

the
javnost
biblioteka

is indexed
and abstracted in:

je indeksirana
in abstrahirana v:

*Communication Abstracts,
Current Contents/Social & Behavioral Sciences,
International Bibliography of Periodical Literature (IBZ),
International Bibliography of the Social Sciences (IBSS),
Linguistics and Language Behavior Abstracts (LLBA),
Peace Research Abstracts,
Research Alert,
Sage Public Administration Abstracts,
ScienceDirect,
Scopus (Elsevier),
Social Sciences Citation Index (SSCI),
Social SciSearch,
Sociological Abstracts.*

Home page URL:
<http://www.euricom.si>

ČLANKI

<p>Matevž Raškovič Marjan Svetličič Stereotipi in mednarodno ekonomsko sodelovanje s trgi nekdanje Jugoslavije</p>	5
<p>Andreja Jaklič Aljaž Kunčič Anže Burger Javnost in tuje neposredne investicije</p>	23
<p>Janez Šušteršič Slavko Kurdija Matija Rojec Suzana Sedmak Dejavniki odnosa državljanov do strukturnih reform Primer pokojninske reforme v Sloveniji</p>	45
<p>Boštjan Udovič Maja Turnšek Hančič »V imenu objektivnosti« Prevlada elitnih uradnih virov v medijskem poročanju o gospodarski diplomaciji Slovenije</p>	65
<p>Maja Bučar Marko Milosavljevič Poročanje o mednarodnem razvojnem sodelovanju v slovenskih medijih</p>	83
ABSTRACTS	105

STEREOTIPI IN MEDNARODNO EKONOMSKO SODELOVANJE S TRGI NEKDANJE JUGOSLAVIJE

MATEVŽ RAŠKOVIČ
MARJAN SVETLIČIČ

Povzetek

Namen članka je na podlagi analize vsebin (pozitivni in negativni stereotipi) in raznolikosti nacionalnih stereotipov (vključno z avtostereotipi) o posameznih narodih izpeljati razpravo ter izpostaviti implikacije o vplivanju nacionalnih stereotipov na mednarodne ekonomske odnose, zlasti mednarodno poslovanje slovenskih podjetij na trgih nekdanje Jugoslavije. Pri tem lahko na stereotipe gledamo kot na vidne manifestacije javnega mnenja in pomembne dejavnike vpliva na vedenje ljudi, kar vpliva tudi na mednarodne ekonomske odnose in mednarodno poslovanje. Z vidika testiranja hipotez ne moreva potrditi teze o povezanosti med stopnjami medkulturnih razlik in negativnimi vsebinami stereotipov o pripadnikih posameznih držav nekdanje Jugoslavije, vendar pa lahko večinoma potrdiva povezanost med lastno identiteto ter vsebinami stereotipov o drugih, kjer obstaja le močna diskrepanca na primeru Hrvaške. Pri testiranju povezanosti med javnim mnenjem o tujcih (imigrantih) in negativnimi stereotipi o drugih narodih ugotavlja zmerno visoko in značilno korelacijo med obema. V okviru primerjave povezanosti med deležem negativnih stereotipov in posameznimi oblikami mednarodnega poslovanja (izvoz in TNI) pa ugotavlja zelo visoko absolutno povezanost med negativnimi stereotipi in izvoznim poslovanjem ter izjemno šibko (skoraj zanemarljivo absolutno povezanost) med stereotipi in TNI.

Matevž Raškovič je asistent na Katedri za mednarodno ekonomijo in poslovanje na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani; e-pošta: matevz.raskovic@ef.uni-lj.si

Marjan Svetličič je profesor na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: marjan.svetlicic@fvd.uni-lj.si

Uvod

V okviru prve faze preliminarne in eksplorativne raziskave o nacionalnih stereotipih med posameznimi narodi na področju nekdanje Jugoslavije, ki je del širše mednarodne raziskave, je *namen* najinega članka na podlagi analize *vsebin* (pozitivnih in negativnih stereotipov) in *raznolikosti* nacionalnih stereotipov (vključno z avtostereotipi) o posameznih narodih izpeljati razpravo ter izpostaviti implikacije o vplivanju nacionalnih stereotipov na mednarodne ekonomske odnose (zlasti mednarodno poslovanje) slovenskih podjetij na trgih nekdanje Jugoslavije. Pri tem je *temeljni cilj* najinega prispevka tako v duhu eksplorativnih raziskav stereotipov (npr. Katz in Braly 1933) predvsem identificirati vsebino, značilnosti ter razlike in podobnosti v nacionalnih stereotipih, povezanih s posameznimi lastnostmi predstavnikov držav nekdanje Jugoslavije, iz katerih v nadaljevanju izpeljeva tudi razpravo in implikacije v luči poslovanja slovenskih podjetij na omenjenih trgih.

V raziskavo sva namenoma vključila študente, ki ne bodo samo nosilci prihodnjega ekonomskega sodelovanja med državami nekdanje Jugoslavije, temveč tudi zaradi tega, ker gre za generacijo študentov, ki nima več neposrednih izkušenj in znanja o SFRJ. Pri tem je najina *predpostavka*, da njihovi stereotipi v glavnem niso *endogeni*, pač pa rezultat prevladujočega vplivanja zunanjega okolja kot nekakšne *javne sfere*.

Najina *temeljna teza* je, da (1) se stereotipi ustvarjajo v različnih segmentih javnosti; (2) hkrati tudi vplivajo na javnost in oblikovanje javnega menja; (3) so merljiva manifestacija javnega mnenja; ter (4) v tem dinamičnem odnosu vplivanja in sovplivanja povzročajo neposredne posledice tudi za mednarodne ekonomske odnose, predvsem mednarodno poslovanje. Omenjeni vpliv naj bi bil še posebej izrazit v začetnih fazah ekonomskih odnosov, ko se partnerji še ne poznajo. Mehanizem omenjenega vpliva na mednarodne ekonomske odnose tako deluje na podlagi vidika *zaupanja*, kjer *pozitivni stereotipi* pospešujejo in povečujejo zaupanje ter spodbujajo mednarodno ekonomsko sodelovanje, *negativni stereotipi* pa zavirajo mednarodno ekonomsko sodelovanje. Pomembno vlogo v tem procesu pa ima tudi povezava med samopodobo oz. *identiteto* in stereotipi o drugih.

Najin prispevek je mogoče umestiti na širše interesno področja revije *Javnost*, saj lahko na stereotipe gledamo tudi kot na vidne manifestacije javnega mnenja in pomembne dejavnike vplivov na vedenje ljudi – v najinem primeru študentov. Pri tem se opirava tudi na naraščajočo uporabo *ekonomske sociologije* pri preučevanju ekonomskih tem (Smelser in Swedberg 2005) ter uporabo *socialne psihologije* in *antropologije* na področju mednarodnih odnosov (Salazar 2005, 6). Vidik *javnosti* v omenjenem kontekstu je tako razširitev koncepta *javnega* na podlagi ozkih okvirjev državnega (Berger 2006, 45), in se s t. i. mrežnega vidika javnosti (angl. *networked public sphere*) (Friedland in drugi 2006) osredinja na posebno družbeno skupino (prihodnje menedžerje in odločevalce). Prav ti bodo zaradi vse večje vpetosti *ekonomije* v javno življenje čedalje bolj vplivali na koncept javnosti, ki jo Bentham (1791/1994) razume predvsem kot instrument povečevanja (*družbene*) *koristnosti* oz. *blaginje* (prim. Splichal 2002).

Vsebinski okvir

»Vedno smo bili, smo in upam, da bomo tudi ostali, prezirani v Franciji.«
Vojvoda Wellingtonski (Velika Britanija)

Ta stara misel najbolje ponazarja, da so v odnosih med narodi globoko zakoreninjene predstave in predsodki, ki so lahko plodna osnova za oblikovanje nezaupanja, ki ovira ekonomske odnose med državami (Guiso in drugi 2009). Omenjeni vidik je še posebej relevanten na kulturno in zgodovinsko raznolikih območjih, kamor bi vsekakor lahko uvrstili tudi območje Zahodnega Balkana (ZB) in države nekdanje Jugoslavije (Lewis 2006). Prav slednjo je Horvat (1971, 71) slikovito opisal kot »eno državo, z dvema abecedama, s tremi religijami, štirimi jeziki, petimi narodi in šestimi državami, imenovanimi federativne republike«. V tem »kotlu« so se stereotipi prenašali iz roda v rod ter so tudi danes podlaga za oblikovanje in preoblikovanje predstave o sebi in drugih, zlasti pod vplivom razpada nekdanje države ter vojnih konfliktov, prežetih z nacionalnimi sovraštvi ter mednacionalnimi in medetničnimi konflikti.

Poleg tega pa novonastale države stremijo k poustvarjanju ali spreminjanju svoje nacionalne/državne/verske identitete tudi s poseganjem v zgodovino. To dosejajo tudi z distanciranjem od drugih, z ignoriranjem polpretekle zgodovine, s poudarjanjem drugačnosti, edinstvenosti, različnosti, z diskreditiranjem drugih in lastnim povelečevanjem. Poplava novic, mnenj in analiz o tem je dnevno tudi v medijih ter strokovni in znanstveni publicistiki. Vpliv družine in medijev, skratka širše *javnosti*, je pri tem izjemno pomemben. Ta vpliv je lahko močnejši in odločilen v primeru odsotnosti kakršnih koli lastnih izkušenj, kjer so za oblikovanje stereotipov potem ključni predvsem *eksogeni* vplivi.

Veliko kulturno raznolikost območja nekdanje Jugoslavije so npr. potrdile številne študije (Schwartz 2008). Pri tem pa velja še posebej izpostaviti, da veliko tovrstnih raziskav še posebej izpostavlja povečevanje, in ne zmanjševanja omenjenih razlik na območju nekdanje Jugoslavije, ki pomembno vplivajo tudi na mednarodno ekonomsko sodelovanje (Rašković in Svetličič 2011). Kljub tovrstnim raziskavam pa zlasti Lewis (2006, 318) opozarja na pomanjkanje poglobljene in sistematične analize ekonomskih posledic medkulturnih razlik, tako v literaturi na splošno.

Že Keynes (2007/1936) je npr. v kontekstu dejavnikov človeškega vedenja ter njegovega vplivanja na gospodarstvo in ekonomske odnose izpostavil pomen *čustev* in *zaupanja*. Akerlof in Shiller (2009) sta tovrstne »stare« Keynesove ideje o vlogi države ponovno potrdila z oživljanjem t. i. Keynesovega *živalskega nagona* (2007/1936). Pri tem pa je zlasti zdajšnja finančna kriza jasno, toda boleče razgalila, kako psihološki dejavniki danes ogrožajo blaginjo narodov. V njunem preučevanju koncepta *živalskega nagona* je, zanimivo, na prvo mesto postavljeno *zaupanje*, šele na zadnje pa vprašanje zgodb o »*naravi ekonomije*«. Pri razumevanju povezanosti med vprašanjem tovrstnih *zgodb* kot nekakšnih ekonomsko pomembnih idej o svetu in mestu v njem pa je pomemben zlasti Crookov (2009) pogled, ki omenjene zgodbe poimenuje kot *kulturo*. Tako razumevanje kulture tako ne predstavlja samo nekakšnega zbira tradicionalnih elementov kulture (kot so npr. vrednote, norme, jezik, prepričanja itn.), temveč izpostavlja tudi vlogo t. i. *kognitivnih struktur*, ki se manifestirajo skozi omenjene zgodbe ter kjer nam zlasti proučevanje stereotipov lahko omogoča vpogled na določena področja tovrstnih struktur.

V obdobju globalizacije in trenutne krize ter vse večje soodvisnosti v svetu taki stereotipi in drugi »mehki« sociokulturni dejavniki pridobivajo na pomenu. Na širšem področju mednarodnih odnosov in mednarodnega poslovanja zanimanje za stereotipe v veliki meri izhaja iz naraščajočega zanimanja in preučevanja medkulturnih razlik in razlik v t. i. psihološki razdalji (angl. *psychic distance*) ter tudi vse večjega zavedanja, da so ekonomski odnosi *vpeti* (angl. *embedded*) in omejeni (angl. *constrained*) z različnimi strukturami.

Teoretični okvir in razvoj hipotez

Opredelitev stereotipov

V današnjem pomenu razumemo stereotipe kot posplošitve o pripadnikih neke družbene skupine. So posledica naravne *kognitivne redukcije*, na podlagi katere ljudje oblikujejo *abstraktno znanje*, ki vpliva na njihovo *dojemanje in vedenje* do drugih (Lowengart in Zaidman 2003, 1). Med različne skupine stereotipov, ki jih izpostavljata Lowengart in Zaidman, uvrščamo tudi *nacionalne stereotipe*, ki se navezujejo na pripadnike določene države. Omenjeni stereotipi so pomembni zlasti z vidika t. i. *stereotipiziranja o državi izvora* (angl. *country-of-origin stereotyping*) in pomembno vplivajo na mednarodno poslovanje.

Izraz *stereotip* je bil v prvotnem pomenu v rabi za poimenovanje posebne *matrice* za tiskanje besedil v tiskarski industriji, ki je omogočala večkratno razmnoževanje istega besedila (Várnai 2009, 6). Rabo izraza stereotip pa je v širšem družboslovnem preučevanju uveljavil Walter Lippmann (1922) v svojem delu *Javno mnenje*. Izraz se je nanašal na »sliko (sveta), ki jo ima posamezna oseba v svoji glavi« (Várnai 2009, 6). Nekoliko pozneje je socialni psiholog Gordon Allport v svojem delu o naravi predsodkov (1954/1988) opredelil stereotipiziranje kot »zaznavni in kognitivni proces, kjer se določene vedenjske značilnosti pripišejo posameznikom na osnovi njihove domnevne pripadnosti določeni skupini« (McCarthy 2004, 1). K temu sta pozneje Bodenhausen in Wyer (1985, v Katz 1995, 3) dodala še, da gre pri stereotipiziranju za »*presojevalni heuristični proces*«, ki je namenjen redukciji, razumevanju in napovedovanju. Pri tem pa številni avtorji izpostavljajo, da stereotipiziranje ni samo redukcijski kognitivni proces, temveč tudi oblika kategorizacije zaznav in pripisovanja značilnosti pojavom z namenom napovedovanja (Allport 1954/1988).

Z vidika oblikovanja stereotipov Várnai (2009, 9) izpostavlja, da oblikovanje in razvoj družbenih elementov stereotipov ne temeljita samo na preteklih zgodovinskih izkušnjah, mitologiji in dogmah, politiki in literaturi, temveč tudi v veliki meri na medijih in njihovem soustvarjanju javnega mnenja. Vpliv *medijev*, ne samo kot nosilcev informacij, temveč tudi kot pomembnih agentov sprememb (ibid., 25), je poudarjal že Lippmann (1922) v svojem *Javnem mnenju*. V omenjenem okviru naj bi tako mediji na eni strani predstavljali obče prevajanje in tolmačenje družbenih izkušenj, na drugi strani pa zrcalili udejanjanje demokracije in manifestacijo javnega mnenja (Várnai 2009, 25).¹

Stereotipi odločilno vplivajo tudi na zaupanje in so globoko zakoreninjeni v družbi. Vplivajo na tiste, ki so udeleženi, in tiste, ki »v njih niso neposredno udeleženi, jih pa zadevajo posledice«, kot za javnost pravi Dewey (1954, 15, 16). Posledice stereotipov so, če sledimo omenjenemu avtorju, *javne*, ker prizadevajo veliko ljudi, so dolgotrajne in predstavljajo grožnjo ali prednost za prizadete ljudi (Dewey 1954).

Stereotipi in mednarodno ekonomsko sodelovanje

Na področju mednarodnih ekonomskih odnosov, zlasti mednarodnega poslovanja, multikulturalna interakcija pogosto vodi v oblikovanje in uporabo različnih nacionalnih identifikacij, ki nato vodijo v različne pristranske percepcije in askripcije lastnosti posameznikov glede na njihovo nacionalno pripadnost (Katz 1995, 3). Tako naj bi bila tendenca k stereotipiziranju še posebej močna zlasti pri soočanju z različnimi nacionalnimi skupinami in kulturami (Diehl in Jonas 1991). To velja še toliko bolj tam, kjer gre za skupno »nesrečno« zgodovino, prežeto z vojnami, medetničnimi in mednacionalnimi konflikti.

Carr (2002) izpostavlja močno proučevanje sovplivanja med kulturo, stereotipi ter razvojem različnih mednarodnih poslovnih odnosov. Izpostavlja tudi, da so stereotipi prisotni zlasti v »začetnih fazah poslovnih odnosov in lahko ovirajo nadaljnji razvoj odnosa« (ibid. 1). Velik vpliv stereotipov na začetne faze poslovnih odnosov izpostavlja tudi Zaidmand (2000), ki pri tem opozarja predvsem na vpliv negativnih stereotipov na *zaupanje* in *zavezanost* v odnosih. Brez temeljnega zaupanja ni tesnih medsebojnih ekonomskih odnosov. Brez zaupanja ni uspešnih pogajanj, kajti med strankami mora obstajati temeljno zaupanje v izpolnjevanje dogovorjenega, sicer do tega sodelovanje ne more priti. »Razlike v zaupanju prinašajo pomembne ekonomske učinke na trgovino, tuje neposredne investicije (TNI) in portfeljske naložbe,« ugotavljajo Guiso in drugi (2009, 1128), ko gre za evropske države. Pri tem pa velja izpostaviti, da so TNI eden od najpomembnejših instrumentov dinamičnih učinkov integracij ter preobrazbe nacionalnih ekonomij (glejte Damijan, Rojec in Ferjančič 2011), s čimer vloga stereotipov v luči mednarodnega ekonomskega sodelovanja še bolj pridobiva na teži. Posebej relevantno za področje ekonomije in mednarodnih odnosov je tudi dejstvo, da naj *pričakovanja* na osnovi stereotipov ne bi vplivala samo na zaznavanje in vrednotenje posameznih lastnosti drugih nacionalnih pripadnikov, temveč tudi na vrednotenje njihovih intelektualnih sposobnosti, oblikovanje sodb o njihovem vedenju ter presojanju uspešnosti (Katz 1995, 4). To lahko pomembno vpliva na gospodarstvo zlasti med vzpostavljanjem sodelovanja med partnerji. Slabo mnenje o teh spodobnostih lahko zniža pričakovanja o možnih koristih in dometih takega sodelovanja. Lane in DiStefano (1992) npr. opozarjata na nagnjenost poslovnežev k različnemu vrednotenju idej in kreativnih rešitev drugih ljudi (najpogosteje svojih podrejenih) na osnovi negativnih stereotipov o različnih kulturah in nacionalnostih. Pomembne posledice o vplivu stereotipov na delovanje poslovnežev povzročajo tudi rezultati eksperimentov Darleya in Grossa (1983), ki sta potrdila močan vpliv predhodno oblikovanih stereotipov na zaznavanje in presojanje uspešnosti posameznikov in s tem njihovih gospodarskih dosežkov ter koristi, ki bi lahko izhajale iz ekonomskega sodelovanja. Čim višje bi plezali po lestvici oblik takega sodelovanja, tem bolj je to lahko ovira. Zadnje se lahko nanaša na primer TNI kot zahtevnejših oblik povezovanja.

Za poslovneže je lahko pomembna implikacija stereotipov tudi nagnjenost k večji občutljivosti ter stopnji zaznavanja informacij in vrednotenja vedenja, ki je konsistentno s stereotipi (Adler 1991). Tako posamezniki pogosto precenijo posledice in rezultate vedenja, čim bolj je to skladno z njihovim stereotipom o nekem pojavu (Slusher in Anderson 1987). Lahko pa jih tudi podcenijo, zlasti če življenje na začetku ne potrjuje pričakovanj. To lahko navežemo na proces in kriterije vrednotenja poslovnih procesov (npr. tveganosti projektov) ali dela posameznikov

(npr. produktivnosti) v gospodarstvu. Velikokrat se izkaže, da geografska bližina pogosto vodi v podcenjevanje sposobnosti in v pričakovanja, povezana z ekonomskim sodelovanjem.

Z vidika poslovnežev kot specifičnega segmenta javnosti Zaidmand (2000, 45) opozarja tudi na »precejšnji obseg skupnih elementov« v stereotipih mednarodnih poslovnežev, ki kažejo na obstoj nekakšnega »univerzalnega kodeksa« med slednjimi. Kljub velikim medkulturnim razlikam pa so te znotraj posameznih poklicnih skupin precej manjše.² Omenjeno naj bi veljalo predvsem za zahodne in bolj industrializirane narode (Lubatkin in drugi 1997) ter v veliki meri izhaja iz podobnosti v *delovnih vrednotah* in *prepričanjih* (Hofstede 1983). Razmeroma visoka stopnja univerzalnosti v stereotipih (zahodnih) mednarodnih poslovnežev pa lahko kaže tudi na vpliv t. i. *neposrednega izkustvenega učenja*, kjer naj bi zahodni poslovneži oblikovali podobne stereotipe na osnovi podobnih izkušenj (Zaidmand 2000). Na omenjeno opozarja tudi Katz (1995, 4), ki nakazuje na večjo relativno verjetnost oblikovanja stereotipov pri poslovnežih na osnovi *individualnega procesiranja* (angl. *individuating processing*) kot pa na osnovi *oblikovanja impresij* in kategoriziranja. To naj bi veljalo še zlasti za kompleksnejše in resničnejše situacije, ki naj bi se vseeno razlikovale od preprostejših in nadzorovanih eksperimentov. Tako je v resničnih situacijah poslovnežem, zlasti menedžerjem, na voljo določena stopnja alternativnih informacij, imajo pa tudi dolgoročen in poglobljen interes za interakcijo z drugimi, v kar jih silijo tudi sistematizirani poslovni procesi (Katz 1995). Vse to naj bi spodbujalo oblikovanje prepričanj in stereotipov na osnovi individualnega in izkustvenega učenja.

Zaidmand (2000) govori tudi o oblikovanju in uporabi nacionalnih in medkulturnih stereotipov v obliki *orodja*, ki ga poslovneži, zlasti menedžerji, uporabljajo za svoje delo. Tako se lahko stereotipi uporabljajo kot oblika *pozitivnega razlikovanja* ene družbene skupine od drugih, s čimer se povečuje lastna identiteta ter gradi samozavest (Tajfel in Forgas 1981). Macrae in drugi (1996, 22) opozarjajo na motivacijsko vlogo stereotipov s strani vodij v obdobju kriz, ko stereotipi krepijo moralno in vzpostavljajo jasen okvir »*vedenjskih norm*«. Tudi v običajnih razmerah vodilni stereotipe pogosto uporabljajo za opravičevanje in racionalizacijo ekonomskih in (ali) političnih stanj (Zaidmand 2000, 46). Stereotipi tudi poenostavijo in sistematizirajo razpoložljive informacije v lahko zapomnjivo obliko ter so lahko koristni zlasti za opisovanje (ne pa presojanje) določene skupine, ne pa posameznikov (Snyder in Miene 1994). V krizi lahko vodijo ali v podcenjevanje ali precenjevanje razmer, ker nam slepijo pogled. Lahko vodijo v napačne ekonomske politike; na primer v protekcionizem kot preprost način branjenja pred »*drugimi*«, »*krivimi*« za lastne težave ali pa preveliko trošenje, kot v obdobju razcveta.

Stereotipi in zaupanje

Zaupanje velja za eno ključnih dimenzij odnosov, zlasti poslovnih (Morgan in Hunt 1994). Ganesan (1994, 2, 3) npr. opredeljuje zaupanje kot »*lubrikant*« sodelovanja in »*lepilo*«, ki povezuje posamezne udeležence v odnosu. Pri tem pa je treba upoštevati, da gre za večdimenzionalni konstrukt, ki se lahko izraža na medosebni, medorganizacijski, medinstitucionalni in mednacionalni ravni.

V obsežni empirični evropski primerjavi so Guiso in drugi (2009, 1095) izpostavili velike razlike v stopnjah zaupanja evropskih menedžerjev, ki so jih povezali z

medkulturnimi razlikami (katerih del so tudi stereotipi). Čeprav njihova raziskava ni vključevala držav nekdanje Jugoslavije, pa so rezultati omenjene raziskave lahko pomembni tudi za proučevanje stereotipov med njimi, saj kažejo na to, da *zgodovina vojnih konfliktov, drugačna regijska vpetost in večja izpostavljenost tujemu tisku*³ negativno delujejo na raven zaupanja. Omenjeno tako lahko vodi v zniževanje ravni zaupanja med posameznimi državami nekdanje Jugoslavije, ki je povezano tudi s stereotipi, čeprav naj bi na drugi strani *majhne geografske razdalje, skupna polpretekla zgodovina, podobnosti v jeziku, podobnosti v pravnih sistemih ter genske in semantične podobnosti* zniževale t. i. zaznano *psihološko razdaljo*. K omenjeni bivalentnosti nedvomno prispevajo tudi etnične manjšine sosednjih držav, ki lahko na eni strani pospešujejo različne bilateralne odnose med državami (Guiso in drugi 2009, 1097, 1098),⁴ na drugi pa na podlagi razvoja bolj *ortodoksnih identitet* v (samo)izoliranih manjšinah celo povečujejo negativne predstave in stereotipe o značilnostih pripadnikov omenjenih tujih držav v posamezni državi.

Čeprav z vidika povezave med zaupanjem in boljšimi bilateralnimi ekonomskimi odnosi Guiso in drugi (2009, 1119) izpostavljajo tudi vprašanje *vzročnosti* (tudi trgovina lahko vpliva na zaupanje, in ne le nasprotno), pa je vzročna povezava med zaupanjem in stereotipi nekoliko jasnejša. Tako naj bi bili negativni stereotipi posledica nekakšnega preteklega *»javnega«* nezaupanja, na drugi strani pa *a priori* negativno vplivajo tudi na začetne faze prihodnjih odnosov. Hkrati Várnai (2009, 11) izpostavlja, da naj bi bilo *zaupanje* rezultat procesa *ponotranjenja* (oz. internalizacije) v procesu oblikovanja in uporabe stereotipov.

Raziskovalne hipoteze

Prva hipoteza izhaja iz rezultatov raziskav kulturnih značilnosti in razlik med državami nekdanje Jugoslavije, kjer Schwartz (2008) opozarja na *»podcenjenost«* kulturne raznolikosti omenjenega območja v raziskavah. Razmeroma veliko kulturno raznolikost kažejo tudi podatki raziskave nacionalnega značaja (Terracciano in drugi 2005), ki so na voljo za Slovenijo, Hrvaško in Srbijo (Rašković in Svetličič 2011). Podobno ugotavlja še Schwartz (2008), ki opozarja tudi na poglobljanje omenjenih razlik. Če gre kulturo razumeti kot nekakšno *multivariatno porazdelitev izbranih značilnosti*, potem je pričakovati tudi povezanost med posameznimi kulturnimi značilnostmi in obstojem stereotipov, saj si te lahko predstavljamo tudi kot nekakšno percepcijo *centralnih kulturnih tendenc oz. značilnosti* posameznikov iz neke kulture. Iz tega torej sledi, da *se večje medkulturne razlike med državami odražajo tudi v večjih razlikah v stereotipih o predstavnikih primerjanih držav (predvsem v večjem deležu negativnih stereotipov)*.

Ozadje druge hipoteze je socialno-psihološko ter temeljni na močnem vplivu identitete na zaznave samih sebe in drugih ter na načine interakcije z drugimi, pri čemer Akerlof in Kranton (2000) izpostavljata različne vrste koristi, povezanih z identiteto (angl. *identity-based pay-offs*). Z vidika slednjih Akerlof in Kranton (2000) poudarjata koristi, povezane z vedenjem in zaznavanje drugih, kar pa lahko neposredno apliciramo prav na stereotipe, kar pomeni, da *samopodoba oz. identiteta vpliva tudi na stereotipe o drugih*. Tako naj bi bolj pozitivna samopodoba vplivala tudi na bolj pozitivne stereotipe o drugih.

Tretja hipoteza vključuje povezavo med *vsebinsko stereotipov* o drugih ter *javnim mnenjem*, pri čemer se zaradi omejenosti razpoložljivih sekundarnih podatkov osre-

dinjava zgolj na javno mnenje o *tujcih (imigrantih)*.⁵ Za testiranje te hipoteze sva uporabila podatke zadnjega, četrtega kroga raziskave *European Values Survey* iz leta 2008. Omenjena hipoteza temelji na predpostavki, da je ob odsotnosti neposrednih izkušenj oblikovanje stereotipov *eksogeno* pogojeno, pri čemer pa je zelo pomembno tudi *javno mnenje*, zlasti tisto, ki je vezano na odnos do tujcev in imigrantov. *Obstaja močna in značilna stopnja povezanosti med deležem pozitivnih stereotipov o drugih ter stopnjo javnega mnenja o tujcih (imigrantih) v posamezni državi.*

Na podlagi povezanosti med razlikami v kulturnih značilnostih in na njih temelječih stereotipih sva oblikovala še četrto hipotezo, ki je povezana s konceptom t. i. *psihološke razdalje* in njenega vplivanja na *zaupanje*, tudi na podlagi stereotipov. Tako naj bi stereotipi, in zlasti njihova vsebina, vplivali na zaupanje na nacionalni ravni (Slangen in van Tulder 2009) ter s tem tudi na zaznavanje negotovosti in z njo povezano zaznavanje tveganja (vidik *sprejemanja negotovosti tveganja*). To pa naj bi se na koncu zrcalilo tudi v obsegu mednarodnega poslovanja (zlasti izvoza in TNI) med dvema državama. Iz tega tako sledi najina hipoteza, kjer se zaradi prostorskih omejitev in velikega števila dvostranskih primerjav med državami (tako za izvoz kot tudi za TNI) ilustrativno osredinja zgolj na Slovenijo ter njeno mednarodno poslovanje z drugimi državami nekdanje Jugoslavije: *Večji delež negativnih stereotipov o posameznem narodu je povezan tudi z nižjim obsegom mednarodnega poslovanja v obliki izvoza in TNI.*

Raziskava in predstavitev metodologije

Raziskovalni pristop

Najin raziskovalni pristop k preučevanju stereotipov je osredinjen predvsem na raziskovanje *vsebine* posameznih nacionalnih stereotipov (vključno z lastnimi stereotipi).⁶ Pri tem izhajava iz zgodnjih del preučevanja stereotipov, kjer sta npr. Katz in Braly (1933) med študenti Univerze Princeton merila različne attribute in osebnostne značilnosti afroameriških študentov. Njuna študija še danes velja za eno najpomembnejših študij preučevanja stereotipov, kljub eksplorativni naravi in preprostem kvalitativnemu raziskovalnemu pristopu. Rezultati poznejših raziskav so opozorili na pomanjkljivost tovrstnih zaprtih seznamov, tako da Madon in drugi (2001) izpostavljajo ponovno vrnitev k preučevanju vsebine stereotipov in k vse pogostejši uporabi t. i. odprtega načina anketiranja, ki ga uporabljava tudi midva in velja danes za enega vodilnih pristopov na področju preučevanja stereotipov. Tovrstni odprt pristop k merjenju stereotipov zagovarjajo tudi Coutant in drugi (2011), kjer slednji izpostavljajo zlasti *večdimenzionalnost stereotipov*, ki jo je mogoče najučinkoviteje izmeriti z odprtimi odgovori, čeprav to močno oteži obdelavo in analizo podatkov. V skladu z omenjenim je najin raziskovalni instrument od anketirancev zahteval poljubno število (do vključno deset) asociacij in atributov, povezanih s tipičnimi predstavniki/predstavicami neke države, vključno s pripadniki lastne države respondenta.

Podobno kot v izvorni študiji Katza in Bralyja (1933) ter študijah njunih sodobnikov sva tudi midva v okviru najine raziskave uporabila vzorec študentov, in sicer gre v najinem primeru za študente mednarodnih odnosov in (ali) ekonomije. Na eni strani temelji najina raziskava na predpostavki, da so lahko študenti primerni približki prihodnjih menedžerjev in drugih pomembnih odločevalcev – kar kažejo

npr. rezultati primerjave vrednot med slovenskimi menedžerji in študenti (Mihelič in Lipičnik 2010) ter obširna razprava o anketiranju študentov na področju mednarodnega poslovanja in preučevanja medkulturnih razlik (glejte Bello in drugi 2009) –, na drugi strani pa se z vključitvijo študentov v najin raziskovalni pristop osredinja na tisto populacijo, kjer je pomanjkanje t. i. osebnih izkušenj relativno največje ter so vplivi *javnosti* in t. i. eksogene okolja veliko večji. Hkrati se z uporabo vzorca študentov tudi implicitno osredinja na implikacije stereotipov v začetnih fazah poslovnih oz. ekonomskih odnosov, saj bodo študenti v te odnose predvidoma šele začeli vstopati po končanem študiju in začetku svojih poklicnih karier ter poslovni interakciji in komuniciranju (zlasti pogajanjih) s predstavniki nekdanje Jugoslavije.⁷

Uporabljena metodologija in operacionalizacija spremenljivk

V okviru testiranja prve hipoteze o povezanosti med kulturnimi razlikami in različnostjo (vsebine) kulturnih stereotipov sva za operacionalizacijo medkulturne različnosti izhajala iz kulturne tipologije in kulturnih dimenzij po Hofstedeju (2001). Z vidika medkulturnih razlik sva za njihovo klasifikacijo uporabila podoben pristop kot Kogut in Singh (1988). V najinem primeru medkulturna razlika med dvema državama (tabela 1) tako predstavlja skupno vsoto kvadriranih absolutnih razlik vseh štirih Hofstedejevih kulturnih dimenzij. Pri tem pa sva na koncu za lažje razumevanje velikosti medkulturnih razlik te operacionalizirala v obliki petstopenjske ordinalne lestvice, kjer 1 pomeni razmeroma nizko skupno stopnjo absolutnih kvadriranih medkulturnih razlik med dvema državama, 5 pa razmeroma visoko skupno stopnjo absolutnih kvadriranih medkulturnih razlik med dvema državama.

Tabela 1: Stopnje medkulturnih razlik med državami nekdanje Jugoslavije

	SLO	HR	BiH	SRB	ČG*	MAK	KOS**
SLO	0						
HR	2	0					
BiH	3	1	0				
SRB	4	2	2	0			
ČG*	4	3	3	1	0		
MAK	3	3	3	2	3	0	
KOS**	5	5	4	4	3	3	0

Vir: Lastni izračuni in klasifikacija avtorjev na podlagi podatkov o kulturnih dimenzijah Hofstedejeve tipologije v Hofstede (2001), Avramška (2007), Filipović (2001), Rašković in Svetličič (2011). *Ker podatkov o Hofstedejevih kulturnih dimenzijah za Črno goro ni, sva kot približek uporabila podatke za Srbijo. **Za Kosovo so bili uporabljeni podatki Avramške (2007).

Z analizo vsebine sva odprte odgovore (v obliki asociacij)⁸ najprej identificirala stereotipe. Skupno je bilo identificiranih 2494 *edinstvenih asociacij* oz. atributov za vse države (glej tabelo 2). Le-te sva v nadaljevanju s pomočjo metode *glavnih komponent* zmanjšala na 17 vsebinskih področij oz. komponent (npr. delavne navade, smisel za humor itn.). Zaradi velikega števila omenjenih področij pa sva le-te v nadaljevanju razdelila zgolj na *negativne stereotipe* (11 glavnih komponent oz. 1993 edinstvenih

asociacij) in *pozitivne stereotype* (6 glavnih komponent oz. 501 edinstvenih asociacij). S pomočjo *kappa statistike* pa sva tudi ugotavljala, ali je stopnja strinjanja (porazdelitve) s posameznimi atributi naključna ali ne za posamezni nacionalni vzorec. Vrednosti omenjene statistike se gibljejo med 0 in 1 ter merijo stopnjo strinjanja s posameznimi vrstami asociacij (glej Cohen 1960). Pri vrednostih *kappa statistike* nad 0,5 lahko govorimo o nenaključnem in sistematičnim strinjanju s posameznimi vrstami asociacij znotraj nacionalnih vzorcev. Kot je razvidno iz tabele 2 se v vseh nacionalnih vzorcih vrednosti omenjene statistike gibljejo nad mejno vrednostjo ter so najvišje v primeru Kosova in najnižje v primeru BiH.

Ključni rezultati

V raziskavi je sodelovalo 480 respondentov; največ iz Bosne in Hercegovine (46 odstotkov) ter najmanj iz Srbije (6 odstotkov) in s Kosova (4 odstotke). Slovenija je bila v raziskavi zastopana z nekaj manj kot desetimi odstotki respondentov. Razmeroma velika zastopanost respondentov iz BiH v naši raziskavi je posledica velike etnične raznolikosti BiH, kjer smo morali pokriti vse tri prevladujoče etnične skupine. Čeprav je naš vzorec neuravnotežen, tovrstno eksplorativno raziskovanje, ki je usmerjeno predvsem v identifikacijo ključnih vsebin ter analizo njihove raznolikosti, ne zahteva a priori uravnoteženega vzorca, posebej še, ker podatke analiziramo predvsem v medsebojni primerjavi, in ne iz celotnega vzorca. Tako tudi izvirna raziskava Katza in Bralyja (1933) ter pozneje Madona in drugih (2001) ni temeljila na uravnoteženih vzorcih. O kakovosti pridobljenih podatkov pričajo tudi primerno visoke kappa statistike, ki jih lahko razumemo tudi kot nekakšne mere kakovosti našega merjenja. Hkrati pa sva s klasifikacijo atributov na zgolj pozitivne in negativne še dodatno želela izničiti morebitni vpliv razlik v velikosti posameznih nacionalnih podvorcev, saj naj bi bila tendenca k pozitivnemu oz. negativnemu stereotipiziranju v osnovi neodvisna od velikosti.

Tabela 2 prikazuje osnovne podatke o številu sodelujočih respondentov po posameznih državah ter podatke o raznolikosti navedenih atributov (stereotipov).

Tabela 2: Osnovni podatki in klasifikacija samopodobe ter stereotipov o drugih

	SLO	HR	BiH	SRB	ČG	MAK	KOS
Število respondentov	47	78	221	29	54	30	21
Povpr. število odgovorov na respondenta (< 10)	6,8	6,5	7,1	6,3	5,4	4,1	7,1
Skupno število odgovorov (edinstveni atributi)	279	434	1311	131	207	101	31
Pozitivna identiteta	38 %	54 %	41 %	57 %	56 %	46 %	73 %
Negativna identiteta	62 %	46 %	59 %	43 %	44 %	54 %	27 %
Kappa statistika – avtostereotipi ($0 < K < 1$)*	0,59	0,63	0,54	0,68	0,67	0,61	0,72

* Višja kappa statistika pomeni višjo stopnjo strinjanja ter s tem nenaključnosti pri opredelitvi atributov oz. stereotipov (kritična meja pa je 0,5).

V okviru testiranja prve hipoteze o povezanosti med večjimi medkulturnimi razlikami ter večjim deležem negativnih stereotipov (tabela 3) rezultati ne omogočajo potrditve omenjene hipoteze. To samo nakazuje na dejstvo, da stereotipi med narodi

na območju nekdanje Jugoslavije niso pogojeni (samo) z medkulturnimi razlikami, temveč je pomembno tudi širše zgodovinsko in politično ozadje. To potrjujejo tudi vrednosti *Cramerjevega V-koeficienta*,⁹ ki se v večini primerov gibljejo pod referenčno mejo 0,2, ponekod pa celo nakazujejo ravno nasprotno odvisnost. Lep primer sta npr. Slovenija in Hrvaška, kjer so med vsemi primerjanimi državami nekdanje Jugoslavije, relativno gledano, najnižje stopnje medkulturne razdalje, a hkrati tudi najvišji deleži izrazito negativnih stereotipov o predstavnikih/predstavnica druge države. Tako je npr. 79 odstotkov slovenskih respondentov izrazilo negativno mnenje o Hrvatih, medtem ko je nasprotno ta delež s 84 odstotki še nekoliko višji.

Tabela 3: Delež *negativnih* stereotipov o pripadnikih posameznih narodov nekdanje Jugoslavije po posamezni državi (po vrsticah)*

	SLO	HR	BiH	SRB	ČG*	MAK	KOS**
SLO	62 %	79 %	79 %	68 %	71 %	62 %	NP*
HR	84 %	46 %	64 %	87 %	81 %	58 %	74 %
BiH	62 %	56 %	59 %	69 %	70 %	66 %	69 %
SRB	53 %	71 %	76 %	43 %	69 %	65 %	96 %
ČG*	62 %	66 %	73 %	69 %	44 %	59 %	77 %
MAK	54 %	66 %	69 %	63 %	67 %	54 %	81 %
KOS**	13 %	32 %	35 %	82 %	58 %	69 %	27 %

*Tabelo se bere po vrsticah, kjer npr. deleži v stolpcih za prvo vrstico prikazujejo delež negativnih stereotipov, ki jih imajo Slovenci o npr. Hrvatih, Srbih itn.

Omenjeno je v veliki meri mogoče pojasniti s kratkoročnimi pojasnjevalnimi dejavniki. Med njimi je prav gotovo precej negativna medijska podoba kot posledica dolgotrajnega obmejnega spora, ki se je odražal v negativnem pisanju medijev zadnja leta. To se sklada z ugotovitvijo Guisa in drugih (2009) o pomembnem vplivu izpostavljenosti medijem druge države, in to zato, ker ti bolj poročajo o slabih kot pa o dobrih novicah, kar premaga vpliv pozitivnih dejavnikov, kot so zemljepisna bližina, podobna geneza pravnega sistema, bližina jezikov ali celo genska bližina (Guiso in drugi 2009, 1114). Z vidika deleža pozitivnih oz. negativnih stereotipov o predstavnikih/predstavnica posameznih držav pa je zanimiva zlasti ugotovitev, da imajo med državami nekdanje Jugoslavije državljani posamezne države razmeroma slabše mnenje o svojih *sosedih*, kar se kaže v višjih relativnih deležih negativnih stereotipov in večjem številu izrazito ekstremnih atributov (kot so npr. »peder«, »lopov« in »budala«).

V okviru testiranja druge hipoteze o povezanosti med lastno identiteto ter stereotipi o drugih so v tabeli 4 prikazani rezultati primerjave. Z vidika lastne identitete (avtostereotipi)¹⁰ opazamo, da je delež pozitivnih atributov najnižji v Sloveniji (38 odstotkov) ter v Bosni in Hercegovini (41 odstotkov), najvišji pa na Kosovu (73 odstotkov), v Srbiji (57 odstotkov), Črni gori (56 odstotkov) in na Hrvaškem (54 odstotkov). Na podlagi omenjenega tako lahko sklepamo, da je za Slovence in prebivalce BiH značilna razmeroma nižja oz. bolj negativno naravnana nacionalna identiteta, medtem ko je slednja najvišja med Kosovci, Srbi,¹¹ Črnogorci in Hrvati; pri tem je lahko poleg posameznih značilnosti njihovih nacionalnih značajev pomembno tudi močno zgodovinsko ozadje (Rašković in Svetličič 2011).

Tabela 4: Povezanost med identiteto (vsebina avtostereotipov) in deležem negativnih oz. pozitivnih stereotipov o drugih

	SLO	HR	BiH	SRB	ČG	MAK	KOS
Delež pozitivne identitete	38 %	54 %	41 %	57 %	56 %	46 %	73 %
Skupni tehtani delež pozitivnih stereotipov*	24,8 %	23,1 %	34,7 %	28,3 %*** (36,2 %)	32,3 %	33,3 %	23,6 %
Cramerjev V-koeficient**	0,211	0,123	0,203	0,143*** oz. 0,232	0,223	0,208	0,104

* Izračunano kot celotno število pozitivnih navedb o vseh predstavnikih drugih držav skupaj, in sicer glede na celotno število vseh navedb o vseh predstavnikih drugih držav skupaj. ** Merjeno v križni tabeli 2 x 2 (pozitivna vs. negativna identiteta ter pozitivni vs. negativni stereotipi). Vrednosti na 0,2 predstavljajo statistično značilno stopnjo asociacije med merjenima konceptoma. *** Zaradi nedavnega konflikta med Srbijo in Kosovom ter ekstremno odklonilnega odnosa Srbov do Kosovcev ob izločitvi stereotipov Srbov o Kosovcih povezanost postane močno statistično značilna.

Na podlagi omenjenih rezultatov ugotavljamo, da je z izjemo Hrvaške in Kosova značilna močna povezanost med deležem pozitivnih avtostereotipov, ki kažejo na pozitivno identiteto, ter deležem pozitivnih stereotipov o vseh drugih, s čimer lahko z izjemo Hrvaške in Kosova potrdimo drugo hipotezo. Na drugi strani pa so morda najzanimivejši zlasti rezultati za Hrvaško, saj kažejo, da imajo lahko tudi državljani z razmeroma močno in pozitivno identiteto na drugi strani pretežno odklonilen odnos do drugih držav v regiji, kar se kaže v zelo visokem skupnem tehtanem deležu negativnih stereotipov. Rezultati za Kosovo so nekoliko bolj specifični.¹²

V okviru testiranja tretje hipoteze smo želeli preveriti povezanost med vsebino stereotipov o drugih ter mnenjem o tujcih (migrantih) v posamezni državi. Tabela 5 najprej prikazuje podatke o mnenju o tujcih (migrantih), ki smo jih pridobili iz raziskave *European Values Survey*.

Tabela 5: Stopnja (ne)naklonjenosti tujcem (imigrantom) po posameznih državah*

	SLO	HR	BiH	SRB	ČG	MAK	KOS
Nenaklonjenost tujcem (višja ocena pomeni slabše mnenje)	4,79	5,13	5,38	4,91	5,87	5,73	4,27
Aritmetična sredina deležev negativnih stereotipov za vse druge države nekdanje Jugoslavije, skupaj	70 %	75 %	65 %	72 %	68 %	67 %	48 %

* Izračunana aritmetična sredina odgovorov na prvih pet trditvev na deset stopenjski lestvici v okviru vprašanja št. 78 v *European Values Survey* (četrti krog iz leta 2008). Trditve so bile naslednje: (1) *Imigranti odvzemajo delovna mesta domačim prebivalcem v državi.* (2) *Kulturno življenje v državi je ogroženo s strani imigrantov.* (3) *Imigranti poslabšujejo težave s kriminalom v državi.* (4) *Imigranti obremenjujejo sistem socialne varnosti v državi.* (5) *V prihodnosti bo delež imigrantov predstavljal nevarnost družbi.*

Kot je razvidno iz podatkov, je javno mnenje, povezano s tujci (z migranti), najbolj naklonjeno na Kosovu ter v Sloveniji, najmanj pa v Črni gori, Makedoniji in BiH. Omenjeno javno mnenje smo nato v nadaljevanju primerjali s povprečjem deležev negativnih stereotipov o vseh drugih narodih nekdanje Jugoslavije za posamezno državo ter v okviru omenjene primerjave dobili skupni *Pearsonov korelacijski koeficient* 0,495, ki kaže na zmerno stopnjo pozitivne povezanosti med javnim mnenjem o

tujcih (migrantih) ter nagnjenostjo k negativnemu stereotipiziranju drugih narodov nekdanje Jugoslavije. Pri tem pa je omenjena povezanost najvišja zlasti za Kosovo, kjer je razmeroma pozitivno javno mnenje o tujcih (migrantih) povezano tudi z razmeroma najnižjim deležem negativnih stereotipov o drugih narodih. Ravno nasprotno pa na drugi strani velja za Hrvaško.

V okviru testiranja četrte hipoteze sva želela na koncu preveriti še povezanost med deležem negativnih stereotipov o posameznem narodu ter obsegom mednarodnega poslovanja, in sicer *izvoza* in *TNI*. Tabela 6 prikazuje primerjavo deležev negativnih stereotipov slovenskih respondentov o drugih narodih ter spremljajoče podatke o izvozu in TNI v teh državah s strani Slovenije.

