

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Anamarija Meglič

**Vloga medkulturnih razlik in stereotipov kot dejavnikov uspešnosti gospodarske
diplomacije Ljudske republike Kitajske v Republiki Angoli**

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Anamarija Meglič

Mentor: zasl. red. prof. dr. Marjan Svetličič

**Vloga medkulturnih razlik in stereotipov kot dejavnikov uspešnosti gospodarske
diplomacije Ljudske republike Kitajske v Republiki Angoli**

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

POSVETILO

Juliji, moji mali princeski.

ZAHVALA

*Iskrena hvala Mateju in Juliji za potrpežljivost, razumevanje in neprestano podporo.
Velika zahvala staršem za motivacijo, razumevanje in podporo skozi vsa študijska leta.*

Iskrena zahvala mentorju za akademske usmeritve in nasvete.

Hvala Mihi, Sari, mami in atu za spodbudo.

Hvala mojim Ypsilonom, ker ste.

Vloga medkulturnih razlik in stereotipov kot dejavnikov uspešnosti gospodarske diplomacije Ljudske republike Kitajske v Republiki Angoli

Kitajska je drugi največji potrošnik nafte na svetu. Na podlagi hitrega gospodarskega razvoja in implementacije 'going-out' strategije je vprašanje energetske varnosti umestila v okvir zunanjepolitičnega delovanja in se začela ozirati po Afriki. Kitajska in z nafto bogata Angola sta vzpostavili vzajemno koristno in pragmatično strateško partnerstvo v okviru angolskega modela. Cilj pričujočega dela je opredeliti vlogo medkulturnih razlik in stereotipov kot dejavnikov uspešnosti aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli na osnovi induktivnega raziskovalnega pristopa. Po uvodni predstavitvi teoretskih izhodišč, v tretjem poglavju uvedem problematiko kitajske energetske varnosti in reorientacije zunanje politike. Nadaljujem z analizo političnih in ekonomskih bilateralnih odnosov med Kitajsko in Angolo, pri čemer aktivnosti umestim v okvir gospodarske diplomacije. Nadalje proučim ključne naftno-investicijske projekte v okviru angolskega modela. Četrty del je posvečen analizi medkulturnih razlik ter predstavitvi rezultatov implementiranega anketnega vprašalnika o stereotipih. Sledi poglobljena analiza vpliva medkulturnih razlik in stereotipov na uspešnost aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije, ki ima pozitiven vpliv tudi na mednarodno poslovanje med obema državama. Dodana vrednost dela za znanost o mednarodnih odnosih je v celostni definiciji angolskega modela z izpeljavo teorije o prenosu angolskega modela kot primera dobre prakse na sodelovanje Kitajske z drugimi afriškimi državami naftnimi izvoznici ter v celostni študiji vloge stereotipov in medkulturnih razlik kot dejavnikov uspešnosti gospodarske diplomacije in mednarodnega poslovanja, ki pa sta v 21. stoletju komplementarna.

KLJUČNE BESEDE: *Kitajska, gospodarska diplomacija, stereotip, nacionalna kultura, angolski model.*

The Role of Intercultural Differences and Stereotypes as Success Factors of Chinese Economic Diplomacy in the Republic of Angola

China is the second largest consumer of oil in the world. On the basis of rapid economic development and implementation of going-out strategy, China has placed the question of energy security within the framework of foreign policy activities and taken an interest in Africa. China and oil-rich Angola have established a mutually beneficial and pragmatic strategic partnership within the framework of the Angola model. The aim of this thesis is to determine the role of intercultural differences and stereotypes as success factors of Chinese economic diplomacy in Angola, based on the inductive research approach. In the introduction, the theoretical grounds are presented, whereas in the third chapter, the problem of Chinese energy safety issue and reorientation of foreign policy is discussed, continuing with the analysis of political and economic bilateral relations between China and Angola, placing the activities within the framework of economic diplomacy. Furthermore, key oil-investing projects under the Angola model are examined. The fourth chapter is dedicated to the analysis of intercultural differences and presentation of the questionnaire results on stereotypes. It is followed by an in-depth analysis of the role of intercultural differences and stereotypes as success factors of Chinese economic diplomacy, which also has a positive impact on international business relations between the two countries. The added value of this thesis for science of international relations is the complete definition of the Angola model by inducing the theory of the Angola model transfer as a model example of cooperation between China and other oil-exporting African countries, and in the comprehensive study of the role of stereotypes and intercultural differences as success factors of economic diplomacy and international business which, in the 21st Century, are complementary.

KEY WORDS: *China, economic diplomacy, stereotype, national culture, the Angola model.*

Kazalo

1	UVOD	8
1.1	Opredelitev ciljev dela	10
1.2	Opredelitev raziskovalnega pristopa, metodologije in strukture naloge	12
2	OPREDELITEV KLJUČNIH POJMOV	14
2.1	Zunanja politika	14
2.1.1	Sredstva zunanje politike	15
2.2	Diplomacija	17
2.2.1	Ekonomska diplomacija	17
2.2.2	Gospodarska diplomacija	18
2.2.3	Ekonomska diplomacija v kontekstu mednarodnega poslovanja	18
2.3	Kultura	20
2.4	Stereotip	22
2.4.1	Kulturno stereotipiziranje	24
3	KITAJSKA GOSPODARSKA DIPLOMACIJA V REPUBLIKI ANGOLI	24
3.1	Reorientacija kitajske zunanje politike po hladni vojni in začetki kitajske gospodarske diplomacije	24
3.2	Prehod od multilateralne javne diplomacije v Afriki k bilateralni gospodarski diplomaciji v Angoli	28
3.3	Bilateralni politični in diplomatski odnosi med Kitajsko in Angolo	32
3.3.1	Diplomatske aktivnosti med Kitajsko in Angolo	34
3.4	Bilateralno ekonomsko sodelovanje med Kitajsko in Angolo	37
3.4.1	Opredelitev in razvoj strateškega ekonomskega partnerstva med Angolo in Kitajsko	38
3.4.2	Kitajska gospodarska diplomacija v Angoli skozi prizmo angolskega modela	40
3.4.2.1	Aktivnosti gospodarske diplomacije Kitajske v Angoli	40
3.4.2.2	Dejavniki in struktura ključnih investicijskih projektov banke Exim in CDB v okviru angolskega modela	43
3.4.2.3	Princip delovanja angolskega modela: infrastruktura za nafto	46
4	'CHINA INC': RAZLIČNOST NACIONALNIH KULTUR KITAJSKE IN ANGOLE Z IDENTIFIKACIJO STEREOTIPOV	49
4.1	Uvod v analizo nacionalnih kultur (Hofstede)	50
4.1.1	Nacionalna kultura Kitajske v štirih dimenzijah kulture (Hofstede)	51
4.1.2	Nacionalna kultura Angole v štirih dimenzijah kulture (Hofstede)	52
4.2	Primerjalna analiza nacionalnih kultur Kitajske in Angole v štirih dimenzijah kulture (Hofstede)	53
4.3	Opredelitev in analiza rezultatov anketnega vprašalnika o stereotipih nacionalnih kultur Kitajske in Angole in stereotipa o kitajski grožnji	57
4.3.1	Utemeljitev raziskovalnega pristopa za identifikacijo stereotipov	58
4.3.1.1	Opredelitev vzorca	58
4.3.2	Vsebinska analiza in vrednotenje identificiranih stereotipov	60
5	ANALIZA VLOGE MEDKULTURNIH RAZLIK IN STEREOTIPOV KOT DEJAVNIKOV USPEŠNOSTI AKTIVNOSTI KITAJSKE GOSPODARSKE DIPLOMACIJE V ANGOLI	71
6	SKLEP IN PRIPOROČILA	78
7	LITERATURA	82
	PRILOGA A: ANKETNI VPRAŠALNIK V ANGLEŠKEM JEZIKU (IZVIRNIK)	89
	PRILOGA B: ANKETNI VPRAŠALNIK V SLOVENSKEM JEZIKU (PREVOD)	90

Kazalo tabel, grafov in slik

Graf 3.1: Pretekla proizvodnja in predvidena potrošnja nafte na Kitajskem med leti 1980 in 2025	27
Tabela 3.1: Predvidena potrošnja nafte v svetovnem merilu do leta 2035 (v milijonih sodčkov dnevno)	27
Tabela 3.2: Bilateralni obiski državnih uradnikov in predstavnikov med Angolo in Kitajsko med letoma 1983 in 2015	34
Tabela 3.3: Veleposlaniki na Kitajskem in v Angoli od pričetka bilateralnih odnosov 1983 do 2016	36
Graf 3.2: Obseg blagovne menjave med Kitajsko in Angolo med letoma 2000 in 2010 (v milijonih USD)	39
Tabela 3.4: Primerjava strukture angleškega izvoza in vodilnih trgov za leti 2010 in 2015 ...	40
Tabela 3.5: Rast števila bilateralnih dogovorov o sodelovanju med Angolo in Kitajsko v obdobjih 1983 – 2003 in 2004 – 2008	42
Tabela 3.6: Odobreni in financirani projekti v Angoli s strani bank CDB in Exim	43
Tabela 3.7: Projekti 1. faze, financirani s strani Exim banke	44
Tabela 3.8: Projekti 2. faze, financirani s strani Exim banke	44
Tabela 3.9: Odobrena dodatna sredstva s strani Exim banke za dokončanje projektov 1. faze	45
Graf 4.1: Opredelitev nacionalne kulture Kitajske v štirih dimenzijah kulture po Hofstedeju (2001)	51
Graf 4.2: Opredelitev nacionalne kulture Angole v štirih dimenzijah kulture po Hofstedeju (2001)	52
Graf 4.3: Primerjava kitajske in angleške nacionalne kulture v štirih dimenzijah kulture po Hofstedeju (2001)	54
Tabela 4.1: Razlika v nacionalnih kulturah Angole in Kitajske v štirih dimenzijah po Hofstedeju (2001)	54
Graf 4.4: Klasifikacija respondentov po spolu	59
Graf 4.5: Klasifikacija respondentov po starosti	60
Graf 4.6: Klasifikacija respondentov po statusu	60
Tabela 4.2: Osnovni podatki in klasifikacija stereotipov na podlagi anketnega vprašalnika ...	61
Graf 4.7: Klasifikacija negativnih in pozitivnih stereotipov za glavne opazovane sklope	63
Graf 4.8: Klasifikacija stereotipov o angleški nacionalni kulturi po vsebinskih sklopih	63
Graf 4.9: Klasifikacija stereotipov o kitajski nacionalni kulturi po vsebinskih sklopih	64
Graf 4.10: Klasifikacija stereotipov o kitajski ekonomski prisotnosti v Angoli (stereotip o kitajski grožnji) po vsebinskih sklopih	66
Graf 4.11: Klasifikacija odgovorov respondentov na vprašanje ciljev kitajskih naftnih projektov v Angoli	69
Graf 4.12: Klasifikacija odgovorov respondentov na vprašanje obstoja stereotipa o kitajski grožnji za Afriko	70
Graf 4.13: Klasifikacija odgovorov respondentov na vprašanje obstoja stereotipa o kitajski grožnji za MS	70
Tabela 5.1: Primerjava uvoza angleške nafte in diplomatskih aktivnosti v okviru kitajske gospodarske diplomacije med letoma 2003 in 2013	74
Graf 5.1: Stopnja korelacije med količino uvožene angleške nafte na Kitajsko in številom bilateralnih uradnih obiskov med letoma 2003 in 2003	74

Seznam kratic

BDP – bruto domači proizvod

CDB – Kitajska razvojna banka (*China Development Bank*)

FOCAC – Forum za sino-afriško sodelovanje (*Forum for China – Africa Cooperation*)

MPLA – Ljudsko osvobodilno gibanje Angole (*Movimento Popular de Libertação de Angola*)

MS – mednarodna skupnost

ODA – uradna razvojna pomoč (*Official Development Assistance*)

OPEC – Organizacija držav izvoznic nafte (*Organization of Petroleum Exporting Countries*)

OZN – Organizacija združenih narodov

STO – Svetovna trgovinska organizacija

USD – denarna valuta Združenih držav Amerike (*United States Dollar*)

ZDA – Združene države Amerike

1 UVOD

Vzpon Ljudske republike Kitajske (v nadaljevanju Kitajske) iz revolucionarnih časov v zadnjih petdesetih letih in preobrazba v globalno gospodarsko in politično velesilo sodobnega časa ter prostora sta dva izmed največjih mejnikov 21. stoletja (Alden 2012, 10). Kitajska je drugi največji potrošnik nafte na svetu. Zaradi hitre gospodarske rasti in odsotnosti naftnih rezerv je njena prioriteta naloga naglo povečati uvoz nafte (Lai 2007, 521–2), katere strateški dobavitelj je preko t.i. naftno-investicijskih posojil postala Republika Angola (v nadaljevanju Angola).

Nafto veliko narodov označuje za strateški naravni vir. Kitajski interesi po pridobitvi in zagotovitvi dobave nafte imajo velike implikacije na mednarodne odnose, ne samo v azijski regiji, temveč tudi na ravni celotne mednarodne skupnosti (MS) (Lai 2007, 519). Angolska nafta je leta 2010 predstavljala že 25 % vsega deleža kitajske uvožene nafte (Burgos in Ear 2012, 351), partnerstvo med Kitajsko in Angolo na osnovi podeljevanja ugodnih infrastrukturnih posojil v zameno za preferenčni dostop do nafte pa so avtorji v strokovni literaturi poimenovali angolski model. Naraščajoča vloga Kitajske vpetosti v Angoli je v MS vzbudila veliko zanimanja, špekulacij in odprla prostor za razpravo. Zaznati je negativno naravnost do aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli ter stereotip o kitajski grožnji tako Afriki kakor celotnemu mednarodnemu sistemu (Cheng 2008, 317; Gadzala in Hanusch 2010, 1), kar ima lahko (ne)posreden vpliv na uspešnost kitajskih investicijskih projektov, ki so usmerjeni predvsem v nafto, kmetijski in gradbeni sektor (African Economic Outlook 2013, 52), s čimer postanejo očitni dejavniki v nalogah kitajske gospodarske diplomacije. Kitajska je sicer zelo zadržana do pogovorov o razkritju svojih »prispevkov pomoči v Afriki« (Tan-Mullins v Power in Alves 2012, 1). Dodatno se je okrog vprašanja o gospodarskem sodelovanju med Angolo in Kitajsko razvilo kar nekaj mitov in napačnih predpostavk (Power in Alves 2012, 2), katerih se bom dotaknila v magistrskem delu.

Ob uradnem obisku kitajskega predsednika vlade Wen Jiabaa v Angoli junija 2006, je angolski predsednik Dos Santos partnerstvo opisal kot »pragmatično«, »vzajemno koristno« in »brez političnega pogojevanja« (Jornal de Angola v Campos in Vines 2008, 1), saj »Kitajska potrebuje naravne vire, Angola pa si želi razvoja« (Angolska tiskovna agencija v Campos in Vines 2008, 18). Stroka pa partnerstvo simbolično označuje kot primer »popolnega zakona« (prav tam).

Izhodišče kitajske ekonomske diplomacije je razvojna strategija, po kateri mora popolnoma izkoristiti nacionalne ter zunanje vire in trge (Cheng 2008, 313), pri čemer

ekonomsko diplomacijo smatram kot »vsako ekonomsko aktivnost države navzven, ki stremi k doseganju ekonomskih ciljev s pomočjo uporabe političnih in ekonomskih sredstev zunanje politike /.../« (Udovič 2009, 124–5). Raziskovanje v magistrskem delu bom osredotočala predvsem na zunanjepolitične in ekonomske odnose med Kitajsko in Angolo. Takšno dvostransko ekonomsko diplomacijo Udovič (2009, 126) poimenuje gospodarska diplomacija, izhajajočo iz države ter jasno izpostavi, da gre za predpostavljane odnose, ki potekajo na ravni država – država oz. država – podjetje. Kitajska gospodarska diplomacija v Afriki naj bi imela dva cilja: kratkoročni je zagotoviti naftne zaloge v nacionalne gospodarske namene; dolgoročni pa je pozicionirati se kot globalni akter na mednarodnem naftnem trgu. Nadalje je v grobem zasnovana z igro gospodarskega strateškega sodelovanja z afriškimi voditelji (Taylor 2006a, 938) in se vidno izraža skozi lastnosti in procese angolskega modela. Gospodarske aktivnosti Kitajske v Angoli v okviru procesov angolskega modela so jasno in konstantno podprte z diplomatsko dejavnostjo kitajskih voditeljev na eni in angolskih na drugi strani. Ti se zavedajo, da je takšna strategija ustvarila stereotip kitajske grožnje (Cheng 2008, 317).

