosso: Cetri/Edizioni Punto Rosso.
799. Tajnikar, M. (2001). *Mikroekonomija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
800. Talbott, S. (2004). Globalization and Diplomacy: A Practitioner's Perspective. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 362). London: SAGE Publications.
801. Tallman, S. B. (1988). Home Country Political Risk and Foreign Direct Investment in the United States. *Journal of International Business Studies,* 19 (2), 219-234.
802. Taureck, R. (2006). *Securitisation theory – The Story so far: Theoretical inheritance and what it means to be a post-structural realist*. Paper presented at the CEEISA 4th Conference.
803. The, Lisbon Council think tank. (2007). Skills for the future. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.lisboncouncil.net/media//6086_skillsforthefuture_final.pdf.
804. Thomas, A. (2007). Globalization and Intercultural Management Competence. Najdeno 30. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.psychologie.uni-regensburg.de/Thomas/publikationen/Globalization.PDF.
805. Thomas, C. (1992). Third World Security. V R. Carey & T. C. Salmon (ur.), *International Security in the Modern World* (str. 90-115). London: St. Martin's Press.
806. Todaro, M. P. (2000). *Economic development* (7th ed.). Reading: Addison Wesley Longman.
807. Todorovski, I. (2009, 7.1.2009). Intervju: Samuel Žbogar, zunanje minister, o gospodarski diplomaciji, Balkanu in Hrvaški ter varčevanju*. Finance,* p. 3.
808. Transparency, International. (2008). Spletna stran Transparency International. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.transparency.org/.
809. Travis, Z. & Oh, C. H. (2008). *Value - claiming in ASEAN's Economic Diplomacy: Revealing international state strategies through ASEAN member trade flows*. Paper presented at the ISA Conference.
810. Trtnik, A. (1999). *Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
811. Tuchman-Mathews, J. (1989). Redifining Security. *Foreign Affairs,* 68 (2), 162-177.
812. Tukidid. (1960). *The history of the Peloponnesian War*. London: Oxford University Press.
813. Türk, D. (2007). *Temelji mednarodnega prava*. Ljubljana: GV Založbe.
814. Uallachain, B. (1984). Linkages and Foreign Direct Investment in the United States. *Economic Geography,* 60 (3), 238-253.
815. Udovič, B. (2004). *Nove teorije mednarodne menjave in majhne države*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
816. Udovič, B. (2006). (Pre)živeti na mednarodnih trgih: Slovenski gospodarstveniki o izzivih mednarodnega poslovanja. *Teorija in praksa (TIP),* 43 (1-2), 145-155.
817. Udovič, B. (2007). Nove naloge slovenske diplomacije po vstopu Slovenije v Evropsko unijo: Ekonomsko-gospodarska diplomacija. V M. Haček & D. Zajc (ur.), *Slovenija v evropski družbi znanja in razvoja* (str. 107-130). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
818. Udovič, B. & Bučar, M. (2008). Building the knowledge society: The of case of European Union new member states. *Revija za sociologiju,* 39 (1-2), 29-51.
819. Udovič, B. & Svetličič, M. (2007). Majhne države v novih teorijah mednarodne menjave. *Teorija in praksa (TIP),* 44 (1/2), 29-48.
820. Ullman, R. H. (1983). Redefining Security. *International Security,* 8 (1), 129-153.
821. UN. (2004). *World Population to 2300*. New York: United Nations. Najdeno 20. januarja 2007 na spletnem naslovu http://www.un.org.
822. UN, Department of Economic and Social Affairs. (2005). *The inequality predicament, The World Social Situation in 2005*. New York: United Nations.
823. UN, Department of Public Information. (2006). World population will increase by 2.5 billion by 2050; people over 60 to increase by more than 1 billion. Najdeno 28. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.un.org/News/Press/docs/2007/pop952.doc.htm.
824. UNCTAD. (1982). *Trade and Development Report*. New York: UNCTAD.
825. UNCTAD. (2008). UNCTAD Handbook. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem

naslovu http://stats.unctad.org/Handbook/TableViewer/tableView.aspx.
826. Underhill, G. D. (2003). States, markets and governance for emerging market economies: private interests, the public good and the legitimacy of the development process. *International Affairs,* 79 (4), 755-781.
827. Uvalič, M. (2001). Federal Republic of Yugoslavia (FRY). *Southeast Europe and Black Sea Studies,* 1 (1), 1-17.
828. UVK. (2008). Spletna stran Urada za varstvo konkurence. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.uvk.gov.si.
829. Valsamakis, A. (2007). *The role of business stakeholders as non-state actors in economic diplomacy: Bringing agency back to diplomacy*. Paper presented at the BISA Conference.
830. Vance, D. H. (1991). Long-Run Oil Prices and U.S. Energy Security. V W. L. Kohl (ur.), *After the Oil Price Collapse: OPEC, the United States, and the World Oil Market* (str. 67-83). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
831. Vaughan, E. & Vaughan, T. (1999). *Fundamentals of Risk and Insurance* (8th ed.). New York: John Willey & Sons.
832. Veiga, A. & Eloff, J. H. P. (2007). An Information Security Governance Framework. *Information System Management,* 24 (4), 361-372.
833. Vida, I. & Maher-Pirc, M. (2006). Nakupno vedenje slovenskih porabnikov: vloga nacionalne identitete. *Management,* 1 (1), 49-63.
834. Vjesnik. (2008). Spletna stran Vjesnika. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.vjesnik.hr.
835. Vlada, Republike Slovenije. (2005). Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije slovenskih podjetij za obdobje 2005–2009. Najdeno 13. julija 2006 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Program_Vlade_Republike_Slovenije_za_spodbujanje_internacionalizacije_podjetij_za_obdobje_2005_-_2009.pdf.
836. Vlada, Republike Slovenije. (2005). Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005–2009. Najdeno 13. julija 2006 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Program_Vlade_Republike_Slovenije_za_spodbujanje_tujih_neposrednih_investicij_za_obdobje_2005_-_2009.pdf.
837. Vogrin, A. (2008). *Človekova varnost v mednarodnih odnosih*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
838. Vrhunec, M. (1989). *Politična ekonomija globalizma*. Ljubljana: TOZD Gospodarski vestnik.
839. Vujčić, B. & Lang, M. (2002). Economic Growth and External Trade in Croatia. *Economic and Business Review,* 4 (3-4), 257-277.
840. Vukadinović, R. (1989). *Osnove teorije međunarodnih odnosa i vanjse politike*. zagreb: Školska Knjiga.
841. Vukadinović, R. (1995). *Diplomacija. Strategija političnih pogajanj*. Ljubljana: Arah Consulting.
842. Vuković, S. (2002). Corruption in Serbia. *SEER - Suth-East Europe Review for Labour and Social Affairs,* 2002 (01), 135-145.
843. Waever, O. (1998). Securitization and Desecuritization. V R. D. Lipschutz (ur.), *On Security* (str. 46-87). New York: Columbia University Press.
844. Wallerstein, I. (2002). New Revolts against the System. *New Left Review,* 18 (1), 29-39.
845. Walt, S. (1992). Revolution and War. *World Politics,* 44 (3), 321-368.
846. Warrick, J. (2008, 7.1.2009). Experts See Security Risks in Downturn: Global Financial Crisis May Fuel Instability and Weaken U.S. Defenses. *The Washington Post,* str. A01-03.
847. Watson, M. (2005). *Foundations of International Political Economy*. London: Palgrave.
848. Weede, E. (2004). The Diffusion of Prosperity and Peace by Globalization. *The Independent Review,* 9 (2), 165-186.
849. Wendt, A. (1992). Anarchy is what States Make of it: The Social Construction of Power Politics. *International Organization,* 46 (2), 391-425.
850. Wendt, A. (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
851. WHO. (2003, 27. septembra 2007). Obesity and overweight. Najdeno 27. septembra 2007 na spletnem naslovu http://www.who.int/dietphysicalactivity/media/en/gsfs_obesity.pdf.