Tabela 6: Delež negativnih stereotipov o drugih narodih pri slovenskih respondentih ter podatki o slovenskem izvozu in TNI na omenjenih trgih (ilustrativni primer)

	HR	BiH	SRB	ČG	MAK	KOS
Prebivalstvo v milijonih	4,48	4,62	7,31	0,66	2,08	1,83
Delež negativnih stereotipov	79 %	79 %	68 %	71 %	62 %	NP*
Izvoz (I–VIII 2011) v 1000 EUR	902,745	362,645	388,517	56,242	97,242	56,246
Izvoz per capita (glede na število prebivalcev države prejemnice) v EUR	201,51	78,49	53,15	85,22	46,75	30,74
Stanje slovenskih TNI (2009) v mio. EUR	1107,4	670,4	1617,1	155,6	361,3	NP*
Stanje TNI per capita (glede na število prebivalcev države prejemnice) v mio. EUR	247,19	145,11	221,22	235,76	173,71	NP*

* NP – ni podatka. Podatki o prebivalstvu iz CIA, World Factbook, 2011. Podatki o izvozu, pridobljeni pri Sursu, zbirke podatkov SI-STAT za prvih osem mesecev 2011. Podatki o TNI, pridobljeni pri Banki Slovenije, Poročilo o naložbah za leto 2009.

Na podlagi primerjave podatkov o izvozu *per capita* in TNI ter deležu negativnih stereotipov sva nato izračunala *Pearsonov korelacijski koeficient*. Omenjeni korelacijski koeficient za *izvoz* znaša *0,7 absolutno*, kar je zelo visoko in predstavlja močno korelacijo med deležem negativnih stereotipov in izvozom per capita v posamezno državo. Očitno so globlji vzroki za trgovino bistveno močnejši kot pa vpliv samih stereotipov, ki so pod močnim vplivom trenutnih razmer, kar obremenjuje odnose med državami. Za *TNI* pa na drugi strani omenjeni korelacijski koeficient znaša le *0,1 absolutno*, kar je izjemno nizko ter predstavlja skoraj zanemarljivo korelacijo med deležem negativnih stereotipov in stanjem slovenskih TNI per capita v posameznih državah nekdanje Jugoslavije, čeprav bi predpostavljali ravno nasprotno, saj je niz primerov, ko investitorji iz sosednjih držav niso zaželeni in je odnos do »pravih« tujcev bolj naklonjen (na primer v odnosih s Hrvaško: od Elana do Mercatorja ali Sunčanega Hvara na drugi strani).

Implikacije za mednarodno ekonomsko sodelovanje

Rezultati testiranja prve hipoteze, ki jo na podlagi vzorčnih podatkov nismo mogli potrditi, kažejo, da na oblikovanje negativnih stereotipov o pripadnikih drugih narodov nekdanje Jugoslavije medkulturne razlike ne vplivajo statistično značilno.

Če rezultate testiranja prve hipoteze navežemo na testiranje druge hipoteze, ugotovimo, da sta pozitivna in negativna naravnost lastne identitete (avtostereo-

tipi) v večini primerov močno povezani s pozitivnimi oz. z negativnimi stereotipi o drugih. Primera Hrvaške in Kosova, ki potrjujeta prav nasprotno odvisnost, pa nas napeljujeta na sklep, da to ne pomeni nujno zanikanja te hipoteze v celoti, pač pa le, da je moč drugih pojasnjevalnih dejavnikov (negativna medijska podoba) močnejša kot pa delovanje negativnih stereotipov. Potrditev te hipoteze, kljub vsem metodološkim omejitvam, da samopodoba vpliva na stereotipe o drugih (z izjemo Hrvaške), pojasnjujemo z vplivi obmejnega spora in s trdnimi odnosi pred formiranjem negativnih stereotipov; deluje v smeri pospeševanja ekonomskega sodelovanja v primerih, ko se krepi samopodoba in s tem zmanjšujejo stereotipi o drugih in nasprotno v primeru nizke samopodobe. Delovanje tega dejavnika se lahko odraža tudi v močnejšem cenjenju lastnih izdelkov (če smo na splošno boljši) in s tem v podcenjevanju kakovosti izdelkov tistih držav, o katerih imamo slabše mnenje, ki so imenovani (v ekstremnih primerih) npr. budale, lopovi in podobno. S takimi pač ne sodelujemo ali pa le, ko so alternative zelo šibke.

Pomembna je tudi ugotovitev, da je frekvenca negativnih stereotipov najvišja med sosedi, čeprav podatki kažejo, da to ne vpliva odločilno na ekonomske odnose, saj so ti s sosedi kljub temu močni. Očitno je vpliv drugih, trdih dejavnikov (bližine, tradicije, strukturnih dejavnikov itd.) močnejši. Pomembna pa je lahko tudi vloga jezika, ki je še kako pomemben za mednarodne ekonomske odnose in diplomacijo (Udovič, Žigon in Zlatnar Moe 2011) ter okrepljene aktivnosti ekonomske diplomacije (Udovič 2011, 357).

V okviru testiranja tretje hipoteze zrna stopnja korelacije med javnim mnenjem o tujcih (imigrantih) ter deležem negativnih stereotipov o pripadnikih posameznih narodov nekdanje Jugoslavije potrjuje tezo o močni povezanosti med javnim mnenjem in oblikovanjem stereotipov, omenjeni odnos pa je zelo pomemben zlasti ob pomanjkanju osebnih izkušenj ter t. i. eksogenih dejavnikov oblikovanja stereotipov.

Pri testiranju četrte hipoteze pa sva na ilustrativnem primeru Slovenije – zavedajoč se kompleksnosti dejavnikov, ki vplivajo na tokove izvoza in TNI med državami – prikazala, da obstaja veliko večja stopnja absolutne povezanosti med deležem negativnih stereotipov in *izvozom* v posamezne države nekdanje Jugoslavije kot pa z vidika *TNI*. To potrjuje tudi ugotovitev, da je vpliv stereotipov močnejši, kadar gre za uvodne faze sodelovanja, ko ti vplivajo na zaupanje kot predpostavko sodelovanja. Močni ekonomski odnosi z določeno državo (na primer v tem primeru s Hrvaško), preden je prišlo do oblikovanja negativnih stereotipov, očitno kažejo, da ti ne morejo bistveno vplivati na trdno stekane ekonomske vezi med partnerji, še posebej, ker praksa pogosto omili negativne stereotipe, ki so lahko ovira za sodelovanje v začetnih fazah.

Za najino analizo, in posledično sklepe, je značilna vrsta omejitev, saj bi bilo treba za celovito presojo vpliva stereotipov na ekonomsko sodelovanje izvesti še niz drugih raziskav ter razširiti in uravnotežiti empirično bazo. Predvsem je treba empirično testirati matrico trgovine in TNI med temi državami. Pri tem bi morali upoštevati tudi časovni zamik med stereotipi in časom, ko lahko nosilci teh stereotipov vplivajo na ekonomske tokove. To bo seveda mogoče storiti šele po na primer petih letih. Poleg tega je treba stereotipe preverjati (kot se načrtuje v drugi fazi) z mnenji poslovnežev, ki dejansko sodelujejo in bi tako videli, kako se ti spreminjajo s prakso. Izhajajoč iz našega teoretičnega okvira, smo sklepali o

smereh absolutnega vpliva stereotipov na ekonomske odnose in v diferenciranem vplivu na različne vrste mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Ker so stereotipi dolgoročne narave, je njihov vpliv na TNI močnejši kot na trgovino, česar pa naša raziskava ni potrdila, saj je bil vpliv negativnih stereotipov na trgovino absolutno zelo močan, ne pa na TNI. Lahko pa močnejše vplivajo na oscilacije trgovinskih tokov vzporedno s spreminjanjem predstav med temi odnosi. Veljalo naj bi, da bolj ko se rahljajo negativni stereotipi, bolj se krepijo trgovinski tokovi.

Tretji metodološki problem je vpliv drugih pojasnjevalnih dejavnikov na ekonomske odnose, kot so podobnosti ali razlike ekonomskih struktur, razlike v produktivnosti, kakovosti izdelkov ter storitev oz. v konkurenčnosti v celoti ali pa vpliv kratkoročnih dejavnikov, kot so politični spori (na primer vpliv obmejnega spora med Slovenijo in Hrvaško) ali pa delovanje stereotipov na podlagi vpliva na formalne in neformalne institucije. Tudi slednji so lahko različno močni, kadar gre za stereotipe ali realne dejavnike. Predpostavljamo, da je vpliv slednjih mnogo močnejši kot vpliv samih stereotipov.

Na koncu velja opozoriti še na nujnost opazovanja obratne vzročnosti, torej, kako ekonomsko sodelovanje vpliva na stereotipe, in ne le nasprotno, »kako zaupanje krepi trgovino, ampak tudi, kako trgovina krepi zaupanje« (Guiso 2009, 1119).

Nadaljnje raziskave bi morale raziskati tudi vpliv posameznih kulturnih dimenzij in razlik na strukturo mednarodne trgovine in TNI, saj se predpostavlja, da je vloga zaupanja na primer močnejša, kadar gre za diferencirane izdelke kot v primeru homogenih. To je izjemno pomembno, če želimo spreminjati strukturo menjave iz preprostejših v zahtevnejše izdelke.

Zahvala

Avtorja se zahvalujeta dvema anonimnima recenzentoma in uredniku Slavku Splichalu za kritične pripombe in sugestije. Njihove pripombe so pomembno prispevale k izboljšanju tega članka.

Opombe:

1. Tako je npr. obsežna raziskava informacijskih vplivov na oblikovanje stereotipov pokazala močan, včasih celo prevladujoč, vpliv medijev na oblikovanje stereotipov v primerjavi z družino, izobraževalnim sistemom ter lastnimi izkušnjami in prepričanji (Coutant in drugi 2011). Tudi O'Sullivan (1998) je npr. v analizi manifestacije medijskih stereotipov angleške mladine ugotovil, da je angleška mladina v medijskem poročanju pogosto prikazana v vlogi žrtve ali v negativni luči, kar vpliva na oblikovanje stereotipov o mladih v Angliji.
2. Podobno velja tudi za generacijo Y (rojeno v obdobju 1984–1994), ki jo zajema naša raziskava.
3. Zlasti časopisi naj bi bili nagnjeni k poročanju o vsebinah z negativnimi konotacijami, pri tem pa naj bi se negativna pristranskost poročanja eksponentno povečevala s količino vsebin o posamezni tuji državi (Guiso in drugi 2009, 1114).
4. Podatki (Guiso in drugi 2009, 1119) npr. kažejo, da naj bi bilo povečanje enega standardnega odklona ravni zaupanja med dvema državama povezano s povečanjem bilateralne trgovine med državama za kar 63 odstotnih točk oz. 39 odstotkov za zelo diferencirano blago. Podobno velja tudi za neposredne tuje investicije, pri katerih je omenjeno povečanje še večje.
5. Omenjeno področje javnega mnenja uporablja kot približek (angl. *proxy*) za širše področje javnega mnenja, ki je povezano tudi z oblikovanjem stereotipov.
6. Madon in drugi (2001) v svojem obsežnem pregledu literature izpostavljajo več različnih šol v okviru preučevanja stereotipov, pri čemer velja t. i. *vsebinska šola* za najstarejšo, ki predvsem v zadnjem času spet postaja popularna.

7. Proučevanje njihovih stereotipov o državah nekdanje Jugoslavije pa je zanimivo tudi zato, ker bodo njihove prihodnje mednarodne ekonomske povezave in odnosi z Zahodnim Balkanom razmeroma novi.
8. Respondenti so bili zaproseni navesti do 10 asociacij, ki jim najprej pridejo na misel, ko pomislite na posameznika ali pa na nacionalne značilnosti posameznega naroda/prebivalca držav nastalih na ozemlju nekdanje Jugoslavije. Ker nismo želeli vplivati na njihove odgovore smo za primer navedli le Nemce in možno asociacijo: npr. disciplina. Odgovori so bili zelo neuravnoteženi, nekateri so dejansko navedli 10 asociacij drugi le po nekaj. Asociacije so navajali tudi za sebe, s čimer smo merili tudi lastno identiteto v obliki avto stereotipov.
9. Vrednosti Cramerjevega V-koeficienta smo računali na podlagi tabel 2 x 2 v programu SPSS. Za nizko medkulturno razliko smo uporabili vrednosti medkulturnih razlik 1-2 iz tabele 1, za visoke medkulturne razlike pa vrednosti 3-5 iz tabele 1. Vrednost koeficienta nad 0,2 predstavlja statistično značilno stopnjo povezanosti.
10. Ta je pomembna, ker je *normalno*, da se druge kulture vrednotijo s primerjanjem njene skladnosti z lastno kulturo (Price 2011, 130).
11. Kar potrjuje ugotovitve Lewisa (2006, 308, 313).
12. V odgovorih kosovskih anketirancev sta bila prisotna močan vpliv nedavnih konfliktov s Srbi ter velik vpliv negativnega mnenja o Makedoncih in Črnogorcih, kjer se pojavljajo določeni spori med lokalnim prebivalstvom in kosovskimi manjšinami v omenjenih državah.

Literatura:

- Adler, Nancy J. 1991. *International Dimensions of Organizational Behavior*. Boston, MA: PWS-Kent.
- Akerlof, George. A. in Rachel E. Kranton. 2000. Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics* 115, 3, 715-753.
- Akerlof, George A. in Robert J. Shiller. 2009. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Allport, Gordon W. 1954/1988. *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Perseus Book Publishers.
- Avramska, Irina. 2009. *Cross-cultural Comparison between Business Students from Macedonia, Kosovo and Slovenia and Cultural Differences in Relation to Economic Development*. Magistrska naloga. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Berger, Dan. 2006. Shaping the Public Sphere with and beyond the State: Globalization and Latin American Social Movements remake State-publics Relationship. *Javnost-The Public* 13, 4, 45-62.
- Bello, Daniel, Kwok Leung, Lee Radebaugh, Rosalie L. Tung in Arjen van Witteloostuijn. 2009. From the Editors: Student Samples in International Business Research. *Journal of International Business Studies* 40, 4, 361-364.
- Bentham, Jeremy. 1791/1994. Of Publicity. *Public Culture* 6, 3, 581-595.
- Bodenhausen, Galen V. in Robert S. Wyer, Jr. 1985. Effects of Stereotypes on Decision Making and Information-Processing Strategies. *Journal of Personality and Social Psychology* 48, 2, 267-282.
- Carr, Michelle. 2002. Cultural Stereotyping in International Business Relationships. Prispevek predstavljen na 18. IMP konferenci v Perthu v Avstraliji.
- Crook, Clive. 2009. *Book Review: Animal Spirits by Akerlof and Shiller*. <<http://blogs.ft.com/crookblog/2009/02/book-review-animal-spirits-by-akerlof-and-shiller/#axzz1ccvLYZKB>>
- Cohen, Jacob. 1960. A Coefficient of Agreement for Nominal Scales. *Educational and Psychological Measurement* 20, 1, 37-46.
- Coutant, Dawna, Stephen Worchel, Daniel Bar-Tal in Judith van Raalten. 2011. A Multidimensional Examination of the "Stereotype" Concept: A Developmental Approach. *International Journal of Intercultural Relations* 35, 1, 92-110.
- Damijan Jože, Matija Rojec in Maja Ferjančič. 2011. Growing Export Performance of Transition Economies: EU Market Access versus Supply Capacity Factors. *Panaeconomicus* 58, 4 (forthcoming issue).
- Darley, J. M. in Gross, P. H. 1983. A Hypothesis-Confirming Bias in Labelling Effects. *Journal of Personality and Social Psychology* 44, 20-33.

- Dewey John. 1954/1927. *The Public and its Problems*. New York: Swallow Press.
- Diehl, Michael in Klaus Jonas. 1991. Measures of National Stereotypes as Predictors of the Latencies of Inductive Versus Deductive Stereotypic Judgements. *European Journal of Social Psychology* 21, 4, 317-330.
- Filipović, Nenad. 2001. *Strategic Change Management of Medium-Sized Companies: Insights from Slovenia and Croatia*. Doktorska naloga. Amsterdam: Vrije Universiteit.
- Friedland, Lewis A., Thomas Hove, in Hernando Rojas. 2006. The Networked Public Sphere. *Javnost-The Public* 13, 4, 5-26.
- Ganesan, Shankar. 1994. Determinants of Long-term Orientation in Buyer-seller Relationships. *Journal of Marketing* 58, april, 1-19.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza in Luigi Zingales. 2009. Culture Biases in Economic Exchange? *The Quarterly Journal of Economics* 124, 3, 1095-1131.
- Hamilton, David L. in Terrence L. Rose. 1980. Illusory Correlation and the Maintenance of Stereotypic Beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology* 39, 5, 832-845.
- Hofstede, Geert. 1983. National Cultures in Four Dimensions: A Research-based Theory of Cultural Differences among Nations. *International Studies of Management & Organization* 13, 52, 46-74.
- Hofstede, Geert. 2001. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Horvat, Branko. 1971. Yugoslav Economic Policy in the Post-War Period: Problems, Ideas, Institutional Developments. *The American Economic Review* 61, 3, 71-169.
- Katz, Daniel in Kenneth Braly. 1933. Racial Stereotypes of One-hundred College Students. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 28, 3, 280-290.
- Katz, Hack, J. 1995. How Troublesome are Stereotypes in International Business? Center for Advanced Human Resource Studies (CAHRS) Working Paper Series 193, 95-03, 1-20.
- Keynes, John M. 1936/2007. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Kogut, Bruce in Harbir Singh. 1988. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies* 19, 3, 411-432.
- Lane, Henry W. in Joseph J. Distefano. 1992. *International Management Behavior*. 2. izdaja. Boston, MA: PWS-Kent.
- Lewis, Richard D. 2006. *When Cultures Collide*. Boston, London: Nickolas Brealy International.
- Lippmann, Walter. 1922. *Public Opinion*. Oxford: Harcourt, Brace & Co.
- Lowengart, Oded in Nurit Zaidman. 2003. The Effect of National Stereotypes on the Tendency to Conduct Business in Foreign Countries: An Empirical Investigation. <<http://www.allbusiness.com/trends-events/investigations/13479743-1.html>>
- Lubatin, Michael H., Momar Ndiaye in Richard Vengroff. 1997. The Nature of Managerial Work in Developing Countries: A Limited Test of the Universalist Hypothesis. *Journal of International Business Studies* 28, 4, 711-733.
- Macrae, Neil C., Charles Stangor in Miles Hewstone. 1996. *Stereotypes and Stereotyping*. New York, NY: Guilford.
- Madon, Stephanie, Max Guyll, Kathy Aboufadel, Eulices Montiel, Alison Smith, Polly Palumbo, in Lee Jussim. 2001. Ethnic and National Stereotypes: The Princeton Trilogy Revisited and Revised. *PSPB* 27, 8, 996-1010.
- McCarthy, Frank. 2004. Diversity Recruiting – Stereotyping. *The Fordyce Letter*. <<http://www.fordyceletter.com/2004/06/01/diversity-recruiting-stereotyping/>>
- Mihelič, Katharina K. in Bogdan Lipičnik. 2010. Corporate Managers and Their Potential Young Successors: An Examination of Their Values. *Journal for East European Management Studies* 15, 4, 288-311.
- Morgan, Robert M. in Shelby D. Hunt. 1994. The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing* 58, julij, 20-38.
- O'Sullivan, John. 1998. *Media Stereotypes of Young People*. <<http://www.childrens-express.org>>
- Raškovič, Matevž in Marjan Svetličič. 2011. Pomen poznavanja nacionalnega značaja in kulturnih posebnosti za slovensko gospodarsko diplomacijo: primer Hrvaške in Srbije. *Teorija in praksa* 48, 3, 776-799.

- Schwartz, Shalom H. 2008. *Cultural Value Orientations: Nature and Implications of National Differences*. Jerusalem: The Hebrew University of Jerusalem.
- Salazar, Philippe-Joseph. 2005. Rhetoric and International Relations: An Introduction. *Javnost-The Public* 12, 4, 5-10.
- Slangen, Arjen H. L. in Rob J. M. Van Tulder. 2009. Cultural Distance, Political Risk, or Governance Quality? Towards a More Accurate Conceptualization and Measurement of External Uncertainty in Foreign Entry Mode Research. *International Business Review* 18, 3, 276-291.
- Slusher, Morgan P. in Craig A. Anderson. 1987. When Reality Monitoring Fails: The Role of Imagination in Stereotype Maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology* 52, 4, 653-662.
- Smelser, Neil J. in Richard Swedberg. 2005. *The Handbook of Economic Sociology*, 2. izdaja. New York in Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.
- Snyder, Mark in Peter Miene. 1994. On the Function of Stereotypes and Prejudice. V: M. Zanna in J. M. Olson (ur.), *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium*, 63-82. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Splichal, Slavko. 2002. Rethinking Publicness: The Precedence of the Right to Communicate. *Javnost-The Public* 9, 3, 83-106.
- Tajfel, Henri in Joseph P. Forgas. 1981. Social Categorization: Cognitions, Values, and Groups. V: J. P. Forgas (ur.), *Social Cognition: Perspective on Everyday Understanding*, 113-140. San Diego, CA: Academic Press.
- Terracciano, Antonio et al. 2005. National Character does not Reflect Mean Personality Traits Levels in 49 Countries. *Science* 310, 5745, 96-100.
- Udovič, Boštjan, Tanja Žigon, in Marija Zlatnar Moe. 2011. Posebnosti prevajanja strokovnega jezika diplomacije: primer Dunajske konvencije o diplomatskih odnosih. *Slavistična revija* 59, 3, 269-291.
- Udovič, Boštjan. 2011. Slovene commercial diplomacy in the Western Balkan Countries. *Communitis post-communist studies* 44, 4, 357-368.
- Várnai, Zsanett. 2009. *Common National Stereotypes and their Impact on Hungary's Trade Relations*. Budapest: Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Zaidmand, Nurit. 2000. Stereotypes of International Managers. *Group & Organization Management* 25, 1, 45-67.

JAVNOST IN TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE

ANDREJA JAKLIČ
ALJAŽ KUNČIČ
ANŽE BURGER

Povzetek

Povezanost tujih neposrednih investicij (TNI) in (ne)naklonjenosti državljanov je v teoriji in empiričnem preverjanju razmeroma skromno analizirana, čeprav podjetja v investicijskem odločanju odziv javnosti označujejo kot dejavnik tveganja, katerega mednarodna razsežnost je že dolgo prepoznana. Teorija nakazuje, da si ljudje ustvarjajo mnenje o TNI bodisi zaradi zgodovinsko-političnih razlogov, še verjetneje pa zaradi neposrednega vpliva vhodnih TNI na trg dela in njihove plače. Osnovni empirični rezultati za evropske države v zadnjih dveh desetletjih kažejo, da državljanji, naklonjeni liberalizaciji, tokove TNI privabljajo, nenaklonjenost liberalizaciji pa jih odvrča. Ob sočasnem preverjanju vpliva liberalizaciji naklonjenih in nenaklonjenih državljanov ugotovimo, da naklonjenost državljanov liberalizaciji na prilive TNI ne vpliva, medtem ko ima nenaklonjenost statistično značilen negativen vpliv. Rezultati kažejo, da se (ne)naklonjenost državljanov v prilivih TNI pokaže šele po petih letih, kajti podjetja potrebujejo ustrezen čas, da se na mnenjske spremembe odzovejo.

Kot izjemno pomembne se izkažejo formalne pravne, politične in ekonomske institucije, ki se odzivajo na javno mnenje. Vključitev teh pojasnjevalnih spremenljivk močno zmanjša absolutni učinek liberalizaciji nenaklonjenih državljanov na prilive TNI in pokaže, da ta deluje popolnoma na podlagi formalnih institucij. Rezultati posredno tudi opozarjajo, da je pri oblikovanju spodbud za privabljanje TNI smiselno upoštevati javno mnenje.

Andreja Jaklič je izredna profesorica na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: andreja.jaklic@fdv.uni-lj.si.

Aljaž Kunčič je asistent na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: aljaz.kuncic@fdv.uni-lj.si.

Anže Burger je docent na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: anze.burger@fdv.uni-lj.si.

Uvod

Tuje neposredne investicije (TNI) so se v zadnjih desetih letih močno povečale; s 7.445.637 milijonov dolarjev v letu 2000 so do leta 2010 narasle na 19.140.603 milijonov dolarjev. Investicijski tokovi povezujejo vse več držav, obsegajo pa tako vertikalne – kjer gre za premik dela produkcijske verige v drugo državo, kot tudi horizontalne TNI –, kjer multinacionalke replicirajo svojo ekonomsko aktivnost v več državah. Večina TNI je še vedno horizontalnih, čeprav mednarodna fragmentacija proizvodnje, tako v obliki vertikalnih TNI kot tudi v obliki mednarodnega zunanjega izvajanja del, intenzivno narašča.

Izsledki empiričnih študij so prispevali, da si glavnina držav v svojih ekonomskih politikah prizadeva za privabljanje TNI (UNCTAD 2011, 2010; World Investment Prospects to 2011). Ekonomske politike na področju privabljanja TNI so v zadnjih treh desetletjih močno konvergirale, kljub podobnosti v instrumentih in spodbudah pa variabilnost tokov tujih neposrednih investicij med državami ostaja visoka in se v obdobju finančne krize še povečuje (UNCTAD 2010, 2011). S spreminjanjem mednarodnega poslovnega okolja in tveganja se spreminjajo tudi uteži posameznih determinant tujih investicij. Ekonometrične študije v zadnjem času razširjajo tako nabor determinant kakor tudi modelskih specifikacij. Ob tradicionalno močnih dejavnikih odločanja – kot so na primer velikost in rast trga ali geografska razdalja (tako imenovane gravitacijske determinante) –, ki so pojasnili razmeroma velik delež variabilnosti v tokovih TNI in so bili uporabni posebej za pojasnjevanje horizontalnih TNI, v zadnjem času odkrivamo večjo vlogo tako imenovanih mehkejših dejavnikov. Razpoložljivost virov, kakovost poslovnega okolja ali institucionalnih dejavnikov sta vse pomembnejši pri pojasnjevanju vertikalnih TNI. Dozdajšnje analize so potrdile, da so mednarodne investicijske odločitve tako kompleksne, da nelinearne učinke na TNI lahko opiše le nabor več dejavnikov in interakcije med njimi (Blonigen in Piger 2011).

Vpliv poslovnega okolja, rastočega števila deležnikov in znotraj tega vpliv političnega tveganja (tveganja spremembe institucij in regulative) ter (ne)naklonjenost javnosti postajajo predmet podrobnejših analiz v investicijskem odločanju, vendar zanesljivih ocen vpliva teh dejavnikov še ni. Mnogi od teh dejavnikov še niso bili sistematično analizirani, vendar se je njihov potencialni vpliv pokazal, ker so bili uvrščeni med ovire ali med ključne razloge, če investicije niso bile uresničene. Med dejavniki, ki so razmeroma skromno analizirani, a jih podjetja v investicijskem odločanju prepoznajo kot dejavnike tveganja (in potencialnih stroškov), je tudi (ne)naklonjenost javnosti do TNI.¹ V prispevku želimo zato podrobneje analizirati, kako in kdaj se neposredni investitorji in posledično tokovi TNI (in ali se sploh) odzivajo na mnenja državljanov, izražena na primer v mnenjskih poizvedbah.

Članek je sestavljen iz štirih delov. V prvem delu predstavimo teoretični okvir povezav med javnostjo in TNI ter povzamemo ugotovitve iz literature. V drugem delu opišemo podatke in njihove opisne statistike. Ob zavedanju omejitev, ki jih ima zajemanje vpliva javnosti v okviru nacionalnih meritev javnega mnenja (Splichal 1997, 2011), se opremo na mednarodne raziskave javnega mnenja in na podlagi razpoložljivih indikatorjev razvijemo sintetični kazalnik kot delež liberalizaciji naklonjenih in liberalizaciji nenaklonjenih državljanov. Empirično ocenjevanje vpliva

naklonjenosti državljanov (merjenega z mnenjskimi poizvedbami) kot determinante TNI in razlago rezultatov prikažemo v četrtem delu. V petem delu povzamemo glavne ugotovitve članka in zaključimo.

(Ne)naklonjenost državljanov kot dejavnik TNI

TNI so eden izmed načinov internacionalizacije podjetij in so pogosto tema obravnave, saj v veliko primerih vplivajo na delovna mesta in gospodarsko rast, kar vpliva na življenjski standard ljudi. Vhodne TNI prinašajo potencialna nova delovna mesta, potencialne pozitivne učinke prelivanja tehnologije in znanja na sodelujoča domača podjetja, če so te učinke zmožna ponotranjiti na ravni podjetja, industrije in države (Borensztein, De Gregorio in Lee 1998; Javorcik 2004; Damijan in drugi 2003; Simoneti in drugi 2005; Svetličič, Jaklič in Burger 2007), ter vplivajo na plače in strukturo konkurence (Blomström in drugi 1994; Blomström 2010), kar lahko obstoj nekaterih domačih podjetij (in delovnih mest) tudi ogrozi. Na makroravni lahko torej TNI ob določenih pogojih pozitivno vplivajo na gospodarsko rast (Borensztein in drugi 1998; Blomström in drugi 1994), še posebej povečevanje učinkovitosti izvoza (Damijan, Rojec in Ferjančič 2011; Jaklič in Svetličič 2003; Svetličič, Jaklič in Burger 2007).² Vplivajo tudi na strukturo in obseg delovnih mest. Agregatni učinki so praviloma pozitivni, čeprav določene skupine ljudi v gospodarstvu lahko s TNI tudi izgubijo. Pomembnejši kot posredni vplivi TNI na produktivnost podjetij in gospodarsko rast so v tem prispevku neposredni vplivi na trg dela, tako v državi prejemnici investicij kot tudi v državi izvora.

Z razvojem globalizacije in naraščanjem mednarodne vertikalne specializacije podjetij so se omenjeni učinki TNI na državo gostiteljico še povečali (Hummels in drugi 1998; Hanson, Mantaloni in Slaughter 2002; Yeaple 2003). Specifični modeli mednarodne specializacije, ki vključujejo vertikalne TNI, ponujajo napovedi glede učinkov TNI. V primeru vertikalnih TNI razvite države v manj razvito model t. i. offshoringa implicira, denimo, povečanje povpraševanja po bolj usposobljenih delavcih v obeh državah in spremenjen asortiment izdelkov podjetij (Feenstra 1996). Splošneje, proizvodnja v tujini (mednarodna proizvodnja) je substitut proizvodnje doma, kar znižuje povpraševanje po delovni sili in posledično plače vpletenih delavcev. Na drugi strani pa cenejši tuji vhodni produkti pocenijo proizvodnjo domačih podjetij, ki lahko na ta način znižajo cene svojih izdelkov, povečajo prodajo, s tem pa povečajo tudi povpraševanje po delavcih in zvišajo plače. Skupen učinek na domači trg dela je lahko pozitiven ali negativen, poleg mobilnosti delavcev pa na skupni učinek vplivajo še posebnosti poslovnega okolja, pri čemer so pomembne tako značilnosti na strani proizvodnje (panoge, poklicev, regulative, konkurence na trgu) kot tudi na strani povpraševanja (cenovne in križne elastičnosti). Feenstra in Hanson (1997) potrđita teoretične napovedi, da izhodne vertikalne TNI vplivajo na spremembe v relativnem povpraševanju po usposobljeni delovni sili, posledično pa to vodi tudi do povečanja plač v državi gostiteljici.

Prav tako lahko horizontalne TNI vplivajo na trg dela. Pri horizontalnih TNI podjetje namesto izvoza na tuji trg celoten produkcijski proces raje preseli bližje ciljnemu trgu (ali v cenejše okolje in nato izvažá produkte v druge države), to pa zmanjša povpraševanje po delu doma in povečuje povpraševanje po delu v državi prejemnici TNI ter povezane potencialne spremembe v plačah. Vhodne horizontalne investicije tudi povečujejo konkurenco na trgu končnih produktov, kar niža

cene potrošnih dobrin in poviša realno kupno moč v državi prejemnici investicij, obenem pa je potrošnikom na voljo večja izbira dobrin, kar dodatno povečuje njihovo blaginjo.

Helpman, Melitz in Yeaple (2004) ugotavljajo, da so multinacionalna podjetja (MNP) za kar 15 odstotkov produktivnejša kot podjetja z izključno domačo proizvodnjo. To jim omogoča izplačevanje višjih plač, kar je izjemno dobro dokumentirano dejstvo v literaturi o vplivu TNI na trg dela. Lipsey (2002) povzema vrsto študij, ki potrjujejo, da multinacionalke skoraj vedno izplačujejo višje plače kot domača podjetja, to pa lahko ob mobilnosti dela med podjetji povzroči tudi splošen dvig plač.

Če povzamemo, je neposredni vpliv vhodnih TNI na domači trg dela, naj gre za horizontalne ali vertikalne TNI, na podlagi povečevanja povpraševanja po delu in višjih plač, nižjih cen izdelkov za končno potrošnjo in večje izbire izdelkov, pozitiven.³ Državljeni naj bi bilo torej (ob zavedanju teh učinkov) naklonjeni vhodnim TNI, ki jih v tem članku tudi raziskujemo. Kljub napredku v teoretičnem modeliranju in obsežnejšemu empiričnemu ocenjevanju vzrokov in posledic TNI pa spoznanja o učinkih TNI v javnost prodirajo počasi. Ljudje namreč učinke TNI spoznavajo predvsem v množičnih medijih, ki posledice TNI prikazujejo z vidika različnih subjektov (ali interesnih skupin),⁴ in ne celovito (agregatnih učinkov), hkrati pa ne prikazujejo zgolj ekonomskih učinkov.

Nasprotovanje TNI je po drugi strani lahko tudi neekonomsko motivirano, kot na primer med politiki in v medijih. Primer ekonomsko neutemeljenega nasprotovanja (zaradi morebitne izgube ali zmanjšanja koristi ozko določenega segmenta državljanov, ki pa je manjša od koristi na agregatni ravni) je, denimo, splošno nacionalistično nasprotovanje TNI, ki lahko v javnosti zaneti veliko medijsko izpostavljenost tujih investorjev, negativno medijsko poročanje pa vpliva na politiko. To je še posebej občutno v primerih, v katerih politika in mediji aktivno posežejo v ustvarjanje javnega mnenja, kot na primer v Sloveniji v zadnjih desetih letih s primeri t. i. nacionalnega interesa. Raziskave v Sloveniji (Splichal 2009, 7) potrjujejo razmeroma velik vpliv medijev na politiko, po oceni politične elite jih največ nadpovprečni vpliv pripisuje celo komercialnim televizijskim postajam. Posledice so na primer neuspešen prevzem Pivovarne Union s strani pivovarne Interbrew, izguba interesa za nadaljevanje investicije na primeru Audija ali pa blokiranje dokončne prodaje državnih podjetij, denimo, NLB v povezavi s KBC. Podobno so se s posledicami nacionalističnega in do TNI nenaklonjenega javnega mnenja soočala slovenska podjetja na Hrvaškem (na primer neuspešen nakup Sunčanega Hvara s strani Term Čatež). Neekonomsko nasprotovanje lahko povežemo tudi z drugimi oblikami neekonomsko motiviranega gibanja proti globalizaciji ali liberalizaciji trga.

Na tokove TNI pa močno vplivajo tudi druge institucije, kar opisuje teoretska smer nove institucionalne ekonomike. Institucije so formalna in neformalna pravila igre in njihovo uveljavljanje (North 1990; North 1993, North 2005), pri čemer North (1993) razlikuje med institucijami in organizacijami. Organizacije so poleg drugih posameznikov ali družbenih (formalnih in neformalnih) skupin tudi same akterji. Poleg klasifikacije institucij glede na vsebino oz. področje (Joskow 2008) in usidranost (Williamson 2000) je za namene tega članka najuporabnejša klasifikacija institucij, ki izhaja neposredno iz Northove definicije, torej na formalne in nefor-

malne. Formalne institucije so vsa formalna, največkrat zapisana družbena pravila, denimo, zakonodaja. Neformalne institucije pa po drugi strani niso eksplicitno zapisane in so očem bolj skrite. Neformalne institucije so predvsem mnenja, norme, konvencije, prepričanja, pravila vedenja, zaupanje itd. in se navezujejo na javno mnenje. Williamson (2000) razdeli institucije glede na raven delovanja, pri čemer bolj usidrane institucije, ki so običajno v obliki neformalnih pravil, omejujejo in delujejo skozi manj usidrane institucije, kot so formalna pravila, zato v empiričnem delu vključimo tudi formalne institucije.

Neformalne institucije, tako kot formalne, opredeljujejo omejitve poslovnega okolja, v katerem podjetja delujejo. Nekakovostne formalne institucije zvišujejo stroške domačim in tujim podjetjem na podlagi stroškov, povezanih s šibkim pravnim sistemom (slabo varstvo lastninskih pravic in pogodbenih obveznosti, pravna korupcija), šibkim političnim sistemom (vmešavanje politike v gospodarstvo, politična korupcija) in šibkim tržnim sistemom (veliko regulacije, majhna ekonomska svoboda). Slabe neformalne institucije vplivajo na ekonomsko-politično okolje v državi.

Nenaklonjenost državljanov do TNI – najprej skozi volilno izbiro ljudi, nato skozi mnenjske poizvedbe, na katere se politika odziva, nazadnje pa tudi s samostojnimi aktivnostmi, kot so demonstracije ali lobiranje – zvišuje dejanske (in potencialne) stroške tujim podjetjem, ki so na trgu (ali razmišljajo o vstopu). Ti stroški so lahko povsem neposredni v obliki časa in denarja, namenjenega upravljanju posledic negativnega mnenja, kot so protesti javnosti, in posredni, v obliki porabe sredstev za izogibanje slabi publiciteti podjetja v javnosti, iskanja lokalnih dobaviteljev in zaposlenih (zaradi nestrpnosti do tujcev), sklepanje pogodb in urejanje administrativnih postopkov (Mansfield 2009, Gregorič in drugi 2010).

Drugi (morda še pomembnejši) vpliv državljanov na TNI poteka preko vlade, njeno vedenje (odzivnost) in oblikovanje ekonomske politike in procedur. To je še posebej pomembno v tranzicijskih okoljih, kjer še vedno poteka privatizacija državnega premoženja in se institucije tržnega mehanizma šele gradijo (to pomeni, da sta strokovnost in obstoj državnih uradnikov pogojena z vsakokratno vlado). Ravno tako je vpliv državljanov na TNI pomemben v pogojih visokega tveganja, ki ga prinaša gospodarska kriza. Negotove gospodarske razmere običajno spodbudijo podporo (ali celo pritisk) za uporabo protekcionističnih ukrepov in politike. Zadnja gospodarska kriza je prinesla največji porast protekcionistične politike in ukrepov v zadnjih 50 letih (UNCTAD 2010), število investicijskih ovir pa kljub prevladujočemu dolgoročnemu trendu liberalizacije narašča (prav tam). V zadnjem času so subtilne ovire in nenaklonjenost javnosti, ki se odraža v različnih ovirah do TNI, opazne predvsem do kitajskih neposrednih investicij (Hay, Milelli in Shi 2011), in to tako v ZDA kot tudi v nekaterih državah EU, ki se sicer na kitajske investicije odzivajo zelo različno (Vermeersch 2011). Nenaklonjenost državljanov potencialnim investitorjem in vpliv mnenjskih poizvedb na vlado predstavljata veliko tveganje, pred katerim se podjetja težko zavarujejo. Običajno ga ocenjujejo v okviru političnega tveganja (ki je del standardiziranih ocen deželnega tveganja), vendar je posledice težko napovedovati. V praksi je dokumentiranih veliko primerov, ko je kljub formalno izpolnjenim pogojem neke lokacije ravno negativen odnos javnosti ali obotavljanje državne administracije zaradi pritiska javnosti povzročilo, da je tuji investitor svojo naložbo preusmeril na drugo (bližnjo/konkurenčno) lokacijo.⁵

Ko poslovna okolja zaradi konvergence ekonomske politike (in integracijskih procesov) formalno postajajo vse podobnejša, je vloga neformalnih institucij in javnega mnenja razmeroma večja pri kakovosti poslovnega okolja in postaja tudi pomembnejša determinanta investicijskih odločitev MNP. Razlike v naklonjenosti javnosti prosti menjavi, globalizaciji in mednarodnim pretokom lahko zato v bolj homogenih okoljih močno vplivajo na odločitve MNP o lokaciji njihovih investicij. Podjetja v zadnjem obdobju opozarjajo, da je politično tveganje čedalje kompleksnejši pojav (Jakobsen 2010; Cavusgil in drugi 2009), proti kateremu se je vse težje zavarovati, ne le zato, ker se zaradi krize in čedalje večjega zadolževanja držav povečuje politično tveganje in se na drugi strani zmanjšujejo finančni viri, ki so na voljo za zavarovanje, temveč tudi zaradi rastoče variabilnosti (in nižanja) ocen političnega tveganja (tudi v nekdanj zelo stabilnih okoljih). Ob tem je zanimiv podatek, da menedžerji izseljenci v tranzicijskih in hitrorastočih gospodarstvih za proučevanje in preverjanje političnih razmer porabijo več kot 50 odstotkov svojega delovnega časa, torej več kakor za finančne in ekonomske indikatorje odločanja (Paine 2010).

Značilnosti poslovnega okolja in iz njih izhajajoče tveganje, ki vpliva na investicijske odločitve in uspešnost poslovanja, so v okviru področja mednarodnega poslovanja poimenovane kot lokacijske determinante (Dunning 1988; Dunning in Lundan 2008; Czinkota 2008; Cavusgil 2008). Največkrat se razvrstijo v ekonomske (kot na primer velikost in rast trga, obilje virov, predvsem razpoložljivost in kakovost dela), finančne (npr. stabilnost deviznega tečaja, zadolženost držav), politične (stabilnost vlad, delovanje pravne države) in kulturne dejavnike (različnost oz. podobnost v primerjavi z domačim okoljem). Kljub identifikaciji problemov, ki izhajajo iz kulturnih razlik in razlik v institucijah, pa literatura še redko povezuje neformalne institucije in TNI. To se odraža tudi v poslovni praksi, saj podjetja kot prevladujočo podlago pri investicijskem odločanju največkrat uporabijo zgolj ekonomske in finančne indikatorje ali kvečjemu razpoložljive sintetične indikatorje, kot je na primer deželno tveganje. V kontekstu neformalnih institucij in TNI se avtorji najbolj osredinjajo na indeks kulturnih razlik (Hofstede 2001) med državo izvora TNI in državo prejemnico. Večina študij najde negativen vpliv kulturnih razlik na obseg TNI in na izbiro ciljne lokacije TNI (Kogut in Singh 1988). Maseland (2011) k tej na transakcijskih stroških utemeljeni literaturi doda bolj institucionalno opredelitev kulturnih razlik kot tistega dejavnika, ki prispeva k posebnim prednostim podjetja (angl. firm specific advantages – FSA) in vpliva na mednarodne investicijske odločitve. Namesto kulturne razlike uporabi konstrukt prekrivanja kulture in odkrije, da je prekrivanje kulture pomemben in značilen napovedovalec lokacijskih odločitev multinacionalk in primernejša mera razlik v kulturnih okoljih kot zdajšnji indeksi kulturnih razlik.⁶

Drug način proučevanja je usmerjen v identifikacijo stališč in mnenj v povezavi s TNI in z vplivom individualnih dejavnikov na ta stališča. Kunčič in Svetličič (2011) raziskujeta, ali so za ljudi, ki delujejo v sektorju pospeševanja TNI, značilna skupna stališča in mnenja, ki jih je mogoče statistično identificirati. Ugotavljata, da obstajajo tri skupine ljudi z razmeroma dobro izdelanim mnenjem o učinkih TNI in možnosti vpliva na TNI; prvi so skeptični, drugi poudarjajo vlogo države (keynesijanski pogled), tretji pa vlogo trga (neoklasični pogled). Pandye (2010) z uporabo podobnega teoretičnega okvira kvantificira povezavo med mnenjem o TNI in značilnostmi posameznikov ter ugotavlja, da so odnosi do TNI v veliki

meri odvisni prav od ekonomskih učinkov TNI na dohodke, kar v naši teoretični in empirični specifikaciji eksplicitno upoštevamo.

Najprimerljivejša analiza, ki preiskuje vpliv mnenj državljanov na TNI, se osredinja na indikatorje ekonomskega nacionalizma in politične usmerjenosti na politični premici leve in desne (Jakobsen in Jakobsen 2011). Avtorja na vzorcu 42 držav, nečlanic OECD, preverjata vpliv mnenja ljudi o liberalizaciji (politične orientiranosti) in o velikih podjetjih (ekonomskega nacionalizma, saj naj bi bila večina velikih podjetij domačih) na tokove TNI (merjene v obliki per capita in kot delež BDP-ja) ter potrđita značilen vpliv liberalizacije.⁷

V tem članku, ki nadgrajuje prispevek Jakobsena in Jakobsena (2011), se osredinjamo na ekonomsko motivacijo (ne)naklonjenosti državljanov, kar je pomembno predvsem v empirični specifikaciji njenega vpliva na TNI. Vpliv TNI na mnenja ljudi in nasprotno namreč implicira endogenost (ne)naklonjenosti do TNI kot determinante TNI, na kar smo posebej pozorni pri empiričnem ocenjevanju. Poleg povratnih učinkov je razumljiva teoretična predpostavka tudi, da mednarodna podjetja potrebujejo nekaj časa, da se na spremembe mnenj odzovejo, zato v analizi preverjamo odložene vrednosti (ne)naklonjenosti. Analiziramo vzorec razvitih evropskih držav, obenem pa na panelnih podatkih upoštevamo posebnosti posameznih (skupin) držav in vrsto specifičnih kontrolnih spremenljivk za formalne institucije.

Podatki in opisna statistika

Odvisna spremenljivka so prilivi TNI v državo in je izražena kot naravni logaritem vrednosti TNI na prebivalca, pridobimo pa jo iz zbirke podatkov Unctada. Povprečna vrednost prilivov TNI na prebivalca v Evropi v obravnavanem obdobju je bila 1798 dolarjev, maksimalna 278.049 dolarjev in minimalna – 58.875 dolarjev, kar implicira odliv tujih neposrednih investicij v obliki dobičkov, zapiranja kapacitet ali na druge načine.

(Ne)liberalnost anketirancev zajemamo z European values study (EVS) in World values study (WVS), ki sta projekta zbiranja podatkov o vrednotah ljudi, vključno s socialnimi, z ekonomskimi in s političnimi. EVS je bil do zdaj izveden v štirih valovih (1981–1984, 1989–1993, 1999–2004 in 2008–2010), WVS pa v petih valovih (1981–1984, 1989–1993, 1994–1999, 1999–2004, 2005–2007). Ker se nekatera vprašanja ponavljajo tako v vprašalnikih EVS kot tudi WVS in so konsistentna skozi čas, lahko z integriranjem rezultatov vseh vprašalnikov dobimo širšo in polnejšo zbirko podatkov o vrednotah. Za mero (ne)liberalnosti uporabimo (tako kot Jakobsen in Jakobsen 2011) seštevek odgovorov na tri vprašanja z lestvico od 1 do 10, kjer višja vrednost implicira večjo ekonomsko liberalnost in naklonjenost tujim neposrednim investicijam. Vprašanja zajemajo mnenja o zasebni nasproti javni lastnini, o pozitivnih in negativnih učinkih konkurence ter o samoodgovornosti posameznikov nasproti odgovornosti države za posameznike.⁸ Maksimalna vrednost tega seštevka je tako 30. Za vsako državo in val nato izračunamo delež vseh respondentov, ki so liberalnejši (liberalizaciji naklonjeni so državljani z vrednostjo seštevka odgovorov na izbrana tri vprašanja 20 ali več), in delež ljudi, ki so liberalizaciji nenaklonjeni (neliberalni ali liberalizaciji nenaklonjeni državljani, katerih vrednost seštevka odgovorov na omenjena tri vprašanja je 10 ali manj). V povprečju je liberalnih anketirancev v vzorcu 25 odstotkov, medtem ko je neliberalnih v povprečju 12 odstotkov.

Druge kontrolne spremenljivke so logaritemska vrednost BDP per capita po pariteti kupne moči, s katerim zajemamo učinek velikosti trga, rast realnega BDP-ja, s katero zajemamo prihodnjo privlačnost trga, ter odprtost do mednarodne trgovine, ki jo merimo z logaritemsko vrednostjo uvoza in izvoza kot deleža BDP. Vse našete spremenljivke uporabimo iz podatkovne zbirke Svetovne banke.