V okviru kontekstualizacije opažam, da so se avtorji znotraj tematike kitajske gospodarske prisotnosti na afriškem kontinentu, ki je povezana z dobavo nafte in naftnimi posojili, zlasti v Angoli, ukvarjali večinoma z naravo kitajskih investicij v Afriko in njihovimi vzroki (Alves 2008) ter analizo faktorjev vpliva na človekove pravice, predvsem z motivacijo in analizo zunanjepolitičnih ambicij Kitajske (Moore 2005; Cheng in Huangao 2009; Jakobson 2009). Po Laiju (2007, 520) je literatura o kitajski energetske varnosti in gospodarski ter naftni diplomaciji v porastu, Lewis (2006, 318) opozarja na pomanjkanje poglobljene in sistematične analize ekonomskih posledic vpliva medkulturnih razlik na uspešnost strateškega partnerstva. Večina dosedanjih študij na tem področju se je osredotočala predvsem na makro raven gospodarskega sodelovanja med državama na različnih področjih, od gradbeništva in naftne industrije do finančnega sektorja, medtem ko raziskav s področja mikro ravni in obravnave družbenih dimenzij skorajda ni. Razlogi za neraziskanost področja, vključno z raziskavami stereotipov in medkulturnih razlik so predvsem jezikovne in kulturne bariere za raziskovalce in zadržanost uradnikov v obeh državah (Haifang 2012, 162–3).

Zaradi vse večjega proučevanja medkulturnih razlik na področju mednarodnega poslovanja se povečuje zanimanje za stereotipe in njihov vpliv na mednarodne ekonomske odnose. Kitajska v Angoli zasleduje in izvaja dolgoročne strateške cilje. Povečano ekonomsko sodelovanje obema državama prinaša veliko prednosti in koristi. Tu obstaja velik potencial za raziskovanje dejavnikov uspeha, saj državi nimata zgodovinskih, kulturnih in jezikovnih

povezav. Angolski raziskovalci se ne ukvarjajo z raziskovanjem dolgoročnih razvojnih učinkov sodelovanja na državo in družbo. Prav tako na strani Kitajske ni poglobljenega znanja o Angoli. Kitajski raziskovalci se pritožujejo, da se navkljub povečani gospodarski pomembnosti Angole za Kitajsko, intelektualna zmožnost za proučevanje države ni niti malo povečala. To označuje obstanek resnega sociokulturnega deficita in dokazuje potrebo po poglobljenem razumevanju bilateralnih odnosov (Campos in Vines 2008, 23–4).

Glede na to, da Kitajska postaja pomemben globalni akter v MS je pomembno, da analiziram, kako kot svojevrstna azijska kultura z gospodarsko diplomacijo uspe premagovati kulturne razlike in stereotipe za doseganje zunanje-političnih interesov po zagotavljanju energetske varnosti. Magistrsko delo tako posega na področje slabše raziskanih dejavnikov naftno-investicijskih projektov v Angoli in uporabe političnih ter ekonomskih sredstev zunanje politike. Smatram, da bo študija empiričnega primera gospodarske diplomacije Kitajske v Angoli pripomogla k boljšemu razumevanju povezanosti stereotipov in uspešnosti mednarodnega poslovanja. Posledično bo omogočila boljše razumevanje kitajskega zunanje-političnega delovanja, ne samo na primeru Angole, temveč omogoča induktivno sklepanje o metodah, procesih in elementih zunanje-političnega delovanja Kitajske v drugih državah naftnih izvoznih na afriškem kontinentu.

1.1 Opredelitev ciljev dela

Cilj magistrskega dela je na podlagi induktivnega raziskovalnega pristopa preko analize aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije in kazalcev ekonomskega sodelovanja na primeru naftno-investicijskih projektov v Angoli opredeliti stereotipe, vezane na kitajsko gospodarsko prisotnost v Angoli ter kulturne razlike med kitajsko in angolsko nacionalno kulturo. Nadalje bom opredelila vpliv stereotipov oziroma razlik v nacionalnih kulturah Kitajske in Angole na uspešnost aktivnosti v okviru kitajske gospodarske diplomacije in ekonomskega sodelovanja med obema državama.

Vodilo moje naloge je vprašanje, kakšno vlogo igrajo stereotipi in medkulturne razlike kot dejavnik uspešnosti ekonomskega sodelovanja v okviru naftno-investicijskih projektov kitajske gospodarske diplomacije v Angoli? Izhajajoča iz ključnih vodilnih vprašanj bom skozi analizo v delu poskušala potrditi naslednje hipoteze:

H1: Negativni stereotip o kitajski grožnji zavira zaupanje med angolskimi in kitajskimi odločevalci ter posledično zavira ekonomsko sodelovanje med obema državama.

H2: Stopnja uvoza nafte se korelacijsko povečuje z večjo diplomatsko aktivnostjo v okviru kitajske gospodarske diplomacije.

H3: Razlike med kitajsko in angolsko nacionalno kulturo so eden vidnejših dejavnikov, ki pogojujejo uspešnost kitajske gospodarske diplomacije v Angoli.

H4: Kitajska z aktivnostmi v okviru gospodarske diplomacije večja zaupanje in krepi ekonomsko sodelovanje z vsemi naftnimi izvoznici Afrike.

V pričujočem delu se bom osredotočila na primer strateškega partnerstva z Angolo v času izvedbe ključnih naftno-investicijskih projektov.¹ Za partnerstvo, ki je pogojeno na naftnih rezervah Angole je pomembnih več dejavnikov: identifikacija in delovanje akterjev, procesni dejavniki, obstoj stereotipov, medkulturne razlike ter uporaba samih zunanjepolitičnih sredstev. Med akterji je zagotovo najbolj pomembna vloga kitajskih državnih bank, ki uradno kitajsko zunanjepolitično strategijo in strateško partnerstvo z Angolo implementirajo v praksi (Foster, Butterfield, Chen in Pushak 2009, 52). Posebnost odnosa med kitajskimi zunanjepolitičnimi akterji, med katerimi so uradni vladni predstavniki ter predstavniki državnih bank ter Angolo, so tako imenovana infrastrukturna vlaganja za dobavo nafte oz. princip angolskega modela (Alves 2013, 108).

Kitajska in Angola imata različne nacionalno-kulturne vzorce, ki bi lahko vplivali na uspešnost projektov v okviru kitajske gospodarske diplomacije. Po Schwartzu (v Rašković in Svetličič 2011, 11) se večje medkulturne razlike med državami odražajo tudi v večjih razlikah v stereotipih o predstavnikih primerjanih držav, predvsem v deležu negativnih stereotipov.

Stereotipi so posploševanja o skupini ljudi (Cavusgil, Knight in Riesenberger 2008, 135). Nacionalni stereotipi se navezujejo na pripadnike določene države, »pomembni so zlasti z vidika t.i. stereotipiziranja o državi izvora /.../ in pomembno vplivajo na mednarodno poslovanje« (Lowengart in Zaidman v Rašković in Svetličič 2011, 8). Kakor navajajo Guiso in drugi (2009) v odnosih med narodi obstajajo globoko zakoreninjene predsodki, ki odločilno vplivajo na zaupanje, ki je ena ključnih dimenzij poslovnih odnosov (Morgan in Hunt 1994), zlasti v začetnih fazah ekonomskih odnosov – kar pomeni, da »/.../ pozitivni stereotipi povečujejo zaupanje ter spodbujajo mednarodno ekonomsko sodelovanje, negativni stereotipi pa zavirajo mednarodno ekonomsko sodelovanje« (Rašković in Svetličič 2011, 6).

¹ Ključni naftno-investicijski projekti so se odvijali v obdobju med letoma 2002 in 2013.

1.2 Opredelitev raziskovalnega pristopa, metodologije in strukture naloge

Magistrsko delo je osnovano na induktivnem načinu raziskovanja, kjer gre za sklepanje »/.../ iz ugotovljenih empiričnih dejstev zastavljenega problema /.../ na značilnosti vseh istovrstnih problemov in /.../« posledično izoblikovanje »/.../ teorije kot posplošitev empiričnih dejstev« (Bučar, Šabič in Brglez 2000, 12).

V prvem poglavju uvodoma opredelim cilje naloge, raziskovalni pristop ter uporabljeno metodologijo. Sledi opredelitev ključnih pojmovnih in teoretskih izhodišč v drugem poglavju. Nadalje se delo razvije v poglobljeno študijo kitajske gospodarske diplomacije v Angoli.

V prvih dveh delih tretjega poglavja bom z analizo in interpretacijo sekundarnih virov predstavila dejavnike kitajske zunanje politike in diplomacije v Afriki ter nadaljevala z opredelitvijo političnih in diplomatskih odnosov med Kitajsko in Angolo ter aktivnosti v času implementacije infrastrukturnih posojil med letoma 2002 in 2011. V tretjem delu tretjega poglavja bom z uporabo analize uradnih statistik ekonomskih kazalcev prikazala razvoj in dejavnike ekonomskega sodelovanja med Kitajsko in Angolo, izpostavila ključne naftne projekte ter natančneje opredelila angolski model. Z analizo in interpretacijo sekundarne statistike bom prikazala finančne tokove ter obseg investicij pod okriljem infrastrukturnih posojil v okviru aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli v obdobju med letoma 2002 in 2011.

Metoda analize in interpretacije sekundarnih virov ter sekundarne statistike je nujno potrebna za utemeljevanje ozadja političnih in ekonomskih odnosov med obema državama ter obrazložitev vzrokov in nastankov kitajske zunanjepolitične strategije po zagotavljanju naravnih virov, ki so predpogoj za kitajska angažma na afriškem kontinentu. Drugič, je ta metoda nujno potrebna za potrebe razjasnitve ozadja, dejavnikov in poteka ekonomskega sodelovanja in investicijskih projektov, ki so eden izmed ključnih opazovanih dejavnikov pričujočega dela. Njihovo poznavanje je tudi predpogoj za razvoj in analizo empiričnega primera skozi primerjavo nacionalnih kultur in vsebinsko analizo stereotipov. Nadalje je skozi študijo razvoja političnih in ekonomskih odnosov med Kitajsko in Angolo uporabljena zgodovinsko-razvojna analiza, ki je primerna za raziskovanje osredotočeno na primere, po drugi strani pa za primere, kjer je dolgoročnost razvoja primera pomembna za razumevanje raziskovanja (Della Porta 2008, 217).

Cilj četrtega poglavja je identifikacija kulturnih dimenzij in primerjava nacionalnih kultur obeh držav s poglobljeno analizo rezultatov anketnega vprašalnika o identifikaciji stereotipov z elementi in prepletanjem kvantitativnega in kvalitativnega načina raziskovanja. V okviru

operacionalizacije se bom v prvem delu poglavja lotila opredelitve ter primerjalne analize značilnosti nacionalnih kultur Kitajske in Angole. S pomočjo kulturne tipologije na podlagi Hofstedejevega modela dimenzij kulture (2001; 2011) bom izpostavila lastnosti kitajske in angolske kulture glede na dimenzijo družbene orientacije, dimenzijo razdalja moči, dimenzijo izogibanja negotovosti in dimenzijo moškosti/ženskosti (Cavusgil, Knight in Riesenberger 2008, 137–39). Nadaljevala bom s primerjalno analizo obeh kultur ter iskala podobnosti in razlike med enotami, ki jo predstavlja indeks vrednosti posamezne kulturne dimenzije znotraj nacionalne kulture, kar je po Neumanu (2011, 437) tudi fokus primerjalne analize. V navezavi na teoretično ozadje naloge, je potrebno opredeliti, da je vse od leta 1980 dalje množica medijev in različnih oblik kulturnega izražanja spodbudila Kitajce, da so začeli razmišljati o potovanjih in celo selitvi v Angolo. Od obdobja hitrega izvajanja reform v kitajskem gospodarstvu je koncept kulture prerasel meje tradicionalnega poimenovanja, ko kultura vstopa v domene institucij in vsakdanjega življenja. Kot navaja Williams (v Haifang 2012, 162), moramo uporabiti teorijo kulture z namenom razumevanja diverzificiranih dimenzij celotnega zgodovinskega postopka in realnih družbenih trendov, ki se skrivajo pod površjem vsakdanjika. V disciplini mednarodnih odnosov je takšna vrsta analize poimenovana kot konstrukcijska teorija. Z uporabo te teorije se preverja vloga javnega mnenja in interesov v vlogi družbenih dejavnikov kot oblikovalcev mednarodnih odnosov med Kitajsko in Angolo (Haifang 2012, 163).

V tretjem delu četrtega poglavja se bom posvetila opredelitvi stereotipov o gospodarsko vezani prisotnosti v Angoli. Raziskovalni pristop v tem delu je osredinjen na identifikacijo in analizo vsebine posameznih nacionalnih stereotipov z implementacijo anketnega raziskovanja. Anketno raziskovanje se je razvilo znotraj pozitivističnega pristopa k družbenim vedam, z anketo pridobimo po naravi zelo statistične podatke. Najprimernejša je za raziskovalna vprašanja o posameznikovi prepričanosti in vedenju. Običajno se s pomočjo ene ankete lahko meri več spremenljivk ter testira več hipotez (Neuman 2011, 273). Najbolj pogosto uporabljena in razširjena metoda proučevanja stereotipov je uporaba zaprtega anketnega vprašalnika, ki sta jo že leta 1933 v svojih raziskavah implementirala Katz in Braly (1933 v Rašković in Svetličič 2011, 12), pri čemer se od respondenta zahtevajo odgovori v obliki izbire enega ali več od ponujenih pridevnikov, za katere ta smatra, da so najbolj tipični za neko določeno etnično skupino. Omejitev tehnike je v tem, da anketiranca omeji v širini in ga postavlja v določen okvir tako izbire kakor tudi razmišljanja. Rezultati so tako lahko omejeni in preveč posplošeni (Zaidman 2000, 50; Plous 2003, 15). Stereotipe bom zato identificirala z uporabo metode odprtega anketnega vprašalnika. Odprti način anketiranja

dandanes velja za enega vodilnih pristopov na področju proučevanja in merjenja stereotipov, ki ga zagovarjajo tudi Coutant in drugi (v Rašković in Svetličič 2011, 12), saj rešuje problem omejitev tehnike Katza in Braly-ja. Pri odprtem načinu anketiranja namreč izpostavljajo večdimenzionalnost stereotipov, ki jo je mogoče najučinkoviteje izmeriti z odprtimi odgovori, kar sicer močno oteži obdelavo in analizo podatkov. Cilj analize anketnega vprašalnika je pridobitev povzetka o lastnostih, opredeljenosti in percepcijah respondentov (Zhang in Fang 2003, 436). Iz pridobljenih odgovorov bom identificirala pozitivne in negativne stereotipe ter analizirala njihovo vsebino glede na vsebinske sklope. Poskušala bom opredeliti obstoj stereotipa kitajske grožnje.

V petem poglavju bom s primerjalno analizo, ki po Neumanu (2011, 437) izpostavlja šibkosti analize ter izboljšuje njeno kvaliteto, analizirala vpliv razlik med nacionalnima kulturama Kitajske in Angole ter identificiranih stereotipov na uspeh aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli. Nadalje bom izpeljala hipoteze in preverila empirijo. Stopnjo povezanosti med diplomatsko aktivnostjo in obsegom mednarodnem menjave, ki je kazalec uspešnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli bom testirala z izračunom Pearsonovega koeficienta, ki kot korelacijski koeficient po Tošu (1988, 131) sporoča o jakosti medsebojne zveze. V šestem poglavju bom predstavila ključne sklepe ter podala priporočila za nadaljnje raziskovanje.