852. WHO. (2008). Spletna stran Svetovne zdravstvene organizacije. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.who.org.
853. WHO. (2008, 30. decembera 2008). Zasebna in javna poraba za zdravstvo po posameznih regijah. Najdeno 30. decembera 2008 na spletnem naslovu http://www.who.int/whosis/5.2%20Health%20systems%20Health%20exp.xls.
854. Wiberg, H. (1996). Security Problems of Small Nations. V A. C. & O. F. Knudsen Bauwens (ur.), *Small states and the security challenge in the new Europe* (str. 21-42). London: Brassey's.
855. Wight, M. (2004). The States-System of Hellas. V C. Jönsson & R. Langhorne (ur.), *Diplomacy* (str. 56-79). London: SAGE Publications.
856. WIIW. (2008). Spletna stran Dunajskega inštituta za mednarodno ekonomijo. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.wiiw.ac.at.
857. Wilson, J. (2006). Iraq war could cost US over $2 trillion, says Nobel prize-winning economist. Najdeno 7. junija 2006 na spletnem naslovu http://www.guardian.co.uk/world/2006/jan/07/usa.iraq.
858. WIR. (2002). *Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Ženeva: UNCTAD.
859. WIR. (2005). *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Ženeva: UNCTAD.
860. WIR. (2007). *Transnational Corporations, Extractive Industries and development*. Ženeva: UNCTAD.
861. WIR. (2008). *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Ženeva: UNCTAD.
862. Wolfe, R. (1997). *A Strategy for Thailand's Trade Diplomacy*. Kingston: Institute for the Study of Economic Policy. Najdeno na spletnem naslovu
863. Woolcock, S. (2002). The Changing Nature of Trade Diplomacy. *BISA Panel on Economic Diplomacy in the 21st Century,* Draft Paper, 1-20.
864. World Economic Forum. (2006). *The Global Competitiveness Report 2006-2007*. Hundmills: Palgrave Macmillan.
865. Wright, Q. (1955). *The study of international relations*. New York: Appleton-Century.Crofts.
866. WTO. (2005). *WTO 2005 – International trade statistics*. Geneva: WTO.
867. WTO. (2008). Spletna stran Svetovne trgovinske organizacije. Najdeno 30. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.wto.org.
868. Ye, L. S. (2007). U.S. Trade Policy and the Pacific Rim, from Fordney-McCumber to the Trade Expansion Act of 1962: A Political Economic Analysis. *SIEPR Discussion Paper,* 07 (01), 1-105.
869. Yeaple, S. R. (2003). The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment. *Journal of International Economics,* 60 (2003), 293-314.
870. Yergin, D. (2006). Ensuring Energy Security. *Foreign Affairs,* 85 (2), 69-82.
871. Yeung, H. W. (2004). Strategic Governance and Economic Diplomacy in China: The Political Economy of Government-linked Companies from Singapore. *East Asia,* 21 (1), 40-64.
872. Yin, R. (2003). *Case study Research: design and methods*. London: Sage.
873. Zajc, K. K. (2006). *Effects of foreign direct investment on industry structure: a host-country perspective*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
874. Zoellick, R. B. (2002). Globalization, Trade and Economic Security. 1-11.
875. Zupan, A. (2005). *Problematika Ljubljanske banke v slovensko-hrvaških odnosih*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
876. Žabkar, V. & Makovec-Brenčič, M. (2001). Slovenska podjetja v očeh poslovnih partnerjev na izbranih trgih nekdanje Jugoslavije. V J. Prašnikar (ur.), *Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije* (str. 81-101). Ljubljana: Časnik Finance, d. o. o.
877. Žerdin, A. H. (2005). *Omrežje slovenske ekonomske elite*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
878. Židan, A. (2007). *Vzgoja za evropsko demokracijo*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
879. Žnidarič, B. (2004). *Zavarovalništvo in varnost, zavarovalništvo kot mehanizem zagotavljanja varnosti posameznika v sodobni družbi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
880. Žugić, M. (2001). *Memorandum o problemima vezanim za štednju hrvatskih štediša kod Ljubljanske banke d.d. Ljubljana Glavna filijala Zagreb*. Zagreb: Centar za pravna istraživanja i dokumentaciju.