Ob upoštevanju Williamsonove (2000) teorije usidranosti moramo za neposreden učinek (ne)naklonjenosti državljanov na TNI upoštevati še formalne institucije, preko katerih javno mnenje lahko učinkuje posredno. To storimo z vključitvijo pravnih, ekonomskih in političnih institucij. Kunčič (2011) na podlagi več kot 30 posameznih empiričnih spremenljivk, ki zajemajo formalne institucije, oblikuje tri homogene institucionalne skupine ter izračuna faktorske vrednosti znotraj njih.

Tabela 1 predstavlja glavne uporabljene spremenljivke in njihove opisne statistike (število opazovanj, povprečje vseh vrednosti, standardni odklon, minimalna in maksimalna vrednost ter tri percentilne vrednosti), pri čemer izračunamo opisne statistike za vse tiste države, ki so del evropske celine, kot je razvidno iz priloge 1.

Tabela 1: Glavne spremenljivke in opisne statistike za države Evrope 1990–2009

Spremenljivka	N	Povprečje	Stand. odklon	Min.	Maks.	p10	p50	p90
Vhodne TNI na prebivalca	972	1798	13.668	-58.876	278.049	6	209	2031
Delež liberalnih državljanov	160	0,25	0,14	0,05	0,93	0,09	0,23	0,44
Delež neliberalnih državljanov	160	0,12	0,07	0	0,39	0,04	0,11	0,22
Rast BDP	1085	0,02	0,07	-0,45	0,89	-0,04	0,03	0,08
BDP PPP (v USD)	1025	16.862,41	12.376,86	1035,60	89.640,80	4175,74	14.610,61	33.197,17
TNI stog kot delež BDP	924	0,30	0,31	0	2,08	0,03	0,20	0,71
Trgovina kot delež BDP	960	9287,38	4251,23	2625,67	32.676,37	4862,10	8348,58	14.946,24
Legalne institucije	660	0	0,99	-2,54	1,40	-1,50	0,19	1,11
Politične institucije	704	0	0,98	-3,19	1,20	-1,67	0,36	0,86
Ekonomске institucije	557	0	0,93	-2,32	1,83	-1,23	0,01	1,20

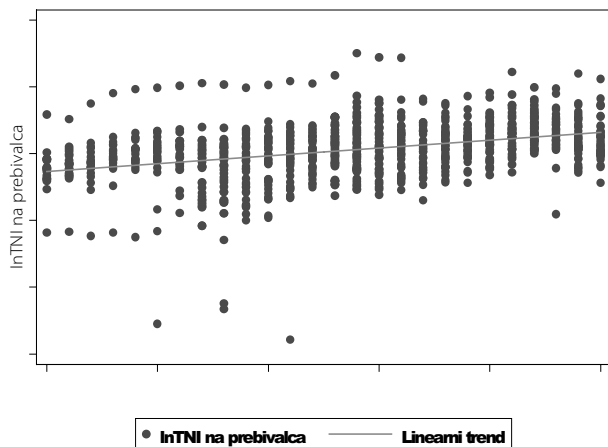
Vir: Lastni izračuni iz oblikovane zbirke podatkov (European Value Survey, World Value Survey, World Development Indicators).

Opomba: Število enot se po posameznih spremenljivkah razlikuje.

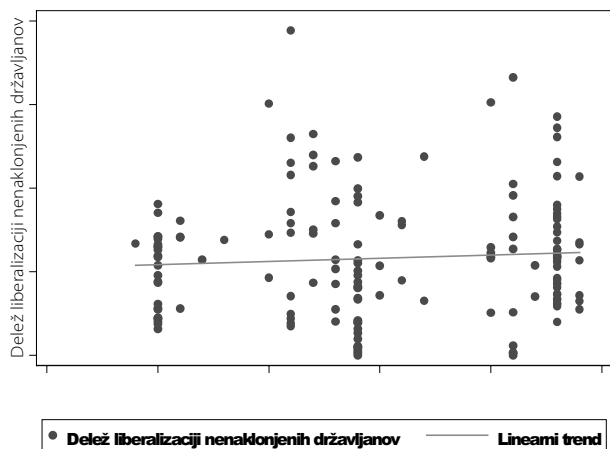
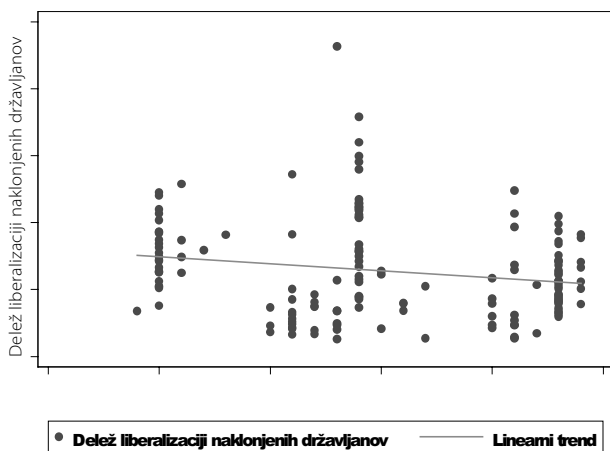
Slika 1 prikazuje logaritem (zaradi izstopajočih vrednosti, predvsem Luksemburga) prilivov TNI na prebivalca v proučevanem obdobju, kjer je jasno viden pozitivni trend tujih neposrednih investicij, kar sovpada z intenzivnejšo globalizacijo v zadnjih 20 letih. Linearno naraščanje odvisne spremenljivke v času pa nakazuje tudi vključitev trenda v regresijsko analizo, saj so v nasprotnem primeru parcialni regresijski koeficienti ocenjeni pristransko (če vsaj ena pojasnjevalna spremenljivka prav tako vsebuje linearni trend naraščanja v zadnjem obdobju).

Slika 2 prikazuje deleža liberalizaciji naklonjenih in nenaklonjenih anketirancev v mnenjskih poizvedbah za enako obdobje. Naklonjenost oz. nenaklonjenost do liberalizacije je razpršena po državah in času, pri čemer se delež liberalizaciji naklonjenih ljudi v času zmanjšuje (premica nakazuje negativni trend), delež liberalizaciji nenaklonjenih ljudi pa se v proučevanem obdobju povečuje (sintetični kazalnik nakazuje rahlo pozitivni trend).

Slika 1: Prilivi TNI na prebivalca

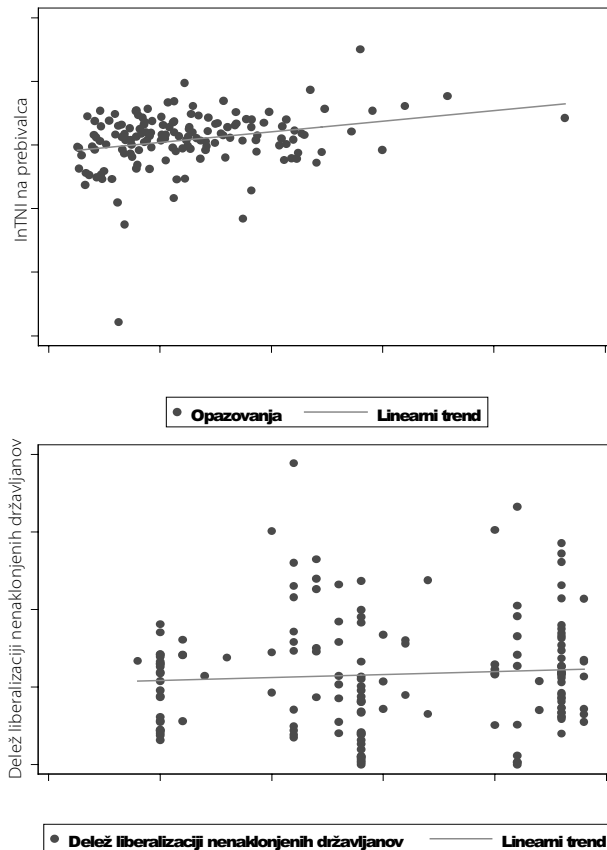


Slika 2: Liberalnost državljanov, izražena v mnenjskih poizvedbah (1990-2009)



Najbolj nas zanima povezava med odnosom državljanov do liberalizacije in prilivi (vhodnimi) TNI na prebivalca. Bivariatna razsevna diagrama, ki to povezavo prikazujeta za liberalni in neliberalni del državljanov, sta prikazana na sliki 3. Kot sledi iz našega teoretičnega okvirja, je splošna povezava med liberalnostjo (naklonjenostjo liberalizaciji) in TNI pozitivna. Nasprotno pa je povezava med neliberalnimi stališči in prilivi TNI negativna, z absolutno višjim naklonom linearnega trenda, kot ga dosega liberalizaciji naklonjeni del anketirancev. Liberalizaciji nenaklonjena mnenja torej močneje vplivajo na zniževanje prilivov TNI, kakor liberalna mnenja vplivajo na povečevanje prilivov TNI. Z drugimi besedami, nenaklonjenost liberalizaciji, ki je posredno nenaklonjenost do TNI, na tokove TNI vpliva močneje kakor naklonjenost do TNI. Višja in negativna korelacija med neliberalnimi stališči in TNI kot med liberalnimi stališči in TNI implicira, da je nenaklonjenost liberalizaciji pomembnejša za dejanske tokove TNI. To sledi tudi iz teorije, saj povzročajo dodatne stroške investitorjem prav tisti, ki TNI niso naklonjeni, denimo, v obliki protestov, pritiskov na vlade za restriktivne ukrepe ali neenako obravnavo.

Slika 3: Razsevni diagram povezanosti TNI na prebivalca in liberalnosti



Članek se v nadaljevanju osredinja na povezavo med odnosom državljanov do liberalizacije in prilivi TNI, pri čemer upoštevamo različen vpliv liberalizaciji naklonjenih in liberalizaciji nenaklonjenih anketirancev v mnenjskih poizvedbah.

Empirično ocenjevanje vpliva mnenj na priliv TNI

Ekonometrično ocenjujemo panelno funkcijo v obliki regresijske enačbe,⁹ kjer kot približek za odnos državljanov uporabimo delež liberalizaciji naklonjenih državljanov ter delež liberalizaciji nenaklonjenih državljanov v mnenjskih poizvedbah, vektor neodvisnih spremenljivk (X_i) pa poleg velikosti trga ter obsega TNI na določenem trgu vsebuje še dodatne kontrolne spremenljivke, s katerimi želimo oceniti posredni vpliv (ne)liberalne usmerjenosti. Dodatne kontrolne spremenljivke v vektorju X_i so časovni trend, formalne institucije (pravne, politične in ekonomske) ter specifični fiksni učinki skupin držav in posameznih držav.

Tabela 2 prikazuje osnovne rezultate regresijske analize za pojasnjevanje prilivov TNI na prebivalca. Ker teorija implicira tudi povratni učinek vhodnih investicij na javno mnenje, so za empirično ocenjevanje primernejše odložene vrednosti (ne)naklonjenosti in (ne)liberalnosti, saj obenem tudi mednarodna podjetja potrebujejo čas za prilagoditev investicijske strategije spremembam v odnosu javnosti do liberalizacije.

Tabela 2: Osnovni rezultati linearne regresijske analize vpliva (ne)liberalnosti državljanov na prilive TNI

	Odvisna spremenljivka: naravni logaritem prilivov TNI na prebivalca							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Delež liberalnih državljanov	0,739 (0,643)		0,917 (0,834)	0,720 (0,870)				
Delež neliberalnih državljanov		-0,440 (1,687)	0,697 (2,150)	0,359 (2,100)				
Delež liberalnih državljanov pred petimi leti					0,436 (0,591)		-0,249 (0,624)	-0,785 (0,765)
Delež neliberalnih državljanov pred petimi leti						-2,872** (1,340)	-3,215* (1,638)	-3,820** (1,760)
Rast BDP	5,016 (3,089)	4,940 (3,253)	5,166 (3,331)	7,102** (3,327)	5,406 (4,260)	6,077 (4,153)	6,105 (4,196)	2,484 (3,130)
lnBDP po pariteti kupne moči	1,208*** (0,124)	1,236*** (0,156)	1,236*** (0,155)	0,893 (0,970)	1,325*** (0,150)	1,174*** (0,151)	1,178*** (0,154)	2,256** (0,928)
Stanje TNI v BDP	2,201*** (0,633)	2,198*** (0,646)	2,205*** (0,627)	1,083 (1,008)	1,887*** (0,413)	2,020*** (0,423)	2,040*** (0,431)	0,0287 (0,632)
lnTradshareGDP	-0,0182 (0,238)	-0,0166 (0,242)	-0,0172 (0,236)	0,690 (0,834)	0,0746 (0,275)	0,0242 (0,278)	0,0248 (0,280)	0,993 (1,057)
Trend	0,00881 (0,0189)	0,00489 (0,0174)	0,00757 (0,0178)	0,0406 (0,0494)	0,00327 (0,0241)	-0,000787 (0,0238)	-0,00230 (0,0242)	-0,0275 (0,0693)
Konstanta	-24,48 (38,17)	-16,68 (35,41)	-22,41 (36,32)	-88,04 (90,61)	-14,94 (47,76)	-4,787 (47,41)	-1,705 (48,05)	35,08 (128,3)
Število opazovanj	143	143	143	143	93	93	93	93
Fiksni učinki (FE) držav	NE	NE	NE	DA	NE	NE	NE	DA
Fiksni učinki (FE) skupin držav	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE
R2	0,662	0,659	0,663	0,766	0,728	0,738	0,739	0,900
Robustne standardne napake (na heteroskedastičnost) koeficientov so navedene v oklepajih.								
*** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1								

Vir: Lastni izračuni iz oblikovane zbirke podatkov.

Deleža (ne)liberalnih državljanov ne vplivata značilno na tokove TNI, imata pa pričakovani predznak (stolpca 1 in 2). Liberalni anketiranci neznačilno pozitivno vplivajo na priliv TNI, neliberalni pa imajo negativni predznak. Stolpec 3 vključuje tako liberalne kot neliberalne anketirance. Ob tem parcialni regresijski koeficienti na spremenljivkah javnega mnenja ostajajo neznačilni, nepričakovano pa se spremeni predznak neliberalnega dela javnosti. Stolpec 4 vključuje poleg deležev (ne)liberalnih anketirancev še fiksne učinke, specifične za vsako državo posebej. S tem kontroliramo vse posebnosti držav, ki se v času ne spreminjajo. Vpliv (ne)liberalnosti še vedno ostaja neznačilen. Zaradi majhnega števila opazovanj v večini drugih regresij fiksnih učinkov ne vključujemo, saj je v vzorcu 41 držav.¹⁰ Prav tako je identifikacija učinkov spremenljivk, ki so med seboj korelirane, otežena pri majhnem številu parametrov, zato raje vključujemo posamično bodisi delež liberalnih bodisi delež neliberalnih anketirancev, ne pa oba hkrati. V tekočem času se torej prilivi TNI še ne odzovejo na javno mnenje, to pa se spremeni, če predpostavimo, da podjetja upoštevajo zadnje razpoložljive informacije o javnem mnenju.

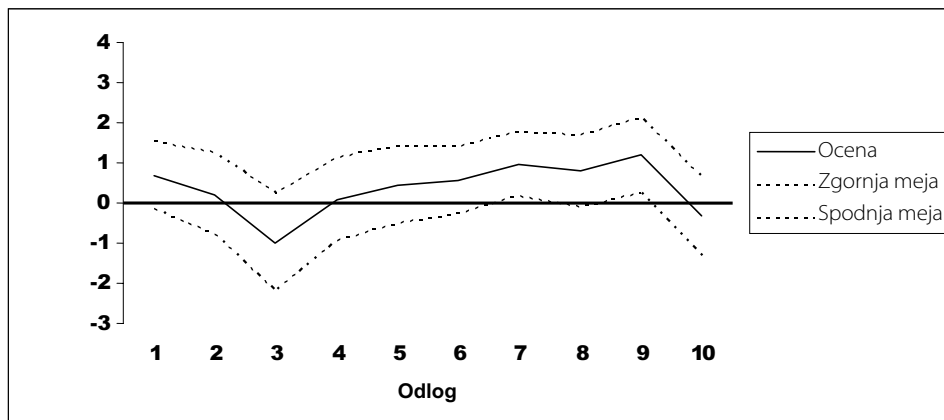
V stolpcih 5 in 6 prikažemo vpliv (ne)liberalnosti, ko uporabimo petletne odložene vrednosti spremenljivk. Statistično značilen in pričakovano negativen je le vpliv deleža neliberalnih anketirancev na prilive TNI. Vpliv liberalizaciji nenaclonjenih ljudi je v absolutni velikosti tudi večji, v primerjavi z vplivom liberalizaciji nacilonjenih državljanov. Zaznan pozitiven vpliv deleža liberalizaciji nacilonjenih ljudi pa ostaja statistično neznačilen tudi s petletnim odlogom.

V stolpcu 7 vključimo petletno odloženo vrednost liberalnega in neliberalnega dela anketirancev, z namenom preverjanja, kateri učinek je pomembnejši. Vpliv liberalnega dela postane še bolj statistično neznačilen in zamenja se predznak, medtem ko vpliv neliberalnega dela anketirancev ostaja statistično značilen, obenem pa se v magnitudi še poveča. Stolpec 8 preveri enako regresijo kot v prejšnjem stolpcu, s tem da vključimo še fiksne učinke držav. Vpliv liberalnega deleža anketirancev ostaja statistično neznačilen, pri deležu neliberalnih anketirancev pa se vpliv še poveča, in to tako v magnitudi kot tudi v statistični značilnosti.

Sliki 4 in 5 prikazujeta gibanje parcialnega regresijskega koeficienta za odložene vrednosti za liberalni in neliberalni delež državljanov, ko v regresije vključimo samo enega ali drugega. Stopnje zaupanja obsegajo 90-odstotni interval (+/-1,64* standardni odklon). Neliberalna stališča negativno in statistično značilno vplivajo na prilive TNI zaporedno pri pet-, šest- in sedemletnem odlogu (ter pozneje pri devetletnem odlogu), medtem ko za liberalna stališča ugotovimo pozitiven in statistično značilen vpliv na prilive TNI le pri sedem- in devetletnem odlogu ter skorajda značilno pri osemletnem odlogu ($P = 0,161$). V vseh primerih je vpliv neliberalnih stališč značilnejši kot vpliv liberalnih, ob sočasnem preverjanju vpliva obeh vrst stališč pa liberalna stališča izgubijo značilnost tudi pri prej značilnem sedem- in devetletnem odlogu (rezultati so na voljo pri avtorjih), zato se v nadaljnji analizi osredinimo na začetek (prvo zaznavo) značilnega vpliva neliberalnih stališč, torej po petih letih (odlog 5).

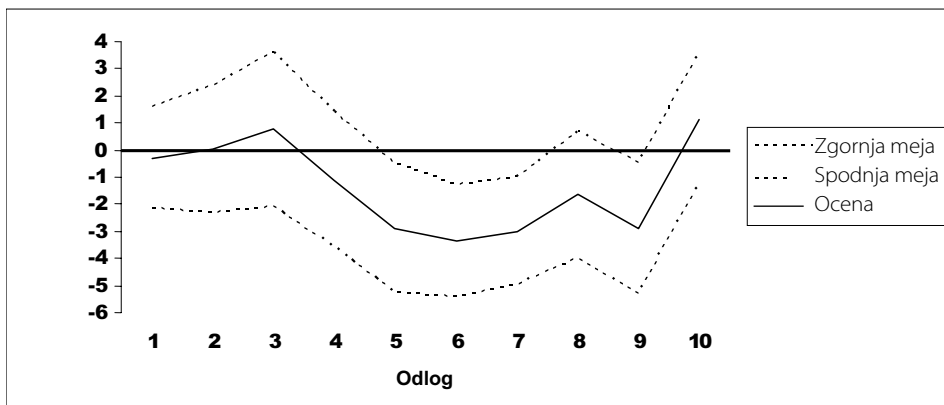
Učinek javnega mnenja na TNI se prvič pokaže pri petletnem odlogu oziroma po petih letih, kjer prednjači negativno mnenje. V tabeli 3 z dodatnimi kontrolnimi spremenljivkami preverjamo stabilnost tega učinka. V regresijah 1–4 vključimo kot dodatne kontrolne spremenljivke še tri skupine držav: EU 15, EU 10 in nekdanjo Jugoslavijo, kar nadomešča fiksne učinke držav, ki jih zaradi premajhnega števila opazovanj ne moremo vključiti. Vse te spremenljivke imajo vrednost 1 v celotnem

Slika 4: Gibanje parcialnega regresijskega koeficienta za liberalne državljane



Opomba: Na ordinati je vrednost koeficienta in 90-odstotni interval.

Slika 5: Gibanje parcialnega regresijskega koeficienta za neliberalne državljane



Opomba: Na ordinati je vrednost koeficienta in 90-odstotni interval.

preučevanem obdobju, za države v skupini. Vpliv skupin držav je konsistentno negativen (a neznačilen) za EU 15, kar lahko nakazuje manj investicijskih priložnosti na razvitih trgih v primerjavi z razvijajočimi, ceteris paribus. Vidimo, da v primerjavi s tabelo 2 ostanejo značilnosti in magnitude učinka deleža (ne)liberalnih anketirancev enake v regresijah 1–3, torej z neznačilnim vplivom liberalnih stališč ter z značilnim in negativnim vplivom neliberalnih stališč (vključenih posamično ali pa skupaj z liberalnimi stališči). V regresiji 4 preverjamo dinamični model TNI in vključimo še odloženo vrednost odvisne spremenljivke.¹¹ Ta je značilna in pričakovano pozitivna, obenem pa tudi parcialni regresijski koeficient na liberalnem javnem mnenju ostaja značilen, kar je prva pomembna sprememba v primerjavi s tabelo 2.

V regresijah 5–8 ponovimo prve štiri specifikacije, pri čemer poleg fiksnih učinkov skupin držav vsakokrat kontroliramo še vpliv formalnih pravnih, političnih in ekonomskih institucij. Konsistentno pozitiven je vpliv ekonomskih in političnih institucij, negativen pa presenetljivo na strani pravnih institucij. Neznačilnost vseh formalnih institucionalnih indikatorjev je predvsem posledica visoke korelacije med

formalnimi institucijami in majhnega števila opazovanj, kar otežuje identifikacijo posameznega vpliva. Iz priloge 2 so razvidni konsistentno pozitivni predznaki vseh treh formalnih institucij in visoka značilnost tako političnih kot tudi ekonomskih formalnih institucionalnih kazalnikov, ko so vključeni posamično.

Teorija usidranosti institucij (Williamson 2000) implicira, da se mora neposredni učinek neformalnih institucij zmanjšati, ko v analizo vključimo še formalne institucije, saj neformalne delujejo tudi preko formalnih. Če primerjamo učinek javnega mnenja v regresijah 1 in 2 z učinkom v regresijah 5 in 6, ko vključimo še formalne institucije, ugotovimo, da se absolutna velikost učinka deleža (ne)liberalnih anketirancev pomembno zmanjša, obenem pa ob neznačilnem vplivu liberalnih stališč na TNI postane neznačilen tudi vpliv neliberalnih stališč.

Tabela 3: Stabilnost učinka (ne)liberalne usmerjenosti

	Odsivna spremenljivka: naravni logaritem prilivov TNI na prebivalca							
	1	2	3	4	5	6	7	8
lnTNI pc z odlogom				0,544*** (0,0736)				0,355*** (0,121)
Delež liberalnih državljanov pred petimi leti	0,452 (0,605)		-0,279 (0,632)	0,0829 (0,586)	0,195 (0,553)		-0,246 (0,715)	0,0369 (0,722)
Delež neliberalnih državljanov pred petimi leti		-2,889** (1,395)	-3,295* (1,725)	-2,096* (1,185)		-1,558 (1,064)	-1,985 (1,600)	-1,648 (1,582)
Rast BDP	5,391 (4,286)	5,969 (4,173)	5,987 (4,219)	4,817** (2,129)	0,587 (3,280)	0,935 (3,304)	0,988 (3,363)	1,807 (2,931)
lnBDP po pariteti kupne moči	1,352*** (0,194)	1,187*** (0,207)	1,191*** (0,210)	0,372* (0,195)	0,759** (0,334)	0,707** (0,342)	0,711** (0,349)	0,389 (0,333)
Stanje TNI v BDP	1,971*** (0,464)	2,064*** (0,461)	2,081*** (0,463)	1,065*** (0,397)	0,873* (0,491)	0,955* (0,483)	0,983* (0,505)	0,649 (0,481)
Ln-delež trgovine v BDP	0,0111 (0,348)	-0,0271 (0,344)	-0,0251 (0,346)	-0,123 (0,234)	0,566 (0,414)	0,514 (0,419)	0,501 (0,428)	0,268 (0,408)
Leto	-0,000420 (0,0263)	-0,000761 (0,0261)	-0,00201 (0,0260)	-0,00123 (0,0196)	0,0417 (0,0321)	0,0392 (0,0325)	0,0380 (0,0330)	0,0288 (0,0295)
EU15	-0,0783 (0,307)	-0,0477 (0,312)	-0,0545 (0,314)	0,0313 (0,256)	-0,253 (0,331)	-0,238 (0,332)	-0,253 (0,349)	-0,0415 (0,362)
EU10	0,0146 (0,233)	0,0438 (0,230)	0,0413 (0,232)	0,0313 (0,177)	-0,374 (0,314)	-0,328 (0,316)	-0,328 (0,321)	-0,172 (0,320)
Nekd. Jugoslavija	0,0814 (0,282)	-0,0151 (0,278)	-0,0426 (0,282)	0,172 (0,187)	-0,242 (0,322)	-0,279 (0,324)	-0,301 (0,326)	-0,0559 (0,275)
Legalne institucije					-0,181 (0,285)	-0,163 (0,283)	-0,153 (0,291)	-0,263 (0,242)
Politične institucije					0,619 (0,398)	0,572 (0,395)	0,552 (0,410)	0,352 (0,405)
Ekonomske institucije					0,247 (0,209)	0,234 (0,210)	0,240 (0,213)	0,253 (0,200)
Konstanta	-7,536 (52,12)	-4,730 (51,68)	-2,150 (51,42)	1,723 (38,77)	-87,78 (62,86)	-81,91 (63,65)	-79,34 (64,79)	-58,91 (57,53)
Število opazovanj	93	93	93	93	71	71	71	71
Fiksni učinki (FE) držav	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE
Fiksni učinki (FE) skupin držav	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
R2	0,729	0,739	0,739	0,843	0,750	0,754	0,755	0,791
Robustne standardne napake (na heteroskedastičnost) koeficientov so navedene v oklepajih.								
*** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1								

Vir: Lastni izračuni iz oblikovane zbirke podatkov.

Regresije 5–8 vključujejo vse tri skupine formalnih institucij, kar povzroči, da prej značilen vpliv neliberalnih stališč postane neznačilen. Neznačilnost neliberalnih stališč v teh specifikacijah zaradi vključitve formalnih ekonomskih institucij nakazuje, da je učinek neliberalnih stališč zajet predvsem skozi formalne institucije, medtem ko bi o neposrednem učinku težje govorili. Priloga 2 odkriva tudi, da se vpliv neliberalnih stališč udejanja na podlagi vseh treh formalnih institucij, saj ob postopnem vključevanju formalnih institucij v regresijo vpliv negativnih stališč ostaja statistično značilen in negativen (v primeru pravnih formalnih institucij marginalno značilen pri $P = 0,108$). Povedano drugače, ob upoštevanju formalnega institucionalnega okolja TNI na prebivalca niso več odvisne neposredno od deleža (ne)liberalnih stališč, temveč le od ekonomskih okoliščin in institucij.

Pri vseh regresijah, še posebej pri regresijah 5–8, moramo interpretacijo rezultatov sprejemati previdno, saj majhno število opazovanj otežuje identifikacijo posameznih parametrov, obenem pa so rezultati občutljivejši za statistične osamelce. Podobno velja pri specifikacijah dinamičnega modela, saj statistično ni mogoče primerno kontrolirati fiksnih učinkov na ravni držav, kar nujno povzroča pristranskost glede ocene parcialnega regresijskega koeficienta na odloženi odvisni spremenljivki in vseh tistih, ki so z njo korelirane.

V prejšnji analizi razčlenjujemo vpliv deleža (ne)liberalnih ljudi na vhodne TNI na dva načina. Kot sledi iz teorije, neposrednega vpliva stališč ljudi na TNI v istem obdobju ne moremo zaznati, zaznamo pa vpliv, ko uporabimo odložene vrednosti: zaznamo torej vpliv preteklih stališč na zdajšnje investicijske tokove oziroma sklepamo, kako lahko zdajšnje javno mnenje vpliva na prihodnje tokove TNI.

Pri odloženih vrednostih je vpliv neliberalnih stališč na TNI značilen in negativen pri odlogih 5–7 let, vpliv liberalnih stališč pa pozitiven pri odlogih 7–9 let.¹² V teh primerih je vpliv neliberalnih stališč statistično značilnejši, obenem pa je tudi učinek za več kot 100 odstotkov večji kot vpliv liberalnih stališč. Tabela 2 kaže, da povečanje deleža neliberalnih ljudi v družbi za deset odstotnih točk po petih letih povzroči pomanjšanje vhodnih TNI na prebivalca za skoraj 0,3 odstotka. Če pa se delež liberalnih ljudi poveča za deset odstotnih točk, v prvih petih letih ni vidne izboljšave v pritokih TNI, po sedmih letih pa zaznamo povečanje vhodnih TNI na prebivalca za skoraj 0,1 odstotka. Ob sočasnem proučevanju vpliva tako liberalnih kot tudi neliberalnih stališč v preteklosti ugotovimo, da ostaja statistično značilen in pomemben samo še učinek neliberalnih stališč, medtem ko se vpliv liberalnih stališč popolnoma izgubi.

Rezultati se pomembno spremenijo, ko v regresijske analize vključimo še fiksne učinke skupin držav in formalne institucije (tabela 3). Po absolutni vrednosti se posamezni vpliv tako liberalnih kot tudi neliberalnih stališč zmanjša (saj deloma delujejo na formalne institucije), pomembneje pa je, da postane vpliv neliberalnih stališč neznačilen. Te ugotovitve so posebej zanimive, saj potrjujejo vpliv stališč državljanov na formalne institucije. To je lahko posledica intenzivnejšega delovanja neliberalnih stališč na formalne institucije, ki se praktično lahko kaže v zavlačevanju postopkov, povečanju investicijskih ovir ali šikaniranju. Politika se namreč bolj odziva na nezadovoljne skupine ljudi, ki svoje mnenje tudi močneje in jasneje izrazijo, kot pa na zadovoljne ljudi. Splichal (2011, 190) opiše, da javnost lahko učinkovito vpliva in nadzoruje odločevalce, predstavljeni rezultati pa potrjujejo, da so za državljanke z neliberalnimi stališči verjetno značilni jasnejša komunikacijska

dejanja in večji vpliv na naslovnike z odločevalsko močjo oz. na formalne institucije, pogosto z argumenti nacionalnih interesov. Ob vključitvi formalnih institucij v analizo ugotavljamo, da neposrednega učinka javnega menja na vhodne TNI na prebivalca ne moremo več zaznati.

Ob primerjavi tabel 2 in 3 prav tako ugotovimo, da lahko ob zanemarjanju (ne vključevanju) formalnih institucij (v empirično preverjanje), ki se na javno mnenje očitno odzivajo, na podlagi katerih neformalne tudi delujejo, pridemo do napačnih zaključkov.

Zaključek

Preprost razsevni diagram povezanosti TNI in deleža liberalnih oz. neliberalnih državljanov kaže, da liberalna stališča pozitivno vplivajo na prilive TNI, neliberalna pa negativno. Rezultati regresijske analize kažejo, da je negativni učinek neliberalnih stališč statistično značilen in močnejši kot učinek liberalnih, ki je ob samostojni analizi občasno značilen, ob sočasni analizi poleg neliberalnih stališč pa vedno neznačilen. Vpliv stališč se pokaže šele po petih letih ali pozneje, saj podjetja potrebujejo ustrezen čas za odziv na spremembe v stališčih in javnem mnenju. Del javnosti, ki je nenaklonjen liberalizaciji, tokove TNI odbija, medtem ko robustnega učinka liberalizaciji naklonjenega dela javnosti ne moremo zaznati.

Kot izjemno pomembne se izkažejo formalne pravne, politične in ekonomske institucije, preko katerih javno mnenje tudi posredno deluje. Vključitev teh pojasnjevalnih spremenljivk močno zmanjša vpliv liberalnih in neliberalnih stališč na TNI. Ob vzajemnem preverjanju vpliva liberalnih in neliberalnih stališč na TNI in ob vključitvi formalnih institucij rezultati celo kažejo, da neliberalna stališča v celoti delujejo preko formalnih institucij. Formalne institucije (in politika) se torej bolj odzivajo na tiste, ki niso naklonjeni liberalizaciji, kakor na tiste, ki so liberalizaciji naklonjeni, posledično pa javno mnenje izgubi neposredni učinek na TNI.

Ne glede na dokazane mednarodne razsežnosti javnega menja se je ob povedanem treba zavedati omejitev v nacionalnih meritvah javnega menja ter dejstva, da vključitev vseh želenih spremenljivk močno skrči vzorec, na katerem analizo izvedemo. Toda rezultati tudi ob teh omejitvah potrjujejo povezanost TNI in stališč državljanov do gospodarske liberalizacije in so dovolj zanimivi za nadaljnje raziskovanje vpliva javnega menja na TNI. Napori za privabljanje tokov TNI v obdobju po gospodarski krizi bodo namreč poleg razvoja spodbud in poinvesticijskih storitev težko obšli odziv javnosti. TNI nenaklonjena javnost bo zmanjševala (ali lahko celo izničila) vpliv sicer dobro premišljenih spodbud ali sodobnih storitev v poinvesticijskem obdobju.

Zahvala

Avtorji se iskreno zahvaljujemo anonimnima recenzentoma in uredniku revije Slavku Splichalu za komentarje, kritične pripombe in sugestije, na podlagi katerih smo lahko izboljšali prispevek.

Opombe:

1. V primeru slovenskih investicij v tujini je tak primer neizvedenih, a načrtovanih investicij Term Čatež v Sunčani Hvar na Hrvaškem, kjer je investitor neuspeh pripisal predvsem sovražnemu odnosu javnosti do slovenskih investicij (in konfliktnemu ozračju v medijih).

2. Prav tako lahko izhodne TNI neposredno pozitivno učinkujejo s prelivanjem na podjetja, ki se za mednarodne investicije odločijo, in na druga domača podjetja (Jaklič in Svetličič 2003; Svetličič, Jaklič in Burger 2007).
3. Neposredni vpliv izhodnih vertikalnih in horizontalnih TNI na domači trg dela pa je zaradi že omenjenih dejavnikov nejasen in prepuščen empiričnemu ocenjevanju.
4. Pri tem pregled t. i. klipinga zbirke podatkov GVIN pokaže, da je pogostost poročanja o negativnih posledicah večja kakor o pozitivnih posledicah.
5. Take primere zasledimo tudi v Sloveniji (Coca-Cola, BMW, KBC), ki že več let beleži zaostajanje v privabljanju TNI (UNCTAD 2006, 2007, 2010, 2011), v obdobju po gospodarski krizi pa je mnogo tujih podjetij zapustilo slovensko poslovno okolje (na primer Seccop), po večletnem nihanju in upadajočih prilivih TNI v letu 2010 pa Slovenija beleži upad vrednosti stanja TNI. Po podatkih Banke Slovenije je kumulativna vrednost TNI od leta 2009 do 2010 padla s 5568 na 5518 milijonov evrov.
6. Razlike v kulturnih dimenzijah, kot jih definira Hofstede (2001): porazdelitev moči, individualizem, razlika med spoloma, premagovanje negotovosti (in ponekod dolgoročna orientiranost) ali prekrvanje v kulturi so za namen tega članka preveč omejujoče, saj kljub možnosti vključevanja v neformalne institucije zajemajo izključno kulturno dimenzijo in se tako slabo prekrivajo s specifičnim javnim mnenjem, ki najbolj zanima nas.
7. Pri tem kontrolirata še nekatere druge vplive, regresije pa ocenjujeta kot serijo presečnih podatkov. Dokler v regresijo ne vključita odložene odvisne spremenljivke, je vpliv liberalizacije in naklonjenosti velikim podjetjem na TNI per capita pričakovano značilen in negativen, vendar v teh specifikacijah avtorja ne kontrolirata fiksnih učinkov na ravni držav (angl. fixed effects). V specifikaciji, kjer je odvisna spremenljivka delež TNI v BDP-ju, so rezultati podobni, le da postane spremenljivka liberalizacija povsod značilna. V primerjavi z drugimi ocenami je vrednost parcialnega koeficienta pri liberalizaciji v regresiji, kjer avtorja kontrolirata odloženo odvisno spremenljivko, še vedno za polovico in več manjša od vseh drugih ocen. Vzrok nekonsistentnih in pristranskih rezultatov je verjetno v tem, da sta avtorja poleg fiksnih učinkov prav tako zanemarila povratni učinek TNI na mnenje ljudi. Ker parcialni regresijski koeficient postane manj negativen ob vključitvi odložene odvisne spremenljivke, to nakazuje, da so fiksni učinki po državah v povprečju negativno korelirani z vplivom javnega mnenja o liberalizaciji na TNI, to pa preverimo v naši specifikaciji.
8. Anketirancem so bila ponujena naslednja stališča: E036: Private ownership of business should be increased / Government ownership of business should be increased. E037: People should take more responsibility to provide for themselves / The government should take more responsibility to ensure that everyone is provided for. E039: Competition is good. It stimulates people to work hard and develop new ideas / Competition is harmful. It brings the worst in people. (European value survey, World value survey).
9.
$$h \text{ TNIpc}_i = b_0 + b_1 \text{JavnoMnenje}_i + b_2 \text{RastBDP}_i + b_3 h \text{BDPppp}_i + b_4 \frac{\text{StogTNI}}{\text{BDP}}_i + b_5 h \frac{\text{Trgovina}}{\text{BDP}}_i + X_i' b_6 + e_i$$
10. To skupaj z drugimi ocenjevanimi parametri implicira le okoli dve opazovanji na parameter, kar je s statističnega vidika izjemno malo.
11. Odloženo odvisno spremenljivko vključimo tudi v vse preostale regresije, a ne spremeni rezultatov, zato teh specifikacij v članku ne predstavimo, rezultati pa so na voljo pri avtorjih.
12. Obdobje 5–7 let sovпада z investicijskimi cikli za TNI, od odločitve do realizacije v tujini za večje investicijske projekte je v opazovanem obdobju (po podatkih Evropske investicijske banke) veljalo povprečje 5–7 let, zdaj pa se čas skrajšuje.

Literatura:

- Baum, Matthew A. in Philip B. K. Potter. 2008. The Relationship between Mass Media, Public Opinion, and Foreign Policy: Toward a Theoretical Syntesis. *Annual Review of Political Science* 11, 39-65.
- Blomström, Magnus in Arri O.Kokko. 1994. Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from Sweden. *NBER Working Paper* št. 4639. Cambridge, Ma: National Bureau of Economic Research.
- Blonigen Bruce A. in Jeremy Piger. 2011. Determinants of Foreign Investment. *NBER Working Paper Number*, št. 16704. Cambridge, Ma: National Bureau of Economic Research.

- Borensztein, Eduardo, Jose De Gregorio in Jong-Wha Lee. 1998. How Does Foreign Investment Affect Growth? *Journal of International Economics* 45, 1, 115–135.
- Damijan, Jože P., Mark Knell, Boris Majcen, Matija Rojec. 2003. The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries. *Economic Systems* 27, 189–204.
- Damijan, Jože P., Matija Rojec, Maja Ferjančič. 2011 forthcoming. Growing Export Performance of Transition Economies: EU Market Access versus Supply Capacity Factors. *Panaeconomicus* 58, 3.
- Feenstra, Robert C. in Gordon H.Hanson. 1996. Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *NBER Working Papers* 5424. Cambridge, Ma: National Bureau of Economic Research.
- Gregorič, Aleksandra, Katja Zajc in Marko Simoneti. 2010: Agent's Response to Inefficient Judiciary: Social Norms and the Law in Transition. *European Journal of Law and Economics* 30, 3, 201–226.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz in Stephen R. Yeaple. 2004: Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review* 94, 1, 300–16.
- Hay, Francis, Christian Milelli in Shi Young 2011. *The Impact of the Global Financial Crisis on the Presence of Chinese and Indian Firms in Europe*. Brighton: Sussex Academic Press.
- Hofstede, Gert. 2001. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations* (2. izd.). Beverly Hills: Sage.
- Hummels, David, Dana Rapoport in Kei-Mu Yi. 1998. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *FRBNY Economic Policy Review* 6, 79–99.
- Jaklič, Andreja in Marjan Svetličič. 2003. *Enhanced Transition through Outward Internationalization: Outward FDI by Slovenian firms*. Aldershot, Burlington, VT: Ashgate.
- Jakobsen, Jo in Tor G. Jakobsen. 2011. Economic Nationalism and FDI: The Impact of Public Opinion on Foreign Direct Investment in Emerging Markets, 1990–2005. *Society and Business Review* 6, 1, 61–76.
- Joskow, Paul L. 2008. Introduction to New Institutional Economics: A Report Card. In E. Brousseau in J. M. Glachant (ur.), *New Institutional Economics: A Guidebook*, 1–19. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kogut, Bruce in Harbir Singh. 1988. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies* 19, 3, 411–432.
- Kunčič, Aljaž. 2011. Razvoj institucionalnega okolja v Sloveniji. Delovno poročilo. Ljubljana: FDV.
- Kunčič, Aljaž in Marjan Svetličič. 2011. Who's Who in FDI Promotion: Keynesians vs. Neoclassicals. *Eastern European Economics* 49, 3, 66–88.
- Lipsey, Robert E. 2002: Home and Host Country Effects of FDI. *NBER Working Paper* 9292. Cambridge, Ma: National Bureau of Economic Research.
- Maseland, Robbert. 2011. How Overlap in Informal Institutions Affect International Economic Relations. Stanford: International Society for New Institutional Economics Conference, 16.–18. junij.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. 1993. The New Institutional Economics and Development. *Economic History*, EconWPA. <<http://129.3.20.41/eps/eh/papers/9309/9309002.pdf>>
- North, Douglass C. 2005. Institutions and the Performance of Economies Over Time. In M. S. C. Menard (ur.), *The Handbook of New Institutional Economics*, 21–30. Dordrecht: Springer.
- Paine, Lynn S. 2010. The China Rules. *Harvard Business Review*, Junij 2010, 103–108.
- Pandya, Sonal S. 2010. Labor Markets and the Demand for Foreign Direct Investment. *International Organization* 64, 03, 389–409.
- Simoneti, Marko, Jože Damijan, Matija Rojec, Boris Majcen. 2005. Case-by-Case versus Mass Privatization in Transition Economies: Initial Owner and Final Seller Effects on Performance of Firms in Slovenia. *World Development* 33, 10, 1603–1625.
- Splichal, Slavko. 1997. *Javno mnenje*. Ljubljana: FDV.
- Splichal, Slavko. 2009. Slovensko politično novinarstvo v evropski perspektivi. *Javnost – The Public* 16, 5, 5–20.
- Splichal, Slavko. 2011. Javnost in javna sfera v dobi globalnega vladovanja. V C. Toplak in Ž. Vodovnik (ur.), *Nov(o) Državljan(stvo)*, 189–218. Ljubljana: Sophia.

- Svetličič, Marjan. 1994. The Case of Slovenia. V: F. Ateni (ur.), *The Globalization of Business in the 1990s Implications for Trade and Investment*, Vol. 5. Reading: International Trade and Finance Association.
- Svetličič, Marjan, Andreja Jaklič, Anže Burger. 2007. Internationalization of Small and Medium-Size Enterprises from Selected Central European Economies. *Eastern European Economics* 45, 4, 36-65.
- Trevin, Len J. in Franklin G. Mixon. 2004. Strategic Factors Affecting Foreign Direct Investment Decisions by Multinational Enterprises in Latin America. *Journal of World Business* 39, 233-243.
- UNCTAD. 2010. *World Investment Report. Investing in a Low Carbon Economy*. New York: United Nations.
- UNCTAD. 2011. *World Investment Report. Non-equity Modes of International Production and Development*. New York: United Nations.
- Vermeersch, Koe. 2011. *Why the EU and the USA React Differently to the Chinese Investment Wave*. Leuven: Catholic University of Leuven.
- Yeaple, Stephen R. 2003. The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross-country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment. *Journal of International Economics* 60, 2, 293-314.
- Williamson, Oliver E. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature* 38, 3, 595-613.
- World Investment Prospects to 2011*. 2011. Economic Intelligence Unit. Foreign Direct Investment and the Challenge of Political Risk. London: The Economist.
- World Values Survey 1981-2008*. World Values Survey Association. Aggregate File Producer: ASEP/JDS, Madrid. <www.worldvaluessurvey.org>

PRILOGA 1: Države v analizi

Št.	Država	Št.	Država
1	Albanija	25	Latvija
2	Andora	26	Liechtenstein
3	Armenija	27	Litva
4	Avstrija	28	Luksemburg
5	Azerbajdžan	29	Makedonija
6	Belorusija	30	Malta
7	Belgija	31	Moldavija
8	Bosna in Hercegovina	32	Monako
9	Bolgarija	33	Črna gora
10	Hrvaška	34	Norveška
11	Ciper (grški del)	35	Poljska
12	Češka	36	Portugalska
13	Danska	37	Romunija
14	Estonija	38	Rusija
15	Finska	39	San Marino
16	Francija	40	Srbija
17	Gruzija	41	Slovaška
18	Nemčija	42	Slovenija
19	Grčija	43	Španija
20	Madžarska	44	Švedska
21	Islandija	45	Švica
22	Irska	46	Nizozemska
23	Italija	47	Ukrajina
24	Kosovo	48	Združeno kraljestvo Velike Britanije in Severne Irske

PRILOGA 2: Rezultati ob postopni vključitvi formalnih institucij

	Odvisna spremenljivka: naravni logaritem prilivov TNI na prebivalca								
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Liberalno mnenje s petletnim odlogom	0,126	0,215	0,189				-0,447	-0,268	-0,430
	(0,558)	(0,534)	(0,577)				(0,612)	(0,595)	(0,668)
Neliberalno mnenje s petletnim odlogom				-2,013	-1,826*	-2,099*	-2,727*	-2,231*	-2,818*
				(1,238)	(1,050)	(1,112)	(1,517)	(1,321)	(1,528)
Rast BDP	0,298	2,292	0,341	0,743	2,516	0,885	0,789	2,496	0,972
	(3,464)	(2,819)	(3,509)	(3,401)	(2,791)	(3,512)	(3,439)	(2,821)	(3,588)
lnBDP po pariteti kupne moči	1,077***	0,705***	0,902***	0,995***	0,594***	0,826***	1,006***	0,595***	0,835***
	(0,296)	(0,212)	(0,261)	(0,299)	(0,216)	(0,266)	(0,308)	(0,219)	(0,279)
Stanje TNI v BDP	1,099**	1,541***	0,926*	1,169**	1,606***	1,024**	1,201**	1,625***	1,058**
	(0,466)	(0,468)	(0,511)	(0,459)	(0,453)	(0,495)	(0,468)	(0,461)	(0,504)
Ln-delež trgovine v BDP	0,521	0,323	0,434	0,478	0,300	0,375	0,476	0,302	0,370
	(0,339)	(0,304)	(0,418)	(0,345)	(0,300)	(0,419)	(0,345)	(0,300)	(0,420)
Trend	0,0241	0,0151	0,0560*	0,0223	0,0149	0,0512*	0,0202	0,0139	0,0479
	(0,0250)	(0,0244)	(0,0301)	(0,0251)	(0,0241)	(0,0302)	(0,0249)	(0,0242)	(0,0308)
EU 15	-0,230	-0,286	-0,222	-0,193	-0,244	-0,200	-0,209	-0,250	-0,224
	(0,294)	(0,270)	(0,308)	(0,295)	(0,274)	(0,313)	(0,309)	(0,283)	(0,327)
EU 10	-0,251	-0,394	-0,147	-0,200	-0,358	-0,0994	-0,204	-0,363	-0,108
	(0,238)	(0,247)	(0,245)	(0,238)	(0,246)	(0,242)	(0,241)	(0,250)	(0,247)
Nekd. Jugoslavija	-0,0847	-0,0382	-0,192	-0,123	-0,0748	-0,248	-0,162	-0,0991	-0,290
	(0,303)	(0,356)	(0,245)	(0,308)	(0,362)	(0,244)	(0,311)	(0,367)	(0,243)
Legalne institucije	0,271			0,231			0,229		
	(0,179)			(0,178)			(0,179)		
Politične institucije		0,683***			0,662***			0,660***	
		(0,165)			(0,158)			(0,159)	
Ekonomske institucije			0,447***			0,405**			0,406**
			(0,159)			(0,160)			(0,158)
Konstanta	-55,50	-33,30	-117,2*	-50,63	-31,47	-106,5*	-46,31	-29,41	-99,80
	(48,96)	(47,94)	(58,77)	(49,18)	(47,66)	(59,07)	(48,77)	(47,81)	(60,38)
Število opazovanj	81	84	75	81	84	75	81	84	75
Fiksni učinki (FE) držav	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE
Fiksni učinki (FE) skupin držav	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
R2	0,705	0,763	0,733	0,712	0,768	0,740	0,714	0,769	0,742
Robustne standardne napake (na heteroskedastičnost) koeficientov so navedene v oklepajih.									
*** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1									

Vir: Lastni izračuni iz oblikovane zbirke podatkov.