2 OPREDELITEV KLJUČNIH POJMOV

2.1 Zunanja politika

Za razumevanje empiričnega primera in izpeljavo teoretskih sklopov je pomembno, da uvodoma predstavim pojem zunanje politike in njenih sredstev, pri čemer izpostavljam, da v stroki mednarodnih odnosov obstajajo številne definicije pojma zunanja politika. Za potrebe raziskovanja se opiram na definicijo Petriča (2010, 18–20), ki opredeli zunanjo politiko kot dejavnost države, s katero ta v mednarodnem okolju uresničuje svoje cilje in tudi interese. Zunanjo politiko predstavi kot dejavnost države, to je »dejavnost njenih za sprejemanje in izvajanje zunanjepolitičnih odločitev pooblaščenih organov« (Petrič 2010, 20). Nadalje izpostavlja, da gre pri zunanji politiki za »kontinuiran proces dajanja in uveljavljanja lastnih pobud in hkrati za odzivanje na pobude, ki prihajajo od drugih držav« (prav tam). Zlasti pomembno je zavedanje, da z zunanjo politiko država poskuša uveljavljati svoje interese v MS, oziroma, ko vstopa v odnose z drugimi državami, kjer poskuša uveljaviti svoje vrednote

in si prizadeva zagotoviti lastno varnost (Petrič 2010, 23). Petričevo dojetje zunanje politike je za delo relevantno, ko govorim o ciljnih kitajske zunanje politike, katere namen je poskus uveljavljanja nacionalnega interesa po zagotovitvi naravnih virov in reševanju izziva energetske varnosti.

2.1.1 Sredstva zunanje politike

Kitajska svoje zunanjepolitične cilje zasleduje skozi uporabo sredstev zunanje politike. Po Petriču (2010, 344) bi lahko kot sredstva zunanje politike opredelili vse tiste »ukrepe materialne ali nematerialne narave, s katerimi države razpolagajo in jih uporabljajo za doseganje zunanjepolitičnih ciljev«. Nadalje z ozirom na cilj dela uporabljam definicijo, ki jo po Benku in Holstiju povzema Udovič (v Udovič 2009, 32), da so sredstva zunanje politike aktivnosti, ki na osnovi vrednot in potrjenih strategij zagotavljajo uresničevanje ciljev; in tudi dejavniki, ki omogočajo prelivanje vrednostnega sistema v namene in konkretne cilje zunanje politike. Večina avtorjev, tudi Benko (1997) ter Udovič (2009) delita sredstva na tri temeljne kategorije: vojaška sredstva oziroma sredstva prisile, politična sredstva (diplomacija in javno mnenje) ter ekonomska sredstva zunanje politike. Kot izpostavlja Udovič (2009, 33) sta za razumevanje in definicijo ekonomske ter nadalje gospodarske diplomacije ključni predvsem zadnji dve kategoriji.

Petrič nadalje navaja (2010, 374), da gospodarsko in drugo mednarodno sodelovanje samo po sebi ni sredstvo zunanje politike. Razvoj gospodarskega sodelovanja opredeljuje kot cilj zunanje politike določene države, ki naj bi prispeval k zagotavljanju blagostanja pa tudi varnostnih interesov države oziroma na široko k uresničevanju nacionalnih interesov. Res pa je, da sredstva zunanje politike v veliko primerih bodisi spodbujajo, bodisi omejujejo gospodarsko sodelovanje. Benko (1997, 262–4) razdeli ekonomska sredstva zunanje politike na tri vrste in sicer: sredstva, ki ustrezajo družbeno-ekonomskim odnosom v določeni državi ter družbeno-ekonomski sestavi določene države; sredstva, ki se oblikujejo v skladju s splošnimi materialnimi interesi določene države ter sredstva, namenjena zagotavljanju in/ali uresničevanju posebnih interesov države. Kot sinonim za ekonomska sredstva zunanje politike Petrič (2010, 374–5) uporablja tudi termin gospodarska sredstva zunanje politike, katere opredeli bodisi kot vzpodbude, bodisi kot omejitve gospodarskega in drugih načinov sodelovanja, pri čemer gre za razne olajšave ali pa omejitve, kot so carinski ukrepi, določanje

kvot in finančni ukrepi. Med zadnjimi našteva posojila (kredite),² podaljšanje ali odpis posojil in tako imenovana nepovratna gospodarska, finančna in druga sredstva oziroma druge oblike gospodarske in finančne pomoči. Tudi Udovič (2009, 51) navaja koncesijska posojila iz javnih virov kot ekonomsko sredstvo zunanje politike, pri čemer pojem koncesijskih posojil umesti med instrumente ODA (*Official Development Assistance*).³ ODA predstavi kot skupen izraz za vse mednarodne tokove prejemnicam pomoči, ki izpolnjujejo določen set kriterijev za prejem te vrste pomoči. Po prvem kriteriju mora biti vir ODA javni sektor. Drugi kriterij predpostavlja, da mora biti pomoč usmerjena v spodbujanje gospodarskega razvoja in blaginje v državi prejemnici; tretji kriterij pa predpostavlja, da mora biti ODA podeljena po koncesijskih pogojih, kar pomeni, da vsebuje stopnjo finančne pomoči, ki ni manjša od 25 %.

Po tej opredelitvi utemeljujem tudi posojila za izvedbo infrastrukturnih projektov, ki jih je kitajska vlada preko državne banke Exim podeljevala Angoli. Posojila smatram kot pozitivno spodbudo v okviru ekonomskih sredstev zunanje politike, kar je Kitajska za doseg svojih zunanjepolitičnih ciljev spretno kombinirala z diplomacijo, ki je politično sredstvo zunanje politike. Corkinova (2011, 173) in Alvesova (2013, 101) sta posojila kitajske banke Exim, ki ima ekskluzivni mandat podeljevanja koncesijskih posojil (z nizkimi obrestnimi merami, ki jih subvencionira Ministrstvo za gospodarstvo) tudi formalno umestili pod okrilje instrumentov ODA. Bučar in Udovič (v Udovič 2009, 53) ODA opredeljujeta kot tisti instrument, ki ga država lahko spretno izkoristi pri oblikovanju svoje zunanje politike, saj kot cilj razvojne pomoči določi državo, ki je vključena v strategijo zunanje politike države, ki ODA podeli. V primeru kitajskih koncesijskih posojil in angolskega modela bi lahko govorili o bilateralni obliki ODA.

Nadalje Petrič (2010, 382) kot ekonomsko sredstvo zunanje politike navaja tudi investicije, ki so še zlasti pomembne v sodobnih mednarodnih ekonomskih odnosih. Posojila Kitajske Angoli popolnoma ustrezajo temu, kar Petrič (2010, 375) opisuje kot »ukrep, ki ga lahko država uporabi bodisi kot sredstvo prisiljevanja bodisi kot sredstvo prepričevanja in nagrade, zato da bi uresničila določene zunanjepolitične cilje«, pri čemer v delu konkretno govorim o reševanju izziva energetske varnosti in o zagotovitvi naravnih virov iz zunanjih trgov za razvoj lastnega gospodarstva, kar je strateški gospodarski in nacionalni interes Kitajske.

² O kreditih oziroma posojilih kot ekonomskem sredstvu zunanje politike piše tudi Holsti (v Petrič 2010, 375).

³ Petrič (2010) in Udovič (2009) uporabljata termin kredit, v pričujočem delu pa uporabljam sinonim terminu kredit in sicer termin posojilo.

2.2 Diplomacija

Diplomacija sodi med politična sredstva zunanje politike, ki jo lahko razumemo v širšem in ožjem smislu. Ob obstoju številnih definicij se bom ponovno oprla na Petriča, ki diplomacijo opredeli kot »posebno dejavnost, ki s posebnimi sredstvi zunanje politike služi uresničevanju ciljev zunanje politike« (2010, 307) in pojasni, da je »bistvo diplomacije komuniciranje med državami« (prav tam), Udovič (2009, 35) pa dodaja, da je diplomacija »najpogosteje uporabljano in najbolj učinkovito sredstvo v zunanji politiki držav« ter ugotavlja, da diplomacija ni bila vedno namenjena samo doseganju političnih ciljev, temveč tudi doseganju drugih interesov. Uporaba diplomacije se je namreč razširila tudi na druga področja, pri čemer se diplomacija v 21. stoletju udejanja predvsem na treh področjih; vojaškem, kulturnem in ekonomskem, od tod tudi razvoj ekonomske diplomacije (prav tam).

Za potrebe pričujočega dela sem razmišljala tudi o uporabi termina diplomacija virov, ki ga omenja tudi Udovič (2009, 39), ki izpostavlja, da se je termin oblikoval konec sedemdesetih let po prvi naftni krizi, ko se je na globalni ravni začelo razpravljati o pomembnosti virov, vendar sem se po raziskovanju in konzultacijah z mentorjem ter drugimi strokovnjaki odločila za umestitev glavne tematike v okvir ekonomske in konkretnejše, gospodarske diplomacije. Pri definiciji gospodarske diplomacije nedvomno izhajam iz opredelitve ekonomske diplomacije, ki predstavlja nadredno povezavo med pojmom.

2.2.1 Ekonomska diplomacija

Udovič (2009, 124) definira ekonomsko diplomacijo sprva kot vsako zunanjepolitično aktivnost države, ki kombinira zunanjepolitična sredstva in metode ter ekonomske instrumente za doseg zelenih ekonomskih ciljev, pri čemer izpostavlja neznanje o samih sredstvih ter metodah ter pomanjkanju definicije ciljev. Naposled ekonomsko diplomacijo definira kot »ekonomsko dejavnost v mednarodnih odnosih, ki poteka vzporedno s (politično) diplomacijo in ji daje legitimiteto ter se oblikuje skladno z navodili vladnih in nevladnih organizacij /.../. Zanj velja, da se neprestano pojavlja v različnih oblikah, a vedno z enakim ciljem – doseči čim večjo ekonomsko aktivnost države pošiljateljice v državi sprejemnic« (prav tam).

Nadalje se opiram na Udovičevo (2009, 124–5) delovno razumevanje ekonomske diplomacije, ki jo razume kot »vsako ekonomsko aktivnost države navzven, ki stremi k doseganju ekonomskih ciljev s pomočjo uporabe političnih in ekonomskih sredstev zunanje

politike /.../«, pri čemer se bom v delu osredotočala na dvostransko raven, se pravi na odnose med Kitajsko in Angolo. Ob izpostavitvi dvostranske ravni delovanja ekonomske diplomacije Udovič (2009, 126) nadalje takšno dvostransko ekonomsko diplomacijo poimenuje gospodarska diplomacija, izhajajočo iz države ter jasno izpostavi, da gre za predpostavljane odnose, ki potekajo na ravni država – država oz. država – podjetje. Tako pri ekonomski, kakor tudi pri gospodarski diplomaciji, je glavni akter država.

2.2.2 Gospodarska diplomacija

Države se zavedajo vse večje pomembnosti gospodarske diplomacije, ki jo Udovič (2006 in 2009, 130) podrobneje opredeljuje kot diplomatsko udejstvovanje države in vladnih ustanov, ki nudijo pomoč in podporo domačim podjetjem pri gospodarskih aktivnostih v drugi državi, najsi gre za sodelovanje, trgovanje ali investiranje. Državne ustanove podpirajo domača podjetja na različnih ravneh aktivnosti; pri vstopu na tuje trge, jih obveščajo o možnostih sodelovanja s podjetji, spodbujajo mednarodno menjavo, jim pomagajo pri pridobivanju dovoljenj in v postopkih; med drugim pa sodelujejo tudi v postopkih premostitve kulturnih in etičnih navad. Tudi Cariere (v Udovič 2009, 135) kot eno temeljnih nalog gospodarske diplomacije izpostavlja podporo trgovinskih družbam ter aktivno udejstvovanje pri sklepanju poslov. Gospodarsko diplomacijo tako vidi v vlogi posrednika pri sklepanju poslov, kot iskalca koncesij in konsenzov ter hkratnega pospeševalca gospodarskega sodelovanja med državami.

2.2.3 Ekonomska diplomacija v kontekstu mednarodnega poslovanja

Z ozirom na tematiko in cilje pričujočega dela, vsekakor ni zadosti, da opredelim zunanjo politiko, diplomacijo, ekonomsko ter gospodarsko diplomacijo ter termine umestim v okvir dela. Cilji naloge in tudi hipoteze v veliki meri izpostavljajo tudi drugačne oblike gospodarskega in ekonomskega sodelovanja, zlasti ko govorimo o obstoju in vrednosti zaupanja med državami, ki spodbuja ali zavira sodelovanje med državami. Zatorej je nujno potrebno, da se dotaknem termina mednarodno poslovanje, pri čemer pa je potrebno izpostaviti, da ekonomska diplomacija in mednarodno poslovanje velikokrat delujeta z roko v roki. Že Sanner in Yiu (v Svetličič 2011, 619) pišeta, da so postale profesionalne meje med poslovanjem in diplomacijo po koncu hladne vojne vedno bolj nejasne. Ekonomska diplomacija in mednarodno poslovanje postajata vse bolj komplementarna, tako v ciljih,

motivih kot tudi merjenju učinkovitosti (Svetličič 2011, 622). V delu se navezujem predvsem na Svetličiča (2011), ki potrjuje obstoj komplementarnosti diplomacije in mednarodnega poslovanja v 21. stoletju. Že uvodoma ugotavlja, da med ekonomsko diplomacijo in mednarodnim poslovanjem obstaja več podobnosti kot razlik in da »pomen ekonomske diplomacije zlasti v pogojih premeščanja centrov ekonomske moči v Azijo raste« (Svetličič 2011, 604), hkrati pa raste pomen obvladovanja medkulturnih razlik, kar lahko navežem tudi na gospodarski razvoj Kitajske in njeno vse večjo vpetost v globalno dogajanje, kar jo preoblikuje v globalno velesilo in jo postavlja v center moči. Tako Svetličič (2011, 609) ekonomsko diplomacijo opredeli kot

bilateralno, regionalno ali multilateralno uveljavljanje gospodarskih interesov predvsem s strani diplomatov, pa tudi drugih državnih in nedržavnih akterjev, s ciljem maksimirati *nacionalne interese* oz. dvigovati blaginjo prebivalcev. To so aktivnosti, ki s političnimi, ekonomskimi in družbenimi ukrepi pospešujejo mednarodne ekonomske odnose, delovanje tržišč, zmanjšanje stroškov mednarodnih transakcij, pospeševanje uvajanja mednarodnih standardov in drugih pravnih predpogojev za uspešno mednarodno poslovanje (lastninske pravice) ter vzpostavljanje zdravih ekonomskih in političnih predpogojev (stabilnost, varnost) za mednarodno poslovanje.

V sodobnih časih se ekonomska diplomacija ne ukvarja več samo z odnosi med državami, temveč vse bolj z odnosi s podjetji (prav tam), kar se jasno izraža skozi aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli, kjer preko posrednih posojil angolski vladi, kitajska vlada vstopa v odnose s kitajskimi podjetji v lokalnem okolju, ki nato implementirajo vse infrastrukturne projekte. Vmesni člen je neposredni financer, t.j. ena od državnih bank, bodisi banka Exim ali Kitajska razvojna banka (*China Development Bank*). Gre torej za triangularno diplomacijo, v kateri države in podjetja skupaj iščejo poti, kako okrepiti konkurenčnost, posledično pa tudi zasledovati nacionalne strateške interese, ki se reflektirajo v razvoju gospodarstva. Za mednarodno poslovanje je dandanes namreč značilno, da podjetja ne stopajo le v medsebojne odnose s podjetji v drugih državah, temveč vstopajo v odnose s svojimi vladami in vladami dežel, kjer poslujejo (Grosse in Behrman v Svetličič 2011, 610).

Kako potemtakem opredeliti mednarodno poslovanje? Po Rugmanu in Hodgettsu (v Svetličič 2011, 612) mednarodno poslovanje obsega vse dejanske in pravne transakcije, ki prečkajo mejo. Nanašajo se na pretoke blaga ali storitev, kapitala, tehnologije, znanja, oseb itd. Diplomacija je bistveno starejša od mednarodnega poslovanja, ki pa je bolj dinamična aktivnost in se tudi hitreje odziva in prilagaja na spremenjeno zunanje okolje. Po Svetličiču (2011, 613) je dolgoročni cilj, ki naj bi opredeljeval tako ekonomsko diplomacijo kakor tudi mednarodno poslovanje »pomagati pri uresničevanju trajnostnega razvoja in krepitvi blaginje prebivalcev dežele porekla ter na dolgi rok tudi dežele, kjer se deluje, če se želi, da je

sodelovanje trajno« (prav tam). Brez vzajemnih koristi se vsako sodelovanje slej ko prej preneha, če ni osnovano na 'win-win' principu.