PRILOGE

PRILOGA 1

Razlike in podobnosti med razpisi JAPTI

	PPSG	Razpis JAPTI (1.) *(UL RS 71/06)*	Razpis JAPTI (2.) *(UL RS 96/06)*	Razpis JAPTI (3.) *(UL RS 85/07)*
STOPNJA IZOBRAZBE		*Univerzitetna izobrazba*	*Univerzitetna izobrazba*	*Univerzitetna izobrazba družboslovne ali tehnične ali naravoslovne smeri*
DELAVNE IZKUŠNJE	*Vsaj 5-letne, v mednarodni trgovini*	*Vsaj 7 let, na področju mednarodne trgovine*	*Najmanj 5-letne, na področju mednarodne trgovine in izkušnje svetovanja na področju mednarodnega poslovanja*	*Najmanj 6-let delovnih izkušenj*
POZNAVANJE POSLOVNEGA OKOLJA	*Da*	*Da*	*Da*	*Da*
ZNANJE JEZIKA DRŽAVE V KATERI DELUJE	*Aktivno znanje angleščine in, razen izjemoma, tudi jezika države v kateri se nahaja predstavništvo.*	*Aktivno znanje angleščine in jezika države, za katero kandidira.*	*Aktivno znanje angleščine, praviloma tudi jezika države v kateri deluje predstavništvo*	*Znanje uradnega jezika države, aktivno znanje angleškega jezika.*
OSTALE SPOSOBNOSTI	*-komunikativnost -sposobnost za samostojno delo -organizacijske sposobnosti*	*-komunikativnost in spoobnost za delo v prodaji -organizacijske sposobnosti -Poznavanje računalniških orodij -aktivno znanje slovenskega jezika*	*-komunikativnost -organizacijske sposobnosti -poznavanje računalniških orodij -aktivno znanje slov. jezika*	*-znanje dela z računalnikom*
OSTALO		*-Enomesečne priprave na sedežu -JAPTI in šestmesečno poskusno delo. -Pogodba za določen čas – 3 leta.*	*-Enomesečne priprave na sedežu -JAPTI in šestmesečno poskusno delo. -Pogodba za določen čas – 3 leta.*	*-Določene so naloge PPSG. -Enomesečne priprave na sedežu JAPTI in šestmesečno poskusno delo. -Delavno mesto podsekretar. -Pogodba za določen čas – 3 leta.*

Vir: Lasten pregled.

PRILOGA 2

Vprašalnik Ekonomska varnost in ekonomska diplomacija

PRILOGA 3

Zapiski s pogovora z mag. Slobodanom Šešumom

Zapiski pogovora z mag. SLOBODANOM ŠEŠUMOM
(ekonomski svetnik v Makedoniji)
Oktober 2008

-Podjetja v Makedoniji najpogosteje iščejo poslovne partnerje in želijo doseči učinkovitost in optimizacijo poslovanja.
-Na makedonskem trgu je veliko administrativno-upravnih ovir. Makroekonomske ovire niso prioriteta za delovanje podjetij.
-Podjetja se obračajo na DKP.
-Ekonomski ataše v Makedoniji je ugledna oseba in ima dostop do različnih kanalov vplivanja.
-Največ časa ekonomski ataše v Makedoniji porabi za spodbujanje internacionalizacije slovenskih podjetij – nad 50 %. Veliko je dela na terenu.
-Problem infrastrukture, cest in omrežij zavira vstop podjetij v Makedonijo. Makedonija je po cenovni kategoriji primerljiva z Bosno in Hercegovino, pri čemer ima BiH za slovenske investitorje prednost manjše geografske razdalje.

PRILOGA 4

Vprašalnik Internacionalizacija podjetij in vprašanje LB d. d.

PRILOGA 5

Soglasja o skladnosti navedb sogovornikov

PRILOGA 6

Indeks politične varnosti za države nekdanje Jugoslavije

2006	PV	HDI	G	INFL	G-INFL	KONKURENČNOST	II	MEV	EV	**I**
SLO	6,1	0,917	0,059	0,025	0,034	0,66	0,5	0,347	0,71025	**0,36325892**
HR	5,3	0,85	0,048	0,034	0,014	0,61	0,5	0,312	0,6555	**0,45915143**
BIH	4,4	0,803	0,069	0,057	0,012	0,53	0,4	0,271	0,60175	**0,57713122**
SČG	4,6	0,821	0,057	0,149	-0,092	0,53	0,4	0,219	0,59775	**0,56072258**
MAK	4,4	0,801	0,04	0,044	-0,004	0,56	0,4	0,278	0,61	**0,57121749**