When talk is a science...



Linguistics & Language Behavior Abstracts

*Comprehensive, cost-effective, timely coverage of
current ideas in linguistics and language research*

Abstracts of articles, books, and conference papers
from more than 1,100 journals plus citations of relevant
dissertations as well as books and other media.

Available in print or electronically through CSA Illumina
(www.csa.com).

*Contact sales@csa.com for trial Internet access or a
sample issue.*



ILLUMINA
www.csa.com

DEJAVNIKI ODNOSA
DRŽAVLJANOV DO
STRUKTURNIH REFORM
PRIMER POKOJNINSKE
REFORME V SLOVENIJI

JANEZ ŠUŠTERŠIČ
SLAVKO KURDIJA
MATIJA ROJEC
SUZANA SEDMAK

Povzetek

Članek s statistično analizo javnomnenjskih anket in z vsebinsko analizo referendumске kampanje ugotavlja dejavnike neuspeha vladnega predloga pokojninske reforme. Pokojninska reforma, ki po vsebini nujno pomeni krčenje nekaterih zdajšnjih pravic, je bila v obdobju gospodarske krize in v kontekstu splošne vrednotne naravnosti proti reformam že v izhodišču težko uresničljiva. Podatki javnomnenjskega anketiranja kažejo, da je bila za neuspeh ključna nizka podpora vladi. Podporo referendumu so odrekli politično sredinsko usmerjeni volivci, tisti ki ne podpirajo vladne koalicije, strankarsko neopredeljeni in ljudje s srednješolsko in poklicno izobrazbo. Ti so največji del volilnega telesa, zato noben referendum brez njihove podpore ne more uspeti. V referendumski kampanji so bili najpomembnejši argumenti glede (ne)pravičnosti predlagane reforme in (ne)utemeljenosti makroekonomskih razlogov za reformo. Če se torej o strukturnih reformah odloča na referendumu, sta višja podpora vladi, ki reformo predlaga, in percepcija, da je reforma kljub nujnosti in neprijetnosti v osnovi pravična, ključna pogoja za njen sprejem.

Janez Šušteršič je izredni profesor na Fakulteti za management Univerze v Kopru; e-pošta: janez.sustersic@fm-kp.si.

Slavko Kurdija je docent na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: slavko.kurdija@fdv.uni-lj.si.

Matija Rojec je znanstveni svetnik na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: matija.rojec@gov.si.

Suzana Sedmak je višja predavateljica na Fakulteti za management Univerze v Kopru; e-pošta: suzana.sedmak@fm-kp.si.

Uvod

Izvajanje strukturnih gospodarskih reform se pogosto sooča z nasprotovanjem večjega dela javnosti. V Sloveniji je to še posebej pomembno, saj lahko državljani neposredno, z referendumskim odločanjem, razveljavijo v državnem zboru sprejete zakone. Pri tem na odnos javnosti do zakona ne vplivata samo njegova vsebina in (pričakovane) posledice za posameznika, marveč tudi številni drugi dejavniki, kot so zaupanje vladi, politične preference, stališča mnenjskih voditeljev, stroke in interesnih skupin. V članku dejavnike odnosa slovenske javnosti do strukturnih reform osvetljujemo na primeru referenduma o pokojninski reformi, ki je bil izveden v obdobju gospodarske krize in izjemno nizke podpore vladi. Natančneje, cilj prispevka je empirično analizirati dejavnike (ustvarjanja) javnega mnenja o pokojninski reformi v času referendumske kampanje ter opredeliti odnos oziroma povezavo med javnim mnenjem, argumenti za in proti reformi ter izidom referenduma. Z analizo želimo odgovoriti na naslednja vprašanja: (1) katera so bila najspornejša določila predlagane pokojninske reforme, (2) kako se je gibalo javno mnenje o pokojninski reformi med referendumsko kampanjo, (3) kateri so bili dejavniki (ne)podpore javnega mnenja pokojninski reformi, (4) katere argumente so uporabljali glavni akterji (zagovorniki in nasprotniki reforme) referendumske kampanje in mediji, (5) kolikšna je korespondenca med argumenti različnih akterjev in gibanjem/dejavniki javnega mnenja oziroma končne odločitve volivcev.

Članek metodološko temelji na analizi uradnih stališč ključnih akterjev referendumske kampanje, analizi medijskega poročanja med kampanjo na podlagi vzorca reprezentativnih dnevnik časopisov ter na analizi podatkov javnomnenjskih anket Centra za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij (CJMMK) iz obdobja pred referendumom.

Vprašanje odnosa javnosti do reform lahko postavimo v splošnejši okvir vprašanja njihove politične izvedljivosti, s katerim se ukvarja literatura o tako imenovani politični ekonomiji strukturnih reform (gl. Rodrik 1996; Dewatripont in Roland 1995, 1996; Roland 2000). Izhodiščna premisa te literature, ki izhaja iz političnoekonomske analize vedenja vlad v demokratičnih družbah (gl. Mueller 2003), je, da sta izvedljivost in tudi vsebina vladnih ukrepov odvisna od podpore javnega mnenja in vpliva interesnih skupin. Prvi val te literature se je oblikoval vzporedno z razpravami o potrebnih ekonomskih in družbenih reformah v tranzicijskih državah, drugi pa v povezavi z zagovarjanjem strukturnih reform v razvitih državah, zlasti članicah Evropske unije, kjer reforme kljub deklarativnim političnim zavezam ne potekajo po pričakovanjih.

Literaturo o politični ekonomiji strukturnih reform lahko v grobem razdelimo na normativni in empirični del. Normativni del se ukvarja zlasti s teoretičnim iskanjem načina, kako bi vlada lahko uspešno uveljavila nepriljubljene ukrepe. Pri tem izhaja iz predpostavke, da so ključni razlogi za nasprotovanje reformam običajno naslednji: (1) negotovost glede posledic reform, kar ustvarja tako imenovano pristranskost k predvidljivejšemu zdajšnjemu stanju (»status quo bias«, Fernandez in Rodrik 1991), (2) negativni učinki reform za določene skupine posameznikov, (3) splošno nezadovoljstvo z vlado ali gospodarskimi razmerami, ki se prenese tudi na odnos do predlaganih reform, (4) nasprotovanje interesnih skupin, ki bi zaradi reform izgubile privilegirani položaj oziroma ekonomske rente (Roland 2002).

Številni avtorji so rešitev videli v pametni politični taktiki, kar običajno pomeni zlasti izbiro optimalnega časovnega zaporedja izvedbe reform (Dewatripont in Roland 1992). Modeli v tej literaturi široko uporabljajo tako imenovano hipotezo določanja agende (angl. agenda-setting hypothesis), po kateri ima izvršna oblast monopol nad vsebinskim in časovnim opredeljevanjem reformnih paketov, ki gredo potem v odločanje k zakonodajni oblasti ali na referendum (McKelvey 1976; Romer in Rosenthal 1983). V teh modelih običajno niso dovoljeni nobeni amandmaji k predlaganim reformnim paketom, tako da je reforma za volivce ponudba vrste vzemi ali pusti.

Druga skupina avtorjev rešitev išče v nekakšnem družbenem pogajanju, kjer bi bilo nasprotnike reform možno pridobiti z ustrezno oblikovanimi nadomestili za njihove izgube. Analizirati skušajo tudi nasprotovanja interesnih skupin in razumeti evolucijo odnosov moči med različnimi akterji. Poudarjajo tudi določene elemente institucionalnega okvirja, kot so število igralcev, ki imajo pravico veta, obseg delitve moči, predsedniški ali parlamentarni politični sistem, struktura zakonodajnega telesa in podobno. Primeri tovrstnih analiz za tranzicijske države se nanašajo zlasti na spremenjeno razdelitev bogastva in moči, do katere je prišlo s procesom tranzicije, tipično na primeru množične privatizacije (Black, Kraakman in Tarasova 2000; Bolton in Roland 1992; Roland 1996; Svetličič in Trtnik 1999).

Kot navaja Roland (2002), literatura s področja politične ekonomije reform kaže, da je mnenje volivcev ključno za uspešno implementacijo reform in da koalicije interesnih skupin lahko vplivajo na reformni proces ali ga celo obrnejo. Vendar, kot opozarja Hayo (2008), večina teoretičnih modelov le poenostavljeno predpostavlja, da so določene spremenljivke, še posebej brezposelnost in dohodek per capita, pomembne determinante javne podpore reformam, ne da bi dali tudi empirične dokaze v prid tem trditvam. Relevantne empirične študije za države v tranziciji so izvedli Hayo (2004), Fidrmuc (2000), Rovelli in Zaiceva (2011), Kim in Pirttilä (2003).

Fidrmuc (2000) analizira podporo reformam med različnimi družbenimi skupinami na Češkem, Madžarskem, Poljskem in Slovaškem. Ugotavlja, da med podpornike reform spadajo zasebni podjetniki, delavci z belimi ovratniki in univerzitetno izobraženi volivci, med nasprotnike reform pa brezposelni, upokojenci, delavci z modrimi ovratniki in kmetijski delavci. Za naš kontekst je zanimivo tudi, da povzame trditev Cukiermana in Tommasija (1998), da volivci lahko razumejo dejstvo, da leve stranke izvajajo desne politike, kot kredibilen signal, da so take politike zares nujne, medtem ko iste politike, če jih izvajajo desne stranke, razumejo kot ideološko motivirane. Fidrmuc (2000) kot ilustracijo tega navaja pokojninsko reformo postkomunistične madžarske vlade.

Kim in Pirttilä (2003) analizirata povezave med političnimi omejitvami, ekonomskimi reformami in gospodarsko rastjo za tranzicijske države v devetdesetih letih. Ugotavljata, da je javna podpora reformam (1) pozitivno povezana z ugodnimi gospodarskimi razmerami, na kar vplivajo prejšnje reforme, (2) negativno povezana s povečevanjem dohodkovne neenakosti. Pomen gospodarskih razmer ugotavlja tudi Hayo (2004), ki analizira determinante javne podpore kreiranju tržnega gospodarstva v Vzhodni Evropi. Ugotavlja, da z makroekonomskega vidika inflacija, brezposelnost, privatizacija in prestrukturiranje podjetij zmanjšujejo to podporo, demokratizacija, ustvarjanje delujočih finančnih trgov in znesek tuje pomoči na prebivalca pa jo povečujejo. Podporo zmanjšuje tudi višja neenakost.

Hayo (prav tam) analizira tudi vpliv dejavnikov na ravni posameznika in ugotavlja, da na podporo volivca tržnemu gospodarstvu vplivajo njegov status na trgu dela, objektivna in subjektivna ekonomska situacija posameznika, politična usmeritev in sociodemografsko ozadje. Brezposelni, razmeroma revni, starejši, ženske in manj izobraženi ter ljudje, ki živijo na ruralnih območjih, so na primer manj naklonjeni spremembam v prid tržnemu gospodarstvu. Tudi Rovelli in Zaiceva (2011) analizirata podporo gospodarskim in političnim spremembam v tranzicijskih državah na individualni ravni, in sicer v obdobju 1991–2004. Ugotavljata, da je podpora nižja med starejšimi, manj izobraženimi, brezposelnimi, revnimi in ženskami, torej med tistimi, ki so, relativno gledano, s tranzicijo najbrž izgubili. Ta učinek se kaže kot močnejši v obdobju recesije v devetdesetih letih, kar v našem kontekstu lahko pomeni, da tudi zdajšnje krizne gospodarske razmere, ki povečujejo nujnost reform, hkrati zmanjšujejo podporo zanje. Nižja podpora tranzicijskemu procesu je povezana tudi s stopnjo gospodarskih težav med tranzicijo, z manj negativnim individualnim odnosom do diktature, prerazdelitvene politike in korupcije, s članstvom v nekdanjih komunističnih partijah ter z manjšim zaupanjem v politike in ljudi na splošno. Tudi tisti, ki menijo, da so bile reforme prehitre, tem bolj nasprotujejo.

Prispevek je sestavljen iz več delov. Po uvodu v prvem delu predstavimo vsebino predlaganega pokojninskega zakona, njegove pričakovane učinke in najpomembnejša oziroma najspornejša določila, ki jih postavimo v kontekst splošnega negativnega odnosa slovenske javnosti do gospodarskih reform. V drugem delu analiziramo gibanje javnega mnenja o pokojninski reformi v obdobju pred referendumom in statistično analiziramo dejavnike (ne)podpore reformi, kot se odraža v anketi CJMMK. V tretjem delu sledi vsebinska analiza referendumске kampanje, kot se kaže v argumentih zagovornikov in nasprotnikov reforme ter v poročanju tiskanih medijev. V zaključku podajamo sumarno oceno povezanosti oziroma medsebojnega vplivanja javnega mnenja, mnenj glavnih akterjev, poročanja medijev ter izida referenduma o pokojninski reformi.

Ekonomsko-politični kontekst pokojninske reforme

Osnovna značilnost pokojninske reforme je bila, da je zaradi neugodnih demografskih gibanj in javnofinančnih težav zaostri la pogoje upokojevanja ob istočasni ne najprepričljivejši obljubi o skromnem povečanju pokojnin na daljši rok. Pri tem je njeno sprejemanje ob reformam že tako nenaklonjeni slovenski javnosti padlo v obdobje izrazite ekonomske, socialne in politične krize. Ta kombinacija očitno ni bila dobra popotnica za sprejem reforme.

Kot navaja predlagatelj pokojninske reforme oziroma novega Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2 2010), to je Vlada Republike Slovenije, je treba pokojninski sistem spremeniti zaradi neugodnih demografskih razmer, prezgodnjega upokojevanja v zdajšnjem sistemu, poznega vstopa mladih na trg dela, slabitve pokojninske blagajne, zniževanja vrednosti začetne pokojnine, nepreglednosti zdajšnjega sistema in povečevanja javnega dolga. Še en razlog je gospodarska in finančna kriza, ki je vplivala na dodatno povečanje javnega dolga in slabši položaj pokojninske blagajne zaradi večje brezposelnosti in posledično manj pobranih prispevkov. Pokojninska reforma naj bi torej dolgoročno predvsem zagotovila vzdržnost pokojninske blagajne, zaustavila zdajšnje padanje in omogočila postopno povečevanje pokojnin (Vlada Republike Slovenije 2011).

Te cilje bi dosegli z: (1) dvigom minimalnih pogojev za pridobitev pravice do minimalne in polne starostne pokojnine. Po zdajšnjem sistemu se posameznik lahko upokoji pri 58 letih, če ima 40 (moški) oziroma 38 (ženske) let pokojninske dobe. Z reformo bi se upokojitvena starost postopno dvignila na 65 let za moške in ženske, pod pogojem najmanj 15 let zavarovalne dobe. Moški, ki so začeli delati pred dvajsetim letom, bi se lahko upokojili pri 60 letih pod pogojem, da bi imeli 43 let pokojninske dobe, ženske pa pri starosti 58 let in 41 letih pokojninske dobe; (2) s podaljšanjem obdobja za izračun pokojninske osnove z zdajšnjih najugodnejših zaporednih 18 na 30 let zavarovanja z izločitvijo treh za posameznika najmanj ugodnih let. Čok, Sambt in Majcen (2010) ocenjujejo, da bi se zaradi podaljšanja obdobja na 34 let (kar je bil prvotni predlog) pokojninske osnove za moške v povprečju znižale za 12,1 odstotka, za ženske pa za 10,5 odstotka. Istočasno pa ZPIZ-2 stabilizira odmerni odstotek in s tem ukinja njegovo nadaljnje zniževanje, ki ga sicer predvideva zdajšnji zakon; (3) sprememba usklajevanja pokojnin iz zdajšnjega sistema, v katerem se usklajujejo z rastjo plač, v sistem, kjer bi se usklajevale enkrat letno po formuli 60 : 40 (60-odstotna rast plač in 40-odstotna rast življenjskih stroškov) v obdobju 2012–2015, pozneje pa po formuli 70 : 30; (4) spremembe v sistemu bonusov in malusov z namenom spodbujanja nadaljevanja dela. Za vsako leto dela po izpolnitvi pogojev za predčasno ali starostno upokojitev bi posameznik, ki bi ostal zaposlen v nespremenjenem obsegu, do dopolnjenega 65. leta starosti poleg plače prejemal še 20 odstotkov predčasne ali starostne pokojnine. Z vsakim letom dela po izpolnitvi minimalnih pogojev za starostno upokojitev bi se za dve odstotni točki zvišal tudi odmerni odstotek, zaradi česar bi bila višja tudi končna pokojnina. Po drugi strani pa, če bi se posameznik, ki bi dosegel pogoje, predčasno upokojil, bi se mu za vsako manjkajoče leto do 65. leta starosti odmerjena pokojnina zmanjšala za 3,6 odstotka; (5) ZPIZ-2 zaostruje tudi pogoje glede znižanja starostne meje za upokojitev zaradi otrok in ukinja znižanje starostne meje za delo pred 18. letom za ženske (Vlada Republike Slovenije 2011; Čok, Sambt in Majcen 2010; Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2) 2011; OECD 2011). Skratka, kot ugotavljajo Čok, Sambt in Majcen (2010, 11), ZPIZ-2 v primerjavi s prejšnjim zakonom (ZPIZ-1) zaostruje pogoje za upokojitev pri skoraj vseh parametrih. Oziroma, »ob upoštevanju pogoja starosti in delovne dobe bo posameznik po ZPIZ-2 zelo verjetno delal do izpolnitve pogojev za redno upokojitev (predčasna upokojitev se mu ne bo splačala), kar pomeni, da bo delal tri leta dlje kot po ZPIZ-1. Ob upokojitvi tri leta pozneje pa bo dobil za nekaj odstotkov višjo pokojnino, kot bi jo ob upokojitvi po ZPIZ-1«.

Tak predlog pokojninske reforme je vzbudil burne odzive. Medtem ko je bil za predstavnike delodajalcev premalo odločna rešitev, je bil za predstavnike sindikatov in upokojenecv nesprejemljiva sprememba na slabše. Katera so bila torej najspornejša določila? V predreferendumski razpravi je bil sicer govor o številnih spornih vidikih reforme, vendar so bili ključni očitki sindikatov, ki so bili nosilec kampanje proti reformi, naslednji (ZSSS 2011; KSS Pergam 2011):

a) Predolgo obdobje za pridobitev starostne pokojnine za moške/ženske, ki so začeli delati pred dvajsetim letom in bi se lahko upokojili pri starosti 60/58 let pod pogojem, da bodo imeli 43/41 let pokojninske dobe. Po mnenju sindikatov so to ljudje, ki pogosto delajo v težkih pogojih dela, **zato je** nerealno pričakovati, da bi lahko delali tako dolgo. Upokojili se bodo predčasno, zato bodo zaradi malusov,

ki znašajo 0,3 odstotka za vsak mesec predčasnega odhoda v pokoj, prejekali nižje pokojnine.

b) Reforma naj ne bi nujno vedno zagotavljala višje pokojnine, zato ne drži povsem glavni argument vlade, da bi bile zaradi višje odmerne stopnje pokojnine po novem večje.

c) Pokojninska reforma ne določa ciljnega nadomestitvenega razmerja med povprečno plačo in povprečno starostno pokojnino za 40/38 let zavarovalne/delovne dobe, zato preniška višina pokojnin upokojencem ne bi omogočala ohranjanja standarda, ki so si ga ustvarili v svoji aktivni delovni dobi.

č) Formule za usklajevanje pokojnin bi v naslednjem desetletju še poslabšale razmerje med povprečno plačo in povprečno starostno pokojnino.

Tako formulirani argumenti sindikatov proti pokojninski reformi se v veliki meri ujemajo z javnim mnenjem o negativnih vidikih reforme, kot se odražajo v rezultatih anketiranja, ki ga je v obdobju pred referendumom izvedel CJMMK za Urad Vlade Republike Slovenije za informiranje. Na lestvici od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – v celoti se strinjam so anketirani izrekli najvišjo stopnjo strinjanja z naslednjimi trditvami: nova pokojninska zakonodaja je krivična do delavcev (povprečna ocena 3,9), po koncu prehodnih obdobj bomo vsi delali v povprečju dve do tri leta dlje (3,7), nova formula za usklajevanja pokojnin bo oškodovala upokojence (3,4), pokojnine bodo nižje (3,0) in tistim, ki so tik pred upokojitvijo, se bo datum upokojitve zamaknil tudi za tri leta (3,0).

Predlog pokojninske reforme je v reformam že tako nenaklonjeno okolje v Sloveniji prišel prav v obdobju ekonomske, socialne in politične krize. To mu že v osnovi ni dajalo velikih možnosti za uspeh. Po rezultatih telefonskega anketiranja CJMMK (Kurdija in drugi 2011) z dne 23. 5. 2011, to je neposredno pred referendumom, je sicer kar 87 odstotkov anketiranih menilo, da so v Sloveniji nujne večje strukturne spremembe oziroma reforme, vendar istočasno večina ljudi teh reform ni pripravljena sprejeti.¹ Podatki raziskave Slovensko javno mnenje (SJM), izvedene spomladi 2011 (Malnar in drugi 2011), namreč kažejo velik odpor slovenske javnosti do reform, ki na kakršenkoli način neposredno posegajo v pravice oziroma povečujejo obveznosti in tveganje ljudi (proti podaljševanju delovne dobe in starosti ob upokojitvi je bilo 60 odstotkov anketirancev, proti izenačevanju pogojev upokojevanja za ženske in moške 59 %, proti sprostitev odpuščanja in najemanja delavcev 48 % in proti prevzemanju več obveznosti za zdravstveno in socialno varnost na strani zaposlenih 52 %), obenem pa veliko podporo reformnim ukrepom, ki ne posegajo neposredno v pravice ali obveznosti večine anketiranih, kot so zaostritev boja proti kriminalu in korupciji (podpira 90 %), umik slovenske vojske z območij vojaških spopadov (74 %), preprečevanje zlorab pri socialnih podporah (73 %), financiranje programov zaposlovanja (70 %) in zmanjševanje števila ministrstev in upravnih enot (70 %).

Na odnos javnosti do reform torej povsem očitno ključno vplivajo sama vsebina reforme in (pričakovane) posledice za posameznika, vendar pa tudi številni drugi dejavniki, kot so zaupanje vladi, politične preference, dohodek in izobrazba. To še posebej velja za »nepopularne« reforme. Tako podporo za postopno podaljševanje delovne dobe in starosti ob upokojitvi, za izenačitev pogojev upokojevanja za ženske in moške, za prevzemanje več denarnih obvez za svojo zdravstveno in socialno varnost ter za sprostitev odpuščanja in najemanja delavcev v večji meri izrekajo

pripadniki srednjega in zgornjega družbenega razreda, do določene mere starejša aktivna populacija, upokojenci, najizraziteje pa visokošolsko izobraženi. Glede na politične preference je podpora nadpovprečna pri preferentih strank, ki sestavljajo vladno koalicijo, in tistih, ki so politično enako (levo) profilirani kot aktualna vlada. Ne glede na te razlike pa velja, da imajo vse »nepopularne« reforme še vedno negativno razmerje med podporo in nepodporo pri vseh strukturnih segmentih anketiranih, ne glede na to, ali izhajamo iz analize demografskih, socialnih ali ideoloških delitev.

Tu pa v odnos do reform vstopita širše razumevanje in odnos slovenske javnosti do družbenoekonomskih sprememb, kot se odraža skozi vrednote. Čeprav je odnos do reform nedvomno močno opredeljen z zdajšnjo ekonomsko in politično krizo, pa ga opredeljuje tudi vrednotni sistem Slovencev. Podatki SJM za čas tranzicije vseskozi kažejo izrazito težnjo Slovencev, ki je močnejša kot v večini drugih evropskih držav, po varnosti (izogibanju negotovosti) in egalitarizmu, kar prav gotovo ne gre v prid naklonjenosti reformam. V triadi odnosa med pojmi svoboda, enakost in varnost v vseh zadnjih desetih letih merjenja izrazito prednjači varnost (Toš in drugi 2009). Pri egalitarizmu gre za vrednoto, ki se povezuje tako z demokracijo kot tudi z zahtevo po družbeni pravičnosti. Izražanje enakosti v raziskavah SJM nakazuje predvsem naraščajočo zahtevo po zmanjševanju socialnih in predvsem materialnih razlik v smislu zmanjševanja razlik v dohodkih pri prav vseh družbenih kategorijah anketiranih. Še več, za kar 52 odstotkov vprašanih je to, da država skrbi za izenačevanje dohodkov med ljudmi, bistvena značilnost demokracije (Toš in drugi 2009). Gre za razumevanje demokracije v smislu uveljavljanja konservativnega egalitarizma, torej sistema, katerega bistvena značilnost ni vzpostavljanje pogojev za pravičnost in enakost, temveč sistema, ki manifestira egalitarizem na najbolj rudimentarni ravni – skrbi za izenačevanje dohodkov (Malnar 2011).

Dejavniki (ne)podpore javnega mnenja pokojninski reformi

Dejavnike (ne)podpore javnega mnenja pokojninski reformi analiziramo na podlagi podatkov iz serije treh meritev raziskave CJMMK (Kurdija in drugi 2011), ki so bile izvedene med predreferendumsko kampanjo. Raziskava poleg standardnega nabora tem pokriva tudi dodatne vsebinske vidike, ki so povezani z odnosom javnosti do reform (podpora reformam, informiranost o reformah, prepričljivost akterjev, vprašanje nujnosti reform) in upošteva niz različnih strukturnih značilnosti anketirancev. V nadaljevanju najprej prikažemo osnovne značilnosti in trende v predreferendumski (ne)podpori reformi, potem pa z binarno logistično regresijo analiziramo vpliv posameznih strukturnih dejavnikov na (ne)podporo pokojninski reformi.

Tabela 1 prikazuje podporo oziroma nasprotovanje pokojninski reformi v treh merjenjih v zadnjem mesecu pred referendumom. Delež tistih, ki nameravajo reformo podpreti, se med vsemi anketiranci giblje med 22 in 24 odstotkov. Ankete kažejo veliko stabilnost stališč glede (ne)podpore pokojninski reformi. Razmerje med podporniki in nasprotniki se je v času vseh treh meritev gibalo (tudi če upoštevamo samo opredeljene anketirance)² nekje med dvema tretjinama proti eni tretjini v korist nasprotnikov reforme. Če upoštevamo anketirance, ki izrekajo gotovo udeležbo na referendumu, dobimo sliko, ki je zelo podobna. Ni torej opaziti,

Tabela 1: Podpora/nasprotovanje pokojninski reformi v treh merjenjih med telefonskim anketiranjem maja 2011 (v odstotkih)

	6. maj 2011 (n = 765)	17. maj 2011 (n = 863)	23. maj 2011 (n = 810)	Referendum 5. junij 2011
Bo podprl.	22	22	24	
Ne bo podprl.	44	43	47	
Ne ve, neopredeljen.	25	29	20	
Se ne bo udeležil referenduma.	9	7	9	(40,5-odstotna volilna udeležba)
SKUPAJ	100	100	100	
Delež podpore med opredeljenimi	33	34	34	28

Vir: Kurdija in drugi 2011; Državna volilna komisija 2011

da bi bodisi podporniki bodisi nepodporniki kaj manj zagotavljali udeležbo. Na referendumu je ob 40,5-odstotni volilni udeležbi pokojninsko reformo podprlo 28 odstotkov volivcev, ki so se udeležili referenduma.³

Le v redkih strukturnih kategorijah anketiranih so podporniki reforme številčnejši od nasprotnikov. Nasprotniki reforme so številčnejši od podpornikov ne glede na spol, starost, kategorijo zaposlenosti ali kraj bivanja. Podporniki številčno prevladujejo nad nasprotniki le pri anketiranih z višješolsko in visokošolsko izobrazbo, med podporniki vlade Boruta Pahorja, pri volivcih vladne koalicije (SD, LDS, ZARES), pri levo politično usmerjenih in nevernih anketiranih. Te kategorije, ki se nedvomno medsebojno prekrivajo, pa so številčno razmeroma šibke. Z drugimi besedami, noben referendum ne more uspeti, če ga ne podprejo ljudje s srednješolsko in poklicno izobrazbo, politično sredinsko usmerjeni anketirani in strankarsko neopredeljeni, ter seveda, če tudi vlada sama nima višje podpore.

V nadaljevanju z binarno logistično regresijo na osnovi podatkov zadnjega telefonskega anketiranja meritve pred referendumom ugotavljamo, kateri strukturni dejavniki anketiranega vzorca signifikantno opredeljujejo odnos do pokojninske reforme. Kljub nekaterim omejitvam, ki izhajajo iz značilnosti telefonskega anketiranja,⁴ so podatki dovolj zanesljivi, da omogočajo veljavno opazovanje povezav med spremenljivkami. V model smo vključili vse relevantne spremenljivke, ki jih omogočajo podatki raziskave, zavedajoč se, da bomo pri uporabi metode »po korakih« (angl. Forward Likelihood Ratio), v optimalnem modelu na koncu ohranili samo najrelevantnejše. Analiza kaže, da je optimizirani model za analizo dejavnikov podpore reformam oblikovan iz naslednjih indikatorjev: zadovoljstva z življenjem, podpore vladi Boruta Pahorja, podpore strankam koalicije, zaupanja medijem, zaupanja sindikatom, nujnosti reform, informiranosti o reformah, levo-desne samoopredelitve in izobrazbe. Iz modela pa kot manj relevantni izpadejo zadovoljstvo z demokracijo, zadovoljstvo z materialnimi razmerami v družini, strah pred izgubo zaposlitve, status (upokojenec), vernost, starost in spol.

Tabela 2 kaže pojasnjevalno moč modela in moč posameznega dejavnika. Pojasnjevalna moč celotnega modela je zelo dobra (Nagelkerke $R^2 = 0,364$), dobro je tudi prileganje modela podatkom. Vpliv posameznega dejavnika se v precejšnji meri sklada z že povedanim. Moč vsakega od njih najbolj pokaže razmerje obetov ($\text{Exp}(B)$) – količnik, ki predstavlja verjetnost podpore glede na referenčno kategorijo. Daleč najmočnejši prediktor med vsemi je podpora vladi Boruta Pahorja. Vidimo, da je pri podpornikih vlade kar petkrat večja verjetnost ($\text{Exp}(B) = 5,261$), da bodo

Tabela 2: Rezultati binarne logistične regresije za podporo pokojninski reformi (0 – ne podpira, 1 – podpira)

Spremenljivke, vključene v model				
Metoda Forward LR	B	S.E.	p	Exp(B)
(d) zadovoljstvo z življenjem*	0,715	0,214	0,001	2,044
(d) podpora vladi Boruta Pahorja*	1,660	0,252	0,000	5,261
(d) volil bi stranke koalicije*	1,222	0,265	0,000	3,394
(d) zaupanje medijem*	0,460	0,216	0,033	1,585
(d) zaupanje sindikatom*	-0,783	0,302	0,010	0,457
(d) nujnost reform*	0,673	0,340	0,048	1,960
(c) informiranost			0,001	
informiranost (slabo)*	referenca			
informiranost (zadostno)*	0,956	0,252	0,000	2,601
informiranost (dobro)*	0,640	0,285	0,025	1,897
(c) levo-desno			0,002	
levo-desno (levo)*	referenca			
levo-desno (sredina)*	-0,700	0,232	0,003	0,497
levo-desno (desno)*	-0,987	0,323	0,002	0,373
(c) izobrazba			0,000	
izobrazba (osnovnošolska)*	referenca			
izobrazba (poklicna)	-0,351	0,301	0,244	0,704
izobrazba (srednješolska)	0,080	0,274	0,769	1,084
izobrazba (visokošolska)*	0,902	0,307	0,003	2,464
<i>Constant</i>	-3,034	0,503	0,000	0,048
Nagelkerke $R^2 = 0,364$				
$Hi^2 = 225,0$	$df = 13$		$sig. = 0,000$	
Hosmer in Lemeshow				
$Hi^2\text{-test} = 9,71$	$df = 8$			
Legenda:				
B:	koeficient logistične regresije			
S.E.:	standardna napaka koef. B			
p:	statistična značilnost za statistiko Wald			
Exp(B):	razmerje obojev za izid 1 (podpora reformam)			
*	statistično značilno: $p < 0,05$			
(d)	dihotomizirane spremenljivke			
(c)	spremenljivke s kategorijami			

reformo podprli, kot pri tistih, ki vlade ne podpirajo. Velik pomen političnega dejavnika kaže tudi več kot trikratno povečanje verjetnosti podpore pri tistih, ki preferirajo eno od strank koalicije ($\text{Exp}(B) = 3,394$). Nasprotno pa se za več kot polovico ($\text{Exp}(B) = 0,457$) zmanjša verjetnost podpore pri tistih, ki izrekajo pozitivno zaupanje v sindikate. Pri anketirancih, ki so zadovoljni z življenjem, je verjetnost podpore dvakrat večja kot pri drugih ($\text{Exp}(B) = 2,044$).

Tudi pri spremenljivkah, ki niso dihotomizirane, je opazen vpliv političnega dejavnika z upadanjem podpore v smeri od leve proti desni politični opredelitvi. Pri sredinsko profiliranih anketirancih je verjetnost podpore v primerjavi z levo profiliranimi za polovico manjša ($\text{Exp}(B) = 0,497$), pri desnih (če so izhodišča

kategorija levi) pa je verjetnost podpore samo še tretjinska ($\text{Exp}(B) = 0,373$). Pri tem se je treba zavedati, da je le pri levo usmerjenih anketirancih delež podpornikov (47 %) večji od deleža nasprotnikov (29 %), medtem ko že pri sredinsko profiliranih anketirancih daleč prevladujejo nasprotniki (46 %) nad podporniki (22 %). Pri desno usmerjenih anketirancih je delež podpornikov le še 14-odstotni, delež nasprotnikov pokojninske reforme pa kar 72-odstotni. K neuspehu referendumu je torej pomembno prispevalo dejstvo, da je vlada izgubila podporo tudi med sredinskimi, in ne le desnimi volivci.

Pri informiranosti (ki sicer ne prispeva prav dosti v procesu modeliranja, saj doda le dva odstotka pojasnjene variance v celotnem modelu) vidimo, da ta sicer poveča podporo, vendar pa so, zanimivo, dobro informirani manjši podporniki reforme kot tisti, ki zase menijo, da so zadostno informirani. Reformo so bolj podprli tudi tisti, ki bolj zaupajo medijem. Tako kot informiranost je tudi visokošolska izobrazba značilen prediktor podpore. Pri visokošolsko izobraženih je verjetnost podpore v primerjavi s spodnjo, referenčno kategorijo, dvainpolkrat višja ($\text{Exp}(B) = 2,464$).

Pokojninska reforma je z vsebinskega vidika objektivno pomenila nepopularno spremembo. Ljudje so bili nenaklonjeni pokojninski reformi, še preden se je začela referendumski kampanja. Kot taka je bila predlagana reforma idealno torišče za politično soočanje, še toliko bolj, ker se je referendum odvijal v obdobju ekonomske in politične krize ter zelo nizke podpore vladi. Vse to je olajšalo delo nasprotnikom. Analiza dejavnikov podpore reformi precej jasno kaže, da v tem okviru pri referendumski kampanji ni šlo za spopad na relaciji leviča – desnica, temveč za spopad na relaciji podpora – nepodpora aktualni vladi in vladni koaliciji, pri čemer so kot nasprotniki vlade in reforme nastopali tako sindikati kot tudi večji del politične opozicije.⁵ Nepopularnost vlade je torej naredila svoje. Ta tudi pri informiranju ljudi ni opravila najboljšega dela, čeprav to ni bilo odločilno. Podporo pokojninski reformi so pokazali samo višje izobraženi, levo usmerjeni volivci in podporniki vlade oziroma vladne koalicije. Podporo referendumu pa so odrekli politično sredinsko usmerjeni volivci, tisti, ki ne podpirajo vladne koalicije, strankarsko neopredeljeni in ljudje s srednješolsko in poklicno izobrazbo. Ti predstavljajo največji del volilnega telesa, zato noben referendum brez njihove podpore ne more uspeti.

Argumenti zagovornikov in nasprotnikov reforme

Med kampanjo se je močno, z 59 na 71 odstotkov, povečal delež ljudi, ki so bili po lastni oceni o reformi zadostno ali dobro informirani (Kurdija in drugi 201). Pogost očitek, da ljudje na referendumu odločajo o stvareh, ki jih ne razumejo, se torej ne sklada z večinsko oceno ljudi. Hkrati pa izboljšanje informiranosti ni spremenilo dejstva, da so anketiranci nasprotnike reforme ocenjevali za prepričljivejše kot njene zagovornike. V anketi 23. maja 2011 so bili nasprotniki prepričljivejši za 46 % anketirancev, zagovorniki pa le za 18 %. To lahko kaže na dejansko slabo prepričljivost vladne kampanje ali pa na to, da so na odločitev ljudi bolj vplivali drugi dejavniki (zlasti podpora vladi) kot pa argumenti, predstavljeni v kampanji.

V nadaljevanju sistematiziramo in primerjamo argumente, ki so jih med kampanjo uporabljali zagovorniki in nasprotniki reforme. Analiza poteka v dveh korakih. Najprej analiziramo argumente, ki so jih na svojih uradnih spletnih straneh predstavili ključni akterji kampanje oziroma deležniki reforme. Med zagovorniki reforme je imela osrednjo vlogo vlada, predstavljamo pa tudi stališča gospodarske

zbornice kot socialnega partnerja, zveze društev upokojujencev ter političnih strank vladne koalicije. Med nasprotniki reforme so odločilno vlogo odigrali sindikati kot pobudniki referendumov ter seveda opozicijske politične stranke. Stališča oziroma argumente glavnih deležnikov smo razvrstili v osem vsebinskih kategorij, ki smo jih oblikovali po začetnem pregledu gradiva in na podlagi poznavanja ključnih vsebin pokojninske reforme. V drugem koraku analiziramo štiri izbrane tiskane medije tako z vidika pogostosti pojavljanja posameznih argumentov kot tudi z vidika pozitivne ali negativne naravnosti do reforme. Ločitev analize na dva koraka nam omogoča ugotavljati, ali je medijska razprava zgolj replicirala izhodiščne argumente ključnih akterjev ali pa jih je tudi preoblikovala, spreminjala razmerja med njimi ali morda celo sama prinesla neke nove skupine argumentov.⁶

Kot rečeno, smo argumente razvrstili v osem vsebinskih kategorij:

MAKRO – makroekonomski argumenti. V to kategorijo smo uvrstili sklicevanje na demografske spremembe in problem dolgoročne finančne vzdržnosti pokojninskega sistema ter tudi na slabo kratkoročno stanje javnih financ. Sem uvrščamo tudi splošne trditve o nujnosti reforme in o tem, da je predlagana reforma dobra strokovna rešitev.

KONTEKST – sklicevanje na širši kontekst. V to skupino, ki se vsebinsko navezuje na prejšnjo, smo uvrstili sklicevanje na pokojninske reforme v drugih državah ter na pričakovanja Evropske unije in drugih mednarodnih organizacij, da se bo Slovenija ustrezno odzvala na staranje prebivalstva. Kot sklicevanje na zunanji kontekst smo opredelili tudi utemeljevanje reforme kot odziva na gospodarsko krizo ter poudarjanje nevarnosti, da bi se po zavrnitvi reforme znižala bonitetna ocena Slovenije.

PRAVIČNOST – razprave o pravičnosti pokojninske reforme. V to skupino uvrščamo vse argumente na splošni ravni, s katerimi so udeleženci kampanje utemeljevali, da je pokojninska reforma pravična (oziroma pravičnejša od zdajšnjega sistema), ali pa dokazovali njeno nepravičnost.

MIKRO – učinki na posameznike in skupine ljudi. Sem smo uvrstili razprave o tem, kako bi reforma vplivala na posamezne skupine ljudi (npr. zgarane delavce, ljudi z diplomo, že upokojene in podobno), ter izračune, kako bi reforma vplivala na »tipične« posameznike z določenimi lastnostmi. Seveda so bili ti primeri pogosto navedeni tudi kot utemeljitev trditve o (ne)pravičnosti reforme.

DELO – pokojninska reforma in trg dela. Razmere na trgu dela (npr. brezposelnost mladih, neaktivnost starejših, težke delovne razmere in podobno) so bile pogosto navajane kot razlog za reformo ali proti njej.

GOSPODARSTVO – pokojninska reforma in gospodarstvo. Udeleženci v kampanji so razpravljali tudi o pozitivnih (konkurenčnost) in negativnih (dodatni prispevki) vplivih reforme na gospodarstvo.

POSTOPEK – način sprejemanja pokojninske reforme. Pomembna tema kampanje je bila tudi, ali so bili v razprave o reformi dovolj vključeni različni deležniki, zlasti socialni partnerji. Temu dodajamo tudi medsebojne očitke udeležencev kampanje, ki so drug drugemu pogosto očitali demagoško, zavajajoče ali celo žaljivo nastopanje.

ALTERNATIVE – alternative predlagani reformi. Posamezni udeleženci kampanje so kot alternativo sporni reformi predlagali drugačne rešitve, ki običajno niso bile podrobno predstavljene, pri čemer je lahko šlo za zamisli povsem drugačnega

sistema ali pa za izboljšave znotraj zdajšnjega predloga. Na drugi strani so zagovorniki dokazovali, da bi zavrnitev reforme pomenila, da bo treba kot alternativo uvesti še neprijetnejše ukrepe.

Zagovorniki reforme

Vlada je pripravila posebno spletno stran s številnimi vsebinami. Očitno je, da je v to kampanjo vložila več truda kot v druge referendumne o njenih zakonih, ki so potekali ob približno istem času.⁷ Poleg predstavitve reforme, ki je bila podprta s povezavami na kratke ponazoritve s podatki in z izračuni, je vlada na tej strani objavila tudi študijo ekonomske fakultete (Čok, Sambt in Majcen 2010) ter povzela izjave politikov in strokovnjakov ter medijske objave v prid reformi.

V prvem sklopu spletne strani je vlada ponudila odgovore na vprašanje, kaj bo reforma izboljšala v pokojninskem sistemu. Večino predstavljenih argumentov lahko razvrstimo v kategorijo PRAVIČNOST: reforma naj bi prinesla višje pokojnine, ustavila njihovo realno padanje, uvedla pravičnejši in preglednejši sistem, utrdila medgeneracijsko solidarnost, preprečila pretirano obremenjevanje mladih generacij ter vse to dosegla brez krčenja pravic.

V drugem sklopu, ki odgovarja na vprašanje, zakaj so spremembe nujne, bolj uravnoteženo nastopajo argumenti iz različnih kategorij: MAKRO (demografske razmere, slabitev pokojninske blagajne, potencialni javni dolg), PRAVIČNOST (ustavitev padanja odmernega odstotka, jasnejša povezava med prispevki in pokojnino) ter DELO (nizka zaposlenost starejših, pozen vstop mladih na trg dela).

Tudi v tretjem sklopu, ki predstavlja konkretno vsebino reforme, ima PRAVIČNOST pomembno mesto, pridružijo pa se ji še argumenti iz kategorije MIKRO (več možnosti za delno upokožitev, spodbude za poznejšo upokožitev in starševstvo, izračuni za tri namišljene osebe srednjih let). Poleg teh nastopajo tudi argumenti nekaterih drugih kategorij: MAKRO, DELO, POSTOPEK (reforma naj bi upoštevala številne predloge socialnih partnerjev in spremembe uvajala postopno) in ALTERNATIVE (spodbijanje predlogov osebnih računov in višjih prispevnih stopenj).

Zanimivo je tudi, kakšne poudarke je vlada izbrala pri navajanju izjav drugih. Pri navajanju politikov je izbrala tiste, ki so poudarjale argumente PRAVIČNOST, MAKRO in POSTOPEK. Pri slednji kategoriji se je pojavil tudi argument, da glasovanje o reformi ni glasovanje o vladi, zato naj jo kot nujno podprejo tudi tisti, ki vlade sicer ne podpirajo. Med citiranimi strokovnjaki prevladujejo ekonomisti, ki seveda opozarjajo predvsem na MAKRO razloge za reformo in njen KONTEKST (zlasti nevarnost znižanja bonitetne ocene). Morda nekoliko presenetljivo za ekonomiste je, da so mnogi poudarili tudi argumente kategorij PRAVIČNOST in POSTOPEK.

Drugi deležniki, ki so reformo zagovarjali, so objavili bistveno manj uradnih stališč. Stranke vladne koalicije na svojih spletnih straneh niso sistematično predstavile razlogov za reformo.⁸ Gospodarska zbornica Slovenije je reformo podprla z uradnim sporočilom, kjer se je prvič močnejše pojavil argument GOSPODARSTVO (reforma potrebujemo, da bi lahko sproščena sredstva vlagali v razvoj in konkurenčnost), ponovili pa so tudi splošne argumente glede makroekonomije, konteksta in trga dela (prezgodnje upokojevanje in nizka zaposlenost starejših). Hkrati s podporo pa je GZS podal tudi nekaj predlogov (ALTERNATIVE), kaj bi bilo treba z vidika gospodarstva spremeniti v predlaganem zakonu.⁹ Reformo je uradno

podprla tudi Zveza društev upokojujencev Slovenije, o njej pa je pisala predvsem v uvodnikih svojega glasila, kjer je bila brez posebne sistematike in argumentacije navedena vrsta različnih argumentov.

Povzamemo lahko, da je bila PRAVIČNOST glavni argument vladne kampanje. Po pomenu ji sledi racionalna in abstraktna argumentacija MAKRO, nato pa kategorije DELO, POSTOPEK in MIKRO. Zanimivo je, da na vladnih straneh ne najdemo utemeljitev, kakšni naj bi bili učinki reforme na gospodarstvo v ožjem pomenu te besede.

Nasprotniki reforme

Glavni akter kampanje proti reformi je bila Zveza svobodnih sindikatov Slovenije, ki je tudi pripravila bogato spletno stran z razlogi za nasprotovanje, analitičnim gradivom svoje ekonomske službe ter s povzetki različnih novic in izjav, ki so govorile proti reformi.

Med razlogi, zakaj je po mnenju sindikatov treba zavrniti pokojninsko reformo, prevladujeta PRAVIČNOST (40 let dela bi moralo biti dovolj za polno pokojnino; pokojnine se bodo glede na plače še zniževale) in MIKRO (na fizično zahtevnih delovnih mestih ni mogoče doseči polne starosti, zmanjšujejo se pravice posameznih skupin). Pomembni so tudi argumenti iz kategorije DELO (ni spodbud za varnost delovnih mest) in opozorila na POSTOPEK (ni socialnega dogovora o reformi). Sindikati so predlagali tudi ALTERNATIVO, in sicer izenačitev prispevnih stopenj delodajalcev in delojemalcev.

Ekonomska služba sindikatov je poudarila argumente iz skupine DELO (zaposlovanje starejših, intenzivnost dela in zdravstveno stanje starejših delavcev, brezposelnost mladih). Predlagali so številne ALTERNATIVE pokojninski reformi (višja dohodnina, davek na finančne transakcije, izenačitev prispevnih stopenj, nova delovna mesta, zmanjšanje sive ekonomije). Zavrnili so tudi argumente iz skupine MAKRO, saj naj bi se dejanska upokojitvena starost povečevala že zdaj, v bogatejših državah pa ljudje živijo dlje, zato nam ni treba upokojitvene starosti izenačiti z njimi. Pokojnine naj tudi ne bi bile krive za aktualne javnofinančne probleme.