Temeljna razlika med ekonomsko diplomacijo in mednarodnim poslovanjem je v tem, da je osnovni motiv pri mednarodnem poslovanju profit, medtem ko mora ekonomska diplomacija izhajati iz nacionalnih oziroma javnih interesov (Svetličič 2011, 613). Vsekakor pa je pospeševanje razvoja in rasti domačih podjetij ter domačega gospodarstva v javnem interesu določene države. »Ekonomska diplomacija mora posledično pomagati tudi podjetjem uresničevati njihove cilje in jim odpirati vrata, zlasti na oddaljenejših trgih« (Svetličič 2011, 614).

2.3 Kultura

V nadaljevanju bom opredelila pojme, ki bolj kot iz področja mednarodnih odnosov izhajajo iz širšega družboslovnega področja. Po Griffinu in Pustayu (2012, 108–9) je kultura zbirka vrednot, prepričanj, običajev in drž, ki razlikujejo skupnosti. V družboslovju obstaja mnogo definicij kulture, v delu pa se bom naslonila na definicijo kulture po Hofstedeju (2001), ki kulturo opredeli kot kolektivno programiranje misli (razuma), da razlikuje predstavnike ene skupine ali kategorije ljudi od druge. Kroeber in Kluckhohn (1952) sta v obširni študiji definicij kulture izpred sedemdesetih let ponudila eno izmed definicij, ki se mi zdi najbolj smiselna za aplikacijo, in sicer, da kulturo sestavljajo vzorci, tako eksplicitni kot tudi implicitni, ki nastanejo skozi vedenje človeških skupin in se prenašajo preko simbolov. Jedro kulture je sestavljeno iz tradicionalnih (tako zgodovinsko pogojenih kot tudi določenih) idej in na ideje vezanih vrednot in vrednostnih sistemov, ki si jih delijo skoraj vsi pripadniki določene družbene skupine. Leung idr. (2005, 357–9) dodajajo, da kulturo lahko razumemo kot kolektivni fenomen, ki razlikuje eno skupino ljudi od drugih. To pomeni, da kultura obstaja na različnih nivojih, med narodi, v organizacijah, podjetjih, geografskih regijah itd. Nadalje, da kultura ni prirojena, temveč je pridobljena skozi proces socializacije, pri čemer gre za učenje oziroma prenos skupnih vrednot, prepričanj, običajev in drž skozi družbeno interakcijo in medgeneracijski prenos. Nenazadnje pa se navežejo na kolektivno programiranje po Hofstedeju (2001), ki opredeljuje, kaj naj bi bilo primerno in sprejemljivo vedenje in kaj ne. Če parafraziram, kulturne vrednote ustvarijo preference za določeno obliko vedenja pred drugo. Hofstede (2011, 3) še dodaja, da se pojem kulture najbolj pogosto uporablja v antropološkem smislu za označevanje plemenskih ali etničnih skupin, v sociologiji in managementu za vrednotenje organizacij, v mojem primeru pa je najbolj

primerna aplikacija pojma kulture v politološkem, sociološkem in družboslovnem pogledu, ki kulturo veže na posamezne narode.

Pomen vpliva nacionalnih kultur in uravnavanja medkulturnih razlik v mednarodnem poslovanju je v zadnjih dveh desetletjih narastel, pri čemer Leung (2005, 357) nacionalno kulturo v širšem smislu definira kot skupek vrednot, prepričanj, norm in vedenjskih vzorcev določene nacionalne skupine, ta pa dokazano učinkuje na uspeh ali neuspeh ključnih poslovnih aktivnosti, vse od kapitalskih struktur do delovanja skupine. Obvladovanje medkulturnih razlik v 21. stoletju postaja ena najpomembnejših kompetenc pri internacionalizaciji. Pri tem ne gre le za obvladovanje in toleriranje, temveč tudi za izkoriščanje medkulturnih razlik za dvig produktivnosti in uspešnosti poslovanja (Svetličič 2011, 618).

V zadnjih treh desetletjih je Hofstedejevo (2001) raziskovanje z opredelitvijo dimenzij nacionalne kulture postalo raziskovalna paradigma na področju proučevanja medkulturne komunikacije, psihologije in tudi mednarodnega poslovanja. Kljub temu, da njegovo delo temelji na študiji iz leta 1984, je aktualno še dandanes. Izhaja iz primerjave vrednot različnih kultur, ki jih je Hofstede opredelil z zbiranjem in analizo podatkov zaposlenih v korporaciji IBM v več kot 50 državah (Wu 2006, 33). Gre za razvoj dimenzij na podlagi meritev za pridobitev povprečnih vrednosti in skupkov vrednot posamezne skupine ljudi ter posledično merjenje njihovih nacionalnih atributov. Hofstede (2001; 2011) je opredelil štiri različne kulturne dimenzije, pri čemer ima vsaka svoj nizki in visoki pol, kamor se glede na nizko ali visoko vrednost umesti določen narod. Gre za dimenzijo razdalje moči, dimenzijo družbene orientacije, dimenzijo moškosti oziroma ženskosti in dimenzijo izogibanja tveganjem.

Dimenzija razdalje moči opredeljuje dejavnik (ne)enakopravnosti posameznikov v družbi in izraža naklonjenost oziroma strinjanje kulture do obstoja družbenih neenakosti. Dimenzijo razdalje moči Hofstede (2001; 2001, 9) opredeli kot dejavnik, ki izraža »v kolikšni meri manj močni člani institucij in organizacij znotraj države pričakujejo in sprejemajo dejstvo, da je moč porazdeljena neenakomerno«.

Poglavitni izziv, ki ga razrešuje *dimenzija družbene orientacije* je stopnja neodvisnosti družbe med svojimi člani. Gre torej za stvar individualne refleksije v pojmih »jaz« ali »mi«. V individualistični družbi posamezniki poskrbijo predvsem zase in za svoje družine, medtem v kolektivistični družbi posameznik pripada različnih skupinam, ki poskrbijo za posameznika v zameno za njegovo lojalnost (Hofstede 2001, 11).

Ključna opredelitev v *dimenziji moškosti/ženskosti* gre v smeri ugotavljanja, kateri dejavniki ali vrednote motivirajo posameznike. Vprašanje je ali posameznika bolj žene

ambicija biti vedno najboljši (moškost) ali motivacija po opravljanju dela, pri katerem se dobro počuti (ženskost). V dimenziji moškosti oziroma ženskosti, visoka vrednost dimenzije ponazarja visoko vrednost dejavnika moškosti v družbi, kar pomeni, da so vrednote, ki vodijo družbo tekmovalnost, dosežki in uspeh, pri čemer je uspeh definiran na podlagi dojemanja zmagovalca oziroma najboljšega na svojem področju. Gre za sistem vrednot, ki se postavi že na ravni osnovnošolskega izobraževanja in se prenaša v druge oblike organizacij. Nizka vrednost dimenzije ponazarja dominanco dejavnika ženskosti v družbi, kar pomeni pomembnost skrbi za sočloveka in kakovosti življenja. Ženstvena družba je tista, v kateri se uspeh kaže skozi kakovost življenja in kjer izstopanje iz množice ni prepoznano kot prednost (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 12).

Dimenzija izogibanja negotovosti ugotavlja odnos družbe do sprejemanja in predvidevanja negotove prihodnosti v smislu ali je možno in v kolikšni meri je možno vplivati na prihodnost (gotova prihodnost) ali je ta prepuščena vnaprej določeni usodi (negotova prihodnost). Ta dvosmernost prinaša anksioznost in različne kulture se z anksioznostjo soočajo na različne načine. Vrednost izogibanja negotovosti določa, »do katere mere se pripadniki družbe počutijo ogrožene ob misli na negotovo prihodnost oziroma nepredvidene situacije in so vzpostavili sistem prepričanj ali institucij, s katerimi se jim želijo izogniti« (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 10).

2.4 Stereotip

Pojem je leta 1798 skoval francoski tiskar Didot, ki ga je prvotno uporabljal za označevanje tiskarskega procesa reprodukcije (Jahoda 2001, 185; Ashmore in Del Boca v Plous 2003, 3), Lippmann (v Jahoda 2001, 185) pa je stereotipe opredelil kot »slike v glavi«, oziroma mentalne reprodukcije realnosti. Ta posploševanja so v določenih primerih lahko pozitivna, v večini primerov pa gre za negativna posploševanja, zelo odporna na spremembe (Plous 2003, 3). Že Allport (v McCarthy 2004, 1) je stereotipiziranje opredelil kot zaznavni in kognitivni proces, kjer se določene vedenjske značilnosti pripišejo posameznikom na osnovi njihove domnevne pripadnosti določeni skupini, nato pa je Brigham (v Zaidman 2000, 45) stereotipe definiral kot posploševanja o skupini. Tudi Lowengart in Zaidman (v Raškovič in Svetličič 2011, 8) razumeta stereotipe kot posplošitve o pripadnikih neke družbene skupine. Stereotipiziranje je naraven in običajen proces v vseh kulturah po svetu (Plous 2003, 15), stereotipi so tako posledica naravne *kognitivne redukcije*, na podlagi katere ljudje oblikujejo abstraktno znanje, ki vpliva na njihovo *doznanje* in *vedenje* do drugih. Med obstoječimi tipi

stereotipov obstajajo tudi t.i. nacionalni stereotipi, ki se navezujejo na pripadnike določene države, ti pa so pomembni zlasti z vidika t.i. stereotipiziranja o državi izvora in pomembno vplivajo na mednarodno poslovanje (Raškovič in Svetličič 2011, 8). Nadalje Varnai (v Raškovič in Svetličič 2011, 8) z vidika oblikovanja stereotipov ugotavlja, da oblikovanje in razvoj družbenih elementov stereotipov ne temeljita samo na preteklih zgodovinskih izkušnjah, mitologiji in dogmah, politiki ter literaturi, temveč tudi v veliki meri na medijih in njihovem soustvarjanju javnega mnenja. Mediji naj bi tako predstavljali obče prevajanje in tolmačenje družbenih izkušenj, poleg tega pa zrcalili udejanjanje demokracije ter manifestacijo javnega mnenja.

Ko stereotipe aktiviramo, lahko ti močno vplivajo na družbene percepcije in obnašanje (Plous 2003, 17). Raškovič in Svetličič (2011, 7) v svoji analizi preverjata hipotezo o dinamičnem odnosu vplivanja in sovplivanja stereotipov, ki naj bi imel tudi neposredne posledice predvsem na področju mednarodnega poslovanja v mednarodnih ekonomskih odnosih. Takšen vpliv naj bi bil zlasti opazen v začetnih fazah ekonomskih odnosov, deloval pa naj bi na osnovi »vidika *zaupanja*«, kar pomeni, da » /.../ *pozitivni stereotipi* pospešujejo in povečujejo zaupanje ter spodbujajo mednarodno ekonomsko sodelovanje, *negativni stereotipi* pa zavirajo mednarodno ekonomsko sodelovanje«, pri čemer Carrova (2002, 2) izpostavlja močno proučevanje sovplivanja med kulturo, stereotipi ter razvojem različnih mednarodnih poslovnih odnosov. Poudarja tudi, da so stereotipi prisotni zlasti v začetnih fazah poslovnih odnosov in lahko ovirajo nadaljnji razvoj odnosa, Zaidmanova (2000) pa opozarja predvsem na vpliv negativnih stereotipov na zaupanje in zavezanost v odnosih. Guiso in drugi (2009, 1119) v zvezi s tem izpostavljajo, da naj bi bili negativni stereotipi posledica nekakšnega preteklega »javnega« nezaupanja, na drugi strani pa *a priori* negativno vplivajo tudi na začetne faze prihodnjih odnosov.

Če kulturo razumemo 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 neke kulture. Posledično se večje medkulturne razlike med državami odražajo tudi v večjih razlikah v stereotipih o predstavnikih primerjanih držav, predvsem v večjem deležu negativnih stereotipov (Schwartz v Raškovič in Svetličič 2011, 11). Kljub temu, da so stereotipi podobno kot kulturni atributi močno zakoreninjeni v družbi, študije potrjujejo, da jih je mogoče uspešno uravnati in celo zmanjševati, zlasti kadar delujejo v procesih spodbujevanja in motiviranja posameznikov k uporabi korektnih družbenih percepcij (Plous 2003, 23).

Po Katzu (1995, 3) multikulturalna interakcija na področju mednarodnih ekonomskih odnosov, posebno na področju mednarodnega poslovanja, pogosto vodi v oblikovanje in uporabo različnih nacionalnih identifikacij, ki posledično vodijo v različne pristranske percepcije in askripcije lastnosti posameznikov glede na njihovo nacionalno pripadnost. Raškovič in Svetličič (2011, 8) tako navajata, da zanimanje za stereotipe na področju mednarodnih odnosov ter poslovanja izvira iz vse večjega zanimanja in proučevanja medkulturnih razlik. Stereotipi tako odločilno vplivajo tudi na zaupanje in so globoko zakoreninjeni v družbi. Carrova (2002, 2) opozarja za dejstvo, da je bilo študijam kombinacije učinkovanja, tako vplivov kulture in stereotipov na poslovni odnos posvečeno bistveno premalo fokusa.

2.4.1 Kulturno stereotipiziranje

Zaidmanova (2000, 46) se konkretnije poglubi v kulturološko perspektivo stereotipiziranja, pri čemer izpostavi, da stereotipi predstavljajo del družbene materije specifične družbe; javno informacijo o neki določeni družbeni skupini, ki se deli med posameznike znotraj te kulture. Po tem pristopu je Lippmann že 1922 (v Zaidman 2000, 46) stereotipe opredelil kot posledico družbenega učenja, bodisi preko procesov socializacije, akulturacije ali kulturnega prenosa. V navezavi na analizo kulturnega ozadja in izkušenj v procesu stereotipiziranja Carrova (2002, 9–10) izpostavlja potrditve stroke, da podobno kulturno ozadje pomaga pri razvoju odnosov, prav tako pa pretekle izkušnje in percepcije o drugih kulturah potencialno učinkujejo na uspeh mednarodnega poslovanja. Posledično opredeli kulturne stereotipe kot percepcije in pred-obstoječe ideje o drugih kulturah na mednarodnih trgih.

3 KITAJSKA GOSPODARSKA DIPLOMACIJA V REPUBLIKI ANGOLI

3.1 Reorientacija kitajske zunanje politike po hladni vojni in začetki kitajske gospodarske diplomacije

Konec hladne vojne je pospešil globalizacijo, zlasti na področju ekonomskih trendov in odnosov. Spremembe, ki jih je prinesel razpad bipolarnega sistema so v veliki meri vplivale tudi na prioritete kitajske zunanje politike. K temu so pripomogle še posledice mednarodnih razsežnosti po incidentih na Trgu nebeškega miru, ki je sledil demonstracijam študentov leta

1989 (Cencen 2011, 99; Birnbaum 2014). Pričel se je postopek reorientacije zunanje politike, usmerjene zlasti k državam v razvoju, saj so razvite sile zahoda proti Kitajski uvedle set ekonomskih sankcij. Spremembe so bile posledica želje kitajskih voditeljev po prekinitvi post-incidentalne izolacije, ponovni izgradnji ugleda v MS in zaščiti ter promociji kitajskih ekonomskih ter nacionalnih interesov (Medeiros 2003, 24).⁴

Evolucija kitajske zunanje politike se je pričela v sedemdesetih letih pod vodstvom Denga Xiaopinga, ki je položil temelje preobrazbe države s številnimi reformami (Cencen 2011, 121–3). Hitra rast domačega gospodarstva in naraščajoča potreba po naravnih virih je Kitajsko vodila tudi do večje uporabe sredstev mehke moči in diplomacije (Power 2011, 993). S ciljem modernizacije gospodarstva je Xiaoping pričel aktivno spodbujevati tudi mednarodno povezovanje (Medeiros 2003, 24). Kitajska je tako pričela iskati in utrjevati svoje mesto v svetovnem ekonomskem redu z aktivno vpetostjo v regionalne in globalne trge (Alves 2006, 2).⁵

Ključni element kitajske razvojne strategije novega tisočletja je postala '*going out*' oziroma '*go global*' strategija.⁶ Namen strategije, ki jo je Kitajska razglasila leta 2002 (Power 2011, 993) je pozicioniranje Kitajske na mestu ključnega igralca v globalizaciji preko razširitve in konsolidacije komercialnih vezi po vsem svetu (Malaquias 2012, 38). Gledano iz širše perspektive, sta reorientacija in vzpostavitev novih dimenzij zunanje politike Kitajsko postavila na pozicijo razvijajoče se svetovne velesile z različnimi in raznovrstnimi interesi ter odgovornostmi (Medeiros in Fravel 2003, 23).