Pri navajanju drugih objav in izjav so sindikati izpostavili zlasti DELO (raziskava o delovnih pogojih, raziskava o neenakosti v zdravju, nekdanje analize zdajšnjega ministra za delo o intenzivnosti dela) ter MIKRO (primeri simulacij za ljudi, ki bi se jim pokojnina zmanjšala, in drugi primeri negativnih učinkov za določene skupine posameznikov).¹⁰

Reformi so aktivno nasprotovali tudi v največji opozicijski stranki. Na spletni strani so med drugimi novicami skoraj dnevno objavljali svoje razloge za nasprotovanje. Tudi pri njih so najpogostejši argumenti PRAVIČNOST in MAKRO (spodbijanje vladnih izračunov), sledijo DELO (zaposlovanje mladih, primerni delovni pogoji za starejše) in POSTOPEK. V primerjavi s sindikati so opozorili tudi na negativne vplive na GOSPODARSTVO (višja prispevna stopnja za določene kategorije). Predlagali so tudi ALTERNATIVO (osebne pokojninske račune).

Stranka upokojujencev je zaradi reforme izstopila iz vlade in ob tem tudi pojasnila svoje razloge za nasprotovanje. Njen daleč prevladujoči argument je PRAVIČNOST. Druge opozicijske stranke se o reformi niso veliko izrekale.

Videli smo, da je bila za sindikate in opozicijo, enako kot za vlado, najpomembnejša tema PRAVIČNOST pokojninske reforme. Obe strani sta velik pomen

pripisali tudi MAKRO argumentom. Sindikati poudarjajo DELO in MIKRO, ki sta za vlado in opozicijo manj pomembni temi. Nasprotniki reforme so vsaj na splošni ravni opredelili tudi nekatere ALTERNATIVE. Vsi deležniki pa so razmeroma malo pomena pripisali argumentom iz kategorij KONTEKST, POSTOPEK in GOSPODARSTVO.

Dnevni tisk

Prisotnost tematike pokojninske reforme v slovenskih medijih je bila nesporno velika. Še pred začetkom referendumске kampanje se je o reformi v medijih veliko razpravljalo. V analizi smo upoštevali prispevke, ki so bili med referendumsko kampanjo – to je od 6. maja do 3. junija 2011 – objavljeni v treh najbolj branih dnevnikih: *Slovenskih novicah*, *Žurnal24* in *Delu*.¹¹ Ker so predlagatelji pokojninske reforme njeno sprejetje utemeljevali tudi z večjo gospodarsko uspešnostjo in konkurenčnostjo Slovenije, manjšim finančnim primanjkljajem ipd., smo v analizo vključili tudi dnevnik *Finance*, ki se usmerja na ožje ciljno bralstvo s področja gospodarstva in financ. Zajeli smo vse prispevke, v katerih se je ta tema pokojninske reforme pojavila, skupaj 189 prispevkov, od tega *Slovenske novice* 18, *Žurnal24* 41, *Delo* 70, *Finance* 60.

Pri sistematiziranju »medijskih argumentov« smo uporabili iste kategorije kot pri analizi argumentov ključnih akterjev. V posameznih člankih se je običajno pojavilo več različnih argumentov; le peščica je bila takih, v katerih smo lahko identificirali le en argument (bodisi za reformo ali proti njej). Zato smo skušali za posamezni prispevek določiti tudi »prevladujoči« argument (oziroma vsebinsko kategorijo) – to je tisti, ki mu je bila v članku dana največja teža. Nato smo za posamezne članke poskušali ugotoviti, ali so prevladujoči argumenti uporabljeni za podporo ali nasprotovanje reformi. Posamezne prispevke smo uvrstili v kategorijo (za ali proti) le, ko je šlo za nedvoumno izraženo podporo ali nasprotovanje. Dveh tretjin prispevkov nismo mogli razvrstiti v kategorijo za ali proti, ker v njih nismo ugotovili eksplicitno izraženega stališča oziroma prevlade argumentov, ki bi reformo podpirali ali pa ji nasprotovali.

V *Slovenskih novicah* je bilo objavljenih razmeroma malo člankov (18) na temo pokojninske reforme. Nekako enakovredno (pa čeprav maloštevilno) smo zaznali argumente iz kategorij KONTEKST (znižanje bonitetne ocene Slovenije ob zavrnitvi reforme; zavezanost Slovenije k prilagoditvi pokojninskega sistema; primeri iz drugih evropskih držav ...), MAKRO (javnofinančni vidik; nujnost sprememb ipd.) in ALTERNATIVE (predvsem v smislu negativnih ukrepov ob zavrnitvi reforme). V skladu z lahkotnejšim žanrom, kamor dnevnik spada, je bila posebna pozornost namenjena tudi spornemu vladnemu spletnemu spotu in predvsem glavni akterki spota, kjer bi nekatere argumente lahko pogojno (predvsem takrat, ko so predstavljeni očitki nasprotnikov glede tako vodene kampanje) uvrstili v kategorijo POSTOPEK. Sem bi spadali tudi očitki sindikatov o odsotnosti socialnega dialoga pri oblikovanju zakona in pri pogajanjih. Med akterji, katerih argumenti so predstavljeni v člankih, je dosti pogosteje (v večini člankov) zaznati zagovornike reforme (predsednika vlade, ministre, generalnega direktorja z ministrstva za delo, predsednika republike ...) kot pa njene nasprotnike (v tej vlogi se še najpogosteje pojavijo predstavniki sindikatov).

V drugem najbolj branem slovenskem tabloidnem dnevniku, *Žurnal24*, smo pregledali 41 člankov. V njih so bili najpogosteje izpostavljeni argumenti iz kate-

gorije MAKRO (predvsem demografski trendi, nujnost reforme (brez dodatnih argumentov), vzdržnost javnih financ). Sledijo argumenti iz kategorije PRAVIČNOST (medgeneracijska solidarnost, solidarnost med spoloma, nesolidarnost individualnih pokojninskih računov) in ALTERNATIVE (nujnost interventnega zakona ob nesprejetju reform, osebni pokojninski računi, dvig davkov, davek na kapitalne dobičke ipd.). V manjši meri so predstavljeni argumenti iz preostalih kategorij. Najpogostejši akterji člankov v Žurnalu24 so zagovorniki reforme, predvsem predstavniki oblasti (predsednik vlade, ministri), med nasprotniki pa se najpogosteje pojavljajo predstavniki sindikatov, redkeje predstavnike opozicije.

V dnevniku *Delo* smo analizirali 70 prispevkov. Največ argumentov je v kategoriji MAKRO (najpogostejši od teh je demografski argument – na trg prihajajo manj številne generacije, daljša je življenjska doba, sledijo argumenti, povezani z javnofinančnim primanjkljajem, pogosto je omenjena tudi nujnost reform). Sledi kategorija PRAVIČNOST, v zvezi s katero zagovorniki trdijo, da bodo pokojnine brez reforme nižje, enako pa predvidevajo nekateri nasprotniki, če bo reforma izvedena. Temu sledijo pogledi enih in drugih na splošno (ne)pravičnost reforme. Pogosteje se pojavljajo še argumenti medgeneracijske solidarnosti, transparentnosti pokojninskega sistema in varovanja človekovih pravic. V kategoriji ALTERNATIVE, ki sledi, ločimo dve večji podskupini: prvo, ki se ukvarja s posledicami nesprejetja reforme, in drugo, ki podaja alternativne predloge reforme. Med posledicami nesprejetja reforme se omenjajo interventni zakon, ki predvideva dodatne prihranke; nižje pokojnine ob padcu reforme; višji prispevki in omejevanje zaposlovanja v javnem sektorju. Predlogov alternativ vladni reformi je razmeroma malo v vseh analiziranih dnevnikih in niso natančneje razdelani. Gre bolj za splošno razmišljanje o pokojninski reformi kot pa za izdelane alternativne predloge. Dejstvo je, da je bilo alternativnim predlogom še največ prostora odmerjenega prav v časniku *Delo*. Poleg tistih, o katerih so poročali tudi drugi obravnavani dnevniki (na primer predlog opozicije (SDS) o osebnih pokojninskih računih ali predlog ZSSS o reformi, prijaznejši do delavcev, ki pa v bistvu temelji na zdajšnjem sistemu), so bili v *Delu* podani še nekateri drugi predlogi, na primer sistem družbene solidarnosti, ki temelji na koheziji mlajše in starejše generacije (poudarek na trgu dela), razvijanje drugega in tretjega pokojninskega stebra, povečevanje različnih oblik organizacijske participacije zaposlenih). V razmeroma manjšem številu so se pojavili argumenti iz drugih vsebinskih kategorij. Tudi v *Delu* se pogosteje kot nasprotniki (predstavniki sindikatov, predstavniki opozicijskih strank, Gibanje za dostojno delo in socialno družbo, predstavniki civilne družbe ...) pojavljajo zagovorniki reforme (predstavniki vlade, ministrstev, Gospodarska zbornica Slovenije, mnogi slovenski ekonomisti, predstavniki političnih strank, guverner Banke Slovenije itd.).

Nabor prispevkov dnevnika *Finance* šteje 60 člankov. Ponovno je največ argumentov v kategoriji MAKRO ((ne)nujnost reforme zaradi demografskih trendov, javnofinančna vzdržnost, nujnost reforme – nepodkrepljeno z dodatnimi argumenti). Naslednja kategorija je GOSPODARSTVO, kar je glede na usmeritev časnika pričakovano. Uporabljena je argumentacija znižanja bonitetne ocene Slovenije, upadanja konkurenčnosti slovenskih podjetij, neutemeljenosti novih prispevkov podjetnikov in večja obremenitev dela ob morebitnem sprejetju reform. Podobna zastopanost je značilna še za argumente iz kategorije ALTERNATIVE. Interventni zakon se pojavlja kot posledica neizvedene reforme, ravno tako dvigi davkov in

zareze v javno porabo. Alternativni predlogi vladnim reformam pogosto poudarjajo pomen reforme trga dela (in tako posredno zanikajo velik pozitivni vpliv pokojninske reforme na gospodarstvo), zmanjševanje transferov, aktivnejšo gospodarsko politiko, reforme sistema dodatnega pokojninskega varčevanja. Argumenti, ki smo jih uvrstili v kategorijo PRAVIČNOST, temeljijo na povečevanju oziroma zmanjševanju solidarnosti (odvisno od stališča akterja), (ne)zagotavljanju višjih pokojnin, medgeneracijski (ne)solidarnosti, (ne)transparentnosti pokojninskega sistema. V *Financah* so stališča nasprotnikov reforme (predstavnikov sindikatov, nekaterih kolumnistov dnevnika, opozicijskih politikov) predstavljena pogosteje kot v prej omenjenih dnevnikih, vendar so bili številčno podobno zastopani tudi zagovorniki reforme (predsednik vlade, vlada, predstavniki ministrstev, nekateri slovenski ekonomisti ...). Argumenti iz preostalih kategorij so bili le maloštevilni.

Kaj nam torej sporočajo analizirani dnevniki z vidika naravnosti do reforme, vsebine argumentov za reformo in proti njej ter povezanosti med podporo vladi in referendumom? Kar zadeva *naravnost do reforme*, so bili v večini obravnavanih člankov predstavljeni tako argumenti za reformo kot tudi proti njej. Le za približno tretjino prispevkov¹² pa velja, da so bila stališča in argumenti za podkrepitev teh dovolj jasno izraženi, da so omogočali nedvoumno opredelitev za ali proti. V treh dnevnikih – *Delu*, *Slovenskih novicah* in *Žurnal*²⁴ – je izrazito prevladalo zagovarjanje reform, medtem ko se v *Financah* tako opredeljeni prispevki ločijo v praktično enaki skupini za in proti.¹³ Na splošno torej velja, da so (tam, kjer smo to lahko opredelili) v zastopanosti predstavljenih argumentov prevladali tisti v podporo reforme.

Argumente, ki so bili uporabljeni v obravnavanih medijih, lahko po pogostosti razvrstimo v naslednje *ključne vsebinske kategorije*: MAKRO, PRAVIČNOST, ALTERNATIVE. Pri slednji kategoriji gre v precejšnji meri za posledice nesprejetja reforme. Manj pogosti so argumenti iz drugih kategorij (GOSPODARSTVO, DELO, KONTEKST, POSTOPEK), še najmanj pa je bilo argumentov iz kategorije MIKRO. Poleg tega smo posebej pregledali argumente za skupino opredeljenih prispevkov (zaradi majhnega števila teh smo prispevke iz *Slovenskih novic* izločili). Med prispevki v podporo reformi (ponovno) najbolj izstopa kategorija MAKRO. Tej enakovredno sledita kategoriji PRAVIČNOST in ALTERNATIVE. Pri tem se argumenti iz kategorije ALTERNATIVE večinoma niso navezovali na predloge alternativne reforme, temveč predvsem na negativne posledice, ki bodo (v prihodnjem času, in ne v pogojniku) sledile, če reforme ne dobijo podpore na referendumu. Na splošno velja, da so argumentom v podporo reforme, ki so jih uporabljali predstavniki oblasti, sledili scenariji ob nesprejetju reform. Ti so bili predstavljeni malodane kot dejstva, na drugi strani pa so jih nasprotniki dojemali kot (neutemeljene) grožnje. Tako so nasprotniki reform vladi očitali neke vrste prepričevanje z ustrahovanjem volivcev, kar je dajalo podton celotni referendumski kampanji. Pri skupini prispevkov z argumenti proti reformi pa prevlada kategorija GOSPODARSTVO (in znotraj te predvsem vidik podjetnikov in negativnih posledic, ki bi jih ti nosili, če bi bila reforma sprejeta), sledita ji POSTOPEK in PRAVIČNOST.

Ves čas referendumske kampanje so bili v pregledanih dnevnikih prisotni tudi prispevki, ki so *povezovali referendum s podporo vladi*, točneje kot vzvod morebitnega padca trenutne vlade (od konkretnih pričakovanj¹⁴ do špekulacij; veliko je bilo ugibanj, kaj bo vlada storila ob neuspehu na referendumu). Pomen tega vprašanja so podkrepile objave javnomnenjskih raziskav, ki so večinsko napovedovale zanes-

ljiv padec reforme na referendumu. Vendar v številkah niso bile prikazovane le napovedi izida referenduma, temveč tudi priljubljenost vlade in podpora, ki jo ta uživa med prebivalci. Tako so bili v medijih pogosti sklepi, da je pomemben dejavnik morebitnega padca referenduma ravno nizka podpora, ki jo ima vlada med volivci. Tudi vlada sama se je tega zavedala in je kljub številnim strokovnim argumentom volivce tudi neposredno prosila za zaupanje.¹⁵

Kaj lahko ugotovimo iz predstavljene vsebinske analize kampanje? Prvič, tako zagovorniki kot tudi nasprotniki reforme so kot ključne izpostavili argumente iz kategorij PRAVIČNOST in MAKRO. Poudarjanje pravičnosti je skladno s prevladujočo egalitarno vrednotno usmeritvijo Slovencev, kot jo kažejo raziskave, poudarjanje makroekonomskih razlogov pa ustreza vsebini reforme, katere glavni cilj je dolgoročna finančna vzdržnost pokojninskega sistema. Drugič, spopad med zagovorniki in nasprotniki reforme ni potekal tako, da bi vsakdo izbral svoj teren (kategorijo argumentov), marveč so vsi uporabljali iste kategorije, seveda z nasprotujočo argumentacijo. Tretjič, dnevni časopisi so poudarili enake kategorije kot ključni deležniki, dodali so jim zlasti razpravo o alternativah reformi. To pomeni, da so bili ključni argumenti v medijih dobro predstavljeni, kar je verjetno prispevalo tudi k prevladujoči samooceni volivcev o zadostni informiranosti. Četrtrič, v člankih, ki jih lahko označimo kot opredeljene, so dnevnikarji večinsko podprli reformo. Vlada bitke za reformo torej ni izgubila v (tiskanih) medijih, kar potrjuje tudi ugotovljena višja podpora reformi med tistimi, ki medijem bolj zaupajo. Petič, udeleženci kampanje in mediji so se zavedali pomena nizke podpore vladi za (ne)uspeh reforme.

Zaključek

V članku smo s statistično analizo javnomnenjskih anket in z vsebinsko analizo referendumske kampanje ugotavljali dejavnike neuspeha vladnega predloga pokojninske reforme. Pokojninska reforma, ki po vsebini nujno pomeni krčenje nekaterih zdajšnjih pravic, je bila v obdobju gospodarske krize in v kontekstu splošne vrednotne naravnosti proti reformam že v izhodišču težko uresničljiva. Analiza javnomnenjskih raziskav kaže, da je bila za neuspeh ključna nizka podpora vladi. Podporo pokojninski reformi so pokazali samo višje izobraženi, levo usmerjeni volivci in podporniki vlade oziroma vladne koalicije. Podporo referendumu pa so odrekli politično sredinsko usmerjeni volivci, tisti, ki ne podpirajo vladne koalicije, strankarsko neopredeljeni ter ljudje s srednješolsko in poklicno izobrazbo. Ti predstavljajo največji del volilnega telesa, zato noben referendum brez njihove podpore ne more uspeti. Taki rezultati potrjujejo ugotovitve empirične literature o javni podpori strukturnim reformam (Fidrmuc 2000; Kim in Pirttilä 2003; Hayo 2004; Rovelli in Zaiceva 2011).

Analiza referendumske kampanje je pokazala, da so bili v njej najpomembnejši argumenti glede (ne)pravičnosti predlagane reforme in (ne)utemeljenosti makroekonomskih razlogov za reformo. Dnevni časopisi so te ključne argumente dobro predstavili, kar je verjetno prispevalo tudi k prevladujoči samooceni volivcev o zadostni informiranosti. Čeprav so dnevnikarji večinsko podprli reformo, ta volivcev ni prepričala. Poleg nepodpore vladi je bilo pri tem, glede na vsebino kampanje, gotovo pomembno tudi visoko strinjanje javnosti z oceno, da predlagana reforma ni pravična.

Na podlagi izvedene raziskave lahko sklenemo, da sta ključna pogoja za sprejem strukturnih reform na referendumu višja podpora vladi, ki reformo predlaga, ter percepcija, da je reforma kljub nujnosti in neprijetnosti v osnovi pravična. Ob izpolnitvi teh dveh pogojev bi z racionalno argumentacijo, ki je bila sicer prisotna tudi v zdajšnji kampanji, lahko za podporo reformam pridobili večji delež politično sredinske in strankarsko manj ostro opredeljene javnosti.

Opombe:

1. V primerjavi s prebivalci drugih tranzicijskih držav Slovenci sicer niso nič manj zadovoljni s tranzicijskimi reformami v obdobju 1991–2005. Po raziskavi Rovellija in Zaiceve (2011) je Slovenija med 14 tranzicijskimi državami po zadovoljstvu ljudi s preteklimi spremembami v ekonomskem sistemu v prvi tretjini držav, po zadovoljstvu s spremembami v političnem sistemu pa nekje na sredini. Toda že v tej raziskavi se kaže, da se je zadovoljstvo Slovencev s spremembami v obdobju 2001–2004 že bistveno zmanjšalo.
2. Za primerjavo, ankete Mediane so med kampanjo izmerile nekoliko višje deleže podpore pokojninski reformi med opredeljenimi volivci, in sicer v meritvi 5. maja 35-odstotni delež, 12. maja 41-odstotnega, 19. maja 40-odstotnega, 26. maja 41-odstotnega in 2. junija 37-odstotnega.
3. Udeležba pri anketiranju je kazala visok delež, približno 60-odstotni, kar je pri anketiranju pogosta situacija. Izkušnje pa kažejo, da je udeležba vselej znatno nižja, kot kaže izrekanje o njej v anketah.
4. Nižji deleži sodelovanja kot pri osebnem terenskem anketiranju; razmeroma malo anket: $n = 810$; podatki kažejo precenjeno izrekanje o udeležbi na referendumu: kljub izrazito večinski nepodpori je bila ta v anketi še vedno precenjena glede na izid referenduma.
5. Opozicijska stranka SLS je pri glasovanju v državnem zboru reformo podprla.
6. Več o značilnostih obravnavanja političnih zadev v slovenskih dnevnikih glejte v Splichal (2009).
7. Referenduma o Zakonu o preprečevanju dela in zaposlovanja na črno ter o Zakonu o varstvu dokumentarnega in arhivskega gradiva ter arhivih sta bila izvedena istočasno z referendumom o Zakonu o pokojninskem in invalidskem zavarovanju, le dva meseca prej pa je potekal referendum o Zakonu o malem delu.
8. Stranka Zares je poudarila pismo svojega poslanca »tovarišem sindikalistom«, ki je precej enakovredno uporabil argumente makroekonomije, pravičnosti, neobstoja alternative in konteksta. Vodilna vladna stranka SD je objavljala izjave »navadnih ljudi«, ki so poudarjali predvsem pravičnost ter tudi ugodne rešitve za posamezne skupine in spodbude za zaposlovanje. Na spletni strani LDS nismo našli gradiva o pokojninski reformi.
9. Uradnih stališč drugih delodajalskih organizacij nismo našli.
10. Spletno stran proti pokojninski reformi je postavil tudi sindikat Pergam. Tudi oni so opozorili na nepravilnost reforme, specifične mikroprimere, na prave vzroke javnofinančne krize ter na neustrezen postopek sprejemanja (povzeli so številne neuspešne predloge, ki so jih podali v obdobju usklajevanja). Drugi sindikati niso predstavili uradnih dokumentov o reformi, čeprav so ji seveda vsi nasprotovali.
11. Vir: nacionalna raziskava branosti, ki jo opravlja družba Valicon. (<http://www.nrb.info/podatki/2010-1.html>; <http://www.nrb.info/podatki/index.html>).
12. Ta delež je bil nižji v *Slovenskih novicah*, kjer smo lahko na ta način opredelili le tri prispevke (od 18), in bistveno višji v *Financah* (skoraj polovica prispevkov).
13. Na to je bilo mogoče sklepati tudi iz prej navedenih ugotovitev glede prisotnosti glasov ključnih deležnikov v posameznih člankih oziroma medijih.
14. V Delu je bila tako objavljena izjava voditelja najmočnejše opozicijske stranke, »ki ob zavrnitvi vseh treh referendumov pričakuje odstop vlade« (T. Starič, *Delo*, 3. 6. 2011).
15. »Prosim vas, da zaupate moji presoji, da je sprejetje pokojninske reforme koristno,« je premierjeva izjava nekaj dni pred referendumom (M. Pečauer in T. Starič, *Delo*, 3. 6. 2011). Več je bilo

podobnih izjav, s katerimi so predstavniki vlade in koalicijskih strank (ter nekateri podporniki reform) volivce nagovarjali v slogu prosimo vas za zaupanje pri vprašanju reform, čeprav vemo, da drugače nimamo vašega zaupanja.

Literatura:

- Black, Bernard, Reinier Kraakman in Anna Tarassova. 2000. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? *Stanford Law Review* 52, 6, 1731–1808.
- Bolton, Patrick in Gerard Roland. 1992. Privatization in Central and Eastern Europe. *Economic Policy* 7, 15, 276–309.
- Cukierman, Alex in Mariano Tommasi. 1998. When Does it Take a Nixon to Go to China. *American Economic Review* 88, 1, 180–197.
- Čok, Mitja, Jože Sambt in Boris Majcen. 2010. *Ocene učinkov predlagane pokojninske zakonodaje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta. <http://www.vlada.si/fileadmin/dokumenti/si/projekti/2010/Strukturne_reforme/IER_vpliv_ZPIZ-2.pdf>
- Dewatripont, Mathias in Gerard Roland. 1992. Economic Reform and Dynamic Political Constraints. *Review of Economic Studies* 59, 4, 703–30.
- Dewatripont, Mathias in Gerard Roland. 1995. The Design of Reform Packages under Uncertainty. *American Economic Review* 85, 5, 1207–1223
- Dewatripont, Mathias in Gerard Roland. 1996. Transition as a Process of Large-scale Institutional Change. *Economics of Transition* 4, 1, 1–30.
- Državna volilna komisija. 2011. *Poročilo o izidu zakonodajnega referendumu o Zakonu o pokojninskem in invalidskem zavarovanju, ki je bil 5. junija 2011*. <http://www.dvk.gov.si/Junij2011/dokumenti/porocilo_pokojnine.pdf>
- Fernandez, Raquel in Dani Rodrik. 1991. Resistance to Reforms: Staus Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. *American Economic Review* 81, 3, 1146–1155.
- Fidrmuc, Jan. 2000. Political Support to Reforms: Economics of Voting in Transition Countries. *European Economic Review* 44, 8, 1491–1513.
- Hayo, Bernd. 2004. Public Support for Creating a Market Economy in Eastern Europe. *Journal of Comparative Economics*, 32, 4, 720–744.
- Kim, Byung-Yeon in Jukka Pirttilä. 2003. The Political Economy of Reforms: Empirical Evidence from Post-Communist Transition in the 1990s. *BOFIT Discussion Papers 4/2003*. Helsinki: Bank of Finland.
- KSS Pergam. 2011. *Zakaj »NE« pokojninski reformi*. Ljubljana. 30. 5. 2011. <http://www.sindikatsipergam.si/index.php/novice/objava/zakaj_ne_pokojninski_reformi/>
- Kurdija, Slavko in drugi. 2011. *Politbarometer PB06/11, Slovenija: maj 2011*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. <http://www.cjm.si/sites/cjm.si/files/file/raziskava_pb/pb_maj_2011.pdf>
- Malnar, Brina. 2011. Trendi neenakosti v Sloveniji med statistiko in javnim mnenjem. *Teorija in praksa* 48, 4, 951–967.
- Malnar Brina in drugi. 2011. *Slovensko javno mnenje (SJM) 2011/2, Svetovna raziskava vrednot (WVS)*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, CJMMK (v izdelavi).
- McKelvey, Richard D. 1976. Intransitivities in Multidimensional Voting Models and Some Implications for Agenda Control. *Journal of Economic Theory* 12, 3, 472–482.
- Mueller, Dennis C. 2003. *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD. 2011. *OECD Economic Surveys – Slovenia*. Paris.
- Rodrik, Dani. 1996. Understanding Economic Policy Reform. *Journal of Economic Literature* 34, 1, 9–41.
- Roland, Gerard. 2000. *Transition and Economics: Politics, Firms, Markets*. Cambridge: MIT Press.
- Roland, Gerard. 2002. The Political Economy of Transition. *Journal of Economic Perspectives* 16, 1, 29–50.
- Romer, Thomas in Howard Rosenthal. 1979. Bureaucrats vs Voters: on the Political Economy of Resource Allocation by Direct Democracy. *Quarterly Journal of Economics* 23, 4, 563–587.
- Rovelli, Riccardo in Anzelika Zaiceva. 2011. Individual support for economic and political changes: Evidence from transition countries, 1991–2004. *Quaderni – Working Paper DSE No. 736*. Bologna: Università di Bologna, Department of Economics.

- Splichal, Slavko, 2009. Slovensko politično novinarstvo v evropski perspektivi. *Javnost – The Public* 16, S5–S20.
- Svetličič, Marjan in Andreja Trtnik. 1999. European Union Enlargement – Is Enthusiasm Waning? *Eastern European Economics* 37, 4, 70–96.
- Toš, Niko in drugi. 2009. Vrednote v prehodu IV, SJM 2004–2009. *Dokumenti SJM* 16. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Vlada Republike Slovenije. 2011. *Razpihajmo dvome in jezo glede pokojninske reforme*. <http://www.vlada.si/si/teme_in_projekti/izhod_iz_krize/strukturni_ukrepi/reforma_pokojninskega_sistema/>
- Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2)*. 2010. <http://www.vlada.si/fileadmin/dokumenti/si/projekti/2010/Strukturne_reforme/ZPIZ-2-kores_-tretja.pdf.pdf>
- ZSSS. 2011. *Zakaj je treba ZPIZ-2 na referendumu zavrniti*. Ljubljana: Zveza svobodnih sindikatov Slovenije. <http://www.sindikar-zsss.si/index.php?option=com_content&view=article&id=434&Itemid=207>

»V IMENU OBJEKTIVNOSTI«

PREVLADA ELITNIH URADNIH VIROV V MEDIJSKEM POROČANJU O GOSPODARSKI DIPLOMACIJI SLOVENIJE

BOŠTJAN UDOVIČ
MAJA TURNŠEK
HANČIČ

Povzetek

Članek analizira poročanje slovenskih medijev o gospodarski diplomaciji v obdobju januar–junij 2011. V njem avtorja prikažeta temeljne značilnosti medijskega poročanja o gospodarski diplomaciji, s poudarkom na prisotnosti gospodarske diplomacije v medijih, ključnih novinarskih virih ter odnosu dominantnih novinarskih virov in medijev do gospodarske diplomacije. Ugotovitve članka so naslednje: Gospodarska diplomacija v slovenskih medijih ni osrednja tema javne razprave, prav tako je poročanje o njej redko (le 2,3 odstotka vseh prispevkov o zunanji politiki). Ključni novinarski viri, ki o njej razpravljajo, so politične elite, predvsem uslužbenci Ministrstva za zunanje zadeve, ki so tudi njen osrednji akter. Viri, ki zastopajo gospodarske interese, so razmeroma manj prisotni v medijih, pri čemer je njihov odnos do gospodarske diplomacije prav tako pozitiven; edini vir iz te skupine, katerega odnos do gospodarske diplomacije je negativen, je interesno združenje GZS. Odnos medijev do gospodarske diplomacije temelji predvsem na *objektivizaciji* poročanja, kar pomeni, da v večini primerov mediji o gospodarski diplomaciji poročajo skopo, dogodkovno, skoraj popolnoma odsotno je njeno komentiranje, tisti, ki aktivnosti gospodarske diplomacije komentirajo, pa do nje običajno zavzamejo pozitiven odnos.

Boštjan Udovič je asistent na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: bostjan.udovic@fdv.uni-lj.si.

Maja Turnšek Hančič je asistentka na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: maja.turnsek@fdv.uni-lj.si.

Uvod

V sodobni državi, katere ideja in dejanskost sta se začeli pospešeno razvijati v vestfalskem sistemu ureditve sveta (1648) (Benko 1997, 38, 39), je bila poleg politične komponente (v najširšem pomenu, vključujoč tudi pravo, zgodovino, kulturo in druge družbene pojave neekonomske narave) inherentno vključena tudi ekonomska komponenta. To se je pokazalo razmeroma kmalu, ko so ekonomski ukrepi postali eno ključnih orodij za vodenje političnega državnštva (angl. *statecraft*). Tej fazi je sledila faza razdvojitve ekonomske od politične komponente, v kateri so ekonomski ukrepi začeli postajati vse samostojnejši ter namenjeni lastnim ciljem. Tako niso bili več razumljeni le kot sredstvo za utemeljevanje državnosti in državnštva, ampak so vse bolj postajali cilj.

Zgodovinsko se je prehajanje »ekonomije« od sredstva k cilju odvijalo v treh zaporednih časovnih obdobjih, začenši s t. i. prvo fazo liberalizacije evropskega gospodarstva, ki se je razvijala v dveh obdobjih: 1860–1880 ter 1921–1929, nadaljujoč se v drugi fazi, v kapitalističnem delu sveta, po drugi svetovni vojni (prim. Kunz 1997). Ta se je – ob razpadu dvopolne svetovne ureditve – prelila v tretjo fazo in dosegla višek tik pred zdajšnjo gospodarsko krizo.

Sočasno z ločevanjem politične in ekonomske komponente pa se je začel proces povezovanja in vplivanja slednje na druge, samostojne koncepte – kot so npr. kultura, politika, pravo, umetnost, zgodovina, komunikacije itd. (Snidal 1985). Za ta proces je v Slovarju slovenskega knjižnega jezika (SSKJ) izraz ekonomizacija. V vsakdanjem razumevanju termin ekonomizacija razumemo prej v prvem pomenu, navedenem v pomenskem delu geselskega članka SSKJ (»varčna, smotrna ureditev, poraba česa«), drugi pomen termina ekonomizacija pa je po SSKJ »uvajanje ekonomskih načel v kaj« (Bajec in drugi 1970, 554 (1, 2)).¹ Iz tega razumevanja izhaja tudi nadaljnje raziskovanje v tem prispevku.

Ključna značilnost procesa ekonomizacije je, da v njegovem okviru samostojnih konceptov ne mislimo več samostojno, ampak vedno v odnosu z njihovo ekonomsko komponento. Tako npr. govorimo o ekonomski zgodovini, ekonomski (zunanji) politiki, ekonomski analizi prava, ekonomski diplomaciji itd. Čeprav je zgodovina procesa ekonomizacije polj družbenega delovanja dolga (nekateri trdijo, da ta proces zasledimo že v prvih hierarhičnih tvorbah; prim. Cohen in Westbrook 2000), pa se je omenjeni proces še posebej močno razmahnil v zadnjih tridesetih letih, v obdobju preboja neoliberalističnega sistema (McChesney 1999/2005, 15).

Thatcherizem in reaganomika, ki sta teoretično neoliberalistično (r)evolucijo prenesla v prakso, sta postavila temelj ekonomizacije javnih zadev, razpad gospodarskoplanske ureditve držav vzhodnega bloka pa je ta proces še pospešil in ga razpršil na vsa področja družbenega življenja (Harvey 2005). Posledično je ekonomizacija močno zaznamovala tudi medijsko in novinarsko polje, kar se je odrazilo v (a) vse pogostejšem poročanju o vplivu dejavnosti države na ekonomske zadeve (Bourdieu in Wacquant 2006, 199), (b) (nekritičnem) povzemanju ekonomskih (in političnih) virov v medijih (Poler Kovačič 2004) ter (c) umeščanju in komentiranju družbenih dejstev na podlagi neoliberalnega diskurza (Trdina in Pušnik 2010). V takem okviru se je vedenje subjektov odvijalo skladno z načelom samoizpolnjujoče se napovedi. Ekonomizacija dejavnosti države (npr. zunanjepolitičnih) je našla prostor v medijskem poročanju. To je vodilo do ideje o nujnosti nadaljnje ekonomizacije

javnih zadev, ki se je udejanjila v praksi. O tem so mediji še pogosteje poročali, posledično so se aktivnosti države še bolj depolitizirale, in krog je bil sklenjen.

V članku se ukvarjamo prav z odnosom med ekonomizacijo dejavnosti države in medijskim poročanjem o njej. Tako analiziramo, kako slovenski mediji poročajo o gospodarski diplomaciji, katere prvenstvena naloga je po Udoviču (2009, 130, 133) pomoč države »podjetjem iz domače države pri vstopu in poslovanju na tujih trgih«. Čeprav se z gospodarsko diplomacijo v Sloveniji srečujemo tako ali drugače že od osamosvojitve dalje, pa je njena prepoznavnost porasla predvsem po zadnjih strukturnih spremembah leta 2009, ko je postala eden »paradnih konjev« Ministrstva za zunanje zadeve Republike Slovenije (v nadaljevanju MZZ), vrhunec pa je dosegla na začetku leta 2011.

Pri raziskovanju značilnosti poročanja o gospodarski diplomaciji MZZ nas zanima troje. Najprej želimo ugotoviti, kolikšen delež poročanja slovenskih medijev o zunanji politiki in diplomaciji pripada poročanju o gospodarski diplomaciji. Na podlagi tega lahko ugotovimo, kako je gospodarska diplomacija, kot razmeroma nov instrument MZZ, pripoznana v medijskem diskurzu. Iz tega izpeljemo drugo raziskovalno vprašanje, in sicer, kateri (in zakaj) so dominantni novinarski viri ter kakšna sta razmerje in odnos med njimi. Pomembno pa je tudi vprašanje, kako dominantni in nedominantni novinarski viri razumejo gospodarsko diplomacijo ter kakšen odnos (če sploh) do nje vzpostavljajo medijski sporočevalci.

Na zastavljena raziskovalna vprašanja bomo skušali odgovoriti s pomočjo različnih metod v okviru kvantitativne in kvalitativne metodologije. S kvantitativno metodo analize besedil (Richardson 2007, 18) bomo iskali odgovore na vprašanje o (a) pogostosti poročanja o gospodarski diplomaciji ter (b) prisotnosti/odsotnosti virov informacij. Čeprav iz pogostosti pojavljanja konceptov/terminov ne moremo sklepati na značilnosti upovedovanja, kot tudi ne na učinke razkodiranja sporočil (nosti) (Poler Kovačič 2004, 691), pa lahko s to metodo prikažemo, kolikšen del celote predstavlja poročanje o gospodarski diplomaciji. Podobno lahko iz pogostosti pojavljanja virov informacij ugotovimo, ali je poročanje o gospodarski diplomaciji bolj vezano na njene »ustvarjalce« (tj. uradne vire) ali pa na »koristnike« (tj. podjetja). Medtem ko lahko pogostost poročanja o pojavih merimo kvantitativno, pa so za analizo sporočilnosti primerne metode v okviru kvalitativne metodologije. Tako bo v analizi na podlagi metode analize diskurza ugotovljen način (ter sporočajska vrednost) sporočenega (Richardson 2007, 21–23).

Članek je razdeljen na tri osrednje dele. V prvem delu so teoretsko konceptualizirani uporabljeni koncepti ekonomizacije, neoliberalizma in gospodarske diplomacije ter so prikazani odnosi med njimi. Drugi del je namenjen zgoščenemu prikazu zgodovinskega razvoja slovenske gospodarske diplomacije. V tretjem delu so predstavljeni rezultati empirične analize poročanja slovenskih medijev o gospodarski diplomaciji, pri čemer so najprej v ospredju raziskovalna vprašanja in metodologija zbiranja podatkov, nato pa sledi prikaz rezultatov analize. V zaključku so izpostavljene in pokomentirane ključne ugotovitve analize ter povezane z osrednjim vprašanjem poročanja o gospodarski diplomaciji Slovenije.

Konceptualizacija in odnos(i) med procesom ekonomizacije, neoliberalizmom in gospodarsko diplomacijo

Ekonomizacija je procesni pojav, katerega značilnost je, da »uvaja ekonomska načela« (Bajec in drugi 1970I, 554 (2)) v koncepte, ki jih dojemamo kot samostojne (npr. kultura, politika, pravo, družba, zgodovina, komunikacije, zunanja politika, diplomacija itd.). Posledično – zaradi ekonomizacije – teh področij ne razumemo več kot samostojnih, ampak jih nepretrgoma povezujemo z njihovo ekonomsko komponento oz. ekonomskimi značilnostmi (npr. v jeziku) kot tudi z učinkom njihovega delovanja (udejstvovanja) na realno gospodarstvo.

Proces ekonomizacije zunanje politike in diplomacije držav ni rezultat zadnjih desetletij, ampak je neločljivo povezan že s prvimi aktivnostmi v diplomaciji in zunanji politiki, ki jih beležimo v času 3000 let pred našim štetjem. Kljub temu da se je skozi čas intenzivnost procesa ekonomizacije relativno spreminjala, pa je po letu 1945, izrazito pa po razpadu dvopolne ureditve, ta proces postal eno osrednjih gibal sodobne mednarodne skupnosti. In ravno v istem obdobju je prišlo do vznika sodobne neoliberalne paradigme, katere ideja temelji na optimizaciji virov ter učinkoviti prerazdelitvi dobrin, kar bo doseženo z ukinitvijo državne regulative in z orodji *laissez-faire*.

Ideje (ekonomskega) neoliberalizma, ki so se razvile kot odgovor na neuspehe povojne keynesijanske ekonomike (Merhar 2011), med katerimi sta prednjačila zmanjšana gospodarska rast in visoka inflacija, so kmalu našle svojo domovinsko pravico v gospodarskih ukrepih ameriškega predsednika Ronalda Reagana in britanske prve ministric Margaret Thatcher (O' Brien in Williams 2004, 26–35). Čeprav so bili ti sprva razumljeni kot radikalizacija ekonomskega udejstvovanja, pa je njihova aplikacija – zlasti v prvem obdobju (1979–1989) – prinesla določene uspehe, na podlagi katerih je Williams leta 1990 izdelal nabor ukrepov, ki bi jih morale vpeljati države Latinske Amerike, če bi želele povečati svojo konkurenčnost in prodornost na svetovni trg. Ta »navodila«, ki so znana kot washingtonski konsenz (Chomsky 1999/2005, 29), so, zaradi razpada dvopolnega sveta in vstopa »novih« držav na svetovni trg, postala »uresničujoča se utopija« (Bourdieu in Wacquant 2006, 205), kajti prevzele so jih domala vse države, tiste, ki so vanje (po)dvomile, pa so bile za desetletje označene kot socialistične, problematične ali pa avtoritarne.

Neoliberalističnih predpostavk niso zatresle niti gospodarske krize (azijska finančna in argentinska gospodarska kriza) niti radikalni padci ter počasno gospodarsko okrevanje tranzicijskih držav. Še več, za slednje je veljalo, da bi morale z večjo intenziteto v svoje reformiranje gospodarstva vključiti ukrepe washingtonskega konsenza, saj naj bi se s tem hitro in učinkovito reformirale, predvsem pa začele ustvarjati gospodarsko rast, ki bi bila gonilo prihodnjega razvoja (Bučar 2011).

Kakšen je torej odnos med procesom ekonomizacije in neoliberalizmom?

V izhodišču je proces ekonomizacije samostojna dejavnost, katere temeljni cilj je vplivati na samostojne koncepte, a le toliko, da se jih (med seboj) poveže v skupnostni okvir. V tem primeru je proces ekonomizacije »leča«, skozi katero gledamo na neekonomske aktivnosti (Ashley 1983, 463), išoč njihov najmanjši skupni imenovalc (t. i. skupnostni koncept). V tem okviru osnovni koncepti ostajajo razmeroma samostojni (Caplan 2001).

Ta proces se je odvijal večino zgodovine, pri čemer je bila ekonomizacija področij ves čas prisotna, a v različni intenziteti.

Druga oblika procesa ekonomizacije, ki se razvije v obdobju prevlade neoliberalističnega sistema, je, da osnovnih konceptov več ne razumemo razmeroma samostojno, ampak popolnoma (iz)ločeno, samozadostno. Iz tega izhaja, da do teh konceptov, ki smo jih v miselnem toku ločili od sorodnih konceptov, privzamemo tudi tako vedenje. Pogostost vodenja enakega odnosa do teh konceptov vodi po določenem času do popolne razločitve, saj se izgubijo »zgodovinske« povezave tega koncepta s sorodnim. K temu lahko prispeva tudi vpliv medijskega diskurza, ki z normativnim poročanjem (npr. »gospodarska diplomacija mora pomagati podjetjem«) o določenih konceptih te umetno (iz)loči in oblikuje kot samostojne.

V primerjavi z jasnim odnosom med ekonomizacijo in neoliberalizmom je odnos obeh konceptov z gospodarsko diplomacijo veliko zapletenejši, saj se je skozi zgodovino pogosto spreminjal.

Čeprav sodobno diplomacijo večinoma povezujemo s političnimi dejavnostmi, natančnejša zgodovinska analiza pokaže, da je bila diplomacija kot aktivnost v svojih institucionalnih začetkih (npr. v obdobju stare Grčije) in nato dobrih 1500 let vezana predvsem na iskanje gospodarskih koristi. *Prokseni, ius hospitii, praetorji peregrinusi, beneški baili, papeški legati* in seveda italijanske mestne državice označujejo razvoj gospodarske diplomacije kot samostojnega koncepta, namenjenega pridobivanju konkretnih gospodarskih koristi (Udovič 2009, 56–65). Šele z verskimi vojnami ter nastankom vestfalske teritorialne države se je gospodarska diplomacija začela *politizirati* in je s tem postala del širšega političnega koncepta zunanje politike. V tem okviru se je zgodil tudi miselni preskok; gospodarska diplomacija, ki je bila več kot 1500 let *cilj* (in torej samostojen, ločen koncept), je postala – v obdobju vzpona političnega državnštva (de la Carriere 1998) – *sredstvo* (Nicolson 1988, 25). Prevladujoče razumevanje v naslednjih tristo letih je bilo, da je gospodarska diplomacija le oblika diplomacije, katere temeljna naloga je zasledovati *politične* cilje. Tako razumevanje gospodarske diplomacije je poudarjalo njeno nesamostojnost, odvisnost ter podrejenost drugim ciljem, željam in hotenjem.

Fragmentacija mednarodne gospodarske ureditve ter rast mednarodne menjave in s tem rast gospodarske soodvisnosti (več v Keohane in Nye 1989, 22ff), ki so se začele pospešeno odvijati konec 19. stoletja in so se še posebej razvijale po prvi svetovni vojni, so ponovno obudile idejo o gospodarski diplomaciji kot o samostojnem konceptu. A ta poskus ni bil uspešen, saj sta ga leta 1929 prehitela gospodarska kriza ter vzpon avtoritarnih in totalitarnih sistemov, zaključujoč se z izbruhom druge svetovne vojne.

Povojna razdelitev sveta na dva dela, nastanek liberalističnih (Zupančič 2010) brettonwoodskih institucij (Gilpin 1987) ter začetki pospešene liberalizacije trgovinskih in investicijskih tokov (v okviru GATT-a in Evropskih skupnosti) so ponovno izpostavili vprašanje sposobnosti diplomacije za zagotavljanje ekonomske blaginje. Kot opozarja Kunzeva (1997), se je – po začetku procesa dekolonizacije v 60. letih – vprašanje zagotavljanja blaginje vse bolj porajalo tako v mednarodnih forumih kot tudi v dvostranskih meddržavnih odnosih. K temu je gotovo prispeval tudi nastanek organizacije UNCTAD, katere primarna naloga je bila integracija dekoloniziranih držav v svetovno trgovino. Ta se je formalno vršila po načelih »razvoju prijazne integracije« (Todaro 1991), a dejansko je bilo njeno izhodišče liberalizacija,

predvsem pa odprt trg za tuje neposredne investicije podjetij iz razvitih držav. Že v tem okviru, predvsem pa desetletje pozneje, ko je neoliberalizem postal eno temeljnih vodil urejanja mednarodnih gospodarskih odnosov, je gospodarska diplomacija pridobivala na pomenu. Rast njenega pomena je počasi spet vodila do tega, da sama ni bila več razumljena kot *sredstvo*, ampak je spet postajala *cilj*. Ta premik »iz obrobja v center« potrjuje tudi Lee in Hudson (2004, 347), ko pravita, da se je v modernem [diplomatskem] sistemu gospodarska diplomacija postavila ob bok klasični (politični – op. av.) diplomaciji (prav tam, 345); s tem je ponovno postajala samostojen koncept, pridobila je sebi lastne značilnosti, o njej se poroča ločeno, ločeno se jo tudi vrednoti. S takim odnosom se ji priznava polnost (in vse pravice) samostojnega koncepta.

Osamosvajanje koncepta gospodarske diplomacije je za seboj potegnilo tudi večanje števila akterjev, ki so bili vključeni v njeno konceptualizacijo. Tako gospodarska diplomacija ni bila več povezana le z državo (Ashley 1983; Šabič in Brglez 2002), ampak so znotraj njenega delovanja postajali pomembni tudi podjetja, interesne skupine, politične stranke, nevladne organizacije, posamezniki idr. (Strange in Stopford 1991). Želja teh skupin je bila predvsem zaščititi lastne (konkretne ekonomske) interese in potrebe. Posledično so vsi akterji, ki so vstopali v polje gospodarske diplomacije, s svojimi neposrednimi in posrednimi (Dryzek 1996) dejavnostmi ter ustvarjanjem občutka neizogibnosti (Bourdieu 1998, 29–44, 93–105; Kantola 2001, 65–67) utrjevali aktualni neoliberalni družbeni red in znotraj njega »samostojnost« gospodarske diplomacije. K temu občutku so prispevali tudi množični mediji (več v Fairclough 2000; Bourdieu in Wacquant 2006), ki so s svojim poročanjem ustvarjali videz, da je treba politična vprašanja, zaradi težnje k učinkovitosti, reševati v soglasju z ekonomskimi akterji, ki so bili v tem kontekstu razumljeni kot *tisti zunanji, ki se na to spoznajo* (prim. Pikalo in Trdina 2009, 47, 48).