Kot navajata Yin in Vaschetto (2011, 45) se je radikalna sprememba kitajske zunanje politike, preko katere so politične in varnostne strateške interese izven države nadomestili ekonomski interesi, odrazila kot logična posledica Dengovih reform po principu politike odprtih vrat.⁷ Li že leta 1998 (v Taylor 2006b) opredeli glavna cilja zunanje politike Kitajske, ki sta (1) zasledovanje in uresničevanje interesov držav v razvoju v odnosu do interesov razvitih zahodnih držav in (2) krepitev lastnega gospodarskega razvoja ter varnosti. Kitajska zunanja politika se je skladno s cilji preobrazila iz konfrontacijske v sodelovalno, iz

⁴ Po Zhangu (2004) je bil prvi voditelj, ki je obiskal Kitajsko po incidentih predsednik Burkine Faso, ki je sledil podpisu deklaracij številnih afriških voditeljev v podporo kitajski vladi s poudarki, da so bili dogodki na Trgu nebeškega miru v izključni domeni kitajske notranje politike.

⁵ To potrjuje tudi vključitev Kitajske v Svetovno trgovinsko organizacijo (STO) leta 2001 (Alves 2006).

⁶ V osnovi gre za strategijo odpiranja države navzven in spodbujanja podjetij k nastopanju in širitvi na mednarodni trg za razširitev in konsolidacijo komercialnih vezi. V strokovni literaturi avtorji za takšno strategijo uporabljajo sinonime. Tako Malaquias (2012, 38) govori o '*going out*' strategiji kitajske zunanje politike, medtem ko Yin in Vaschetto (2011, 45) uporabljata termin '*go global*'.

⁷ Tudi v Alves (2006, 2).

izolacionistične v politiko aktivnega mednarodnega delovanja (Medeiros ter Fravel 2003, 22; Alves 2016, 11).

Država se je tako znašla v edinstvenem položaju, v katerem lahko aktivno promovira in ščiti svoje ekonomske in politične interese, saj ima izrazito moč učinkovanja tako na države razvitega sveta kot tudi na države v razvoju. V 21. stoletju Kitajska uspešno deluje znotraj MS. Svoje nacionalne interese zasleduje z udejanjanjem v okviru mednarodnih norm, pravil in seveda organizacij, pred katerimi se je dolga desetletja zapirala.⁸ Od sredine devetdesetih let je znatno povečala število bilateralnih odnosov ter poglobila vsebino sodelovanja, pridružila se je mednarodnim trgovskim in varnostnim organizacijam ter pomagala nasloviti nekatere od ključnih globalnih varnostnih vprašanj s konstruktivnim pristopom. Odločanje v stvareh zunanje politike je tako postalo manj personalizirano in bolj institucionalizirano, kitajski diplomati pa so pri artikulaciji državnih interesov in ciljev postali zelo sofisticirani (Medeiros in Fravel 2003, 22–3). V današnjem globaliziranem svetu, ko se ekonomski interesi vseskozi intenzivno prepletajo z naraščajočo gospodarsko medsebojno odvisnostjo, tako v regionalnem kot v globalnem kontekstu, se je ekonomska diplomacija izkazala kot najbolj učinkovito sredstvo zunanje politike Kitajske. Kitajska je to spoznala zelo zgodaj, zato je ekonomska agenda postala gonilna sila in prevladujoča značilnost kitajske zunanje politike 21. stoletja (Alves 2006, 11). Tako se je močno zavezala k krepitvi odnosov in vezi z državami v razvoju, zlasti z državami afriškega kontinenta.

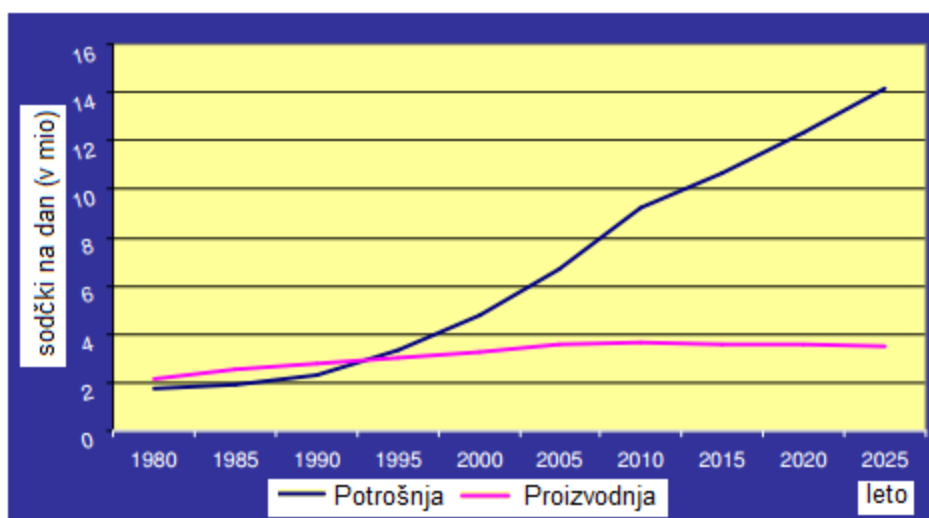
Izvajanje '*go global*' strategije je spremenilo tudi odnos med Afriko in Kitajsko, saj je uradni Peking pričel vidno spodbujati svoja podjetja k širitvi, investiranju in trgovanju v tujini. Kitajska nova vloga v globalni ekonomiji je postala naraven katalizator sino-afriških ekonomskih vezi. Ključen dejavnik v reorientaciji kitajske zunanje politike k Afriki je sicer predstavljala gonja za naravnimi viri, primarno za nafto.

Zagotavljanje virov je postalo ključno ne samo za gospodarsko rast, temveč tudi za družbeno stabilnost. Kljub dejstvu, da je Kitajska ena največjih proizvajalk nafte na svetu, z lastnimi viri lahko oskrbi manj kot polovico lastnih potreb (Alden 2012, 12). Leta 2009 je Kitajska prehitela Združene države Amerike (ZDA) v potrošnji primarnih energetskih virov (Swartz in Oster 2010), zlasti v potrošnji surove nafte, ki je že leta 1993 preseгла lastno proizvodnjo, potrebe po nafti pa skokovito naraščajo skladno z rastjo in potrebami gospodarstva (graf 3.1). Leta 2010 je Kitajska potrošnja nafte znašala 10,6 % vse globalne potrošnje, pri čemer gre za drugi največji delež takoj za deležem potrošnje ZDA, ki znaša

⁸ Kitajska svoje ekonomske in politične interese na globalni ravni, zlasti v odnosih do držav razvitega sveta zasleduje in uveljavlja kot stalna članica Varnostnega sveta Organizacije združenih narodov (OZN).

21,1 % (Alden 2012, 12). Po podatkih raziskave družbe British Petroleum (2015) je Kitajska leta 2014 potrošila 11,056 milijonov sodčkov nafte dnevno. Posledično je zasnovala in pričela z implementacijo strategije, po kateri je pričela vzpostavljati in sklepati številne pogodbe za dobavo nafte zaradi potrebe po zadovoljivi vse večjih potreb po energentih, ki je primarno izvirala iz Dengove razvojne strategije, ta pa je močno bazirala na energetsko intenzivni industriji (Fernandes 2012, 71). Ta sprememba potrjuje formuliranje vprašanja energetske varnosti in njegovo umestitev med ključne dejavnike kitajskega zunanjepolitičnega delovanja.

Graf 3.1: Pretekla proizvodnja in predvidena potrošnja nafte na Kitajskem med leti 1980 in 2025



Vir: Prirejeno po The Institute for the Analysis of Global Security (2006, 3).

Tabela 3.1: Predvidena potrošnja nafte v svetovnemmerilu do leta 2035 (v milijonih sodčkov dnevno)

	2012	2015	2020	2025	2030	2035
OECD Amerika	23,7	23,9	23,7	23,2	22,6	21,9
OECD Evropa	13,8	13,1	12,5	12,1	11,7	11,4
OECD Azija in Oceanija	8,5	8,3	8,0	7,8	7,4	7,1
OECD (skupno)	46,0	45,2	44,2	43,1	41,8	40,4
Latinska Amerika	5,2	5,7	6,2	6,5	6,9	7,2
Bližnji vzhod in Afrika	3,4	3,5	3,9	4,4	4,8	5,3
Indija	3,7	4,0	5,0	6,2	7,6	9,3
Kitajska	9,7	10,8	12,7	14,4	16,0	17,5
Azija (druge države)	7,2	7,6	8,6	9,5	10,3	11,0
OPEC	8,7	9,5	10,2	10,8	11,4	11,9
Države v razvoju (skupno)	37,8	41,1	46,6	51,8	57,0	62,1
Rusija	3,4	3,5	3,7	3,7	3,7	3,8
Evrazija (druge države)	1,6	1,7	1,9	2,0	2,1	2,2
Evrazija (skupno)	5,0	5,3	5,5	5,7	5,8	6,0
SVET	88,9	91,6	96,3	100,7	104,6	108,5

Vir: Prirejeno po OPEC (2013, 55).

Globalno gledano se je potrošnja nafte v zadnjem desetletju po podatkih OPEC (*Organization of Petroleum Exporting Countries*) (2013, 55) podvojila, prav tako pa

organizacija napoveduje, da se bo potreba po nafti naglo večala in se ponovno podvojila že do leta 2035, ko naj bi Kitajska za lastno potrošnjo potrebovala že preko 17,5 milijonov sodčkov dnevno (tabela 3.1).

Kitajska je leta 1993 postala neto uvoznica nafte, medtem ko je vprašanje energetske varnosti postalo središče zunanjepolitične strategije šele po letu 2000. Kljub temu, da Kitajska potrebuje tudi druge naravne vire, je nuja po zagotovitvi nafte iz zunanjih virov prioriteten pomena. Vse večje nestabilnosti na Bližnjem vzhodu⁹ in v severni Afriki so bile dodaten dejavnik v strategiji diverzifikacije zunanjih trgov, ki je Afriko izstrelila na sam vrh pekinškega seznama dobaviteljev (Alden 2012, 14). Dobava nafte in podeljevanje posojil tako danes predstavljata dve ključni komponenti kitajske energetske varnostne paradigme (Lai 2007, 522). V odnosu do varnostne paradigme Taylor (2006b, 3) v analizi kitajske gospodarske diplomacije¹⁰ opredeli dva glavna cilja, to sta (1) kratkoročni cilj zagotovitve dobave nafte za potrebe rasti domačega gospodarstva in (2) pozicioniranje Kitajske kot globalnega akterja na mednarodnem naftnem trgu.

Z ozirom na naraščajoč trend večanja povpraševanja in pomanjkanja zalog nafte in drugih naravnih virov v azijskih državah, visoki vladni predstavniki in odločevalci v Pekingu previdno tehtajo različne možnosti v hitro spreminjajočem se kontekstu razpoložljivosti energentov. Njihov namen je uravnati in zagotoviti uresničitev srednjeročnih in dolgoročnih interesov za doseganje državne energetske varnosti. Kitajska tako uresničuje energetske in zunanjo politiko za reševanje energetskega izziva na podlagi skrbno pridobljenih informacij s strani veleposlaništev, vladnih predstavnikov in uradnikov, državnih ter tudi zasebnih podjetij na lokacijah strateškega pomena (Burgos in Ear 201, 353–4).

3.2 Prehod od multilateralne javne diplomacije v Afriki k bilateralni gospodarski diplomaciji v Angoli

Kitajska in države afriškega kontinenta imajo veliko skupnih značilnosti. Prvič, tako gospodarstvo Kitajske kot gospodarstva afriških držav označujemo za gospodarstva držav v razvoju. Drugič, tako Kitajska kot afriške države so bile predmet evropskega kolonializma,

⁹ Klasično ravnotežje moči na naftnem področju so dolgo vzdrževale države Bližnjega vzhoda, pred kratkim pa smo postali priča razvoju nove mednarodne naftne osi. Pojem »naftna os« se uporablja za pojasnitev števila bilateralnih in multilateralnih, z nafto pogojenih strateških partnerstev in koordinacije držav za zasledovanje interesov energetske varnosti ter zunanje dobave energentov ali doseganja hegemonskih pozicij. Ta nova naftna os vključuje akterje, kot so Kitajska, Rusija, Iran, Indija, Venezuela (Burgos in Ear 201, 354).

¹⁰ Taylor (2006b, 3) v povezavi z analizo kitajske gospodarske diplomacije uporablja termin naftna diplomacija, pri čemer gre za sinonim. Razlika in aplikacija termina je podrobneje razložena v drugem poglavju.

prav tako pa imajo rigidne politične sisteme in trge. Ne glede na te skupne imenovalce, je Kitajska po koncu hladne vojne dosegla izjemno gospodarsko rast in s tem postala zanimiva paradigma za afriške države (Alves 2006, 12). Kitajska posveča pozornost črnemu kontinentu že vse od svoje ustanovitve leta 1949, skozi čas pa se je narava odnosa temeljito preobrazila. V času hladne vojne so bili interesi kitajske vpetosti v Afriki predvsem politično pogojeni (Alves 2006, 6). Dodatno je skupaj z mednarodnim pritiskom na Kitajsko, ki je naraščal kot posledica preobrazbe Kitajske v svetovno velesilo naraščala tudi kitajska potreba in celo nuja po vzpostavljanju partnerstev s podobno mislečimi državami.¹¹ Po razglasitvi neodvisnosti večine afriških držav v sedemdesetih letih, je kitajska retorika kot ključni razlog medsebojnega povezovanja pričela izpostavljati dejavnik nerazvitosti (Alves 2006, 6). V tem kontekstu gre za značilno diplomatsko udejstvovanje na politični osnovi z izkazovanjem podpore afriškim narodom in voditeljem v njihovem boju proti neoimperialističnim in neokolonialističnim težnjam razvitih držav (Haifang 2012, 166).

Po Dengovih gospodarskih reformah je rapidna in vzdržna rast gospodarstva preobrazila Kitajsko v vodilno globalno proizvodno silo, zaradi česar se je Peking pričel ozirati k afriškemu kontinentu s precej večjim ekonomskim interesom. Za ohranjanje visoke ravni bruto domačega proizvoda, ki je bil ključen za razvoj gospodarstva, je Kitajska potrebovala zadostno mero energentov (Saares de Oliveira v Alden 2012, 10). Gre za točko preloma, ko je kitajsko zunanje-politično delovanje v Afriki postalo očitno gospodarsko usmerjeno. Jiang Zemin je med uradnim obiskom šestih afriških držav maja 1996 jasno predlagal vzpostavitev dolgoročnega in strukturiranega strateškega partnerstva med Kitajsko in afriškimi državami (Alves 2006, 6).

Ideja se je realizirala skozi vzpostavitev posebne sino-afriške multilateralne platforme FOCAC (*Forum for China – Africa Cooperation*), ki je bila ustanovljena v Pekingu oktobra leta 2000 (Alves 2006, 6; Power 2011, 993; Alden 2012; Quintao in Santos 2012, 145–6) in kasneje tudi Forum za gospodarsko in komercialno sodelovanje med Kitajsko in portugalsko govorečimi državami v 2003 (Quintao in Santos 2012, 145–6). FOCAC je regulirano telo za snovanje in odpiranje novih gospodarskih priložnosti, namenjenih spodbujanju obojestranskega razvoja in rekalibraciji politik, hkrati pa služi kot oder za oblikovanje skupnih perspektiv o pomembnih globalnih temah. Multilateralala torej karakterizira javno diplomacijo sino-afriškega sodelovanja, medtem ko je večina gospodarskih dogovorov, zlasti o finančni pomoči in investicijah sklenjena bilateralno (Power 2011, 993; Alden 2012;

¹¹ Afriške države so utrdile status Kitajski prijaznih držav, ko so zavrnile pridružitve kampanji sankcij, ki so jo proti Kitajski uvedle države razvitega sveta po incidentih na Trgu nebeškega miru ter s podporo v mednarodnih organizacijah, kot sta Olimpijski komite in OZN (Alden 2012, 16–17).

Quintao in Santos 2012, 145–6). Velika zaveza kitajske vlade v vzpostavitvi takšnega instrumenta jasno nakazuje naraščajoč pomen ekonomskih povezav in interesov v Afriki za realizacijo strateških nacionalnih interesov Kitajske (Alves 2006, 6).