Očrt zgodovinskega razvoja slovenske gospodarske diplomacije

Zgodovina razvoja slovenske paragospodarske diplomacije sega že v 70. leta 20. stoletja, ko so se slovenska podjetja na podlagi *Zakona o ustanavljanju podjetij v tujini* (Ur. l. SFRJ, št. 39/1972 in 17/1973) začela internacionalizirati. Naslednji korak v razvoju gospodarske diplomacije Slovenije je bil sprejem Ustave SFRJ leta 1974, ki je vzpostavila nacionalna ministrstva za zunanje zadeve (takrat RSMS), zadolžena za politično in ekonomsko mednarodno sodelovanje. Čeprav RSMS formalno ni smel ustanavljati predstavništev v tujini in je bil v svojih dejanjih vezan na navodila federativnih organov, je kljub temu določene oblike paradiplomacije lahko vodil iz predstavništev slovenskih podjetij.

Demokratične volitve aprila 1990, nastop Demosa ter odločitev politikov za osamosvojitve Slovenije, plebiscit in priprava za osamosvojitve so vodili do tega, da je takratna slovenska vlada morala drugim državam predstaviti svojo resnico o dogajanju v SFRJ. To je počela iz predstavništev slovenskih podjetij v tujini (intervju 1). Ob podpori gospodarske diplomacije je Slovenija vodila javno diplomacijo za svoje mednarodno priznanje, a hkrati tudi za povečanje gospodarskega sodelovanja z državami Evropskih skupnosti (prav tam), za kar je bilo vse do volitev leta 1992 zadolženo MZZ.

Mednarodnemu priznanju Slovenije so sledili razpad Demosa in nove volitve konec leta 1992. Te so prinesle spremembe v organizacijski strukturi vlade ter *osamosvojile* gospodarsko diplomacijo od politične diplomacije. Gospodarska diplomacija je postala steber novoustanovljenega Ministrstva za ekonomske odnose in razvoj (MEOR), medtem ko je politična diplomacija ostala v okviru MZZ. Razdelitev diplomacije med dvema resorjema na začetku ni bila problematična, so se pa kaj kmalu začele kazati razpoke med pričakovanji enih in željami drugih.

Po ukinitvi MEOR leta 2000 je gospodarsko diplomacijo prevzelo novoustanovljeno Ministrstvo za gospodarstvo (MG), ki je pospeševalo predvsem njeno »ekonomskost«, manj pa se je ukvarjalo z njeno »diplomatsko« komponento. Sočasno s prevzemom gospodarske diplomacije s strani MG pa je MZZ ponovno ugotovilo, da bi morala gospodarska diplomacija spadati v njegov resor, zato so na MZZ ustanovili oddelek za ekonomsko diplomacijo, katerega pristojnosti pa so bile omejene. A tudi to ni obrodilo sadu, kajti ustanovitev agencije JAPTI (Ur. l. RS, št. 86/2004), ki je bila zadolžena za vzpostavljanje lastnih gospodarskih predstavništev v tujini, je dokončno utrdila gospodarsko diplomacijo v okviru MG.

Tako stanje je trajalo vse do volitev leta 2008, ko so se stranke vladne koalicije zavezale, da bodo gospodarsko diplomacijo prenesle nazaj na MZZ, ki bo postalo njen nosilni organ. A s tem premikom se značaj gospodarske diplomacije ni spremenil. Ostala je samostojna, kar se je pokazalo v njeni umestitvi v nov, samostojni direktorat, v katerem je bil na začetku še sektor za mednarodne odnose v kulturi, leta 2010 sta v njegovem okviru ostala le še gospodarska diplomacija in razvojna pomoč, od leta 2011 dalje pa le še gospodarska diplomacija.

Poleg institucionalnih sprememb je MZZ z aktivnimi odnosi z javnostjo vedno bolj promoviralo védenje in prepoznavnost gospodarske diplomacije. Poleg neposrednih medijskih intervencij (npr. intervjujev) je izvajalo tudi posredne aktivnosti, in sicer obiskovanje gospodarskih sejmov in predstavništev, gospodarskih delegacij v tujino, srečanj političnega vrha ministrstva z drugimi ministri itd. Za ilustracijo intenzivnosti komuniciranja z javnostjo naj navedemo, da analiza sporočil za javnost s spletne strani MZZ kaže naslednjo sliko: v letu 2009 je bilo sporočil za javnost na temo gospodarske diplomacije 68, v letu 2010 jih je bilo 112, medtem ko jih je bilo v prvem polletju leta 2011 že 105 (MZZ 2011).

Analiza medijskega poročanja o gospodarski diplomaciji (januar 2011–junij 2011)

Raziskovalna vprašanja

Ena paradigmatiskih oz. klasičnih teorij medijskih učinkov je prednostno tematiziranje: učinki medijev so predvsem v tem, da določajo pomembnost, ki jo državljanji pripisujejo temam, oz. določajo, o čem naj ljudje glede javnih zadev razmišljajo (McCombs in Shaw 1972). V navezavi na gospodarsko diplomacijo si tako zastavljamo prvo raziskovalno vprašanje, in sicer nas zanima, v kolikšni meri ji mediji namenjajo pozornost ter katere so oblike novinarskih dogodkov (psevdo, rutinski, spontani in novinarski dogodki) glede poročanja o gospodarski diplomaciji. Pri tem predvidevamo, da predstavlja poročanje o gospodarski diplomaciji, zaradi velike aktivnosti MZZ na tem področju, pomemben del medijskega poročanja o slovenski zunanji politiki in diplomaciji.

Naslednje ključno vprašanje, ki prav tako izvira iz vprašanja prednostnega tematiziranja, je, kdo določa medijski agendo. Zanima nas, kdo so ključni novinarski viri oz. kateri akterji so »primarni določevalci« (angl. *primary definers*) (Hall in drugi 1978/2008) medijskih vsebin o gospodarski diplomaciji. Na splošno velja, da so najpogostejši viri novinarskih informacij predstavniki javnih funkcij oz. elitni uradni viri (Sigal 1973/2008), pri čemer Slovenija ni izjema (Pikalo in Trdina 2009; Turnšek Hančič 2009). Glede na rezultate analiz (npr. Manning 2001) domnevamo, da bodo tudi v primeru medijskega poročanja o gospodarski diplomaciji dominantni novinarski viri politične in ekonomske elite, pri čemer je pomembno tudi razmerje med njimi ter kdo so znotraj teh kategorij dominantni sporočevalci (Sigal 1973/2008).

Vzroke za prevlado uradnih virov informacij najdemo predvsem v njihovi instrumentalni in strukturni moči (Murdock 1982, v Manning 2001, 82). Na ravni instrumentalne moči je prevlada uradnih virov informacij pripisana predvsem porastu profesionalizacije političnega in ekonomskega komuniciranja, resursov, namenjenih odnosom z javnostmi (npr. Mayhew 1997), ter javni diplomaciji (Grunig 1993), medtem ko je v okviru strukturne moči prevlada teh pojasnjena z rutinizacijo novinarskega dela, ki izhaja iz organizacijskih pritiskov po čim hitrejšem delu in doseganju rezultatov ter potrebe po napovedljivosti dnevne rutine (Sigal 1973/2008; Hall in drugi 1978/2008). Taki pogoji novinarskega dela spodbujajo poročanje o rutinskih in psevdodogodkih ter zavirajo aktivno novinarsko iskanje informacij (Poler Kovačič 2004).

Naslonitev predvsem na uradne vire informacij izhaja iz razumevanja novinarjev, da je delovanje političnih in ekonomskih elit vredno objave zaradi njim lastne moči in vsakodnevnega vpliva na življenja bralcev (Manning 2001, 55). Pri tem je pomembna vloga normativnih predstav o nalogah novinarstva, ki delujejo kot vodila in upravičujejo novinarsko delovanje. Vobič (2009) ugotavlja, da med slovenskimi novinarji prevladujejo samopredstave o t. i. razsvetljenem in mediativnem novinarstvu. Za prvo je značilna ideja, da novinarji izobražujejo in oblikujejo kritično zavest med občinstvom in se pri tem sklicujejo na ideje novinarstva kot t. i. psa čuvaja, ki razkriva zlorabo politične in ekonomske moči (Splichal 2000, 48–50; Vobič 2009, 26, 27); za drugo pa velja, da je novinar posrednik med resničnostjo in občinstvi, pri čemer so osrednjega pomena objektivnost, nepristranskost in uravnoteženost informacij (Splichal 2000, 50–52; Vobič 2009, 24, 25). Posledica kombinacije obeh normativnih predstav je fokusiranje sporočevalcev na centre moči (razsvetljenko novinarstvo) v obliki *objektiviziranega* poročanja (mediativno novinarstvo). Občutek objektivnosti se dosega predvsem z navajanjem [uradnih/akreditiranih] virov (Luthar 2004, 666), ki pridobijo status objektivnosti zaradi ideje, da zastopajo interese reprezentativne narave (tj. družbene interese), ali pa, v primeru strokovnjakov, zaradi predpostavke o njihovi izvzetosti iz interesov in nepristranskem znanju (Hall in drugi 1978/2008, 330).

Nazadnje, izhajajoč iz argumentov Pikala in Trdine (2009, 46), da se znotraj procesa depolitizacije vzpostavlja ideološki konstrukt, da alternative aktualnemu družbeno-ekonomskemu redu ter dejavnostim države ni, kot tudi, da se medijsko poročanje zaradi procesa depolitizacije vse bolj personalizira, nas zanima, ali to velja tudi v primeru medijskega poročanja o gospodarski diplomaciji. Tako želimo ugotoviti, (a) kakšen je odnos dominantnih in nedominantnih novinarskih virov

do gospodarske diplomacije in (b) kakšen je odnos medijskih sporočevalcev do idej, razmišljanja oz. utemeljevanja novinarskih virov. Poleg tega želimo z analizo vsebine sporočevalčevih sporočil o gospodarski diplomaciji ugotoviti, ali tudi za poročanje o gospodarski diplomaciji velja, da medijski sporočevalci opuščajo kritiko, zapirajo pomene, ukinjajo vprašanja (Trdina in Pušnik 2010, 851) ter jemljejo informacije novinarskih virov kot dane, in ne kot osnove za refleksijo ter oblikovanje lastnega mnenja.

Zbiranje podatkov in metoda analize

V analizo je bilo vključeno vse gradivo iz desetih tiskanih, treh televizijskih in enega radijskega medija ter Slovenske tiskovne agencije,² iz katerih servis Kliping, po naročilu MZZ, zbira besedila o zunanji politiki Slovenije. Gradivo so sestavljali vsi prispevki s področja zunanje politike, objavljeni v prvi polovici leta 2011,³ pri čemer smo za analizo poročanja o gospodarski diplomaciji iz celotnega nabora, na podlagi induktivne metode, izbrali tiste enote, ki so vključevale vsaj eno od ključnih besed, relevantnih za gospodarsko diplomacijo, in sicer *gospodarska diplomacija*, *JAPTI*, *mešane komisije*, *gospodarsko sodelovanje*, *internacionalizacija*.

Analizo smo gradili na kombinaciji kvantitativne in kvalitativne analize besedil. Kvantitativna analiza se je zgledovala predvsem po raziskavi *Raznoverstnost in politična usmerjenost slovenskega dnevnega tiska 1990–2005* (Splichal 2009, 15, 16). Sledeč Splichalovemu modelu (prav tam), smo kot enoto analize določili posamezni prispevek/del prispevka, ki sta ga sestavljali dve spremenljivki: (1) akter/stališčni predmet (tj. nekaj ali nekdo, o čemer/komer vir govori ali ga predstavlja na sliki) in (2) vir, ki predstavlja akterja/stališčni predmet, do njega zavzema stališče/gledišče in je bodisi preverljiv ali pa nepreverljiv (prav tam, 16). Poleg kvantitativne analize, ki je namenjena predvsem analizi pojavljanja akterjev in virov, pa smo poročanje medijev o gospodarski diplomaciji analizirali tudi s kombinacijo (1) Mayringovega (2007) pristopa h kvalitativni analizi vsebine in (2) kritične analize diskurza (Fairclough 2003; Richardson 2007, 15ff, 26).

Pogostost poročanja o gospodarski diplomaciji, žanrska zvrstnost in tipi dogodkov

V izbranem obdobju je servis Kliping zbral 3319 prispevkov,⁴ ki so se nanašali na zunanjo politiko Slovenije. Med temi jih je 76 (2,3 odstotkov) ustrezalo kriteriju ključnih besed,⁵ kar vodi do zaključka, da gospodarska diplomacija še vedno ni naredila preboja v spektru poročanja o zunanji politiki in diplomaciji Slovenije. Tudi pripisana pomembnost, ki jo lahko razberemo iz števila prispevkov s fotografijo (30 prispevkov od 62 tiskanih prispevkov) in velikosti sporočil, kaže, da gospodarska diplomacija v medijih ni bila obravnavana kot zelo pomembna tema, je pa vseeno pritegnila določeno pozornost.

Velikost prispevkov (brez slik, za tiskane medije) je bila v veliki meri manjša od osmine strani (28 prispevkov oz. 45 odstotkov od 62 tiskanih prispevkov), pri čemer je šlo večinoma za kratke novice in poročila o aktivnostih političnih akterjev v zvezi z gospodarsko diplomacijo. Večji prispevki (od 62 tiskanih prispevkov je bilo pet prispevkov večjih od četrte strani in štirinajst večjih od pol strani) so bili večinoma intervjuji z ministrom za zunanje zadeve.

Na podlagi medijskega poročanja lahko izluščimo, da se je v prvem polletju leta 2011 gospodarska diplomacija predvsem ukvarjala (a) s primernostjo lastnega

delovanja ter (b) z vprašanjem izhoda slovenskega gospodarstva iz gospodarske krize. Znotraj teh okvirov so mediji poročali o pomenu in delovanju gospodarske diplomacije na splošno (*Z gospodarsko diplomacijo do uspehov na mednarodnih trgih*, Dnevnik, 4. 2. 2011), o (negativnem) učinku (morebitnih) varčevalnih ukrepov na gospodarsko diplomacijo ([MZZ]: *Možnosti za varčevanje ni več*, Dnevnik, 15. 3. 2011) ter o instrumentih gospodarske diplomacije (*Potrebujete zastoj poslovno pisarno v Moskvi?*, Finance, 17. 2. 2011; *Diplomatske pisarne na voljo poslovnem*, Dnevnik, 25. 3. 2011; *Poslovne pisarne novo orožje gospodarske diplomacije*, Večer, 31. 5. 2011).

Tabela 1: Omenjanje gospodarske diplomacije in njenih instrumentov

	Število prispevkov	Delež (n = 76)
Gospodarska diplomacija	25	32,9 %
Gospodarske delegacije	17	22,4 %
»Plug-in« (poslovne) pisarne	12	15,8 %
Ekonomski svetovalci	8	10,6 %
Častni konzuli	6	7,9 %
Poslovni klubi	6	7,9 %
Mešane komisije za gospodarstvo	5	6,6 %
Poslovne konference	4	5,3 %
Promocija gospodarstva	3	3,9 %
Gospodarski centri	1	1,3 %
Finančna sredstva veleposlaništev za pomoč gospodarstvu	1	1,3 %

Prikazano zaporedje pogostosti pojavljanja v tabeli 1 ni presenetljivo. Termin gospodarska diplomacija, ki označuje dejavnosti MZZ na tem področju, se je v medijih že uveljavil. Po pogostosti mu sledita termina gospodarske delegacije in poslovne (»plug-in«) pisarne, katerih uporaba je poskočila predvsem v zadnjem letu zaradi njihove večje uporabe oz. promocije. Podobno je z ekonomskimi svetovalci, katerih število se je v letih 2010 in 2011 povečalo, kot tudi z mešanimi komisijami, ki so bile ponovno obujene prav v lanskem in letošnjem letu. Veliko prostora so v medijih zasedle tudi oblike paragospodarske diplomacije, tj. častni konzuli in poslovni klubi. Prvo gre pripisati temu, da se je na Slovenskem v obdobju 2010/2011 njihova aktivnost institucionalizirala, drugi pa pridobivajo na pomenu predvsem v okviru poslovne diplomacije, ko podjetja na tujih trgih pomagajo podjetjem, ki se nanje šele umeščajo. Pri tem velja izpostaviti, da je bilo novinarsko poročanje o častnih konzulih in poslovnih klubih izjemno pozitivno, saj so mediji izpostavljali predvsem njihove prednosti.

Z vidika žanrske zvrstnosti medijskega poročanja lahko ugotovimo, da je 93 odstotkov (70 od 75) prispevkov spadalo v informativno zvrst novinarskega pisanja, zgolj za pet prispevkov pa bi bilo mogoče reči, da so interpretativna zvrst, v kateri je novinar oz. avtor prispevka z lastnimi besedami interpretiral dogodke in pojave. Med dogodki, o katerih so prispevki poročali, je bil najmanjši delež (7 odstotkov prispevkov) t. i. psevdodogodkov (npr. sporočil za javnost in novinarskih konferenc). Nasprotno, največ poročanja (skoraj 50 odstotkov) je bilo o t. i. rutinskih dogodkih (npr. mednarodnih obiskih, zasedanjih mešanih komisij ipd.);

dobra tretjina prispevkov (26) je poročala o t. i. novinarskih dogodkih, ki izvirajo iz novinarskega iskanja informacij (npr. intervjuji, analize oz. prispevki interpretativne zvrsti). Poročanja o spontanah dogodkih, povezanih z gospodarsko diplomacijo, je bilo razmeroma malo (slaba desetina vseh).

Novinarski viri, njihov odnos in odnos medijskih sporočevalcev do gospodarske diplomacije

Od 76 analiziranih prispevkov jih je bilo 62 takih, ki so povzemali izjave virov, skorajda polovica (30) pa je vključevala spremljajočo fotografijo. Ta je v večini primerov ponazarjala akterje oz. vire, o katerih so prispevki poročali.

Analiza pokaže, da so (bili) ključni viri iz skupine političnih in ekonomskih elit, pri čemer je razmerje 2 : 1 v prid prvim. Med političnimi viri je največ medijske pozornosti dobilo MZZ (56 odstotkov) (predvsem minister za zunanje zadeve) (21 odstotkov), medtem ko so med gospodarskimi viri največ možnosti dobili predstavniki slovenskih podjetij (več kot 50 odstotkov vseh izjav), sledijo pa predstavniki interesnih združenj (Gospodarske zbornice Slovenije) s 14 odstotki intervencij (tabela 2).

To, da je glavni novinarski vir o gospodarski diplomaciji MZZ, lahko pripišemo dvema dejavnikoma: rutinizaciji medijskega poročanja in aktivnostim MZZ na področju gospodarske diplomacije v zadnjem letu. V tem okviru je zanimiva struktura virov znotraj MZZ. Največjo možnost govora je imel minister, kar lahko pripišemo dejstvu, da je v prvem polletju leta 2011, zaradi dvajsetletnice slovenske zunanje politike, imel vsaj en intervju za ključne tiskane in elektronske medije, kot tudi dejstvu, da je minister gospodarsko diplomacijo razumel kot eno temeljnih področij diplomacije. Slednje potrjujeta izjavi (a) »[...] verjamem, da se še kako povrne, kar vlagamo v diplomacijo oziroma gospodarsko diplomacijo, kar je eno in isto [...] (Večer, 26. 3. 2011)« in (b) »Našo DKP-mrežo smo pletli, preden smo bili člani EU, zato je večina naših DKP v državah EU. [...] Treba je iti tudi še v druge kraje, za katere nas prosi gospodarstvo (Večer, 26. 3. 2011)«. V tem okviru je minister za zunanje zadeve delovanje diplomacije močno povezoval z gospodarsko diplomacijo in s potrebami gospodarstva, kar implicira tudi, da gospodarsko diplomacijo razume kot razmeroma samostojno dejavnost, a močno vpeto v strukturo gospodarskega razvoja.

Razdelitev intervencij med notranjo in zunanjo službo je pomembna predvsem z vidika tem, s katerimi se viri ukvarjajo. Izjave novinarskih virov iz notranje službe so vezane predvsem na predstavitev orodij, ki jih (bo) gospodarska diplomacija ponuja (la) (npr. *V Moskvi kmalu prva poslovna pisarna* (Dnevnik, 7. 2. 2011); *Potrebujejo zastoj poslovno pisarno v Moskvi?* (Finance, 17. 2. 2011); *Brezplačne pisarne za družbe na tujem* (Delo, 31. 5. 2011)) in na vprašanje škode, ki bi jo varčevanje MZZ lahko prineslo gospodarski diplomaciji ([Uradni govornik MZZ]: »[...] mreža DKP se lahko še nekoliko bolj uskladi z interesi slovenskega gospodarstva in se torej dodatno okrepi gospodarska diplomacija. 'Pri varčevanju ni več manevrskega prostora. Zmanjševanje sredstev bo lahko privedlo do škode'« (Dnevnik, 15. 3. 2011); [predsednica Odbora za zunanjo politiko DZ RS]: »To bi pomenilo škodo za naše gospodarstvo, rojake, lahko pa tudi za naše strateške interese« (Dnevnik, 15. 3. 2011)); medijske intervencije zunanje službe pa so se večinoma nanašale na aktualne ali prihodnje (morebitne) investicije slovenskih podjetij (npr. *Investicije slovenskih podjetij v Makedoniji* (Televizija Slovenija, 9. 3. 2011); *Odrptje konzulata v Düsseldorfu* (Televizija Slovenija in Radio Slovenija,

Tabela 2: Navajanje virov o gospodarski diplomaciji

Avtor izjave		POLITIČNI VIRI				GOSPODARSKI VIRI				
		Število prispevkov, v katerih je vir naveden	Število prispevkov, v katerih je vir dobil največjo možnost govora	Število prispevkov s fotografijo vira	Povprečna velikost izjave****	Avtor izjave	Število prispevkov, v katerih je vir naveden	Število prispevkov, v katerih je vir dobil največjo možnost govora	Število prispevkov s fotografijo vira	Povprečna velikost izjave****
Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ)	Minister za zunanje zadeve Samuel Žbogar	18	9	5	2,4	Predstavniki slovenskih podjetij	21	2	2	2
	Notranja služba*	17	6	1	1,7					
	Zunanja služba**	13	6	1	2					
Predsednik RS Danilo Türk		5	0	1	1,2	Predstavniki tujih podjetij	3	0	1	2
Predsednik vlade RS Borut Pahor		4	3	3	2	Poslovni klubi	2	0	0	3
Ministrica za gospodarstvo Darja Radič		1	0	0	2	Predstavniki Gospodarske zbornice Slovenije	6	2	2	2,8
Poslanci		2	2	1	3	Interesna združenja	3	0	2	1,5
Drugi javni funkcionarji		3	0	1	2,5	Častni konzuli	4	0	0	2,5
Tuji javni funkcionarji		22	4	3	1,8	Tuje gospodarske in trgovinske zbornice	4	0	0	1,3
Skupaj		85***	30	16	2,1	Skupaj	43***	4	7	2,2

* Npr. zunanji minister, uradni govorec MZZ, drugi zaposleni.

** Npr. veleposlaniki, konzuli oz. predstavniki PSG JAPTl.

*** Število prispevkov, v katerih so viri navedeni, je večje od števila vseh analiziranih prispevkov (n = 76), ker so v istem prispevku lahko povzeti različni viri.

**** Možne vrednosti velikosti izjave akterjev so: 1 – manjše od povedi, 2 – poved do odstavkov in 3 – več kot odstavkov. Vrednosti torej niso numerične, in je treba upoštevati dejstvo, da so izjave, ki so opredeljene z vrednostjo 3 (večje od odstavka), disproporcionalno večje od vrednosti 1.

15. 2. 2011)) ali pa na oblike paragospodarske diplomacije, npr. poslovne klube (*V Zagrebu odprli prostore poslovnega kluba* (Delo, 2. 6. 2011); *JAPTI Združenju YES 30 tisočakov* (Finance, 8. 3. 2011)).

Primerjaje z razdelitvijo vlog v MZZ pri določanju prednostnih tem v gospodarski diplomaciji, pa so izjave drugih političnih virov (zunaj MZZ) večinoma zgoščene okoli vprašanja gospodarskega sodelovanja med državami. Te so bile tako s slovenske kot s tuje strani največkrat podane v okviru rutinskih dogodkov (npr. *Pahor v Carigradu z gospodarstveniki* (STA, 4. 3. 2011); *Pahor s Sarkozyjem sklepa strateško partnerstvo* (Večer, 7. 3. 2011); *Türk in Josipović podprla sodelovanje* (Televizija Slovenija, 12. 4. 2011); *Kar dvesto sestankov o poslih* (Delo, 11. 6. 2011) ipd.), v katerih so sodelovali tudi predstavniki slovenskega gospodarstva, ki pa, kot kaže tabela 2, niso bili prevladujoči novinarski viri.

Čeprav bi morda lahko pričakovali, glede na to, da je gospodarska diplomacija namenjena predvsem podjetjem, da bodo viri, ki neposredno zagovarjajo gospodarske interese, dobili večjo pozornost medijev, ni bilo tako. V celoti so bili ti viri deležni majhne pozornosti, sočasno pa razmeroma velike pozornosti v prispevkih, v katerih so bili navedeni. Glede nadaljnje strukture virov iz gospodarstva lahko ugotovimo, da je bila večina podjetij, ki je v medijih komentirala aktivnosti in instrumente gospodarske diplomacije, malih in srednje velikih podjetij, nacionalnih šampionov (velikih izvoznikov, investitorjev) pa skorajda ni bilo (manj kot 5 odstotkov).

Če so se novinarski viri z MZZ, kot snovalci gospodarske diplomacije, ukvarjali predvsem z njenim položajem ter instrumenti, bi pričakovali, da se bodo podjetja/podjetniki, ki so njeni uporabniki, v svojih izjavah usmerili predvsem v kritiko njenih aktivnosti. A analiza je dala drugačne rezultate. Podjetja so dejavnosti gospodarske diplomacije komentirala predvsem v želji po njeni okrepitvi, in sicer z dvema predlogoma: (a) kaj bi gospodarska diplomacija še morala storiti za večjo uspešnost (npr. [A. Tori, direktor Zemante]: *»Pri tem je pomembno, da se zunanje ministrstvo za ideje, kako pomagati, obrne na konkretne podjetnike, ki so že šli skozi proces internacionalizacije in zato vedo, kje so točke, na katerih bi Slovenija lahko pomagala«* (Dnevnik, 10. 1. 2011); [M. Lorbek, direktorica Uniki]: *»Kakršnakoli pomoč ministrstva je seveda dobrodošla«* (Dnevnik, 10. 1. 2011); [Z. Počivalšek, direktor Term Olimia]: *»je opozoril na 'zapleten in neprijeten sistem pridobivanja vizumov za tuje državljane', predvsem iz Ruske federacije in nekdanjih sovjetskih republik /.../'«* (Večer, 4. 2. 2011)) ter (b) na katere trge in panoge bi se morala *»bolj usmerjati«* ([T. Stanovnik, direktor družbe Špica International]: *»je pri tem kot prioriteto prodora izpostavil predvsem območje Zahodnega Balkana in nato naprej na države bivše Sovjetske zveze in Bližnjega vzhoda vse tja do Indije /.../'«* (STA, 3. 2. 2011)).

Drugačen pa je bil pristop predstavnikov interesnega združenja (GZS), ki so v več primerih, predvsem zaradi lastnih (notranjih) težav (ukinitve obveznega članstva leta 2006), do aktualne strukture gospodarske diplomacije zavzeli zadržano, kritično in občasno celo negativno stališče ([A. Avberšek]: *»Prav za to pri naši pobudi gre [govori o programu Go International]. Ni več vzdržno, da se res vsi, nekaj predsednik države, predsednik vlade, JAPTI, nekaj GZS in še kdo, ukvarjamo s problemom, kako rešiti iz krize mnoga mala podjetja. Star način ne pelje nikamor, ker pravih rezultatov ni«* (Delo, 28. 2. 2011); [S. H. Milič kot odgovarjajoči na vprašanje S. Bobovnika o delu gospodarskih predstavnikov]: *»Najprej bi rekel, da jih je premalo, so premalo orga-*

nizirani in nimajo pravega programa, s katerim bi povezovali svoje aktivnosti z aktivnostmi v drugih organizacijah» (Odmevi, Televizija Slovenija, 27. 5. 2011)).

Preostali novinarski viri, ki zastopajo gospodarske interese, so bili v medijskem poročanju bolj v ozadju. Mediji so izmed njih še najbolj izpostavili akterje paragospodarske diplomacije (častne konzule in poslovne klube), ki so bili predstavljeni predvsem kot konkretna pomoč klasični gospodarski diplomaciji (»Častni konzul Božo Dimnik je izpostavil tudi pomen neformalnih povezav, ki jih imajo določeni ljudje /.../ in so koristne za sklepanje gospodarskih povezav /.../« (STA, 3. 2. 2011); »Častni konzuli so prepričani /.../, da se slovenska politika nanje premalo obrača« (Dnevnik, 7. 2. 2011); [B. Dimnik]: »Častni konzuli so za gospodarstvo države bolj pomembni od kariernih« (Delo, 4. 6. 2011); [M. Smole]: »Konzularna diplomacija v modernem svetu in gospodarstvu pridobiva pomen in postaja pomembna sila neformalnega diplomatskega vpliva, posebej v poddržavnih diplomatskih sistemih« (Delo, 4. 6. 2011); »Poslovni klub Yes je lani na Hrvaškem organiziral 5 od 11 dogodkov« (Finance, 8. 3. 2011); »Prostori poslovnega kluba bodo namenjeni slovenskim podjetjem, ki prvič prihajajo na hrvaški trg« (Delo, 2. 6. 2011)). Poročanje o teh oblikah je bilo večinoma pozitivno, razen v enem primeru (»JAPTI Združenju Yes 30 tisočakov« (Finance, 8. 3. 2011)), ko je članek opozarjal na sum nepravilne porabe javnega denarja, a je v tem primeru kritika letela le na specifičen primer, medtem ko je bila internacionalizacija prikazana kot pozitivno dejstvo.

Na tej točki se nam zdi pomembno izpostaviti značilnosti občega medijskega poročanja o gospodarski diplomaciji. Glede na to, da so bili novinarski viri večinoma naklonjeni gospodarski diplomaciji, je bistveno ugotoviti, ali je celoten medijski diskurz o gospodarski diplomaciji sovpadal z izjavami novinarskih virov ali ne.

Analiza vseh 76 prispevkov je pokazala, da so novinarji skušali svoj odnos do gospodarske diplomacije *objektivizirati*. To se je pokazalo predvsem pri poročanju o psevdo in rutiniziranih dogodkih, med katerim so se sporočevalci večinoma ogibali ekspresivnim jezikovnim oblikam (npr. metaforam, metonimijam, paralelizmom členov idr.) in so namesto teh uporabljali skop, jedrnat jezik (»Izhodna gospodarska delegacija v Turčijo« (Delo, 28. 2. 2011); »Ministrstvo za zunanje zadeve bo predstavnikom slovenskih podjetij ponudilo svoje poslovne pisarne na tujem« (Dnevnik, 25. 3. 2011); »V Moskvi kmalu prva poslovna pisarna« (Dnevnik, 7. 2. 2011); »V hrvaškem glavnem mestu so včeraj odprli poslovne prostore Poslovnega kluba slovensko-hrvaških gospodarstvenikov« (Delo, 2. 6. 2011); »Žbogar je pred dnevi ponudil konkretne instrumente pomoči mikro in malim podjetjem /.../« (Dnevnik, 10. 1. 2011)). Slednje kaže na to, da so želeli biti sporočevalci (oz. bolje, so želeli ustvariti sliko, da so sami) le posredniki podatkov, niso jih pa želeli komentirati. Našo trditev potrjuje tudi dejstvo, da v vsem korpusu analiziranih besedil zasledimo le dva komentarja o delovanju gospodarske diplomacije, pri čemer je eden »novinarski« ([novinarki M. K. in K. S.]: »Pričakovanje, da bo gospodarska diplomacija /.../ reševala slovenski izvoz, je utopično« (Dnevnik, 5. 3. 2011)), drugega pa je pripravil strokovnjak s področja. Kljub temu da v analiziranih besedilih večinoma prevladuje težnja po *objektiviziranju* poročanja o gospodarski diplomaciji, pa so posamezni sporočevalci implicitno, ali s (a) »skrivanjem« za izjavo uradnega elitnega vira ([novinar U. E.]: »Nove aktivnosti gospodarske diplomacije so naletele na **pozitiven odziv** slovenskih podjetij, je /.../ ocenil Vladimir Gasparič« (Večer, 31. 5. 2011); »Nove aktivnosti gospodarske diplomacije so naletele **na pozitiven odziv** slovenskih podjetij, je /.../ ocenil generalni direktor /.../ Vladimir Gasparič« (STA, 30. 5. 2011)); ali pa z (b) uporabo vrednostno obarvanih terminov in besednih zvez (»Gos-

podarska diplomacija postaja **pravi servis gospodarstvu**» (STA, 3. 2. 2011); [novinar J. B.]: »Gospodarska diplomacija je **eden ključnih dejavnikov za uspeh slovenskega gospodarstva, za katero je značilna izrazita izvozna usmerjenost**« (Dnevnik, 4. 2. 2011); [novinar M. B.]: »Slednji [gospodarstveniki – op. av.] s strani MZZ v zadnjem času **na splošno občutijo večjo učinkovitost gospodarske diplomacije /.../**« (Dnevnik, 7. 2. 2011); [novinar J. S.]: »**Edino, kar šteje, je gospodarska diplomacija**« (Delo, 4. 6. 2011); [novinar I. E. B. kot spraševalec]: »/.../ **zamisel [o gospodarski diplomaciji] je zanimiva, je pa tudi zelo draga. Si jo ta trenutek sploh /.../ lahko privoščimo?**« (Odmevi, Televizija Slovenija, 8. 6. 2011)) izrazili svoje stališče o gospodarski diplomaciji MZZ. A teh primerov je bilo v celotnem korpusu le desetina.

Razprava in sklepi

Depolitizacija javnega prostora, ki se je še posebej razmahnila v drugi polovici 20. stoletja, je omogočila strm vzpon *ekonomizacije* javnih zadev, na kar zunanja politika in diplomacija nista ostali imuni. Posledično smo ju začeli vse bolj povezovati z ekonomskimi spremenljivkami, pojasnjevale so ju celo ekonomske teorije (npr. teorija iger). V takem okviru sta tudi konceptualno zunanja politika in diplomacija postajali vse manj aktivnost države za doseganje njej lastnih ciljev in vse bolj sredstvo/instrument države za doseganje parcialnih koristi podjetij, ki naj bi se na podlagi drugih virov prelivale v splošne družbene koristi. Tako razumevanje so s svojim poročanjem utrjevali tudi množični mediji.

Rezultati analize poročanja slovenskih medijev o gospodarski diplomaciji so pokazali, da je gospodarska diplomacija delno že postala del medijske agende, ni pa (bila) opredeljena kot osrednja tema javne razprave. Novinarski viri, ki so jih mediji povzemali, so bili primarno elitni politični viri in v manjši meri gospodarski akterji, od katerih se pričakuje komentiranje delovanja političnih oblasti. Znotraj kategorije političnih virov je največjo pozornost dobilo MZZ (predvsem minister), ki je kot snovalec predstavljalo gospodarsko diplomacijo in njene instrumente. Glede na to, da je gospodarska diplomacija predvsem aktivnost MZZ, ne preseneča, da je slednje do nje v vseh intervencijah zavzemalo pozitivno stališče. Nič drugače niso gospodarske diplomacije razumeli drugi politični in gospodarski viri. Slednji (za mnenje so bila povprašana predvsem majhna podjetja) so podpirali njene aktivnosti, so pa sočasno predlagali še dodatne ukrepe, da bi jo še bolj opolnomočili in bi postala še aktivnejša v zastopanju njihovih interesov. Edini novinarski vir, nenaklonjen aktualni strukturi in oblikam gospodarske diplomacije, ki pa ni bil dominanten na splošno, niti v skupini, ki zagovarja gospodarske interese, je bilo interesno združenje (GZS). To je s stališči *ad personam* vztrajalo pri tem, da aktualna struktura gospodarske diplomacije ni primerna, in jo je nujno spremeniti v smer, da sami postanejo njen nosilni organ. Tako lahko zaključimo, da je ne glede na to, kdo je novinarski vir o gospodarski diplomaciji, njegovo stališče do slednje v veliki meri pozitivno, kritikov te dejavnosti države pa v celotnem medijskem poročanju skorajda ni bilo zaznati.

Glede vprašanja, kako se medijski sporočevalci opredeljujejo do gospodarske diplomacije, lahko ugotovimo, da je medijsko poročanje o gospodarski diplomaciji v Sloveniji ideološko zaznamovano, ujet v vzorce neoliberalnega diskurza, v katerem so koristi gospodarstva predstavljene kot splošne koristi, pri čemer osrednjo vlogo igra predstava o odgovornosti države, da poskrbi za koristi gospodarstva in

zasnuje ukrepe za rešitev aktualne gospodarske krize. Tak odnos sporočevalcev se reproducira z rutinizacijo poročanja (predvsem naslanjanjem na psevdo in rutinske dogodke) in uporabo tehnike *objektiviziranja*, s katero sporočevalci namenoma *zavzamejo distanco* in pojave analizirajo skopo, dogodkovno in brez komentiranja. Poskus *objektivizacije* potrjujeta tudi dejstva, da je novinarskih dogodkov (če izvzamemo intervjuje z ministrom za zunanje zadeve) v celotnem analiziranem korpusu malo, kot tudi, da mediji gospodarske diplomacije ne razumejo kot teme javne razprave, v kateri bi sodelovali tudi akterji zunaj sfer politike in gospodarstva.

Čeprav obstaja prevladujoča težnja k *objektiviziranju*, pa se posamezni sporočevalci do nje opredelijo, in sicer do nje zavzamejo (največkrat) pozitiven odnos. Tega običajno ne storijo neposredno, ampak se pri tem ali »skrijejo« za izjave elitnega uradnega vira, ali pa pri svojem poročanju uporabljajo vrednostno obarvane termine in besedne zveze. Ne glede na to, ali medijski sporočevalci izberejo tehniko *objektiviziranja* ali pa se postavijo na stran gospodarske diplomacije, kritika tovrstne aktivnosti države umanjka. In ravno tu se razgali popolna prepletenost procesov ekonomizacije aktivnosti države in medijske neoliberalne paradigme, kar pa je možno presekati le z derutinizacijo novinarskega poročanja. A v trenutnem stanju medijskega polja je to prej želja kot realnost.

Zahvala

Za koristne pripombe pri popravkih članka se zahvaljujema recenzentom in uredniku.

Opombe:

1. V tem okviru prihaja pogosto do nejasnosti razmerij med sorodnima terminoma, in sicer ekonomizmom in ekonomizacijo. SSKJ ta termina razlikuje, pri čemer je prvi statičen, drugi dinamičen. Podobno razlikovanje je v drugih jezikih redko, običajno ga zasledimo le v francoskem (de la Carriere 1998) in italijanskem jeziku, medtem ko npr. anglofone debate in definicije obe dejavnosti združujeta v terminu ekonomizem (*angl. economism*).

2. Nabor je bil narejen v tiskanih tednikih: Demokracija, Mladina, Reporter; tiskanih dnevnikih: Delo, Dnevnik, Finance, Primorske novice, Slovenske novice; Večer, Žurnal 24; osrednjih dnevniških televizijskih informativnih oddajah: 24 ur (POP TV), Dnevnik (Televizija Slovenija), Svet (Kanal A), dnevniških informativnih oddajah na Radiu Slovenija in gradivu, ki ga objavlja Slovenska tiskovna agencija (STA).

3. To obdobje je bilo izbrano zaradi dveh razlogov. Prvi je bil namenjen pridobitvi čim aktualnejše analize medijskega poročanja o gospodarski diplomaciji, drugi je bil podatek (intervju 2), da je bil MZZ v letu 2011 najaktivnejši v podajanju informacij glede gospodarske diplomacije.

4. Število prispevkov glede na mesec objave: januar 362, februar 795 (aktualne vstaje v Tuniziji, Libiji in Egiptu), marec 779 (aktualni dogodki v Libiji), april 389, maj 435, junij 559 (aktualna Hrvaška in manjšine).

5. Število prispevkov o gospodarski diplomaciji glede na mesec objave: januar 3, februar 25 (aktualni dogodki v Libiji in priprava akcijskega načrta za internacionalizacijo), marec 18, april 6, maj 8, junij 16. Število prispevkov glede na medij: Delo, Sobotna priloga 3, Delo 13, Demokracija 3, Dnevnik, Objektiv 3, Dnevnik 9, Finance 7, Primorske novice 1, Radio Slovenija 8, Slovenske novice 2, STA 11, Televizija Slovenija 7, Večer, V soboto 1, Večer 7, Žurnal 24 1.

Literatura:

Ashley, Richard K. 1983. Three Modes of Economism. *International Studies Quarterly* 27, 4, 463–496.
Bajec, Anton et al. 1970. *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. 1. knjiga. Ljubljana: DZS.

- Benko, Vlado. 1997. *Znanost o mednarodnih odnosih*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Bourdieu, Pierre. 1998. *Acts of Resistance: Against the Tyranny of the Market*. New York: The New Press.
- Bourdieu, Pierre in Loič Wacquant. 2006. *Načela za reflektivno družbeno znanost in kritično proučevanje simbolnih dominacij*. Koper: Annales.
- Bučar, Maja. 2011. Is Knowledge Society a Vision or Illusion: The Case of Slovenia. *Društvena istraživanja* 20, 4, 1103–1122.
- Caplan, Bryan. 2001. Libertarianism against Economism. *The Independent Review* V, 4, 539–563.
- Carriere, Guy Carron de la. 1998. *La diplomatie Economique: Le diplomate et le Marche*. Paris: Economica.
- Chomsky, Noam. 1999. *Profit Over People: Neoliberalism and Global Order*. New York: Seven Stories Press.
- Cohen, Raymond in Raymond Westbrook. 2000. *Amarna Diplomacy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Dryzek, John S. 1996. *Democracy in Capitalist Times: Ideal, Limits, and Struggles*. Oxford: Oxford University Press.
- Fairclough, Norman. 2000. Language and Neo-Liberalism. *Discourse & Society* 11, 2, 147–148.
- Fairclough, Norman. 2003. *Analysing Discourse: Textual Analysis for Social Research*. London: Routledge.
- Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Grunig, James E. 1993. Public Relations and International Affairs: Effects, Ethics and Responsibility. *Journal of International Affairs* 47, 1, 137–162.
- Hall, Stuart, Chas Critcher, Tony Jefferson, John Clarke in Brian Roberts. 1978/2008. The Social Production of News. V: H. Tumber (ur.), *Journalism*, Volume II, 325–334. London, New York: Routledge.
- Harvey, David. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Kantola, Anu. 2001. Leaving Public Places: Antipolitical and Antipublic Forces of the Transnational Economy. *Javnost – The Public* 8, 1, 59–74.
- Keohane, Robert in Joseph S. Nye. 1989. *Power and Interdependence*. Harvard: HarperCollins.
- Kunz, Diane. 1997. *Butter and Guns: America's Cold War Economic Diplomacy*. New York: Free Press.
- Lee, Donna in David Hudson. 2004. The New and Old Significance of Political Economy in Diplomacy. *Review of International Studies* 30, 3, 343–360.
- Luthar, Breda. 2004. Ljudstvo: uporaba anket javnega mnenja v novinarstvu. *Teorija in praksa* 41, 3/4, 663–677.
- Manning, Paul. 2001. *News and News Sources: A Critical Introduction*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage.
- Mayhew, Leon. 1997. *The New Public: Professional Communication and the Means of Social Influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayring, Philipp. 2007. *Qualitative Inhaltsanalyse; Grundlagen und Techniken*. Weinheim: Beltz Verlag.
- McChesney, Robert W. 1999. Introduction. V: N. Chomsky (ur.), *Profit over People*, 7–16. New York: Seven Stories Press.
- McCombs, Maxwell E. in Donald L. Shaw. 1972. The Agenda-Setting Function of Mass Media. *The Public Opinion Quarterly* 36, 2, 176–187.
- Merhar, Viljem. 2011. Rehabilitacija ekonomske vloge države s tržno-planskim gospodarskim sistemom. *Teorija in praksa* 48, posebna št., 1326–1334.
- Nicolson, Harold. 1988. *Diplomacy*. Washington: Institute for the study of Diplomacy.
- O'Brien, Robert in Marc Williams. 2004. *Global Political Economy: Evolution and Dynamics*. London, New York: Palgrave Macmillan.
- Pikalo, Jernej in Andreja Trdina. 2009. Depolitizacija političnega: Primer obravnavanja političnih tem v slovenskih dnevnikih. *Javnost – The Public* 16, 5, 41–62.
- Poler Kovačič, Melita. 2004. Novinarska rutina in (pre)moč uradnih virov informacij. *Teorija in praksa* 41, 3/4, 690–702.

- Richardson, John E. 2007. *Analysing Newspapers: An Approach from Critical Discourse Analysis*. London, New York: Palgrave Macmillan.
- Sigal, Leon V. 1973/2008. Channels and Sources of News, Reporters and Officials. V: H. Tumber (ur.), *Journalism, Volume II*, 299–313. London, New York: Routledge.
- Snidal, Duncan. 1985. The Game Theory of International Relations. *World Politics* 38, 1, 25–57.
- Splichal, Slavko. 2000. Novinarji in novinarstvo. *Javnost – The Public* 7, 5, S47–56.
- Splichal, Slavko. 2009. Slovensko politično novinarstvo v evropski perspektivi. *Javnost – The Public* 16, 5, S5–20.
- Strange, Susan in John Stopford. 1991. *Rival States, Rival Firms: Competititon for World Market Shares*. Cambridge: Cambridge University.
- Šabič, Zlatko in Milan Brglez. 2002. The National Identity of Post-communist Small States in the Process of Accession to the European Union: The Case of Slovenia. *Communist and Post-Communist Studies* 35, 1, 67–84.
- Todaro, Michael. 1991. *Economic Development of the Third World*. New York, London: Longman.
- Trdina, Andreja in Maruša Pušnik. 2010. Novinarsko upovedovanje neoliberalizma : kriza družbene kritike in pasivizacija državljanov. *Teorija in praksa* 47, 4, 843–865.
- Turnšek Hančič, Maja. 2009. Dostop do medijev – temeljni pogoj za kritično javnost. *Javnost – The Public* 16, 5, 63–80.
- Udovič, Boštjan. 2009. *Ekonomska in gospodarska diplomacija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Vobič, Igor. 2009. Normativne vrste novinarstva in poročanje o politiki skozi optiko slovenskih novinarjev, politikov in državljanov. *Javnost – The Public* 16, 5, S21–40.
- Zupančič, Rok. 2010. Modern "Don-quixotism" or an Emerging Norm of International Relations? *Romanian Journal of Political Science* 10, 1, 71–94.

Viri:

- Intervju z osebo 1. Ljubljana, december 2009.
- Intervju z osebo 2. Ljubljana, december 2009.
- MZZ. 2011. Sporočila za javnost. Spletna stran MZZ, dostopno prek <http://www.mzz.gov.si>, 1. september 2011.
- Zakon o ustanavljanju podjetij v tujini. Uradni list SFRJ 39/1972.
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o ustanavljanju podjetij v tujini. Uradni list SFRJ 17/1973.
- Zakon o spodbujanju neposrednih investicij in internacionalizaciji podjetij (ZSTNIIP). Uradni list Republike Slovenije 86/2004.

POROČANJE O MEDNARODNEM RAZVOJNEM SODELOVANJU V SLOVENSКИH MEDIJIH

MAJA BUČAR
MARKO
MILOSAVLJEVIĆ

Povzetek

Na odločitve države v zvezi z usmerjanjem sredstev za razvojno sodelovanje po mnenju mednarodnih raziskav pomembno vpliva tudi mnenje javnosti. Niz novejših raziskav kaže na povezanost med vplivom medijev, javnim mnenjem in obsegom razvojne pomoči. V okoljih, kjer je informiranost o razvojnih temah večja, je tudi podpora javnosti mednarodnemu razvojnemu sodelovanju večja. Sodeč po rezultatih merjenja podpore javnosti, uživa mednarodno razvojno sodelovanje visoko podporo med prebivalci Slovenije, vendar preseneča dejstvo, da je Slovenija ena redkih držav članic EU, v kateri se je po pridružitvi EU podpora javnosti znižala. Zato se prispevek osredini na analizo obravnavanja mednarodnega razvojnega sodelovanja v slovenskih medijih. Zanima nas, kako poteka odbiralnost in kakšen je pristop medijev k prednostnemu tematiziranju in vplivu tega na pojavnost posameznih tem. Ugotavljamo, da se mednarodno razvojno sodelovanje v medijih predstavlja tako skromno, da ne moremo sklepati o vplivu na javno mnenje.