Sodelovanje med Afriko in Kitajsko je razdeljeno na štiri ključna področja: politično področje, ekonomsko področje, področje izobraževanja, znanosti, zdravstva in družbe ter področje miru in varnosti. Ne preseneča dejstvo, da je področje ekonomskega sodelovanja najbolj široko in obsega deset kategorij: vzajemno trgovino, investicije, finančno sodelovanje, agrikulturno sodelovanje, sodelovanje na področju virov in infrastrukture, sodelovanje v turizmu, zmanjševanje dolga, ekonomsko pomoč in multilateralno sodelovanje. Gre za temelje dolgoročne strategije, ki je zapisana v dokumentu sino-afriške politike, ki ga je pripravilo in izdalo Ministrstvo za zunanje zadeve Kitajske (2006). V dokumentu sta jasna zapisani načeli nevmešavanja v suverenost držav¹² in svobode pred hegemonijo, ki sta ključni vodili kitajske zunanje politike in predstavljata osnovo za delovanje sino-angolskega odnosa v okviru angolskega modela.¹³

Kitajski voditelji in strategji verjamejo, da kitajske izkušnje skupaj z razvojno vizijo ustvarjajo močno resonanco z afriškimi državami ter da močna in bogata zgodovina prijateljskih političnih povezav ter ekonomskega sodelovanja ustvarja odličen temelj za bodoča partnerstva (Power 2011, 933). Kitajska je v svoji nalogi po ustvarjanju strateških partnerstev z Afriko za doseg večje energetske varnosti vzpostavila serijo sofisticiranih in dinamičnih ekonomskih, političnih in diplomatskih sodelovalnih iniciativ v Afriki. Uradni Peking je po celotnem kontinentu razvil tesne vezi in uskladił interese z diktatorji in represivnimi političnimi režimi (Taylor 2006b, 6; Burgos in Ear 2012, 352). To udejstvovanje na področju vzpostavitve in ohranitve dolgoročnih strateških partnerstev je razvidno iz številnih diplomatskih aktivnosti in uradnih meddržavnih obiskov. Veliko število diplomatov je obiskalo Afriko, obiski pa so potekali tudi v smeri Pekinga. Med letoma 1982 in 2002 so visoki kitajski voditelji Afriko obiskali dvanajstkrat. Med letoma 1990 in 1998 je kitajski zunanji minister Qian Qichan poskusil razširiti diplomatske vezi z Afriko z obiskom 36 afriških držav. Predsednik Kitajske Hu Jintao in predsednik vlade Wen Jiabao sta med letoma 2004 in 2006 v Afriko potovala kar petnajstkrat. V tem obdobju je afriške države skupno obiskalo kar 29 kitajskih visokih predstavnikov (Yin in Vaschetto 2011, 47).

Afrika je zavzela kritično pozicijo v kitajskem uresničevanju strategije energetske varnosti. Afriški kontinent je močno obdarjen z naravnimi viri, hkrati pa je večinoma ostal nedotaknjen

¹² Tudi v Taylor 2006b, 7.

¹³ Načeli sta zapisani tudi v dokumentu Petih načel miroljubnega soobstoja, ki je leta 1950 vzpostavil podlago za zunanjepolitične odnose kitajske vlade.

in neizkoriščen zaradi več desetletij dolgih političnih nestabilnosti, mizerne infrastrukture in pomanjkanja investicij. Kitajska se je morala soočiti tudi z dominantnim vplivom in interesi razvitih držav, zlasti ZDA, Francije in Velike Britanije. To postavlja v ospredje tudi vprašanje boja za ekonomsko in politično prevlado v prihodnih desetletjih (Alden 2012, 14). Posledično novi ekonomski odnosi med Kitajsko in Afriko predstavljajo enega izmed bolj pomembnih razvojnih dejavnikov v regiji. Kitajska je namreč v procesu, kjer postaja ne samo najbolj pomemben komercialni partner Afrike, temveč tudi pridobiva privilegirane pozicije v različnih sektorjih. Kitajska gospodarska prisotnost postaja izredno močna z ozirom na selitev domačih gradbenih podjetij in vključevanja v nacionalne procese infrastrukturne obnove, v naftno in rudarsko industrijo, pa tudi skozi zagotavljanje finančnih sredstev za obsežne in širokopotezne lokalne projekte (Quintao in Santos 2012, 145).

Naftne rezerve v Afriki so leta 2015 znašale 9,3 % vseh svetovno znanih rezerv. Pomembno je omeniti, da se v Afriki zaloge neodkrite nafte letno najhitreje povečujejo, pri čemer so se samo v zadnjem desetletju podvojile. Največje rezerve med afriškimi državami imajo po raziskavi British Petroleum (2015, 8–10) Libija z 48,8 milijardami sodčkov, Nigerija z 37,1 milijardami sodčkov, Angola z 12,5 milijardami sodčkov in Alžirija z 12,2 milijardami sodčkov. Po proizvodnih kapacitetah se Afriko uvršča na tretje mesto z 12,2 % vseh svetovnih zalog, pri čemer je največja afriška proizvajalka nafte Nigerija z 2,4 milijoni sodčkov dnevno, sledi ji Angola z 1,7 milijona sodčkov dnevno, nato Alžirija z 1,5 milijona sodčkov dnevno in nenazadnje Libija z 0,5 milijona sodčkov dnevno.

Na osnovi uspešnega komplementarnega gospodarskega sodelovanja med Afriko kot dobaviteljico virov in Kitajsko kot potrošnico virov je sledil dramatičen porast v obsegu medsebojnega trgovanja. Med letoma 1995 in 2000 se je obseg medsebojnega trgovanja več kot podvojil, in sicer iz 4 milijard USD (*United States Dollar*) na 10 milijard USD. V naslednjih petih letih se je početveril na skupno 42 milijard USD, medtem ko je leta 2008 presegel 106 milijard USD in leta 2011 dosegel rekordnih 160 milijard USD. Kitajski trg trenutno zavzema 18 % obsega celotnega afriškega trgovanja na zunanjih trgih (Fremantle in Steven v Alden 2012, 15), predvsem v zagotavljanju nafte, strateških mineralov in rudnin s strani Afrike v zameno za industrijsko proizvedene dobrine (Goldstein v Alden 2012, 11).

Področje investiranja v afriške infrastrukturne projekte je bilo s strani razvitih držav zapostavljeno področje, zato se je ponujena možnost kitajskih investicij, ki bi spodbudila razvoj afriškim voditeljem zdela zelo privlačna. Takšen način poslovanja v obliki poslov »viri za infrastrukturo«, ki pogosto vključujejo ugodna koncesijska posojila v vrednosti več milijard USD s strani kitajske banke Exim, se v veliki večini primerov izvaja preko kitajskih

gradbenih podjetij. V skladu z 'going-out' strategijo, je kitajska vlada zagotovila vsa administrativna sredstva, dostop do financ in diplomatsko podporo svojim prestrukturiranim podjetjem v državni lasti, da so ta lahko prodrli na tuje trge (Alden 2012, 18). Primerov vstopa kitajskih gradbenih podjetij na afriški trg preko projekta, financiranega s strani kitajskih oblasti je na pretek (prav tam). V praksi politika uporabe državnih financ za podporo kitajskim gradbenim podjetjem, ki se ukvarjajo z uresničevanjem infrastrukturnih poslov v Afriki predstavlja usklajeno strategijo zmanjševanja tveganja in še dodatno predstavlja spodbudo domačim podjetjem, da raziščejo tuje priložnosti (Alden 2012, 16).

S krepitvijo trgovine in porastom števila kitajskih podjetij v afriških državah, je potrebno izpostaviti, da so kitajsko zunanjo politiko nekoč pripravljale, koordinirale in vodile visoke politične elite v Pekingu, sedaj pa se ekonomska moč razpršuje med različne gospodarske akterje, kot so do neke mere avtonomna mala in srednja kitajska podjetja, provincialne oblasti in velike kitajske korporacije, ki jih zaznamujejo interesi po rapidnem ustvarjanju dobička. To je pripeljalo do raznolikosti interesov in ekonomskih praks ter neuskklajenosti z uradno zunanjo politiko (Jing v Alden 2012, 22). Premostitvi in ponovnemu zblizževanju zunanjepolitičnih interesov je namenjeno tudi delovanje v FOCACu, ki usklajuje vlogo akterjev, ki delujejo izven formalnega okvirja kitajske države (Alden 2012, 23).

3.3 Bilateralni politični in diplomatski odnosi med Kitajsko in Angolo

Pričetek sodelovanja med Kitajsko in Angolo lahko umestimo v zgodnja šestdeseta leta 20. stoletja, v čas osamosvajanja iznad portugalske nadvlade. Kitajska je že takrat zasledovala pragmatične cilje in predvidela strateško dolgoročne učinke sodelovanja. Predvidevanja so bazirala na kalkulacijah in oceni skritega angolskega gospodarskega potenciala, zlasti na področju zalog naravnih virov, njenega geostrateškega položaja ter ocen, da bo Angola v prihodnjih desetletjih prevzela vodilno vlogo v regiji. Posledično je Kitajska zavzela oporno vlogo političnim elitam Angole, po drugi strani pa ocene niso predvidele možnosti izbruha državljanske vojne, saj so bile zasnovane na zelo optimističnih analizah prehoda k neodvisnosti (Malaquias 2012, 35–6).

Kitajska je politično sodelovala z osvobodilnimi gibanji MPLA (*Movimento Popular de Libertação de Angola*), '*União Nacional para a Independência Total de Angola*' in '*Frente Nacional para Libertação de Angola*' z zagotavljanjem vojaške podpore preko zunanjepolitičnih instrumentov sodelovanja. Leta 1975 je MPLA prevzela oblast in razglasila neodvisnost Angole (Campos in Vines 2008, 3). Sprva je Kitajska odklonila priznanje

neodvisnosti Angole, uradni in diplomatski bilateralni odnosi so bili vzpostavljeni šele leta 1983 (Alves 2012, 105). Leta 1984 je sledil podpis prvega komercialnega sporazuma in ustanovitev skupne komisije za trgovino in gospodarstvo leta 1988, ki pa se je prvič sestala šele 1999 (Campos in Vines 2008, 3). Odnosi med Kitajsko in Angolo so tako vzcveteli na začetku 21. stoletja znotraj konteksta naraščajoče ekonomske komplementarnosti. Državi se sta formalno dogovorili za vzpostavitev strateškega partnerstva (Xinhua v Malaquias 2012, 36), ki je izredno velikega pomena za obe državi, do današnjega dne pa se je močno razvijalo in pospeševalo. Kitajska po zaključku državljanske vojne ni bila prva izbira angolske vlade za vzpostavitev strateškega partnerstva, saj so bile njena preferenca še vedno razvite države. A njihov odklonilni odnos je Angolo na nek način prisilil v sodelovanje s Kitajsko, kar je kasneje postalo sinonim idealnega partnerstva. Kitajska je bila namreč v poziciji, da je Angoli lahko ponudila in zagotovila tisto, kar je zahod Angoli odrekal ali pa celo ni zmožal zagotoviti, to je ugodnega financiranja in delovne sile v zameno za nafto. Še bolj pomembno pa je dejstvo, da za razliko od prakse zahodnih sil Kitajska ni izrazila nikakršnih interesov po vmešavanju v notranjepolitične zadeve, kar je bilo za Angolo prav tako izrednega pomena (Malaquias 2012, 39).

Odnosi med obema država so se v devetdesetih letih dobro razvijali, Angola pa je še pred koncem tisočletja postala drugi najbolj pomemben strateški in komercialni partner Kitajske iz afriške regije (Campos in Vines 2008, 3). Oktobra 1998 je angolski predsednik Dos Santos obiskal Kitajsko in se srečal s predsednikom vlade Zhu Rongijem in drugimi državnimi uradniki v želji po »širitvi bilateralnih vezí« (Xinhua v Campos in Vines 2008, 3). Vzpostavitvi vzajemno koristnega partnerstva sta botrovala zlasti dva dejavnika. Prvi dejavnik predstavlja konec državljanske vojne z veliko potrebo Angole po zunanji politični in finančni podpori za pričetek obsežnih povojnih infrastrukturnih obnovitvenih projektov. Drugi dejavnik pa je naraščajoča finančna moč Pekinga, ki je skupaj z žejo po novih trgih in predvsem naravnih virih vodila do internacionalizacije kitajske ekonomije na prelomu stoletja. Poteza kitajske vrnitve v Angolo je tako sovpadala z začetkom implementacije '*going-out*' strategije (Malaquias 2012, 37–8). Novo obdobje bilateralnih diplomatskih odnosov je zaznamovala intenzifikacija političnih in gospodarskih izmenjav. Stopnja visokih državnih obiskov je vidno narasla v obeh smereh in dosegla vrh s podpisom dogovora o strateškem partnerstvu leta 2010 (Alves 2012, 105).

3.3.1 Diplomatske aktivnosti med Kitajsko in Angolo

Bilateralno sodelovanje med obema državama se je po letu 2002 hitro preusmerilo z obrambnega in varnostnega področja na gospodarsko in trgovinsko področje. Bilateralni odnosi so svoj vrh dosegli 2. marca 2004, ko je Exim banka odobrila sprostitev prvega posojila, zavarovanega z dobavo angolske nafte v vrednosti 2 milijard USD za financiranje projektov infrastrukturne obnove. Od takrat so bilateralni odnosi zaznamovani s pogostimi obiski visokih državnih predstavnikov, katerih cilj je postal krepitev in razvoj vzajemnega partnerstva (tabela 3.2). Tem sledijo številne uradne delegacije predstavnikov kitajskih državnih in zasebnih bank, tako banke Exim kot tudi CDB (Alves 2010, 6). Obiski so vidno učinkovali predvsem na krepitev bilateralnih odnosov in rezultirali v podpisu številnih sporazumov na področjih gospodarstva, izobraževanja in kulture (Campos in Vines 2008, 3).

Zanimivo je, da so se državni obiski vrstili tudi med drugimi pomembnimi posamezniki iz političnih elit obeh držav. Tako je leta 1996 Kitajsko obiskala prva dama Angole, kjer je obiskala humanitarno organizacijo v Šanghaju in v znak svoje ljubezni in skrbi do invalidnih otrok podelila organizaciji donacijo (Ge v Haifang 2012, 169).¹⁴

Prevladujoča mnenja o sino-angolskem partnerstvu sugerirajo, da obe strani iz odnosa izhajata kot zmagovalki. Kitajska prosperira, saj je Angola kot radodarna dobaviteljica nafte v veliko podporo kitajski impresivni gospodarski rasti. Po drugi strani Angola prosperira, saj ji Kitajska nudi kritično podporo in finančno pomoč v procesu povojne obnove. Dodatno si je stroka enotna, da je vzroke za uspeh meddržavnih odnosov potrebno iskati na ravni obeh vlad (Malaquias 2012, 26), kar lahko po Udoviču (2009, 126) opredelimo kot gospodarsko diplomacijo, pri čemer gre za dvostransko ekonomsko diplomacijo, ki "predstavlja vse tiste odnose, ki potekajo na ravni država – država oziroma država – podjetje".

Tabela 3.2: Bilateralni obiski državnih uradnikov in predstavnikov med Angolo in Kitajsko med letoma 1983 in 2015

VISOKI PREDSTAVNIKI KITAJSKE NA OBISKU V ANGOLI	VISOKI PREDSTAVNIKI ANGOLE NA OBISKU NA KITAJSKEM
Gong Dafei, namestnik ministra za zunanje zadeve (maj 1983)	José Eduardo dos Santos, predsednik (oktober 1988 in oktober 1998)
Qian Qichen, minister za zunanje zadeve (avgust 1989)	Fernando José de França Dias Van Dunem, predstavnik parlamenta (november 1993)
Zhu Rongji, podpredsednik vlade (avgust 1995)	De Mora, minister za zunanje zadeve (marec 1994)
Li Zhaoxing, namestnik ministra za zunanje zadeve (april 1996)	Lopo di Nascimento, generalni sekretar politične stranke MPLA (september 1998)

¹⁴ Ge (v Haifang 2012, 169) poroča tudi o obisku Angole s strani neimenovane kitajske delegatke leta 1999, ki je kasneje objavila poročilo o potovanju in ugotovitve, vezane na status žensk v Angoli.