Maja Bučar je izredna profesorica na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: maja.bucar@fdv.uni-lj.si.

Marko Milosavljević je docent na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani; e-pošta: marko.milosavljevic@fdv.uni-lj.si.

Uvod

Z vstopom v Evropsko unijo (EU) in s prehodom v klub razvitih držav se je Slovenija uvrstila med države, ki v sklopu svoje zunanje politike nudijo tudi razvojno pomoč manj razvitim državam. V dokumentih (UL 2006; UL 2008), ki opredeljujejo mednarodno razvojno sodelovanje, smo se zavezali, da bomo zagotovili sredstva za razvojno pomoč¹ v višini 0,33 odstotka BDP do leta 2015 in postopoma dosegli skupni cilj EU in tudi OZN 0,7 odstotka. Na odločitve države v zvezi z višino in usmerjanjem sredstev za razvojno sodelovanje po mnenju mednarodnih raziskav pomembno vpliva tudi podpora državljanov. Ne le, da dokumenti mednarodnih organizacij (OECD 2004; EC 2006) opozarjajo države na pomembno vlogo ozaveščanja državljanov o pomenu razvojnega sodelovanja, ampak tudi niz novejših raziskav kaže na povezanost med stopnjo podpore javnosti, vplivom medijev in obsegom razvojne pomoči (na primer van der Veen 2001; Kim 2005; Van Belle 2008; Harrigan in Wang 2011, Drury, Olson in Van Belle 2005). Njihove ugotovitve kažejo na pozitivno povezavo med obsegom poročanja medijev o določeni državi ali dogodku v njej ter obsegom razvojne pomoči, ki jo ta država prejme.

Slovenski anketiranci v raziskavah Eurobarometra (EC 2005; EC 2007a; EC 2009; EC 2010), podobno kot drugi državljani EU, navajajo medije kot najpomembnejši vir informacij o mednarodnem razvojnem sodelovanju. Najpomembnejši vir je televizija – 70 odstotkov anketiranih se je seznanilo z razvojnim sodelovanjem po tem mediju. Za naše preučevanje je relevantno tudi dejstvo, da je kar 40 odstotkov vprašanih ocenilo, da najbolj zaupajo informacijam o razvojnih temah, ki jih javnosti posredujejo novinarji; v uradne podatke na drugi strani zaupa le 11 odstotkov vprašanih. To kaže na razmeroma visoko stopnjo kredibilnosti množičnih medijev v primerjavi s političnimi akterji v očeh državljanov, s tem pa kaže tudi na pomemben vpliv, ki ga ima oziroma bi ga lahko imeli mediji na odnos državljanov do razvojnega sodelovanja. Zato nas zanima, ali na odnos državljanov do mednarodnega razvojnega sodelovanja vpliva tudi informiranje o razvojnih temah in še posebej o razlogih za razvojno pomoč ter o učinkovitosti razvojnega sodelovanja. Boljša informiranost pa naj bi posledično opredeljevala njihov potencialni interes za oblikovanje politike na tem področju.

Zaradi tovrstne pomembne vloge medijev pri obveščanju državljanov na eni ter njihove visoke stopnje kredibilnosti v primerjavi z uradnimi viri na drugi strani se bomo v prispevku osredinili na percepcije teme razvojnega sodelovanja v očeh dveh ključnih akterjev, to je urednikov in novinarjev na eni ter predstavnikov akterjev na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja na drugi strani. Zastavili si bomo dve raziskovalni vprašanji:

1. Kakšna je percepcija teme razvojnega sodelovanja v očeh novinarjev in urednikov?
2. Kako vlogo množičnih medijev dojemajo akterji na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja in kakšna je njihova percepcija odnosa novinarjev in urednikov?

Prvo vprašanje in percepcija, o kateri govorimo, nas zanima v kontekstu splošnega poznavanja (ali nepoznavanja) te teme pri novinarjih in urednikih, njene relevantnosti, kot jo ti novinarji in uredniki dojemajo, in njenega umeščanja v medijski prostor in čas. Zanima nas torej, kako novinarji in uredniki gledajo na tematiko

razvojnega sodelovanja, kako dobro jo poznajo, kako relevantna se jim zdi in od česa je odvisno umeščanje (ali zavrnitev umestitve) te teme v posamezni medij.

Akterji na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja – mednje uvrščamo poleg države in njenih institucij tudi nevladne organizacije – želijo o svojem delu seznaniti državljane in pridobiti podporo za usmerjanje in povečevanje proračunskih sredstev. V sklopu drugega vprašanja nas zanima, kako sodelujejo z mediji pri ozaveščanju javnosti o pomenu mednarodnega razvojnega sodelovanja in kako to sodelovanje ocenjujejo.

V prispevku so najprej predstavljeni dejavniki, ki vplivajo na odločitve držav o mednarodnem razvojnem sodelovanju tako glede obsega kot tudi usmeritev. Tudi vključevanje javnosti v oblikovanje zunanje politike in bolj specifično mednarodnega razvojnega sodelovanja postaja pomemben dejavnik, zato nas zanima, kako vidijo družboslovni znanstveniki pogoje za vpliv državljanov na odločitve politike. Posebno pozornost namenjamo vprašanjem o vplivu medijev na poznavanje in umeščanje razvojnega sodelovanja na podlagi t. i. prednostnega tematiziranja.

Pojavnost in percepcijo razvojnih tem v očeh novinarjev in urednikov smo preučili na primeru javne televizije Televizija Slovenija in največje in najbolj gledane zasebne televizijske postaje Pop TV ter njihovih novinarjev in urednikov. Percepcijo razvojnih tem v slovenskih medijih smo analizirali s poglobljenimi polstrukturiranimi intervjuji, in sicer s ključnimi novinarji in uredniki na dveh glavnih slovenskih televizijskih postajah. Na televizijo smo se osredinili, ker – kot smo navedli – je televizija najpomembnejši vir državljanov za seznanjanje z omenjenimi temami (70 odstotkov anketiranih se je seznanilo z razvojnim sodelovanjem po tem mediju). Zato se v prispevku posvetimo predvsem temu mediju kot najpomembnejšemu za splošno občinstvo oziroma za največje število državljanov. Pri tem se zavedamo, da je pomembna (še vedno) tudi informativna vloga časopisja in delno radia,² vendar pa je televizija ključni medij, ki odigra najpomembnejšo vlogo pri obveščanju splošnega občinstva.

Drugi del raziskave je zajel poglobljene polstrukturirane intervjuje s predstavniki relevantnih akterjev na strani slovenskih izvajalcev razvojnega sodelovanja.³ Namen intervjujev je pokazati, kako poskušajo sodelovati z mediji in zagotoviti, da razvojne teme postanejo pomembne, in kje vidijo svoje možnosti vplivanja na vsebino poročanja.

Izhajamo iz stališča, da so intervjuji še posebej primerni za ugotavljanje in razumevanje lastnih perspektiv posameznih družbenih akterjev, ki jih preučujemo (Lindlof 1995; Soun Chung 2007). Na osnovi tega želimo preveriti, kako na eni strani mediji/uredniki in novinarji razumejo svojo vlogo pri informiranju javnosti o mednarodnem razvojnem sodelovanju ter kako na drugi poskušajo akterji na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja vključevati medije v seznanjanje javnosti o svojem delu in pomenu za Slovenijo.

Dejavniki, ki opredeljujejo in usmerjajo mednarodno razvojno sodelovanje

Najprej je treba definirati ključne pojme, ki opredeljujejo razvojne teme. Pojem *mednarodno razvojno sodelovanje* lahko zajame različne oblike sodelovanja države z manj razvitimi državami: od uradne razvojne pomoči, humanitarne pomoči kot sodelovanja nevladnih organizacij in fundacij. V literaturi in v praksi se izraz

razvojno sodelovanje pogosto enači z izrazom *razvojna pomoč*, ki pa se v strateških dokumentih postopno zamenjuje v korist pojmu *sodelovanje*.⁴ Termin naj bi sam po sebi pokazal na spremenjen odnos med državami, ki zagotavljajo sredstva, in tistimi, ki sredstva prejemajo: medtem ko je v preteklosti ta odnos izražal predvsem (pokroviteljsko) *pomoč* razvitejših, naj bi pojem *sodelovanje* kazal na enakopravnejši in partnerski odnos v skladu z načeli, zapisanimi v pariški deklaraciji o učinkovitosti razvojnega sodelovanja in deklaraciji iz Akre (OECD 2008).

V razvojnih študijah zasledimo različne pristope k pojasnjevanju vpliva na odločitve držav pri izboru prejemnikov razvojne pomoči in odločanju o njenem obsegu. Če povzamemo Harrigana in Wanga (2011, 1282), jih lahko razporedimo v tri glavne skupine, in sicer tiste, ki:

- razlagajo zdajšnje usmerjanje pomoči na podlagi različnih dejavnikov (npr. velikosti države, stopnje revščine, ekonomske politike države prejemnice, verižnega učinka itd.);
- opisujejo razporejeno razvojno pomoč glede na normativne kriterije;
- poskušajo predpisovati razmerja med posameznimi prejemniki oz. ciljnim skupinami.

Za nas so posebno zanimive študije, ki jih uvrščamo v prvo skupino in se ukvarjajo z vprašanji potreb prejemnikov oziroma z interesi donatorjev. Na eni strani zaznamo moralni in humanitarni argument, da je absolutna revščina nesprejemljiva za današnji svet, torej morajo razvite države zaradi moralne dolžnosti pomagati revnejšim in tako pomagati izravnati siceršnjo neenakomerno delitev globalnih virov. Na drugi strani se izpostavljajo koristi, ki jih imajo oziroma jih pričakujejo države donatorice pri zagotavljanju razvojne pomoči (Bučar in Udovič 2007). Benko (1997, 266, 267) tako opozarja, da je običajno cilj uradne razvojne pomoči ustvarjanje ugodnega mednarodnega ekonomskega okolja za tistega, ki ekonomsko pomoč daje. Alesina in Dollar (2000, 1) celo ugotavljata, da »neučinkovita, ekonomsko zaprta, neučinkovito upravljana nedemokratska bivša kolonija s politično dobrimi odnosi z bivšim kolonizatorjem prejme več razvojne pomoči kot druga država na podobni ravni revščine, učinkovitejšo razvojno politiko, vendar brez kolonialne preteklosti«, in s tem dokazujeta, da je proces odločanja o obsegu in usmeritvah kljub drugačnim deklarativnim izjavam politikov v osnovi vendarle politični proces.⁵

Kakšna pa je pri odločitvah o razvojnem sodelovanju vloga državljanov? Je politika na področju razvojnega sodelovanja, ki spada v sklop instrumentov zunanje politike, področje, na katero državljani lahko vplivajo? Sodeč po dejstvu, da se v strateških dokumentih številnih držav, tudi v slovenski resoluciji o mednarodnem razvojnem sodelovanju (UL 2008), govori o nujnosti ozaveščanja javnosti o pomenu in ciljnih razvojne pomoči ter obsežnih raziskavah javnega mnenja o razvojni pomoči, lahko sklepamo, da je podpora javnosti nekaj, kar politika potrebuje in spodbuja. Za pomembnejše in trajnejše namenjanje sredstev za razvojno pomoč politika potrebuje soglasje volivcev ali, kot meni Czaplinska (2007): »Povečanje sredstev za razvojno pomoč in skladnejša politika razvojnega sodelovanja zahtevata politično voljo: politična volja pa se oblikuje na osnovi široke in trajne politične podpore, ki izvira iz baze, torej volivcev.« Vključevanje državljanov je lahko pomembno tako za oblikovanje kot tudi izvajanje politike razvojnega sodelovanja. Mednarodna solidarnost in radodarnost, ki jo izrazijo državljani, lahko prispevata k aktivnejši in

učinkovitejši razvojni pomoči, in nasprotno, nasprotovanje ali nezadostna podpora lahko onemogoči mobilizacijo ustreznih virov za razvojno sodelovanje.

Zanimiva je ekonomska razlaga Mosleyja (1985), ki se je ukvarjal z vprašanjem, kdo odloča o tipu in obsegu razvojne pomoči v posamezni državi donatorici. Razvojno pomoč opredeli kot *mednarodno javno dobro*, za katero obstaja trg, ki je sicer zelo nepopoln, saj potrošniki – davkoplačevalci v državi donatorici – vedo malo o naravi, kaj šele o ceni blaga, ki ga kupujejo. Dejavniki na strani povpraševanja – torej tisti, ki oblikujejo davkoplačevalski odziv na razvojni program svoje države – vplivajo na količino pomoči, ki jo bo ta država namenila razvojni pomoči. Država pa si poskuša (kot ponudnica) zagotoviti strateške ali trgovinske koristi z dajanjem pomoči. Dejavniki na strani ponudbe so razpoložljivost sredstev glede na gospodarski položaj države, pritisk mednarodne skupnosti (drugih donatorjev)⁶ ter povpraševanje volivcev – državljanov po razvojni pomoči. Državljan kot potrošnik vpliva skozi politično akcijo na to, kolikšen delež njegovega davka se namenja razvojni pomoči in kakšno razvojno pomoč je pripravljen darovati. Njegov vpliv je odvisen od informiranosti.

Mosleyjevo razlago sta nadgradila Baum in Potter (2008), ki sta v obravnavo vključila tudi medije in njihov vpliv na obeh straneh. Na strani povpraševalcev je vloga medijev, da jih informirajo in jim tako omogočijo kakovostnejše in jasnejše izražanje svojega mnenja. Vloga medijev je pomembna tudi na strani ponudnika – države: ta lahko s sodelovanjem medijev posreduje državljanom take informacije, ki bodo pri njih okrepile zeleno mnenje in tako omogočile državnim elitam nadaljevanje izvajanja zunanje politike (oz. na področju razvojne pomoči povečati/zmanjšati obseg) v skladu s strateškimi interesi.

Baum in Potter (prav tam, 43) tudi menita, da je sposobnost javnosti pridobiti in razpolagati z informacijami ter na njihovi osnovi oblikovati koherentno mnenje integralnega pomena za delovanje demokracije.

Družboslovni znanstveniki si niso edini glede dejanske vloge državljanov in drugih akterjev (tudi mednarodnih) v zunanjepolitičnem procesu. Med različnimi avtorji prihaja do razhajanj glede mnenja o sposobnosti državljanov kot občinstva, da razume oziroma se zanima za zunanjo politiko. V literaturi pogosto zasledimo mnenje, da so odločitve na področju zunanje politike v rokah elite, tj. političnih voditeljev in njihovih svetovalcev. Državljanji so glede zunanje politike veliko bolj pod vplivom njihovega mnenja in stališč, saj jih neposredno zanimajo predvsem problemi na lokalni/nacionalni ravni in imajo za zunanjo politiko premalo znanja/interesa. Tako je npr. že Lippmann (1925, v Splichal 1997, 178) menil, da so dejanske sposobnosti in znanje državljanov omejeni, saj člani javnosti nimajo in ne bodo nikoli imeli poznavalskega vpogleda v zadeve. Podobno tudi Delli-Carpini in Keeter (1996) ocenjujeta, da povprečen posameznik ne ve kaj dosti o zunanji politiki, a hkrati zaznavata čedalje močnejše uveljavljanje prepričanja, da je javno mnenje treba vzeti v račun. Še odločnejši so zaključki Aldricha in drugih (2006), ki menijo, da je javnost sposobna razviti in imeti skladno mnenje o zunanji politiki, da državljanji zmorejo in dejansko tudi uveljavljajo svoje mnenje v volilnih odločitvah in da tako vplivajo na politike, da razmišljajo o posledicah aktivnosti države v mednarodnem okolju na volilne rezultate.

Olsen (2001) opozarja, da moramo povezavo med državljanji in razvojnim sodelovanjem vpeti v širši kontekst zunanje politike: torej bo odnos do razvojnega

sodelovanja pogojen z odnosom državljanov do zunanjepolitičnih vprašanj na splošno. Czaplinska (2007) ugotavlja, da je vpliv državljanov kot občinstva medijev na zunanjo politiko neizrazit, kar posledično vodi v centralizacijo odločanja o razvojni pomoči z izrazito omejenim vključevanjem tako nacionalnih parlamentov (razvojno sodelovanje je le izjemoma predmet razprav v parlamentih) kot tudi javnosti. Nasprotno van deer Veen (2001) na osnovi analize študij javnega mnenja Eurobarometra v devetdesetih dokazuje obstoj močne in pozitivne soodvisnosti med mnenjem anketiranih o interesu za razvojno sodelovanje in višini razvojne pomoči. V državah, kjer so anketirani razpoznali v razvojnem sodelovanju aktivnost, ki je koristna tudi za njihovo okolje, je bila naklonjenost večjemu izdajanju sredstev za razvojno sodelovanje večja in posledično tudi obseg pomoči. Tak rezultat bi lahko pripisali odzivu politike na javno mnenje, ki s svojo podporo omogoči usmerjanje proračunskih sredstev. Vendar pa primerjalna analiza petih držav, ki jo je izvedel Otter (2010), med javno podporo in razvojno pomočjo pri štirih državah sicer ni razkrila jasne povezave med obema. Izjema je Danska, kjer pa javno mnenje ni vplivalo samo na višino razvojne pomoči, ampak se je vključenost javnosti pokazala tudi v izvajanju programa razvojnega sodelovanja.

Ugotavljamo, da se odnos med politiko in javnim mnenjem na področju razvojnega sodelovanja v različnih raziskavah kaže različno, a vendar: vpliv državljanov na področje ni zanemarljiv v okoljih, kjer je poznavanje tematike večje. Za naše preučevanje je pomemben predvsem zaključek, ki ga ponujata Baum in Potter (2008), ko ugotavljata, da je vpliv javnosti na zunanjo politiko najšibkejši takrat, ko je informacijsko najmanj podprt, in se povečuje z zmanjševanjem informacijskega jaza. Fransman in Solignac Lecomte (2004) v svojem delu potrjujeta povezanost med poznavanjem razvojnega sodelovanja v javnosti ter njeno podporo taki politiki. Pri tem je vloga medijev zelo pomembna, saj je prav njihova naloga zbrati in posredovati informacije javnosti. Iz povedanega lahko sklepamo, da je odnos javnosti do mednarodnega razvojnega sodelovanja in posledično njen vpliv na oblikovanje politike na tem področju odvisen od ustreznega informiranja o razvojnih temah, in še posebej o razlogih za razvojno pomoč, ter o učinkovitosti razvojnega sodelovanja.

V tej luči je kritičnega pomena vprašanje, na kakšen način se mediji odločajo poročati o določenih temah in s tem omogočajo javnosti tako stopnjo informiranja, da se lahko ta vključi v oblikovanje političnih odločitev in usmerjanje proračunskih (davkoplačevalskih – če se vrnemo na Mosleyja) sredstev. Zato si v nadaljevanju oglejmo nekaj teoretičnih izhodišč o funkcijah novinarstva, ki lahko osvetlijo tudi vprašanje t. i. odbiraljstva – torej kako novinarji in uredniki izbirajo vsebine za svoje občinstvo.

Potencialna vloga medijev in novinarjev pri oblikovanju javnega mnenja

Novinarski sporočanski proces v normativnem modelu poteka v treh med seboj povezanih fazah (po Poler Kovačičevi 2005, 59–62): zbiranje informacij, izbor dogodkov in oblikovanje novinarskega sporočila. Čeprav sta znotraj novinarske teorije pomembni tako prva kot tudi zadnja faza, torej zbiranje informacij (na podlagi različnih novinarskih metod) in oblikovanje sporočila (znotraj različnih novinarskih žanrov in konvencij), nas na tem mestu zanima predvsem pogled na drugo fazo, to je izbor dogodkov oziroma odbiraljska faza (angl. gatekeeping).

Treba se je namreč zavedati, da »novinarji niso zgolj pasivni opazovalci nečesa, čemur rečemo dejstva, temveč so aktivne priče dogodkov, ki kličejo po njihovih sodbah«. In te novinarske sodbe se odvijajo znotraj »profesionalnih kodov in določenih standardov točnosti, ki jim omogočajo, da ocenijo stopnjo interpretacije, ki je prisotna v njihovih poročilih« (Morrison in Tumber 1995, 316). Izbor oziroma selekcija dogodkov, o katerih bo novinar poročal, je torej izjemnega pomena. Novinarji ne morejo poročati o vseh dogodkih (čeprav namnožitev komunikacijskih kanalov in tehnoloških možnosti, ki jih ustvarja digitalizacija, včasih ustvarja vtis o popolnem pokrivanju – glejte Milosavljević 2009), povezanih bodisi z akterji bodisi z dokumenti,⁷ zato se glede na periodiko objavljajna skupaj z uredniki odločajo o izboru dogodkov ter o njihovi (ne)umestitvi v medij.

Glede na pomembnost izbora dogodkov ne preseneča, da je s tem povezana teorija odbirateljstva ena najstarejših teorij na področju množičnega komuniciranja. Koncept je prvi uporabil Kurt Lewin, ki je ugotavljal, kako posamezne informacije pridejo oziroma ne pridejo v izbor po kanalih za objavo v medijih (Shoemaker, Eichholz, Kim in Wrigley 2001). Novice je opredelil kot valovanje v kanalu, v katerem je mnogo preprek ali vrat, ki jih nadzorujejo odbiratelji. Vsak izmed teh se odloči, ali bo novica prišla skozi ta kanal in do občinstva ali ne. To idejo je pozneje prevzel D. M. White (Splichal 1999, xix). Na podlagi procesa odbirateljstva se potencialne novice selekcionirajo, na podlagi njega pa se prenaša tudi socialna realnost (Shoemaker in drugi 2001, 641). Poznejše nadgradnje te teorije vključujejo spoznanje, da odbiratelji novic niso edini in neodvisni odločevalci o izboru. Med drugimi dejavniki so lastniki medijskih družb, ideologija, vladne in politične institucije (Kim 2002). Ne glede na akterje odbiranja pa Splichal (1984, 139) ugotavlja, da merila za odbiranje niso splošna, so spremenljiva, podvržena tudi naključnih dejavnikom, ki jih ni mogoče zanesljivo napovedati.

Odbirateljstvu za javnost zanimivih in koristnih informacij se v literaturi, ki povezuje vpliv medijev na mednarodno razvojno sodelovanje, namenja v zadnjem času več pozornosti. Van Belle (2008) utemeljuje pojav tovrstnih raziskav v novejšem času z dejstvom, da se je odločanje o usmerjanju in obsegu razvojnega sodelovanja vse do sredine devetdesetih dojemalo kot povsem birokratsko in tako zunaj vpliva javnosti. Šele intenzivnejše že omenjene razprave o vlogi javnosti v zunanji politiki so spodbudile tudi raziskave o vplivu javnosti na usmerjanje razvojne pomoči in v sklopu tega odprle vprašanje medijskega vpliva. Tako avtor (prav tam, 6) v svoji analizi ugotavlja, da je »medijsko poročanje imelo pomemben in odločujoč vpliv na to, kdo je dobil razvojno pomoč in v kakšnem obsegu je bila ta zagotovljena«.⁸

Z modelom odbirateljstva je povezan model prednostnega tematiziranja: medtem ko prvi poudarja vlogo akterjev pri odbiranju oziroma selekcioniranju dogodkov, pa drugi govori, da mediji občinstvu s svojo vsebino prikazujejo oziroma določajo najpomembnejša vprašanja dneva. Medtem ko torej v prvem modelu novinarji in uredniki *izbirajo* informacije in dogodke, drugi model temelji na konceptu, po katerem mediji (oziroma novinarji in uredniki) s svojim izborom uporabnikom določajo *pomembnost* posameznih dogodkov, kar je posledica izbiranja dogodkov. Ta model sta prva predlagala McCombs in Shaw (1972); primerjala sta teme, o katerih so mediji najpogostejše poročali, in ankete, v katerih so volivci odgovarjali na vprašanje o najaktualnejših problemih v družbi. Prišla sta do zaključka, da se mediji in javnost strinjajo o pomembnosti tem, in predlagala, da mediji svoji publiki ne govorijo, kako naj razmišlja, ampak o čem naj razmišlja.

Čeprav sta McCombs in Shaw na začetku raziskovanja prednostnega tematiziranja v glavnem temeljila na preučevanju odnosa množičnih medijev in javnosti, sta se zavedala, da njun koncept ni omejen samo na ta vidik procesa komunikacije (Protes in McCombs 1991). Tako Rogers in Dearing (1997) ločita tri vrste agend (ki jih imenujeta prioritete): agendo javnosti, agendo medijev in agendo politike. Soroka (2002) trdi, da v teh treh agendah prevladujejo različne teme:

- pri agendi javnosti so pomembna opazna in konkretna dogajanja;
- pri agendi medijev senzacionalistična vprašanja, ki so neopazna in konkretna;
- in pri agendi politike vprašanja oblasti, ki so neopazna in abstraktna, zato za medije nezanimiva.

Učinek vzpostavljanja agende ni enako močan pri vseh temah; če državljani nimajo vsakdanjega stika z neko temo (kot je v Sloveniji oz. Evropski uniji primer z razvojno pomočjo, ki jo lahko uvrstimo med primere mednarodne tematike), a jo želijo bolj spoznati, so pri tem bolj odvisni od medijev. Tako je učinek odbirateljstva na eni strani in prednostnega tematiziranja na drugi močnejši. Pri temah, ki so bližje resničnemu življenju, je učinek prednostnega tematiziranja neopazen, je ugotovil Zuker (v Severin in Tankard 2008). Če te ugotovitve navežemo na prej navedeno razmišljanje Lippmana (1925, v Splichal 1997, 178), da so sposobnosti in znanje državljanov omejeni, saj člani javnosti nimajo in ne bodo nikoli imeli poznavalskega vpogleda v zadeve, ter Delli-Carpinija in Keeterja (1996), da povprečen posameznik ne ve kaj dosti o zunanji politiki, bi lahko torej prav pri mednarodni tematiki in še posebej pri kompleksnejši mednarodni tematiki (v katero spada razvojna pomoč) posebej izrazito govorili o pomembni vlogi medijev ter procesih odbirateljstva in prednostnega tematiziranja.

S tematskimi značilnostmi prednostnega tematiziranja sta se ukvarjala tudi Yagade in Dozier (v Severin in Tankard 2008) in ugotovila, da učinek tega obstaja samo za konkretne, in ne tudi abstraktne teme. Več raziskav je potrdilo učinek prednostnega tematiziranja tudi pri posameznikih, ki medije spremljajo redko; pri slednjih je učinek za nekaj dni odložen, zato velja prepričanje, da se vsebine agende prenašajo tudi na podlagi medosebne komunikacije ljudi, ki so bili izpostavljeni medijem.

Te navedene raziskave in teoriji odbirateljstva ter prednostnega tematiziranja smo uporabili kot ogrodje oziroma osnovo za polstrukturirane razgovore s slovenskimi uredniki in novinarji. Z intervjuji smo poskušali ugotoviti, kako:

- uredniki in novinarji percipirajo temo razvojne pomoči;
- se odločajo o objavi prispevkov s to temo oziroma s povezanimi temami, kako torej selekcionirajo potencialne novice;
- dobro so sami, kot tisti, ki naj bi vseeno odstopali od povprečnega posameznika in njegovega poznavanja zunanje politike (po Delli-Carpiniju in Keeterju 1996), ter kot akterji, ki naj bi posredovali informacije splošnemu občinstvu, sploh seznanjeni z razvojno pomočjo.

Zanima nas, če strnemo, kako se za razvojne teme vrata medijev odprejo ali zaprejo, predvsem pa, ali o prisotnosti določene tematike odločajo karakteristike urednikov/novinarjev/medijskih hiš in (ali) kakšna je vloga političnih akterjev oziroma izvajalcev razvojne pomoči pri pojavnosti določenih vprašanj s področja mednarodnega razvoja.

Najprej pa si oglejmo mnenje slovenskih državljanov o razvojni pomoči, kot ga ugotavljajo ankete Eurobarometra. Tako lahko vsaj deloma oblikujemo oceno o njihovem zanimanju in informiranosti, na kar sovpiljavo tudi mediji.

Javno mnenje o mednarodnem razvojnem sodelovanju

Zaradi predpostavke, da sta javno mnenje in obseg razvojne pomoči povezana, države in mednarodne organizacije poskušajo na podlagi anket ugotovljati, kakšno je poznavanje in mnenje državljanov o mednarodnem razvojnem sodelovanju.⁹ Med drugimi poznamo Program o odnosu do mednarodne politike (Program on International Policy Attitudes – PIPA 2001, 2005), World Public Opinion.Org (2005, 2008), analize Centra za razvojne študije OECD (McDonnel 2003), Svetovne banke (Paxton in Knack 2008) in Evropske unije na podlagi posebnih anket Eurobarometra (Eurobarometer Special Surveys – EC 2005, 2007a, 2007b, 2009, 2010).¹⁰

Za prikaz in analizo javnega mnenja v Sloveniji bomo uporabili raziskave Eurobarometra od leta 2004 dalje. V anketi Odnos do razvojnega sodelovanja (EC 2005) so slovenski udeleženci pomen razvojne pomoči ocenili podobno kot v povprečju državljanji EU 25. Kar 34 odstotkov anketirancev je menilo, da Slovenija ne namenja zadostnih sredstev za razvojno pomoč, 31 odstotkov jih je ocenilo, da je obseg ravno pravi, 30 odstotkov pa jih o tem ni imelo svojega mnenja.

Tabela 1: Je po vašem mnenju zelo pomembno, pomembno oz. nepomembno pomagati ljudem v revnih državah Afrike, Latinske Amerike in Azije pri razvoju? (odgovori v odstotkih)

	2004		2009		2010	
	EU	SI	EU	SI	EU	SI
zelo pomembno	53	51	39	27	45	32
pomembno	38	39	49	51	44	48
nepomembno	7	9	9	20	9	18

Vir: Eurobarometer surveys 2004–2005; 2009; 2010

Medtem ko je ob vstopu v EU slovenska javnost izrazila razmeroma visoko podporo zagotavljanju pomoči manj razvitim državam, je anketa Eurobarometra v letu 2009 pokazala, da se je podpora razvojni pomoči glede na leto 2004 v Sloveniji močno znižala (glejte gornjo tabelo), in to v odstotkih za največji delež med vsemi državami EU 27 (EC 2009, 20). Še posebej se je dvignil delež tistih, ki menijo, da je zagotavljanje pomoči manj razvitim nepotrebno. Leta 2010 je (EC 2010) na prvi pogled velik delež (80 odstotkov) anketiranih v Sloveniji menil, da je razvojno sodelovanje zelo pomembno oz. pomembno, a vendar nas ta rezultat med EU 27 uvršča na predzadnje mesto.¹¹ V povprečju je namreč 89 odstotkov državljanov EU 27, zajetih v anketi 2010, menilo, da je razvojno sodelovanje zelo pomembno in pomembno. Na prvem mestu smo Slovenci glede števila glasov, ki smo jih namenili negativnemu odgovoru: kar 18 odstotkov vprašanih namreč meni, da razvojno sodelovanje ni pomembno.

V letu 2007 je bila izvedena posebna anketa Eurobarometra, ki je zajela samo prebivalce novih držav članic (EC 2007b). Glede na specifičnost ankete odgovori sicer ne spadajo v časovno serijo za primerjanje spreminjanja odnosa do razvojnega

sodelovanja, še posebej drugi del ankete pa pokaže, kakšna je vloga medijev kot vira informacij o razvojnem sodelovanju. Skromno poznavanje razvojnega sodelovanja je očitno pri obeh populacijah – povprečju za EU 12 in za Slovenijo pri odgovoru na vprašanje, koliko sredstev EU namenja razvojni pomoči.¹²

Tabela 2: Koliko po vašem mnenju EU namenja za razvojno sodelovanje (v evrih na prebivalca EU 27)?

	1 €	10 €	50 €	100 €	1000 €	ne vem
EU 12	9	18	9	6	1	57
Slovenija	22	27	11	3	0	37

Vir: EC 2007b, 7

Eden glavnih razlogov za relativno pogostost odgovorov »ne vem« oziroma za napačno navajanje npr. zneskov, ki jih EU namenja razvojnemu sodelovanju, je nedvomno pomanjkanje informacij o razvojnih temah. Kar 67 odstotkov državljanov EU 12 je namreč navedlo, da v času od pridružitve EU niso opazili nobene objave na to temo. Slovenci smo med bolj obveščeni, saj jih je kar 34 odstotkov (drugi najvišji odstotek med EU 12) opazilo informacije, povezane z razvojnim sodelovanjem (57 odstotkov ni opazilo informacij, devet odstotkov pa ne ve). Najpomembnejši vir informacij o razvojnem sodelovanju je bila po mnenju vprašanih televizija (71 odstotkov), ki ji sledita dnevno časopisje (20 odstotkov) in radio (16 odstotkov).

Glede zanesljivosti informacij o mednarodnem razvojnem sodelovanju sicer najvišjo stopnjo zaupanja uživajo novinarji; zaupa jim 40 odstotkov anketirancev v EU (EC 2007b). Evropski komisiji zaupa 30, nevladnim organizacijam 23 in »uradnim virom« 11 odstotkov. Zaključimo lahko, da mediji (še posebej TV) in novinarji močno vplivajo na javno mnenje o razvojnem sodelovanju.

Posebna anketa Eurobarometra Razvojna pomoč v času gospodarskih težav¹³ (EC 2009) je vključevala za našo analizo pomembno vprašanje: »Ali menite, da nacionalni mediji o razvoju revnih držav poročajo preveč, ravno prav ali premalo?«¹⁴ Polovica anketiranih je z obsegom poročanja zadovoljna, 32 odstotkov bi rado izvedelo več, 13 odstotkom vprašanih pa se je že zdajšnji obseg informacij zdel preveč.

Tabela 3: Ali menite, da nacionalni mediji o razvoju revnih držav poročajo preveč, ravno prav ali premalo?

	ustrezno	preveč	premalo	ne vem
EU27	40	8	42	10
Slovenija	50	13	32	5
NMS 12	44	4	36	16

Vir: EC 2009, 12

Na splošno lahko na podlagi anket ugotovimo, da je v državah, kjer je podpora mednarodnemu razvojnemu sodelovanju višja, tudi mnenje o prispevku (dodani vrednosti) EU k reševanju razvojnih tem višje. V vseh državah EU 12 so prebivalci

učinkovitost EU ocenili nižje kot v EU 15, kar je analitike vodilo k zaključku, da »pomanjkanje informacij o razvojnem sodelovanju v novih državah članicah vsaj deloma pojasni nižjo podporo« (EC 2010, 15).

Zaznana sprememba v javnem mnenju v Sloveniji o razvojni pomoči in hkrati visoki deleži odgovorov, da so mediji glavni vir informacij, narekuje vprašanje, ali je v opazovanem času prišlo do sprememb v poročanju o mednarodnem razvojnem sodelovanju. V tej fazi raziskave se osredinjamo predvsem na pogostost pojavljanja teme v javnosti, in ne na vsebinski vidik poročanja. Tudi slednje si v prihodnje zasluži podrobnejšo analizo.

Vpliv medijev na javno mnenje o razvojnem sodelovanju

V tem delu smo izvedli najprej pregled pojavljanja informacij o mednarodnem razvojnem sodelovanju na televiziji. V naslednjem koraku smo izvedli pogovore z uredniki in novinarji informativnega programa. Zanimali pa so nas tudi izkušnje akterjev v razvojnem sodelovanju na področju odnosov z mediji in njihovo mnenje glede poročanja medijev o razvojnih vprašanjih v Sloveniji.

Pojavnost mednarodnega razvojnega sodelovanja

Ker je na anketno vprašanje, od kod dobivajo državljani največ informacij o mednarodnem razvojnem sodelovanju, kar 71 odstotkov vprašanih navedlo televizijo, smo se pri iskanju odgovora glede pogostosti poročanja o mednarodnem razvojnem sodelovanju osredinili na ta medij. Želeli smo analizirati, kolikokrat se je v informativnih programih dveh najbolje gledanih TV-postaj, POP TV in Televizije Slovenija, pojavljala vsebina, povezana z razvojnimi temami. Obe hiši sta nam omogočili iskanje po elektronskem arhivu: POP TV od njegove uvedbe, torej od leta 2007 dalje, za Televizijo Slovenija pa smo izbrali leto 2003 (ob predpostavki, da so informacije, posredovane v letu 2003 in deloma 2004, vplivale na odgovore ankete Eurobarometra v letu 2004) za izhodišče in pregledali arhiv do leta 2010.

Elektronski arhiv POP TV za oddajo 24 ur nam ob vnosu ključnih besed »mednarodno razvojno sodelovanje« in »mednarodna razvojna pomoč« ni dal zadetkov, ob opustitvi pridevnika mednarodna pa nekaj zadetkov, ki pa so se nanašali na vprašanja notranjega (nacionalnega) razvoja (pomoč Prekmurju, Beli krajini). Podrobnejšega iskanja po arhivu s križanjem različnih iskalnih terminov ni bilo mogoče izvesti. To med drugim kaže, da medijska hiša POP TV mednarodnemu razvojnemu sodelovanju in mednarodni razvojni pomoči ne namenja posebne pozornosti ter da v skladu s to usmeritvijo tudi ni uvrstilo teh pojmov med ključne pojme, po katerih lahko njihovi novinarji in uredniki iščejo in pregledujejo arhivsko gradivo.

Pri iskanju informacij na Televiziji Slovenija smo pozornost prav tako namenili informativnim oddajam: v elektronskem arhivu smo pregledali dnevna poročila, TV-dnevnik in Odmeve od leta 2003 do konca leta 2010. Brskalnik omogoča iskanje z več ključnimi besedami (mednarodno razvojno sodelovanje, mednarodna razvojna pomoč, države v razvoju, nerazvite države, humanitarna pomoč, Afrika, razvojni projekti itd.) ter tudi iskanje po mednarodnih organizacijah in državah. Kljub vnosu različnih (več kot 50) ključnih besed¹⁵ se je izkazalo, da tudi nacionalna televizija razvojnim temam namenja malo pozornosti. V večji meri izstopajo teme, povezane s humanitarno pomočjo, katerih porast je povezan s kriznimi dogodki

– npr. leta 2005, ko se je Slovenija angažirala pri pomoči žrtvam cunami v Aziji ter potresa v Pakistanu. Opazen pa je tudi trend upadanja poročanja o razvojnih in humanitarnih temah v zadnjih letih, ko so razvojna vprašanja očitno izrinile druge teme. Zaradi tako skromnega obsega objav, ki smo jih na podlagi ključnih besed identificirali v arhivih obeh televizijskih hiš, se nismo odločili za analizo vsebin, ampak smo pozornost usmerili v procese odločanja o uvrščanju tem v programsko shemo, torej na proces odbirateljstva, ki smo ga raziskovali s polstrukturiranimi intervjuji. Ob ugotovitvi, da mednarodna razvojna pomoč in mednarodno razvojno sodelovanje nista med opredeljenimi ključnimi besedami na najbolj gledani slovenski komercialni televiziji ter da se tudi v programu javne televizije ne pojavljata pogosto, smo se odločili za preučitev razlogov in procesov selekcije pri novinarjih in urednikih, ki so pripeljali do takega stanja.

Tabela 4: Število oddaj v informativnem programu, ki so naslavljale mednarodno razvojno sodelovanje

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
razvojna pomoč	3	3	3	6	4	1	0	1
humanitarna pomoč	4	8	13	4	1	1	0	3

Vir: Lastni izračun na podlagi elektronskega arhiva RTV Slovenija

Zakaj se razvojne teme ne pojavljajo v slovenskih medijih?

V polstrukturiranih pogovorih z uredniki in novinarji¹⁶ obeh televizijskih hiš smo poskušali ugotoviti, zakaj se razvojne teme v informativnih oddajah na televiziji pojavljajo v tako skromnem obsegu, kaj vpliva na pogostost pojavljanja posamezne teme in kje naši sogovorniki vidijo ključne razloge, zakaj razvojne teme niso bolj v ospredju.

V odgovoru na vprašanje o pogostosti pojavljanja so se sogovorniki sicer strinjali, da se razvojna pomoč kot tema pojavlja malokrat, a po njihovi oceni je tak odnos pogost v vseh informativnih medijih, ne le na televiziji in tudi ne le v Sloveniji. Razvoj se pogosto dojema kot notranje gospodarsko vprašanje, povezano npr. z manj razvitimi predeli Slovenije ali pa s pomočjo EU manj razvitim regijam znotraj integracije. Kot samostojna tema se razvojna pomoč v Sloveniji in v EU praktično ne pojavlja, le v navezavi s kakšno drugo politično ali gospodarsko temo (npr. med poročanjem o Palestini in vlogi EU).

Razlogov za tak odnos je več, najmanj verjeten se je novinarjem zdel ta, da slovenske javnosti to ne zanima, saj gre za davkopláčevalski denar. Novinarji po svojih izkušnjah ocenjujejo, da slovensko javnost zanimajo države v razvoju in nerazvite države, ne samo zaradi eksotike. Interesa ni med uredniki in prav tu je glavni razlog za skromno uvrščanje teme v programe. Eden od pomembnih razlogov je tudi dejstvo, da se lahko iz Ljubljane tematika spremlja le »papirnato«. Za televizijo pa so ključne slika in izjave s kraja, kamor se denar steka oz. kjer se projekt izvaja.

Več pozornosti je namenjene humanitarni pomoči, ker so izjave za medije o humanitarni pomoči pogostejše, tudi s strani Ministrstva za zunanje zadeve (MZZ), ki je sicer pristojno za izvajanje obeh, humanitarne in razvojne pomoči. Nekaj informacij ponuja platforma nevladnih organizacij Sloga, ki redno obvešča o projektih, a ti so prav tako predstavljeni le v Ljubljani s tiskovno konferenco. Nikoli ali pa

izjemno redko uspe novinarjem priti do ljudi, ki jim je določen razvojni projekt namenjen, predvsem zaradi stroškov, ki bi jih poročanje s terena povzročilo. Poročati o razvojni pomoči s posnetki birokratov v Bruslju in v Ljubljani ter z izjavami teh ljudi se jim ne zdi niti dobro niti primerno. Obstajajo sicer tudi izjeme, kjer pripravo oddaj sofinancira celo EU in so posnete v državi prejemnici.¹⁷

Pri izbiri vsebin se mnenja med uredniki in novinarji nekoliko razhajajo. Po zagotovilu urednikov je ključna pomembnost dogodka ali dogajanja. Uredniki presodijo, kaj je tisti dan pomembno, ključno za gledalce. Javna televizija naj bi pri izbiri vsebin tudi upoštevala, da je javni zavod posebnega kulturnega in nacionalnega pomena. V informativnih programih to pomeni, da je za nekatere teme, ki so ljudem bolj všeč in so lahko gledljive, manj programskega prostora in časa. Novinarji ocenjujejo, da se uredniki osredinjajo predvsem na »lokalno« pomembnost, glede novic iz tujine pa sledijo najavam dogodkov (STA, Reuters Diary). Se pa strinjajo, da lahko določene teme predlagajo tudi novinarji sami.

Poleg pomembnosti dogodka je na televiziji eden od pomembnih kriterijev tudi »televizičnost«. Preprosto povedano, pravijo uredniki, nekateri dogodki niso pomembni, so pa zanimivi, in sicer na zaslonu, zato ljudi pritegnejo. Na tem področju se poskušajo s pretehtano odločitvijo in predhodno uredniško razpravo obvarovati pred zdrsom na preveč trivialno raven.

Tudi glede vprašanja o tem, katere informacije imajo prednost – tiste, za katere uredništvo meni, da javnost zanje mora izvedeti, čeprav javnost zanje ne kaže velikega zanimanja, ali tiste, ki jim javnost namenja več pozornosti –, se mnenja urednikov in novinarjev razlikujejo. Uredniki zagotavljajo, da imajo vedno absolutno prednost informacije, pomembne za javnost. Novinarji pa opažajo naraščajoči pritisk merjenja odziva (»rejtinga«). Če se je določena tema (npr. reportaža s palestinskih ozemelj ob vložitvi prošnje za članstvo v OZN-u) po včerajšnji dnevniški statistiki pokazala kot slabo sprejeta (»rejting kiler«), se ne bo več uvrstila na spored. In razvojna pomoč je največkrat po kriterij nekaterih urednikov prav tako taka tema.

Prednostno tematiziranje je v rokah urednikov. Ti odločajo o uvrstitvi določenih tem. Med nastajanjem oddaje lahko kolegi uredniki in novinarji prepričajo urednika o neki zgodbi, ki je sam sicer ne bi izbral. Gre torej vendarle tudi za možnost vpliva novinarjev ali, kot je navedla sogovornica: »Po mojih osebnih izkušnjah se da vse objaviti – če si kot novinar vztrajen in prepričaš dnevnega urednika, da je zgodba zanimiva.«

Področja, ki zadevajo delovanje EU in med katera spada tudi razvojna pomoč nerazvitim državam, so v medijih pogosto precej »površno« objavljena, brez poglobljanja v pomembnejše segmente. Dejstvo je, da se o EU poroča malo, sploh o rednem delovanju evropskih inštitucij. Eden od vzrokov za površne prispevke je tudi ta, da se pri raziskovanju tovrstnih zadev novinar znajde v preveč obširnem in neoprijemljivem polju in v enem dnevu preprosto ni mogoče dobiti vseh odgovorov, ki ne bi bili na koncu »pi ar« ali samohvala politike. Tudi novinarji se zavedajo, da se delovanje EU in razvojne pomoči največkrat res obravnava nekritično, nepoglobljeno in papirnato ravno zaradi tega, ker je premalo konkretnosti in preveč ideološkosti ali le načelnih obljub. Pogosto pa razvojne teme zasenčijo druge, bolj urgentne novice: denimo, kriza na Afriškem rogu je povsem v senci reševanja finančnih težav območja z evrom.

V nejasnem razlikovanju med razvojno in humanitarno pomočjo niti uredniki niti novinarji ne vidijo posebnega problema, kar pa delno pripisujejo tudi dejstvu, da informacije o obeh vrstah pomoči prihajajo z istega naslova. Tako npr. tudi Evropska komisija v istih sporočilih za javnost pogosto poroča o razvojni in humanitarni pomoči – denimo, prav zdaj o pomoči, ki jo namenja reševanju humanitarne krize na Afriškem rogu, še posebej v Somaliji. Nejasna raba pojmov je, po mnenju novinarjev, delno tudi odraz »zmedenosti« slovenske politike, ki ne ve, kaj natanko bi počela s pojmom razvojna pomoč. Projekt, kakršen je npr. postavitve šole na Haitiju, ljudje razumejo kot humanitarni projekt, ker ga tako predstavijo izvajalci. Po mnenju novinarjev država razvojne pomoči ne obravnava kot pomembni del svojih zavez in večino pomoči dejansko nameni prek Evropske komisije ali drugih mednarodnih medvladnih organizacij. Vlada naj ne bi imela ne jasnih ciljev in ne strategije, izjemno redko od njih pride karkoli na temo razvojne pomoči, o njej govorijo kot o potencialnem kapitalu oz. iščejo poti, kako to državno zavezo preložiti na podjetja. A vendar nekateri priznajo, da je del odgovornosti zagotovo tudi na novinarjih, saj ne poznajo dobro koncepta razvojne pomoči.