VISOKI PREDSTAVNIKI KITAJSKE NA OBISKU V ANGOLI	VISOKI PREDSTAVNIKI ANGOLE NA OBISKU NA KITAJSKEM
Yang Wenchang, namestnik ministra za zunanje zadeve (julij 2002)	Fernando de Piedade dos Santos, predsednik vlade (maj 2004 in november 2006)
Ji Peiding, pomočnik ministra za zunanje zadeve (september 1997)	Kundy Payama, obrambni minister (maj 2000)
Tang Jiaxuan, minister za zunanje zadeve (avgust 2001)	João Lourenço, generalni sekretar stranke MPLA (maj 2000)
Li Tieying, član političnega biroja, Centralni komite komunistične stranke (oktober 2001)	Roberto de Almeida, predstavnik parlamenta (maj 2001)
Wang Wen yuan, podpredsednik Ljudskega političnega svetovalnega odbora (april 2002)	Manuel Vicente, izvršni direktor družbe Sonangol (marec 2004)
Zeng Peiyan, podpredsednik vlade (marec 2004 in februar 2005)	João Bernardo de Miranda, minister za zunanje zadeve (maj 2004)
Zeng Peiyan, podpredsednik vlade (marec 2004 in februar 2005)	João Bernardo de Miranda, minister za zunanje zadeve (maj 2004)
Lu Xinhua, namestnik ministra za zunanje zadeve (julij 2005)	Joaquim Icuma Muafuma, minister za trgovino (september 2006)
Jiang Yaoping, namestnik ministra za informacijsko tehnologijo (november 2005)	Irene Neto, namestnica ministra za zunanje zadeve (september 2006)
Wen Jiabao, predsednik vlade (junij 2006)	Antonio Burity da Silva, minister za izobraževanje (oktober 2007)
Li Ruogu, predsednik banke Exim (september 2007)	José Eduardo dos Santos, predsednik (avgust in december 2008)
Chen Deming, minister za trgovino (januar 2009)	João Baptista Borges, minister za energetiko in vode (2013)
Zhang Bolun, nekdanji veleposlanik v Angoli (februar 2009)	Fernando Fonseca, minister za gradbeništvo (2013)
Jiang Zengwei, namestnik ministra za trgovino (marec 2009)	José Vieira Dias Van-Dúnem, minister za zdravje (2013)
Ji Peiding, podpredsednik Kitajske državne ljudske skupščine (marec 2010)	Julião António, predsednik računskega sodišča (2013)
Xi Jinping, podpredsednik komunistične partije (november 2010 in januar 2011)	Bento Sebastião Bento, član centralnega politbiroja MPLA, prvi sekretar MPLA in župan Luande (2013)
Wang Qishan, podpredsednik vlade (marec 2011)	Sergio Joaquim, sekretar mlade sekcije MPLA (2013)
Wu Bangguo, predsednik Stalnega komiteja Državne ljudske skupščine (maj 2011)	José Eduardo dos Santos, predsednik (junij 2015)
Xu Baoceheng, predsednik China Group (oktober 2011)	
Wang Yi Ren, namestnica administratorja kitajske državne administracije za znanost, tehnologijo in industrijo za državno obrambo (november 2011)	
Liu Qi, član politbiroja Centralnega komiteja Komunistične partije Kitajske in sekretar območne enote Peking (marec 2012)	
Gao Yan, namestnik direktorja pisarne centralne ljudske vlade, Macao (2013)	
Wan Xuejun, asistent vsekitajske ljudske federacije mladih (2013)	
Li Kequiang, predsednik vlade (2014)	

Vir: Prirejeno po Campos in Vines (2008, 4), Weimer in Vines (2012, 92), Alves (2010, 6), Macauhub (2010), FOCAC (2011), CNTV (2012), Ministrstvu za zunanje zadeve Ljudske republike Kitajske, Bloomberg (2014) in Stratfor (2015).

Kitajska ima v prestolnici Angole, Luandi veleposlaništvo s 17 člani osebja. Angola ima svoje veleposlaništvo v Pekingu. Zaradi povečanega kitajskega interesa za investicije je aprila 2007 odprla generalni konzulat v Hong Kongu, novembra istega leta pa tudi v Macau (Campos in Vines 2008, 4).

Tabela 3.3 prikazuje veleposlanike Kitajske v Angoli od začetka vzpostavitve bilateralnih in diplomatskih odnosov leta 1983 in veleposlanike Angole na Kitajskem od ustanovitve predstavništva v Pekingu 1993 dalje do današnjega dne. Iz zbranih podatkov izhaja zanimiva ugotovitev, da so se v Pekingu v skupno triindvajsetih letih zamenjali le trije angolski veleposlaniki, kar je, če vzamemo v obzir klasičen veleposlaniški štiriletni mandat, precej nenavadno. De Sousa je Angolo v Pekingu predstavljal devet let, Bernardo celo deset, medtem ko je trenutni veleposlanik Bires v Pekingu skupno štiri leta. Pričakovati je, da so dolgotrajni mandati angolskih veleposlanikov na Kitajskem pozitivno učinkovali tudi na uspešnost bilateralnih političnih odnosov in posledično na uspeh naftno-investicijskih projektov v okviru angolskega modela.

Tabela 3.3: Veleposlaniki na Kitajskem in v Angoli od pričetka bilateralnih odnosov 1983 do 2016

VELEPOSLANIKI KITAJSKE V ANGOLI	VELEPOSLANIKI ANGOLE NA KITAJSKEM ¹⁵
Zhao Zhenkui (september 1984 – maj 1988)	Bernardo de Sousa (1993 – 2002)
Hu Lipeng (maj 1988 – april 1992)	João Manuel Bernardo (2002 – 2012)
Zhang Baosheng (junij 1992 – julij 1994)	João Garcia Bires (2012 –)
Xiao Sijin (marec 1995 – februar 1999)	
Jiang Yuande (februar 1999 – avgust 2002)	
Zhang Beisan (september 2002 – april 2005/2008) ¹⁶	
Zhang Bolun (maj 2008 – julij 2011)	
Gao Kexiang (julij 2011 – avgust 2016)	
Cui Aimin (avgust 2016 –)	

Vir: Prirejeno po Campos in Vines (2008, 5), Angolski tiskovni agenciji (2011), Ministrstvu za zunanje zadeve Ljudske republike Kitajske in Kitajskem veleposlaništvu na Portugalskem.

¹⁵ Razlogi za dolgoletne mandate veleposlanikov v Angoli glede na obstoječo sekundarno literaturo niso znani. Sodeč po analizi diskurza (Angolska tiskovna agencija) je razvidno, da se navedeni veleposlaniki izmenjavajo v državah azijske regije, dolgoletni mandati pa bi lahko bili posledica nacionalnih interesov po utrjevanju bilateralnih političnih in ekonomskih vezi za potrebe izvedbe naftno-investicijskih projektov in tudi odgovor na izziv z obvladovanjem zahtevnega kitajskega jezika.

¹⁶ Podatki Ministrstva za zunanje zadeve Ljudske republike Kitajske navajajo, da se je Zhangov mandat v Angoli zaključil aprila leta 2005, medtem ko iz njegovega življenjepisa, objavljenega na strani Kitajskega veleposlaništva na Portugalskem razberemo, da je njegov mandat tekkel do leta 2008. Tudi Campos in Vines (2008, 5) navajata, da je Zhangov mandat v Angoli tekkel vsaj do nastanka njunega prispevka, t.j. leta 2007.

3.4 Bilateralno ekonomsko sodelovanje med Kitajsko in Angolo

Povečana politična aktivnost med Kitajsko in Angolo je omogočila tudi razvoj uspešnih ekonomskih vezi. Ta odnos je bil v očeh zahodnega sveta velikokrat razumljen napačno in stereotipno, kot grožnja mednarodnemu redu in MS (Campos in Vines 2008, 5).

Angola je po koncu državljanske vojne postala ena najbolj uspešnih gospodarskih entitet v podsaharski Afriki. Zaradi rekordno visokih cen nafte na mednarodnem trgu in robustnega razvoja tako v naftni kot drugih panogah, je med letoma 2002 in 2007 dosegla izjemno visoko stopnjo razvoja in gospodarskega napredka. Angola je ena največjih proizvajalk nafte na afriškem kontinentu, največja in najpomembnejša dobaviteljica nafte za Kitajsko ter njena največja trgovska partnerica med vsemi afriškimi državami. Ključen prispevek k razvoju Angole je pustila Kitajska na osnovi velikih posojil, ki so omogočali obnovitev infrastrukture v izvedbi kitajskih gradbenih podjetij. Leta 2006 je realni bruto domači proizvod (BDP) dosegel 18,6 %, ki je sledil že impresivnemu 20,6 % BDP z odličnimi prognozami za prihodnost. Stopnja inflacije se je v letu 2006 s 300 % znižala na 12 % (Campos in Vines 2008, 1). Globalna finančna kriza je Angolo pahnila v krizo, v kateri sta se zaradi padca cen nafte zaustavila tudi rapidni razvoj in rast BDP. Ta se je leta 2009 znižal na 2,4 %, nato ponovno rasel do leta 2013 in dosegel 6,8 % rast in se naposled ustalil pri 4,9 % za leto 2015 (Trading Economics).

Če želimo razumeti pomembnost t.i. izziva kitajske energetske varnosti in gospodarske diplomacije v sino-angolskem partnerstvu, moramo izpostaviti dva vidika. Prvi je, da je Angola od leta 2000 eksponentno povečevala proizvodne možnosti surove nafte, iz 736,000 sodčkov na dan leta 2000 na 1,7 milijona sodčkov na dan v letu 2010 (OPEC 2010, 28), drugi pa je, da se je leta 2007 pridružila organizaciji držav naftnih izvoznih OPEC, ki države obvezuje, da pri proizvodnji upoštevajo kvote. Proizvodnja nafte je tudi v letu 2015 ostala na najvišji ravni iz leta 2010, torej na stopnji 1,7 milijona sodčkov na dan (OPEC 2015, 8).

V manj kot desetletju je Kitajska uspela doseči in zavzeti prominentno mesto v angolskem gospodarstvu kot največji in najbolj pomemben trgovski partner, najbolj pomemben vir financiranja in najbolj pomemben akter v obnovitvenih projektih Angole. Kitajsko vpetost v Angolo je okrepil zlasti naftni dejavnik; v bilateralni trgovini namreč prevladuje trgovanje z nafto, pri čemer so kitajska posojila za infrastrukturne projekte zavarovana z dobavo nafte. Od leta 2007 dalje je Peking glavna destinacija angolskega naftnega izvoza, v letu 2010 je Angola izvozila že skoraj 40 % vsega izvoza na Kitajsko in tako je Angola postala drugi največji

dobavitelj nafte Kitajski, takoj za Saudovo Arabijo, s katero se zadnja leta bori za prevzem vodilnega partnerja (Alves 2012, 106).

3.4.1 Opredelitev in razvoj strateškega ekonomskega partnerstva med Angolo in Kitajsko

Konvencionalna periodizacija sino-angolskih odnosov navaja leto 2002 kot mejnik v razvoju bilateralnih ekonomskih odnosov ob predpostavki, da so se Kitajci zaradi tendenc po izogibu tveganjem začeli aktivno ozirati k Angoli šele po koncu nepredvidljive državljanske vojne. Gre za precej omejen okvir, ki namiguje, da so kitajski poslovneži in podjetja dobesedno čakali na pragu Angole in prestopili mejo čez noč (Haifang 2012, 164–5).

Po državljanski vojni je ključna prioriteta angolske vlade postala hitra obnova poškodovane infrastrukture (Malaquias 2012, 38; Weimer in Vines 2012, 86). Kitajska je v teh podvigih igrala vlogo ključnega akterja (Campos in Vines 2008, 1). Kitajska posojila, vezana na nujnost uvoza angolske nafte, so reševala tudi problem pomanjkanja usposobljene delovne sile za pričetek implementacije obnovitvenih projektov (Malaquias 2012, 38) in zagotavljala nafto za reševanje energetskega izziva in zagotavljanje pogojev za napredek kitajskega gospodarstva (Quintao in Santos 2012, 146).

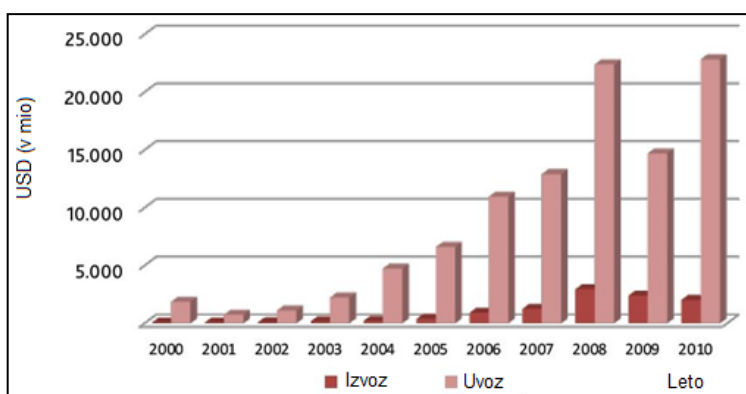
V tem partnerstvu je tudi Angola videla veliko prednosti in odličnega potenciala za razvoj drugačnih odnosov, kot jih je v preteklosti skovala s partnerji iz razvitega zahodnega sveta. Angola je danes (prav tam) prejemnica najvišje vrednotenih posojil s strani Kitajske med vsemi afriškimi državami in stoji na prvem mestu po številu trgovinskih partnerstev med Kitajsko in državami celotne Afrike. S takšnim sodelovalnim pristopom se je pričelo obdobje intenzivnih in dolgoročnih ekonomskih odnosov, ki temeljijo na aktivnostih kitajske gospodarske diplomacije za zagotavljanje reševanja problema energetske varnosti. Na tem mestu se torej na kratko vprašam, kako je implementacija kitajske gospodarske diplomacije potekala v praksi in vplivala na razvoj in pospeševanje ekonomskih vezi ter tudi gospodarskih povezav.

V praksi je to pomenilo, da so kitajska podjetja, ki so bila izbrana na podlagi javnih razpisov, s strani kitajskih oblasti pridobila zadostno mero kapitala, s čimer so lahko zagotovila delovno silo in storitve, potrebne za zagon, implementacijo in zaključek podpisanih projektov. S finančno in tehnično podporo je Kitajska vlada omogočila zagon preko 100 projektov na področjih energetike, voda, zdravstva, izobraževanja, telekomunikacij, ribištva in javnih del (Campos in Vines 2008, 1; Weimer in Vines 2012, 86)

ter posledično zagotovila pokrivanje vseh kratkoročnih obnovitvenih in razvojnih potreb Angole brez dodatnega pogojevanja (Malaquias 2012, 38). Po drugi strani pa je Angola prevzela strateško pomembno pozicijo v okviru ekonomske in zunanje politike Pekinga.

V zadnjih letih je stopnja blagovne menjave med Angolo in Kitajsko zelo narasla. Graf 3.2 prikazuje nagel porast blagovne menjave med letoma 2000 in 2010. Leta 2000 je obseg menjave znašal na 1,8 milijard USD, do konca leta 2005 pa je narasel na štirikratnik in dosegel zavidljivo številko 6,9 milijard USD. Nato se je obseg v dobrem letu, do konca leta 2006, še podvojil na 12 milijard USD, kar je Angolo postavilo na mesto največjega trgovinskega partnerja Kitajske v Afriki (Campos in Vines 2008, 12). Obseg blagovne menjave je leta 2010 znašal 24,8 milijard USD, kar dokazuje krepitev pomena vloge mednarodne trgovine in ekonomskega sodelovanja med obema državama (Power 2011, 995).

Graf 3.2: Obseg blagovne menjave med Kitajsko in Angolo med letoma 2000 in 2010 (v milijonih USD)



Vir: Prirejeno po Corkin (2012b, 5).