Del problema umestitve razvojne pomoči kot pomembne teme je po mnenju medijev tudi nezadostno komuniciranje o temi med vidnejšimi predstavniki politike. Vladne in nevladne organizacije sicer poskušajo opraviti svoje delo, a je njihovo (ne)nastopanje v javnosti povezano tudi z njihovimi proračuni. So pa nevladne organizacije dejavnejše pri obveščanju kakor vladne. Iz vlade (MZZ-ja) pride na leto razmeroma malo sporočil v zvezi z razvojnim sodelovanjem ali razvojno pomočjo, največ jih je v tednu slovenskih razvojnih dni. Tudi nevladne organizacije niso najspretnjše pri sporočanju – nimajo usposobljenih ljudi, ki bi znali predstaviti nek projekt, da ta ne bi temeljil samo na sporočilu za javnost. In običajno to počnejo, ko je projekta konec, ali pa z dolgimi sporočili, ki bolj delujejo kot poročilo kot pa sporočilo. SLOGA javnost in medije obvešča z mesečnikom, ki omogoča pregled delovanja, in z vsaj dvema sporočiloma na mesec. Ocena novinarjev je, da se nevladne organizacije trudijo, a so v svojem trudu velikokrat izgubljene, ker ne razumejo delovanja medijev. Do večje ozaveščenosti in boljših uspehov lahko pripeljejo samo jasni in konkretni cilji pristojnih, posledično pa bo to privedlo tudi do večje medijske objave.

Mednarodna razvojna pomoč kot medijska tema je preprosto v ozadju in potrebuje nosilca, ki jo bo učinkovito potisnil v ospredje. Nepozornost medijev je posledica dejstva, da tudi politika trenutno razvojne pomoči ne jemlje prioritarno in o njej sploh ne govori. Če že, je to »navržena fraza«. Gre za termin, ki se pojavlja zelo redko, je zelo širok in vedno zahteva razlago. Mediji bi morali predvsem izobraziti novinarje, kontinuirano poročati in seveda nameniti tudi finance za obravnavanje teh tem; če je npr. prioriteta vlade razvojna pomoč Zelenortskim otokom, tja tudi poslati novinarja, ki bi lahko učinke in cilje pomoči raziskal in jih pojasnil davkoplačevalcem.

Iz pogovorov tako lahko razberemo, da se o mednarodnem razvojnem sodelovanju ne poroča predvsem zato, ker to ni politično odmevna tema, ki bi jo na dnevni red uvrščali tisti, ki jih mediji najbolj spremljajo: vodilni politiki. Ker se dogaja daleč in je neposredno poročanje oteženo oziroma povezano z visokimi stroški, ni privlačno za televizijske novice. Lahko bi torej rekli, da mediji izločajo poročanje o mednarodnem razvojnem sodelovanju na osnovi vrste dejavnikov, med

katerimi pa ni vsebinskih, recimo, političnih; ključni so produkcijski dejavniki: pri temi večinoma ne gre za enkratne dogodke, temveč procese; posamezniki in narodi, ki so vpleteni v te procese, načeloma niso elitni; tematika pa je povezana z zbiranjem informacij in podatkov, ki zahtevajo ustrezno predznanje, in so s produkcijskega vidika vsebinsko zahtevnejši, kompleksnejši in stroškovno zahtevnejši. Podatki, ki jih navajajo novinarji v svojih odgovorih, pa kažejo, da je težava pogosto že pogoj ustreznega predznanja: poznavanje mednarodnega razvojnega sodelovanja med njimi je razmeroma skromno, kajti ni npr. res, da Slovenija nima strategije na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja, saj ima tako zakon o mednarodnem razvojnem sodelovanju (UL 2006) kot resolucijo o mednarodnem razvojnem sodelovanju (UL 2008) – oba dokumenta pa je sprejel državni zbor soglasno. MZZ tudi redno objavlja letni načrt ter poročila o izvajanju mednarodnega razvojnega sodelovanja, iz katerih je mogoče razbrati trende, prioritete države in prioritete sektorje. Dejstvo, da Slovenija večji del sredstev namenja za multilateralno sodelovanje, je predvsem posledica vplačila v evropski proračun, in ne izogibanja samostojnemu delovanju (več v Bučar, 2011). Nepoznavanje temeljnih dokumentov s področja mednarodnega razvojnega sodelovanja lahko priča tudi o pomanjkljivi dejavnosti akterjev, predvsem države na področju informiranja medijev.

Nemoč prodrati z informacijami v medije

Ker smo v pogovorih z uredniki in novinarji naleteli na podatek, da do njih prihaja od akterjev razvojne pomoči (MZZ, nevladnih organizacij) razmeroma malo in še to precej suhoparnih novic, smo o sodelovanju z mediji in njihovem odnosu do razvojnih tem povprašali še njih. Odzvalo se je deset akterjev, med njimi vsi najpomembnejši (glejte opombo št. 3).

Vsi poskušajo sodelovati z mediji, kar šest organizacij jih redno mesečno obvešča o svojih aktivnostih na področju razvojnega sodelovanja, druge štiri pa vežejo obveščanje medijev na svoje konkretne projekte in posebne prireditve. Pridobiti pozornost medijev pa kljub vabilom na tiskovne konference in pošiljanju različnega gradiva ni lahko, o čemer pričajo tudi njihovi odgovori. K temu je treba dodati, da se predvsem manjši akterji zavedajo lastnih omejitev pri komunikaciji z mediji, saj šele v zadnjem času sistematičneje poskušajo vzpostaviti redne oblike sodelovanja. Z izjemo MZZ-ja in Unicefa tudi nimajo posebnih služb za odnose z javnostjo in glede na svoje finančne in kadrovske moči delujejo precej amatersko – sprti se učijo, kako pripraviti informacije, da bi zbudile želeno pozornost medijev. Tudi pri MZZ se pogosto zatika, saj v direktoratu za mednarodno sodelovanje ugotavljajo, da nimajo sistematično razdelanega komuniciranja z mediji, in se odločajo o posredovanju informacij ad hoc po lastni presoji zanimivosti (npr. ob pripravi slovenskih razvojnih dni).

Pri vprašanju, kakšno je zanimanje televizijskih hiš za razvojno sodelovanje, je pomembna ločnica med nacionalno televizijo, pri kateri polovica sogovorcev vidi vsaj srednje veliko zanimanje za razvojne teme, in komercialno televizijo, pri kateri zanimanja praktično ni. V pogovorih so nekatere nevladne organizacije izpostavile zanimanje manjših, lokalnih televizijskih postaj, vendar se pogosto izkaže, da tu ne gre za drugačen pristop k prednostnemu tematiziranju, ampak za osebni stik.

Glede na relativno majhnost slovenskega medijskega prostora, namenjenega mednarodnim temam, je ocena akterjev mednarodnega sodelovanja, da je zanje

najuspešnejša strategija postopna gradnja delovnega odnosa s posameznimi novinarji. Tako se vzpostavijo kolikor toliko redni stiki in se tudi omogoči bolj poglobljeno poznavanje tematike. Taki stiki lahko vodijo v dvig kakovosti poročanja o razvojnih temah ter tudi pogostosti prodora informacij v medije.

Po oceni naših sogovorcev je televizija dosti bolj »zaprta« kot pisni mediji, zato je njihova sposobnost pritegniti pozornost dnevnoinformativnih programov zelo skromna. Razvojne teme ni lahko korektno predstaviti, saj je treba poznati prizadevanja mednarodne skupnosti za spodbujanje razvoja, načela učinkovitosti zagotavljanja razvojne pomoči, delovanje mednarodnih organizacij, vpetost v multilateralno sodelovanje, prioritete bilateralne pomoči, usmeritve nevladnih organizacij itd. Ob pomanjkanju časa za seznanjanje s tako kompleksno temo se mediji raje odločajo za povzemanje novic po tujih medijih brez ustreznih komentarjev, za namenjanje pozornosti predvsem kriznim dogodkom in za visoko stopnjo rabe stereotipov (npr. Afrika – lakota in vojna, razvojna pomoč – korupcija itd.). Take površne in posplošene informacije lahko pri državljanih podajo izkrivljeno sliko o razvojnem sodelovanju.

Za poročanje o razvojnem sodelovanju je problematična tudi osredinjenost medijev na aktualnost, in ne na dolgoročno dejavnost. Površne informacije lahko zavajajo in vodijo v napačne predstave. To pa je problematično predvsem zato, ker se tudi razvojne organizacije vse bolj zavedajo moči medijev in njihovega ustvarjanja javnega mnenja. Večina prebivalcev le v medijih, predvsem na televiziji, prihaja do informacij o državah svetovnega Juga, zato je njihova vloga zelo pomembna. Senzacionalizem in nezadostno pojasnjeno ozadje (analiza vzrokov nerazvitosti) javnosti ne ponujajo kakovostne in objektivne informacije, ki si jo razvojna tematika zasluži. Tako ostaja informacijski jaz zaradi skromnega posredovanja kakovostnih informacij o mednarodnem razvojnem sodelovanju s strani medijev pri državljanih razmeroma velik, to pa posledično (v skladu z ugotovitvijo Bauma in Potterja) pomeni, da je tudi potencialni vpliv državljanov na oblikovanje politike na tem področju skromen.

Sklepne ugotovitve

Na osnovi analiziranih odgovorov ugotavljamo, da je percepcija mednarodnega razvojnega sodelovanja v očeh novinarjev in urednikov kontradiktorna. Po eni strani so nam predvsem novinarji mednarodnih redakcij obeh televizijskih hiš zagotavljali, da so razvojne teme za javnost zanimive in da njihovo skromno vključevanje v poročanje ni odraz njihove nerelevantnosti. Novinarji so odbirateljsko vlogo pripisali urednikom, ki po njihovi oceni razvojnim temam namenjajo premalo prostora. Uredniki pa so skromni obseg pojavljanja pripisali dejstvu, da je o tej vsebini težko pripraviti gledljiv prispevek, saj zgolj navajanje izjav glavnih slovenskih akterjev ni dovolj privlačno. Poročanje s kraja dogodka pa je zaradi oddaljenosti in z njo povezanih stroškov težje izvedljivo (oziroma neizvedljivo).

Iz pogovorov pa ni bilo mogoče razbrati negativnega odnosa do teme, čeprav odgovori kažejo razmeroma skromno poznavanje področja. Ob upoštevanju ugotovitev, da so mediji posrednik med elito in javnostjo in da so usposobljeni prav na osnovi svoje strokovnosti izvajati funkcijo odbirateljstva in prednostnega tematiziranja, nas to lahko skrbi. Intervjuji so bili izvedeni izključno z uredniki in novinarji iz mednarodnih redakcij, torej znotraj ožjega kroga ljudi, ki naj bi

strokovno obvladovali področje zunanje politike in v sklopu te tudi mednarodno razvojno sodelovanje. Njihovo pričakovanje, da naj jim akterji na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja (MZZ, polvladne in nevladne organizacije) pripravijo ustrezne objavljive (atraktivne) informacije, kaže na dejstvo, da pristajajo na vlogo posrednikov, in ne ustvarjalcev vsebine. V teoriji sicer zasledimo razlago za prevlado uradnih virov informacij zaradi njihove instrumentalne in strukturne moči (Murdock 1982, v Manning 2001, 82), v zvezi s tem pa ocenjujemo, da gre v primeru razvojnega sodelovanja predvsem za slednjo. V okviru strukturne moči je prevlada elitnih uradnih virov določena z rutinskostjo novinarskega dela, ki izhaja iz organizacijskih pritiskov v želji po čim hitrejšem delu in doseganju rezultatov ter iz potrebe po napovedljivosti dnevne rutine (Manning 2001, 55–58; Poler Kovačič 2004). Pomanjkanje časa in ustrezne strokovnosti za obdelavo razmeroma zahtevnih tem vodi v površno obdelavo in s tem do manjše atraktivnosti za objavo.

Zato tudi akterji na področju mednarodnega sodelovanja sicer stike z mediji ocenjujejo kot pomembne in se zavedajo velike vloge, ki jo mediji lahko odigrajo pri ozaveščanju javnosti. Izpostavljajo prav dejstvo, da je poročanje o razvojnem sodelovanju zaradi kompleksnosti teme zahtevno in predvideva določeno predznanje za korektno poročanje, na osnovi svojih izkušenj pa menijo, da novinarji preprosto nimajo časa za tak pristop. Hkrati se zavedajo tudi lastne skromne sposobnosti za sistematično razvijanje odnosov z mediji: tako Direktorat za mednarodno sodelovanje v okviru MZZ kot tudi polvladne organizacije, kakršen je Center za evropsko prihodnost ali Center za mednarodno sodelovanje in razvoj oziroma nevladne organizacije pod okriljem platforme SLOGA, so namreč kadrovske prešibke enote za specializirane kadre na področju komunikacije z mediji. Zato so tudi njihovi pristopi bolj usmerjeni na podajanje pisnih poročil za medije, opozarjanje na posamezne dogodke in obiske, manj pa v pripravo celovitih informacij o projektih na način, ki bi pritegnil medije, še posebej televizijo (za poročanje z mesta dogajanja).

Na osnovi predstavljenih analiz tako ocenjujemo, da državljani o razvojnih temah niso informirani v tolikšni meri, da bi želeli/mogli vplivati na politiko na področju razvojnega sodelovanja, saj že mediji skozi prednostno tematiziranje ne razpoznajo potrebe po poročanju o tej temi. Zato se politika na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja (lahko) oblikuje v zaprtih krogih mimo javnosti. Tako ima država prostejše roke glede usmerjanja razvojnih sredstev v skladu z lastnimi prioritetami in potrebami.¹⁸

Čeprav se v skladu s sprejetimi mednarodnimi zavezami in lastnimi zmožnostmi postopoma povečuje vključevanje države na to področje, so dozdajšnji naporji na področju ozaveščanja javnosti skromni in, sodeč po odzivu tako medijev kot tudi javnosti, neučinkoviti. V času, ko so se oblikovali ključni dokumenti in politika na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja, namreč opazimo dvoje: tema se vse manj pojavlja v tistih medijih, ki jim javnost pripisuje največji pomen, hkrati pa podpora javnosti, glede na javnomnenjske raziskave, pada.

Medtem ko se v mednarodnem prostoru v nekaterih raziskavah kaže povezanost obsega razvojne pomoči s podporo javnosti, ki jo uživa mednarodno razvojno sodelovanje, gredo naše ugotovitve prej v nasprotno smer: zdajšnja raven poročanja o razvojnih vprašanjih na splošno ter še posebej o razvojnem sodelovanju je preskromna, da bi lahko oblikovala (pozitivno) javno mnenje o mednarodnem razvojnem sodelovanju, in tako niti mediji niti javnost ne morejo vplivati ne na obseg razvojne pomoči ne na politiko, ki jo na tem področju zasleduje država.

Slovenijo k mednarodnemu razvojnemu sodelovanju zavezuje članstvo v EU in OZN, hkrati pa je lahko tako sodelovanje tudi pomembno orodje zagotavljanja lastnih političnih in gospodarskih interesov. Tako bo država, kot ugotavlja tudi Otter (2011), imela svoj program razvojne pomoči ne glede na mnenje javnosti. Vendar pa naj poznavanje problemov mednarodnega razvoja v javnosti ne bi prispevalo le h kakovostnejši razvojni pomoči, ampak tudi k večji strpnosti do drugačnih, k manjši ksenofobiji, k razumevanju medsebojne odvisnosti in k boljšemu razumevanju sveta. Tudi zato (ali pa predvsem zato) je vloga medijev v posredovanju razvojnih tem nezanemarljiva.

Zahvala

Avtorja se zahvalujeta recenzentu in uredniku za kritične pripombe in sugestije, ki so pomembno prispevale k izboljšanju tega članka.

Opombe:

1. Uradna razvojna pomoč je skupen izraz za vse tiste mednarodne tokove državam prejemnicam pomoči, ki izpolnjujejo naslednje tri kriterije: (i) njihov vir je javni sektor, (ii) usmerjeni so v spodbujanje gospodarskega razvoja in blaginje v državah prejemnicah, (iii) dani so po koncesijskih pogojih, kar pomeni, da vsebujejo stopnjo finančne pomoči, ki ni manjša od 25 odstotkov (OECD DAC).
2. V Sloveniji je internet za zdaj še vedno predvsem podaljšek prej navedenih medijev, saj so najbolj obiskane medijske spletne strani v Sloveniji del etabliranih medijev, torej časopisnih, radijskih oziroma televizijskih, zelo malo pa je »samostojnih« spletnih medijev. Glejte: Merjenje obiskanosti spletnih strani (MOSS), Najbolj obiskane spletne strani v Sloveniji, september 2011. http://www.moss-soz.si/si/rezultati_moss/obdobje/default.html.
3. Direktorat za mednarodno razvojno sodelovanje v sklopu Ministrstva za zunanje zadeve, platforma nevladnih razvojnih organizacij SLOGA, CEF – Center za odličnost v financiranju, CMSR – Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, CEP – Center za evropsko prihodnost, Ustanova SKUPAJ, Umanotera, Ekvilib, Humanitas, UNICEF. To so glavne institucije, ki so vključene v mednarodno razvojno sodelovanje v Sloveniji.
4. Več na <http://www.guardian.co.uk/global-development/poverty-matters/2011/jul/27/aid-and-development-coordination>, dostop 5. 11. 2011.
5. Za mednarodno okolje je seveda še posebej pomembno vprašanje, kako tovrstne determinante vplivajo na razvojni učinek mednarodnih tokov razvojne pomoči. Collier in Dollar (2002), na primer, v svoji analizi dokumentirata, da je taka suboptimalna geografska razporeditev razvojne pomoči (do katere pride zaradi usmerjanja razvojne pomoči strateško pomembnim državam glede na politične odločitve) zmanjšala potencialni učinek razvojne pomoči na reševanje vprašanja revščine. Glede na razvojne cilje tisočletja pa naj bi bilo prav odpravljanje revščine primarni cilj mednarodnega razvojnega sodelovanja.
6. Tu Mosley omenja predvsem države članice OECD DAC in njihove zaveze, a enako aktualne so npr. za Slovenijo zaveze znotraj EU, še vedno pa je nedosežena tudi zaveza OZN iz sedemdesetih let, da bodo razvite države 0,7 odstotka BDP namenile za razvojno pomoč.
7. Tudi znotraj nabora dogodkov, o katerih mediji poročajo, so razlike glede količine prostora in časa, namenjenega določenemu dogodku, pomembnosti, ki se odraža v hierarhiji dodeljenega prostora, recimo, na naslovnici časnika ali na začetku televizijskih poročil, in metod, ki so uporabljene pri tem – kompleksni ali zgolj preprosti žanri, zgolj žanri znotraj informativne zvrsti ali nadgradnja z žanri iz interpretativne zvrsti ipd.
8. Zanimiva je tudi druga njegova ugotovitev: sama vsebina poročanja ni pokazala nobenega konsistentnega, pomembnega vpliva na razvojno pomoč (Van Belle 2008).
9. Čeprav so ankete pogosto uporabljen način preverjanja javnega mnenja, je koristno upoštevati tudi opozorilo, ki ga navaja Czaplinska (2007, 6): »Uporaba javnomnenjskih raziskav kot izraz

podpore javnosti razvojnemu sodelovanju in kot osnova za mednarodne primerjave ima določene omejitve. Mnenjske raziskave podajo informacijo o zgolj deklarativni podpori: ugotavljajo splošno podporo ljudi načelu dajanja pomoči in njihovemu zadovoljstvu z višino uradne razvojne pomoči. Nič pa nam ne povedo o odnosu do tipa pomoči, do vrednot, ki naj jih ta pomoč zasleduje, ali do pričakovane smeri razvojne pomoči.«

10. Ankete Eurobarometer Special Surveys so se sicer izvajale že prej, a za nas so zanimive ankete po ključitvi Slovenije.

11. Samo v Bolgariji je bil ta delež še nižji – 79-odstotni.

12. Leta 2006 so države članice in Evropska komisija zagotovile v celoti 48 mrd. evrov razvojne pomoči, kar je približno 100 evrov na prebivalca EU 27 na leto (EC 2007b, 6).

13. Special Eurobarometer Survey »Development Aid in times of Economic Turmoil« (EC 2009).

14. V angl.: »Do you think that the (nationality) media talk too much, about the right amount or too little about development of poor countries?«

15. S tako obsežnim iskanjem po različnih ključnih besedah smo želeli zajeti čim več sorodnih vsebin: izbor ključnih besed ob arhiviranju vsebine oddaje že opredeli tudi uspešnost njenega poznejšega iskanja. Izbor ključnih besed je bil opravljen na podlagi šifranta in svetovanja osebja v arhivu RTV Slovenija.

16. K pogovoru smo povabili osem urednikov in novinarjev iz zunanjepolitičnih redakcij na Televiziji Slovenija in POP TV. Izvedenih je bilo pet intervjujev, trije so sodelovanje zaradi pomanjkanja časa odklonili.

17. V intervjuju je bila tako izpostavljena oddaja na Televiziji Slovenija v sklopu Mednarodnih obzorij o Republiki Južni Afriki, v kateri je avtorica (novinarka zunanjepolitične redakcije javne televizije) Nataša Prislan dobro predstavila razvojno pomoč EU v državi, hkrati pa na terenu raziskala tudi delovanje države. Oddajo je delno financirala Evropska unija.

18. Bučarjeva (2011) na podlagi poročil MZZ za leti 2009 in 2010 ugotavlja, da kljub zavezam glede prioritetenih držav/sectorjev večina bilateralnih sredstev še ne sledi programskim dokumentom in v veliko večji meri odraža inercijo posameznih resorjev, ki vztrajajo na tokovih iz let pred sprejetjem vsebinskih smernic v resoluciji o mednarodnem razvojnem sodelovanju (UL 2008).

Literatura:

- Aldrich, John H., Cristopher Gelpi, Peter Feaver, Jason Reifler in Kristin T. Sharp. 2006. Foreign Policy and the Electoral Connection. *Annual Review of Political Science* 9, 477-502.
- Alesina, Alberto in David Dollar. 2000. Who Gives Foreign Aid and Why? *Journal of Economic Growth* 5, 1, 33-63.
- Baum, Matthew in Philip B. Potter. 2008. The Relationship between Mass Media, Public Opinion and Foreign Policy: Toward a Theoretical Synthesis. *Annual Review of Political Science* 11, 39-66.
- Benko, Vlado. 1997. *Znanost o mednarodnih odnosih*. Ljubljana: Založba FDV.
- Bučar, Maja. 2011. Mednarodno razvojno sodelovanje in slovenska diplomacija : primer Jugovzhodne Evrope. *Teorija in praksa* 48, 3, 734-750.
- Bučar, Maja in Boštjan Udovič. 2007. Oblikovanje strategije mednarodnega razvojnega sodelovanja Slovenije ob upoštevanju načel EU. *Teorija in praksa* 44, 6, 842-861.
- Collier, Paul in David Dollar. 2002. Aid Allocation and Poverty Reduction. *European Economic Review* 46, 8, 1475-1500.
- Czaplińska, Agata. 2007. *Building Support for Development Cooperation*. ICEI: Instituto Complutense de Estudios Internacionales: PP 02/07. <<http://www.ucm.es/info/icei/pdf/PP%2002-07.pdf>>
- Delli Carpini, Michael in Scott Keeter. 1996. *What Americans Know about Politics and Why it Matters*. New Haven: Yale University Press.
- Drury A. Cooper, Richard Stuart Olson in Douglas A. Van Belle. 2005. The Politics of Humanitarian Aid: U.S. Foreign Disaster Assistance, 1964–1995. *Journal of Politics* 67, 2, 454–473.
- EC. 2005. Attitudes towards Development Aid. Special Eurobarometer 222. European Commission, februar.

- EC. 2006. The European Consensus, Joint Statement by the Council and the Representatives of the Government of the Member States meeting within the Council, the European Parliament and the Commission on European Union Development Policy. *OJ C* 46, 1, 24. februar.
- EC. 2007a. Europeans and Development Aid. Special Eurobarometer 280. European Commission, junij.
- EC. 2007b. Citizens of the New EU Member States and Development Aid. Special Eurobarometer European Commission, september.
- EC. 2009. Development Aid in Times of Economic Turmoil. Special Eurobarometer 318. European Commission, oktober.
- EC. 2010. Europeans, Development Aid and the MDGs. Special Eurobarometer 352. European Commission, junij.
- Fransman, Jude, in Henri-Bernard Solignac Lecomte. 2004. Mobilising Public Opinion against Global Poverty. *Policy Insights* 2, april. OECD Development Centre, Paris.
- Harrigan, Jane in Chengang Wang. 2011. A New Approach to the Allocation of Aid Among Developing Countries: Is the USA Different from the Rest? *World Development* 39, 8, 1281-1293.
- Kim, Hyun S. 2002. Gatekeeping International News: An Attitudinal Profile of U.S. Television Journalist. *Journal of Broadcasting and Electronic Media* 46, 3, 493-503.
- Kim, John S. 2005. Media Coverage and Foreign Assistance: The Effects of US Media Coverage on the Distribution of US Official Development Assistance (ODA) to Recipient Countries. *Journal of Humanitarian Assistance*. Feinstein International Center. <<http://sites.tufts.edu/jha/archives/97>>
- Lindlof, Thomas R. 1995. *Qualitative Communication Research Methods*. Thousand Oaks: Sage.
- Lippmann, Walter. 1925. *The Phantom Public*. New York: Harcourt, Brace and Co.
- Manning, Paul. 2001. *News and News Sources: A Critical Introduction*. London: Sage.
- McCombs, Maxwell in Donald Shaw. 1972. The Agenda-Setting Function of Mass Media. *Public Opinion Quarterly* 36, 2, 176-187.
- McDonnel, Ida, Henri-Bernard Solignac Lecomte in Liam Wegimon. 2003. Public Opinion Research, Global Education and Development Cooperation Reform: In search of a Virtuous Circle. OECD Working Paper No. 222, november.
- Milosavljević, Marko. 2009. The Consequences of the Digital Broadcasting for Content Production. *Medijska istraživanja*, 15, 1, 43-59.
- Morrison, David E. in Howard Tumber. 1995. Journalists at War (Introduction). V: O. Boyd-Barrett, in C. Newbold (ur.), *Approaches to Media*, 313-18. London: Arnold.
- Mosley, Paul. 1985. The Political Economy of Foreign Aid: A Model of the Market for a Public Good. *Economic Development and Cultural Change* 33, 2, 373-393.
- OECD. 2004. Public Opinion Polling and the Millenium Development Goals. OECD Development Centre Working Paper No. 238. DEV/DOC(2004)07.
- OECD. 2008. The Paris Declaration on Aid Effectiveness, Accra Agenda for Action. Paris. OECD. <<http://www.oecd.org/dataoecd/30/63/43911948.pdf>>
- Olsen, Gorm Rye. 2001. European Public Opinion and Aid to Africa: Is there a Link? *The Journal of Modern African Studies* 39, 4, 645-674.
- Otter, Mark. 2010. Domestic Public Support for Foreign Aid: Does it Matter? *Third World Quarterly*, 24, 1, 115-125.
- Paxton, Pamela in Stephen Knack. 2008. Individual and Country-level Factors Affecting Support for Foreign Aid. Policy Research Working Paper, 4714. The World Bank: Development Research Group.
- PIPA (Program on International Policy Attitudes). 2001. Americans on Foreign Aid and World Hunger: A Study of U.S. Public Attitudes, 13. november <<http://www.pipa.org/studies.htm>>
- PIPA. 2005. Americans on Addressing World Poverty. <http://www.worldpublicopinion.org/pipa/pdf/jun05/WorldPoverty_Jun05_rpt.pdf>.
- Poler Kovačič, Melita. 2004. Novinarska rutina in (pre)moč uradnih virov informacij. *Teorija in praksa* 41, 3/4, 690–702.
- Poler Kovačič, Melita. 2005. *Kriza novinarske odgovornosti*. Založba FDV. Ljubljana.
- Poler Kovačič, Melita in Karmen Erjavec. 2011. *Uvod v novinarstvo: učbenik za študente prvega letnika študijskega programa Novinarstvo na FDV*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

- Protest, David in Maxwell McCombs. 1991. *Agenda Setting: Readings on Media, Public Opinion, and Policymaking*. Hillsdale, N.J.
- Rogers, Everett M. in James W. Dearing. 1996. *Agenda-Setting*. New York: Sage Publications.
- Severin, Werner J. in James W. Tankard Jr. 2008. *Communication Theories: Origins, Methods, and Uses in the Mass Media* (peta izdaja). New York: Pearson.
- Shoemaker, Pamela, Martin Eichholz, Eunyi Kim, Brenda Wrigley. 2001. Individual and Routine Forces in Gatekeeping. *Journalism and Mass Communication Quarterly* 78, 2, 632-651.
- Soroka, Stuart N. 2002. *Agenda-setting Dynamics in Canada*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- Soun Chung, Deborah. 2007. Profits and Perils: Online News Producers' Perceptions of Interactivity and Users of Interactive Features. *Convergence* 13, 1, 43-61.
- Splichal, Slavko 1984. *Mlini na eter*. Ljubljana: Partizanska knjiga.
- Splihal, Slavko. 1997. *Javno mnenje. Teoretski razvoj in spori v 20.stoletju*. Ljubljana: Založba FDV.
- Splichal, Slavko, ur. 1999. *Komunikološka hrestomatija 2: Razvoj empirične komunikologije v ZDA*. Ljubljana: Založba FDV.
- Stern, Marc. 1998. Development Aid: What the Public Thinks? United Nations Development Programme, Office of Development Studies. <<http://www.undp.org/ods/pdfs/dev-aid-what-public.pdf>>
- UL. 2006. Zakon o mednarodnem razvojnem sodelovanju Republike Slovenije. Uradni list 70/2006. <<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200670&stevilka=2999>>
- UL. 2008. Resolucija o mednarodnem razvojnem sodelovanju Republike Slovenije do leta 2015. Uradni list Republike Slovenije, št.73/ 2008. <http://zakonodaja.gov.si/rpsi/r08/predpis_RESO58.html>
- Van Belle, Douglas A. 2008. Agenda-setting and Donor Responsiveness to Humanitarian Crisis and Development Aid. Harvard World Bank Workshop, 29.-31. maj 2008.
- Van deer Veen, A. Maurits. 2001. Not Whether but Why: Using Public Opinion to Explain Foreign Policy. Working paper. Christopher H. Browne Centre for International Politics. University of Pennsylvania. Mimeo.
- World Public Opinion.Org. 2005. Americans Support Spending Increases to Meet Millennium Development Goals; <<http://www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/btdevelopmentaidra/75.php?lb=btida&pnt=75&nid=&id>>
- World Public Opinion.Org. 2008. World Opinion on Addressing Hunger and Poverty. <http://www.worldpublicopinion.org/pipa/pdf/oct08/WPO_MDGs_Oct08_quaire.pdf>

**Add a
dimension to
your
sociology
research...**



sociological abstracts

*Comprehensive, cost-effective, timely coverage of current ideas
in sociological research*

Abstracts of articles, books, and
conference papers from nearly 2,000
journals published in 35 countries;
citations of relevant dissertations as
well as books and other media.

Now featuring:
• Cited references
• Additional abstracts
covering 1963-1972

Available in print or electronically through CSA Illumina
(www.csa.com).

*Contact sales@csa.com for trial Internet access or a sample
issue.*



ILLUMINA
www.csa.com

MATEVŽ RAŠKOVIĆ
MARJAN SVETLIČIČ

STEREOTYPES AND INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION WITH THE MARKETS OF FORMER YUGOSLAVIA

The article discusses possible implications of national stereotypes about others and selves (auto stereotypes) for international economic cooperation in the former Yugoslavia; particularly of Slovenian firms with the new states emerged from former Yugoslavia. An extensive open-end exploratory research of national stereotypes has been conducted among students in all former Yugoslav republics. Stereotypes were classified into *positive* and *negative* stereotypes. In the absence of a direct experience (as is the example with students), stereotypes can be regarded as manifestations of public opinion, and should be seen as an important behavioural determinant in international economic cooperation. A strong and significant association was found in all countries except Croatia between own national identity and the share of positive/negative stereotypes about others. On the other hand, greater cross-cultural differences were not found to be directly linked to a higher share of negative national stereotypes. A moderate correlation was found between public attitudes toward immigrants and exports, but not between public opinion and FDIs.

COBISS 1.01

ANDREJA JAKLIČ
ALJAŽ KUNČIČ
ANŽE BURGER

PUBLIC AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT

The relation between foreign direct investment (FDI) and public (dis)favour of FDI is poorly analysed in theory and lacks empirical evidence. Multinational enterprises emphasise the role of public support as an important factor of their investment decision and as potential risk for the success of direct investment abroad. Popular attitudes toward FDI are based upon historical and political reasons, but also upon direct impact of FDI on job market and wages. Empirical analyses of data from the European Value Survey and FDI inflows for European economies available in the last two decades indicate direct relations between values and FDI. Favourable attitudes toward liberalisation attract FDI inflows, while unfavourable attitudes reduce FDI inflows. If measured simultaneously, the share of liberalization prone respondents has no impact on FDI inflows, while the share of liberalisation-averse population has negative impact that strengthens. Reaction of multinational enterprises to popular attitudes in their FDI decisions is significantly confirmed with five year time lag. Unfavourable attitudes toward liberalisation reflect through legal, political and economic institutions which also significantly influence FDI inflows. Multinational enterprises thus react to popular opinion as an important part of business environment.

COBISS 1.01

JANEZ ŠUŠTERŠIČ
SLAVKO KURDIJA
MATIJA ROJEC
SUZANA SEDMAK

FACTORS OF CITIZENS' ATTITUDES TOWARD STRUCTURAL REFORMS: THE CASE OF PENSION REFORM IN SLOVENIA

The paper discusses reasons of the failure of the Slovenian government's pension reform proposal in general referendum based on statistical analysis of public opinion polls and content analysis of referendum campaign. In the time of economic crisis and in the context of general anti-reform mood, the pension reform bringing reduction of existing rights didn't have much chances to succeed from the very beginning. Opinion polls show that low public support to the government was crucial for the reform proposal failure. Support to the reform proposal was denied by voters gravitating towards the political centre, by those who don't support the government coalition, by non-partisan voters and by those with secondary and lower education. Since they represent the largest part of the electoral body, no referendum can succeed without their support. The most important arguments used in the referendum campaign were those related to (in)justice of the proposed reform and to (un)founded macroeconomic arguments for the reform. Thus, if a structural reform is put on the referendum, a high public support to the government proposing the reform and the perception that, in spite of its urgency and unpleasantness, the reform is essentially fair, are crucial conditions for its adoption.

COBISS 1.01

BOŠTJAN UDOVIČ
MAJA TURNŠEK HANČIČ

"IN THE NAME OF OBJECTIVITY"

THE PREVALENCE OF OFFICIAL ELITE SOURCES IN MEDIA REPORTING ON SLOVENIAN COMMERCIAL DIPLOMACY

The article analyses how Slovenian media reported on commercial diplomacy from January to June, 2011. The authors present the main features of media reporting on the subject, such as the presence of commercial diplomacy in the media, key journalistic sources, and the attitudes of dominant journalistic sources and media to commercial diplomacy. Commercial diplomacy is not the main subject of public debate in Slovenian media; reporting on the subject represents only 2.3% of the total number of items on foreign policy. Key journalistic sources debating the commercial policy pertain to political elites, in particular the representatives of the Ministry of Foreign Affairs, who happen to be also its core actors. Sources representing economic interests are increasingly less present in the media; their attitudes towards commercial diplomacy, however, are equally positive, with the Chamber of Commerce as the only exception. In most cases, media reports on commercial diplomacy are indigent, event-related, and without additional commentary, whereas actors involved in commercial diplomacy usually tend to take a positive stance towards it.

COBISS 1.01

*MAJA BUČAR
MARKO MILOSAVLJEVIĆ*

MASS MEDIA REPORTING ON INTERNATIONAL DEVELOPMENT COOPERATION IN SLOVENIA

S107

The allocation of funding for international development cooperation is, according to several international studies, significantly shaped by public opinion. An extensive body of recent research demonstrates relationship between the impact of mass media, public opinion and the size of development aid. According to the results of public opinion polls, international development cooperation enjoys high public support in Slovenia, yet at the same time, Slovenia is one of the few EU member states where this support has decreased since the country's membership in EU. The paper focuses on the analysis of international development cooperation reported in Slovenian mass media. We explore the processes of gatekeeping and agenda-setting in the media to evaluate the impact of these processes on the representation of specific topics. Under-representation of international development cooperation in the media indicates that the media are not influenced by public opinion (polls).

COBISS 1.01

CALL FOR PAPERS

CORPORATE COMMUNICATION REVISITED

Fifteen years ago, Ian Connell edited one of the earliest special issues of *Javnost – The Public* devoted to corporate communication. He suggested that “gone are the days when such communication was turned over to the enthusiastic amateur. Now trained professionals, often with experience of PR, and to a lesser extent marketing, are responsible for internal and external communications, and sometimes both” (Connell 1996, 10).

Since then corporate communication has developed rapidly. A critical mass of scholars and practitioners see corporate communication as an interdisciplinary field that integrates business, organizational, managerial, marketing communications and public relations. Corporate communication has become one of the lynchpins of competition within different sectors, and a significant source of both, an opportunity for and a risk to long-term competitive advantage. However, it seems that stakeholders’ trust in organisations and public scepticism toward their behaviour and communication have reached the historical lowest point. Anti-corporation protests, consumer boycotts, revealed corporate “greenwashing,” NGOs’ actions against corporate decisions indicate that corporate communication practice is in crisis. This clearly calls for a thorough critical analysis of corporate communication theories and practices.

Javnost – The Public invites authors to contribute papers focusing on the general question of what are the consequences of corporate communication for its stakeholders and society at large, and more specific questions, such as: What is the role of corporate communication in achieving stakeholders’ identification and engagements? What are the mechanisms of improving communications among stakeholders affected by corporations? Can organisations rely on corporate communication to build, protect, and maintain their reputation, achieve trust, and meet stakeholder needs?

We wish to invite papers which address any of these questions from a critical perspective. We are equally keen to consider theoretical reflections and detailed empirical case studies.

Prospective participants should send abstracts of about 250 words to Klemen Podnar (klemen.podnar@fdv.uni-lj.si) by December 1st, 2011; final papers are due by June 1st, 2012.



the
javnost
online

S109

***Javnost—The Public* Print & Online Subscription**

Individuals:

one year €45.00
two years €80.00
three years €110.00

Institutions:

one year €120.00
two years €220.00
three years €320.00

Send subscriptions to: EURICOM, Kardeljeva pl. 5, 1000 Ljubljana, Slovenija, fax: +386 1 5805 106, or use the subscription form at our web site <http://www.euricom.si>

***Javnost—The Public* ORDER FORM**

Please enter our/my subscription for the following year:

2012

2013

2014

Name/Institution _____

Address _____

City _____ State _____

Zip/Postcode _____

Signature: _____

the
javnost
online



• **Home page:**

<http://www.javnost-thepublic.org>;

<http://www.euricom.si>

• Established in 1994

• **4 issues per volume:**

April, June, October, December;

occasional supplements

• **Indexed and Abstracted in:**

Communication Abstracts, Current Contents/Social & Behavioral Sciences, International Bibliography of Periodical Literature (IBZ), International Bibliography of the Social Sciences (IBSS), Linguistics and Language Behavior Abstracts (LLBA), Peace Research Abstracts, Research Alert, Sage Public Administration Abstracts, ScienceDirect, Scopus (Elsevier), Social Sciences Citation Index (SSCI), Social SciSearch, Sociological Abstracts

the
javnost
the public

Javnost – *The Public*

Journal of the European Institute for Communication and Culture

Javnost - The Public, an interdisciplinary peer-reviewed social and cultural science journal published by the European Institute for Communication and Culture in association with the Faculty of Social Sciences, University of Ljubljana, addresses problems of the public sphere on international and interdisciplinary levels. It encourages the development of theory and research, and helps understand differences between cultures. Contributors confront problems of the public, public communication, public opinion, public discourse, publicness, publicity, and public life from a variety of disciplinary and theoretical perspectives.

Editorial board

Editor: Slavko Splichal, University of Ljubljana

Editorial Assistant: Boris Mance, University of Ljubljana

Editorial Advisory Board: Muhammad Ayish, University of Sharjah; Carlos Barrera, University of Navarra, Pamplona; Kees Brants, University of Amsterdam; Andrew Calabrese, University of Colorado at Boulder; Nico Carpentier, Free University of Brussels; Joseph Man Chan, Chinese University of Hong Kong; Lincoln Dahlberg, Massey University, Wellington; Peter Dahlgreen, University of Lund; Terry Flew, Queensland University of Technology, Brisbane; Isabel Capelo Gil, Catholic University of Portugal, Lisboa; Jostein Gripsrud, University of Bergen; Tatsuro Hanada, University of Tokyo; Hanno Hardt, University of Ljubljana; Robert L. Ivie, Indiana University; Karol Jakubowicz, National Broadcasting Council of Poland; Nicholas Jankowski, University of Nijmegen; Risto Kunelius, University of Tampere; Chin-Chuan Lee, City University of Hong Kong; Breda Luthar, University of Ljubljana; Ed McLuskie, Boise State University; Paolo Mancini, University of Perugia; Vincent Mosco, Queen's University, Kingston; Barbara Pfetsch, Free University of Berlin; Horst Poettker, University of Dortmund; Philippe Joseph Salazar, University of Cape Town; Colin Sparks, Westminster University, London; Daya Thussu, Westminster University, London; Janet Wasko, University of Oregon at Eugene; Yuezhi Zhao, Simon Fraser University, Burnaby; Liesbet van Zoonen, Loughborough University.

NAVODILA ZA AVTORJE

Priprava rokopisov

Rokopise pošljite na naslov uredništva po elektronski pošti v formatu Microsoft Word/Windows. Če uporabljate drugačen urejevalnik besedil, shranite dokument v formatu Word. Zaradi lažjega anonimnega recenziranja naj bodo imena in naslovi avtorjev v posebnem dokumentu.

Maksimalna dolžina člankov je 50.000 znakov (8.000 besed). Besedilo pošljite z enojnim razmakom, uporabljajte črke Times Roman 12 in ne poravnajte desnega roba. Vsak odstavek naj se začne z enojnim umikom. Med odstavki naj ne bo dodatnega razmika. Ne uporabljajte nobenih drugih urejevalnih orodij razen uporabe kurzive in mastnih črk.

Naslovi naj bodo kratki, jasni in ne daljši od sto znakov. Lahko uporabljate večje in mastne črke za ločevanje med različnimi ravnmi naslovov, vendar jih ne številčite. Naslovi prvega in drugega reda naj bodo v svoji vrsti, naslovi tretjega reda pa na začetku odstavka pred prvim stavkom.

Gradivo, citirano iz drugega vira, naj bo v dvojnih narekovajih; če je daljše od 300 znakov, naj bo v posebnem odstavku v kurzivi in z umikom od levega in desnega roba.

Vsaka tabela ali slika naj bosta na posebnem listu za seznamom citiranih del. Imeti mora zaporedno številko in kratek naslov. V besedilu naj bo označeno, kam je treba vvrstiti tabelo ali sliko ("Vstavi Tabelo 1 / Sliko 1"). Uporabljajte orodje za oblikovanje tabel v programu Word.

Reference, opombe in citati

Reference v besedilu

Osnovna oblika citiranja v besedilu je (Novak 1994). Za navajanje strani uporabljajte (Novak 1994, 7-8). Če citirate delo z več kot tremi avtorji, zapišite "in drugi" (Novak in drugi 1994). Za navajanje več del istega avtorja uporabite podpičje; če so dela izšla istega leta, jih ločujte s črkami abecede (Kosec 1934a; 1934b; 1936). Uporabite "n.d.", če letnica publikacije ni znana.

Opombe

Za bistvene opombe ali navajanje neobičajnih virov uporabite opombe na koncu članka in jih označite z zaporednimi številkami, ki so nadpisane na ustreznih mestih v besedilu.

Informacija o avtorju in zahvale

Avtor naj bo predstavljen s polnim imenom in priimkom, institucijo, v kateri je zaposlen, in e-naslovom. Zahvale naj bodo zapisane na koncu besedila pred opombami.

Seznam citiranih del

Vsa dela, citirana v besedilu, naj bodo razvrščena po abecednem vrstnem redu za opombami.

Članek v revijah:

Novak, Janez. 2003. Naslov članka. *Javnost-The Public* 10 (volumen), 3 (številka), 57-76 (strani).

Knjiga:

Novak, Janez in Peter Kodre. 2007. *Naslov knjige: Podnaslov*. Kraj: Izdajatelj.

Poglavje v knjigi:

Novak, Janez. 2006. Naslov poglavja. V: P. Kodre (ur.), *Naslov knjige*, 123-145. Kraj: Izdajatelj.

Navajanje internetnih virov:

Novak, Janez. N.d. Global Revolution. <<http://www.javnost-thepublic.org/>> Retrieved October 1, 2006.

Recenziranje

Uredništvo uporablja za vse članke obojestransko anonimni recenzentski postopek. Članke recenzirata dva recenzenta. Urednik lahko brez zunanjega recenzenta zavrne objavo neustreznega članka.

NOTES FOR AUTHORS

Manuscript Preparation

Manuscripts should be submitted electronically as e-mail attachments to the Editor in Microsoft Word for Windows format. If you are using another word-processing program, please save the file as Word for Windows documents. To facilitate blind review, names and affiliations of authors should be listed on a separate file.

Maximum length of articles is 50,000 characters (8,000 words). Single space your text, use preferably 12-point Times Roman and a ragged (not justified) right margin. Indent the first line of each paragraph with a single tab and use only one hard return between paragraphs. Do not lay out (design) your manuscript. Do not format text beyond the use of italics or, where necessary, boldface. Do not use headers and footers.

Headings in articles should be concise and descriptive and should not exceed one hundred characters. A few basic formatting features (larger font, bold) should be used to make clear what level each heading is. Major sub-heads should appear on a separate line; secondary sub-heads appear flush left preceding the first sentence of a paragraph. Do not number headings and subheadings.

Material quoted directly from another source should be in double quotation mark or set in a separate paragraph in italics with increased indent when longer than 300 characters.

Each table or figure must appear on a separate page after the Reference List. It should be numbered and carry a short title. Tables and figures are indicated in the manuscript in the order of their appearance ("Insert Table 1 / Figure 1 about here"). Use the table feature in Word to create tables.

References, Notes, and Citations

References within the Text

The basic reference format is (Novak 1994). To cite a specific page or part: (Novak 1994, 7-8). Use "et al." when citing a work by more than three authors (Novak et al. 1994). The letters a, b, c, etc. should be used to distinguish different citations by the same author in the same year (Kosec 1934a; Kosec 1934b). Use "n.d." if the publication date is not available.

Notes

Essential notes, or citations of unusual sources, should be indicated by superscript numbers in the text and collected on a separate page at the end of the article.

Author Notes and Acknowledgements

Author notes identify authors by complete name, title, affiliation, and e-mail account. Acknowledgements may include information about financial support and other assistance in preparing the manuscript.

Reference List

All references cited in the text should be listed alphabetically and in full after the Notes.

Journal Article:

Novak, Janez. 2003. Title of Article. *Javnost-The Public* 10 (volume), 3 (number), 57-76 (pages).

Book:

Novak, Janez and Peter Kodre. 2007. *Title of the Book: With Subtitle*. Place: Publisher.

Chapter in a Book:

Novak, Janez. 2006. Title of the Chapter. In P. Kodre (ed.), *Title of the Book*, 123-145. Place: Publisher.

Electronic Citations and References:

Information that you get from the Internet should be documented, indicating the date of retrieval. Novak, Janez. N.d. Global Revolution. <<http://www.javnost-thepublic.org/>> Retrieved October 1, 2006.

Review Procedures

All unsolicited articles undergo double-blind peer review. In most cases, manuscripts are reviewed by two referees. The editor reserves the right to reject any unsuitable manuscript without requesting an external review.

the public journal

Izdajatelj:
Fakulteta za družbene vede
Univerze v Ljubljani za
Evropski inštitut
za komuniciranje in kulturo

Published by
Faculty of Social Sciences,
University of Ljubljana, for
the European Institute for
Communication and Culture

Editor
Slavko Splichal

Glavni urednik
Slavko Splichal

Cover Design
Miran Klenovšek
MEDJA KARLSON

Oblikovanje naslovnice
Miran Klenovšek
MEDJA KARLSON

Typesetting
Karmen Zahariaš

Računalniški prelom
Karmen Zahariaš

Printing
LITTERA PICTA d.o.o.
Rožna dolina c. IV/32-34
Ljubljana

Tisk
LITTERA PICTA d.o.o.
Rožna dolina c. IV/32-34
Ljubljana

Ljubljana
Slovenia
2011

Ljubljana
2011