Weimer in Vines (2012, 85) ugotavljata, da je leta 2002 Angola dosegla največji porast proizvedene nafte in tako prehitela celo Rusijo, Azerbajdžan, Brazilijo, Libijo in Kazahstan. Campos in Vines (2008, 12) še ugotavljata, da ob naraščajočem deležu bilateralne menjave, delež trgovanja s surovo nafto med Kitajsko in Angolo predstavlja kar 95 % celotnega angolskega izvoza, prav tako pa je surova nafta glavni kitajski uvozni produkt. Uvoz surove angolske nafte na Kitajsko je v letu 2004 dosegel vrednost 3,9 milijard USD. Do leta 2005 je Kitajska iz Angole uvozila že 45,5 % celotnega afriškega naftnega izvoza. Že v prvi polovici leta 2006 je angolski delež uvožene nafte prehitel tudi delež Saudove Arabije, saj je znašal že 23,45 milijonov ton surove nafte. Angolska nafta je leta 2007 predstavljala 18 % celotnega kitajskega naftnega uvoza. Kljub dejstvu, da so ZDA največji uvoznik angolske nafte, se je obseg izvoza surove angolske nafte na Kitajsko od leta 2002 povečal za sedemkratnik, v primerjavi s 3,5-kratnim povečanjem izvoza v ZDA (Campos in Vines 2008, 12).

Tabela 3.4: Primerjava strukture angolskega izvoza in vodilnih trgov za leti 2010 in 2015

GLAVNO IZVOZNO BLAGO	% OD VSEGA IZVOZA 2010	% OD VSEGA IZVOZA 2015
Surova nafta	95,9	88,2
Diamanti	1,8	6,9
Rafinirana nafta	0,7	0,8
Utekočinjen zemeljski plin	0,6	4,1
Vodilni trgi	% od vsega izvoza 2010	% od vsega izvoza 2015
Kitajska	43,8	42,8
ZDA	23,6	ni opredeljeno
Indija	8,3	9,4
Francija	4,1	ni opredeljeno

Vir: Prirejeno po Zhao (2011) in The Economist Intelligence Unit (2016).

Leta 2010 je nafta predstavljala že 95,9 % deleža vsega angolskega izvoza, bila pa je namenjena na trge Kitajske, ZDA, Indije in Francije (tabela 3.4). Kitajska je zavzemala največji, skoraj polovični delež z 43,8 %, pri čemer je delež izvoza nafte v ZDA znašal le 23,7 % (Zhao 2011; Weimer in Vines 2012, 85). V kratkem času od januarja do junija 2011 je Angola postala drugi največji kitajski dobavitelj surove nafte, takoj za Saudovo Arabijo in Iranom (Peixe 2011). Poleg dejstva, da Angola največji delež svoje nafte izvozi na Kitajsko, je Angola tudi država, v kateri deluje največ kitajskih gradbenih podjetij. Dodatno Angola z odpiranjem dostopa do globokomorskih naftnih virov in industrije odpira možnost Kitajski, da osvoji znanje in vodenje raziskovanja in pridobivanja nafte v globokih vodah skupaj z vodilnimi zahodnimi naftnimi družbami (Quintao in Santos 2012, 147–8).

Poleg povečanja izvoza blaga, zlasti angolske nafte na Kitajsko, pa je jasen tudi porast izvoza kitajskih produktov v Angolo. Leta 2004 je Kitajska postala četrti največji angolski dobavitelj, delež uvoza je znašal 194 milijonov USD. Do leta 2006 se je obseg kitajskega izvoza povečal za štirikratnik, v letu 2007 pa je Kitajska prehitela delež Brazilije in Južnoafriške republike ter postala drugi največji dobavitelj. Delež izvoza je znašal že 368 milijonov USD. Pričakovati je, da se bo v naslednjih letih delež kitajskega uvoza še povečeval zaradi infrastrukturnih projektov in naraščajoče konkurenčnosti kitajskih izdelkov v primerjavi z evropskimi produkti (Campos in Vines 2008, 12).

3.4.2 Kitajska gospodarska diplomacija v Angoli skozi prizmo angolskega modela

3.4.2.1 Aktivnosti gospodarske diplomacije Kitajske v Angoli

Dinamika ekonomskih odnosov med obema državama je vzpostavila nov okvir za sodelovanje na temeljih enakosti, recipročnih prednosti in skupnega razvoja. Bilateralni odnosi se vse od leta 1983 razvijajo dobro, državi pa vzajemno širita in utrujeta strateško

sodelovanje skozi projekte na različnih področjih.¹⁷ Državni obiski visokih vladnih predstavnikov na obeh straneh so postali temelj in spodbuda na poti povečanja števila pogodb o sodelovanju na gospodarskem področju v okviru nalog kitajske gospodarske diplomacije. Večina pogodb o sodelovanju je usmerjena v razširitev gospodarskih vezi, krepitev finančnega sodelovanja in priložnosti za prenos znanja na področjih gradbeništva in infrastrukture. Kitajska je uspela doseči pomembno strateško pozicijo v angolskem gospodarskem okolju, najprej kot uvoznik nafte, nato kot glavni financer in tretjič kot primarni razvojni glavni projektov v procesu obnove angolske infrastrukture (Quintao in Santos 2012, 146).

Haifang (2012, 169) je leta 2009 opravil intervju s kitajskim poslovnežem Xu Ningom, ki je leta 1999 iz poslovnih razlogov obiskal Angolo. Po njegovih navedbah je bilo tedaj v Angoli samo 22 kitajskih državljanov, vključno z diplomati. V tem obdobju smo pričali porastu bilateralnih državnih obiskov, zlasti z Angole na Kitajsko. Kitajski mediji so poročali o vseh obiskih, zlasti o Dos Santosovem tridnevnem obisku province Guangdong in najhitreje razvijajočega se kitajskega mesta, Shenzen. V času njegovega uradnega obiska je bil podpisan dogovor o posojilu, katerega začetni pogovori sicer segajo v leto 1984 skupaj z nekaterimi drugimi bilateralnimi dogovori, med katerimi je bil tudi dogovor o posojilu kitajske vlade in skupni dogovor o sodelovanju na področju kulture in izobraževanja (Veleposlaništvo Republike Angole na Kitajskem). Ta posojila ne sodijo v okvir sodelovanja po principu angolskega modela in niso podprta z dobavo nafte.

Corkinova (2012a, 46) navaja, da so pogajanja za financiranje angolskega infrastrukturnega programa vrhunec doseгла s podpisom okvirnega sporazuma med kitajskim ministrstvom za trgovino in angolskim finančnim ministrstvom dne 26. novembra 2003. Od tega leta dalje se je stopnja gospodarskega sodelovanja med Angolo in Kitajsko občutno povečala kot posledica kitajskih posojil za zagon projektov na različnih področjih nacionalnega obnovenega programa in implementacije kitajske gospodarske diplomacije za zagotavljanje energetske varnosti (Quintao in Santos 2012, 147). Februarja 2004 je podpredsednik kitajske vlade Zeng Peiyan med državnim obiskom v Angoli naznanil podpis

¹⁷ Haifang (2012, 167–8) se navezuje na potovanje delegacije mladih angolskih podjetnikov na Kitajsko, s čimer predstavlja trden dokaz bilateralnih gospodarskih odnosov, ki so se pričeli razvijati v osemdesetih in devetdesetih letih in so pomagali demistificirati idejo o nenadnem napadu kitajske skupnosti Angole neposredno po koncu državljanske vojne leta 2002. Obisk je bil zelo uspešen, mladi podjetniki so se srečevali in spoznavali s kitajskimi podjetniki, izmenjevali so poslovne izkušnje in se celo pričeli dogovarjati za skupne posle in medsebojne investicije. Uspešnost tega obiska lahko pripisujemo zgodovinski povezavi med Kitajci in Angolci. Nekdanji kitajski veleposlanik v Angoli Baosheng opisuje težavnost in izkušnje kitajskih diplomatov v času spodletelih mirovnih pogajanj po neuspešnih državnih volitvah leta 1992. Poleg diplomatov in preko 30 kitajskih poslovnežev je bilo v tem obdobju v Angoli še približno 380 kitajskih pogodbenih delavcev.

prvega dogovora o posojilu z državno banko Exim, ki je znašal 2 milijardi USD. Do septembra 2007 se je znesek posojila povečal na 2,5 milijard USD. Angolski minister za finance je v juniju leta 2010 potrdil, da potekajo pogajanja za implementacijo novega posojila Exim banke v vrednosti 6 milijard USD za nedokončane obnovitvene projekte, kar pomeni, da je Exim banka Angoli odobrila niz posojil v skupni vrednosti 10,5 milijard USD.

Tabela 3.5 prikazuje rast števila pogodb o sodelovanju v dveh različnih obdobjih; prvič, v dvajsetletnem obdobju od vzpostavitve diplomatskih odnosov leta 1983 do pričetkov intenzivnega strateškega povejnega sodelovanja in naftnih posojil leta 2003 in drugič, v petletnem obdobju od leta 2003 do leta 2008. V štirikrat krajšem časovnem obdobju se je število formalnih dogovorov na področju gospodarstva skoraj podvojilo, pri čemer je prednost partnerstva predvsem v tem, da ne vsebuje pogojevanja v zvezi z obsegom posojil, pogojev financiranja ali rokov za implementacijo dela. Med obiskom kitajskega predsednika vlade Zeng Peiyanga marca leta 2005 sta Kitajska in Angola podpisali devet novih sporazumov o sodelovanju, po večini vezanih na energetske sektor (Campos in Vines 2008, 16).

Tabela 3.5: Rast števila bilateralnih dogovorov o sodelovanju med Angolo in Kitajsko v obdobjih 1983 – 2003 in 2004 – 2008

DOGOVORI O SODELOVANJU MED KITAJSKO IN ANGOLO	1983 – 2003	2004 – 2008
Dogovori o sodelovanju	6	12
Protokoli o sodelovanju	4	1
Memorandumi	0	4
Pogodbe	0	3
Drugi dogovori	4	6
Skupaj	14 ¹⁸	26 ¹⁹

Vir: Prirejeno po Quintao in Santos (2012, 147).

Ob obisku kitajskega predsednika vlade Wen Jiabaa junija 2006, je angolski predsednik Dos Santos bilateralne odnose opisal kot vzajemno koristne in partnerstvo za pragmatično (Jornal de Angola v Weimer in Vines 2012, 86). Dos Santos je v svojem nagovoru ob otvoritvi vrha OPEC 2007 v Saudovi Arabiji poudaril, da Kitajska potrebuje naravne vire, Angola pa si želi razvoja (Angop v Campos in Vines 2008, 14). Peking je v letu 2008 obiskal kar dvakrat in ponovno potrdil pomembnost partnerstva za Angolo. Tudi podpredsednik kitajske komunistične partije Xi Jinping je namenom podkrepite tako političnega, kot tudi gospodarskega sodelovanja v okviru strateškega partnerstva Luando obiskal kar nekajkrat. Predstavniki kitajske vlade namreč močno verjamejo, da so posojila, zavarovana z dobavo

¹⁸ Velja za področja financiranja, bančništva, kulture, gospodarstva, tehnične in trgovinske promocije, komisije.

¹⁹ Velja za področja financiranja, bančništva, kulture, gospodarstva, tehnike, energetskih virov, zdravstva, pravosodja, gradbeništva, izobraževanja in komisij.

nafta najbolj koristen model sodelovanja, saj ponujajo najvišjo raven varnosti in to preferenco so večkrat izpostavili svojim angolskim sogovornikom. Po drugi strani pa se angolski uradniki želijo čim bolj umakniti iz dogovorov na osnovi angolskega modela. Kitajska si zato jasno prizadeva zavarovati še več naftnih garancij, hkrati pa se sooča s pritiskom svojih lastnih podjetij, da zagotovi boljše lokalne provizije v pogodbah (Weimer in Vines 2012, 93).

3.4.2.2 Dejavniki in struktura ključnih investicijskih projektov banke Exim in CDB v okviru angolskega modela

Glavnina kitajskih spodbud v okviru posojil je rezervirana za ključne projekte na področjih infrastrukture, telekomunikacij in kmetijstva pod okriljem državnega obnovitvenega programa angolske vlade. Dve kitajski državni banki, Banka Exim in CDB sta zagotovili prve vire financiranja za zagon prvih infrastrukturnih projektov letu 2002. Angolsko ministrstvo za finance v dogovore ni bilo posebno vpeto, saj sta banki finančna sredstva podelili neposredno kitajskim podjetjem (tabela 3.6) (Campos in Vines 2008, 5).

Tabela 3.6: Odobreni in financirani projekti v Angoli s strani bank CDB in Exim

PROJEKT	SKUPNA VREDNOST PROJEKTA (V USD)
Prva faza rehabilitacije luandske železnice (444 km)	90 milijonov
Prva faza rehabilitacije in razširitve električnega omrežja v Luandi	15 milijonov
Rehabilitacija električnega omrežja v Lubangu	15 milijonov
Rehabilitacija električnega omrežja v Namibi in Tombowi	25 milijonov
Projekt na področju telekomunikacij	Ni določena

Vir: Prirejeno po podatkih Ministrstva za finance (v Campos in Vines 2008, 6).

Posojilna politika Exim banke je vzpostaviti takšno posojilo, da obstaja dotok prihodkov, ki bo financiralo kasnejše vračilo dolga, kar je tudi prva specifika angolskega modela. Posojila Exim banke so usmerjena zlasti k spodbujanju javnega investiranja v Angoli in so uradno vodena s strani angolskega ministrstva za finance (Corkin 2012a, 45–6). Mehanizem financiranja Exim banke je strukturiran tako, da banka Exim zadržuje kontrolo nad plačili in plačuje neposredno kitajskim podjetjem, ki izvajajo projekte z namenom izolacije posojil od tveganj angolskega bančnega sistema (Corkin 2012a, 47).

Marca 2004 je bil odobren prvi finančni paket za javne naložbe v vrednosti 2 milijard USD. Posojilo je vezano na obdobje 12 let z nizko koncesijsko obrestno mero Libor plus 1,5 % ter prehodno obdobje treh let. Financiranje je razdeljeno na dve ključni fazi. Prvi del posojila v vrednosti 1 milijarde USD je bil podeljen decembra 2004, marca 2007 pa je postala

razpoložljiva tudi druga polovica posojila (Campos in Vines 2008, 6). Do konca leta 2016 naj bi bilo posojilo v celoti povrnjeno.

Prva faza posojilne linije obsega 31 pogodb na področjih energetike, voda, zdravstva, izobraževanja, komunikacij in javnih del, kar je pomenilo skupno skoraj 50 projektov na območju celotne države v skupni vrednosti 1,1 milijarde USD (tabela 3.7) (Campos in Vines 2008, 6–7).

Druga faza posojilne linije zajema 17 pogodb, ki vključujejo skupno 52 projektov, pri čemer gre tudi za nedokončane projekte iz prve faze. Ključna prioriteta so projekti na področju izobraževanja s poudarkom na ribištvu in telekomunikacijah (tabela 3.8) (prav tam).

Tabela 3.7: Projekti 1. faze, financirani s strani Exim banke

SEKTOR	ŠTEVILO POGODB	SKUPNA VREDNOST (V USD)
Zdravstvo	9	206 100 425,42
Izobraževanje	8	217 158 670,63
Energetika in voda	8	243 845 110,56
Kmetijstvo	3	149 753 214,00
Transport	1	13 840 468,00
Družbeno komuniciranje	1	66 905 200,00
Javna dela	1	2 168 410,65
SKUPAJ	31	1 109 287 188,28

Vir: Prirejeno po Ministrstvu za finance Republike Angole v Campos in Vines (2008, 7).

Tabela 3.8: Projekti 2. faze, financirani s strani Exim banke

SEKTOR	ŠTEVILO POGODB	SKUPNA VREDNOST (V USD)
Zdravstvo	1	43 805 500
Izobraževanje	3	229 642 314
Energetika in voda	3	144 902 615
Kmetijstvo	1	54 006 958
Ribištvo	3	266 847 509
Pošta in telekomunikacije	4	276 307 189
Javna dela	2	89 490 000
SKUPAJ	17	1 105 002 085

Vir: Prirejeno po Ministrstvu za finance Republike Angole v Campos in Vines (2008, 8).

Maja 2007 so se zaključila pogajanja za odobritev novega posojila in prenos dodatnih sredstev, nujnih za dokončanje projektov iz 1. faze zaradi nastalih nepredvidenih stroškov v vrednosti 500 milijonov USD. Prioritetni projekti so vključevali izgradnjo vodovodov in energetske omrežij za novo zgrajeno javno infrastrukturo ter izgradnjo novih telekomunikacijskih omrežij ter tovarn za čiščenje in predelavo vode (tabela 3.9) (Campos in Vines 2008, 8).

Tabela 3.9: Odobrena dodatna sredstva s strani Exim banke za dokončanje projektov 1. faze

SEKTOR	SKUPNA VREDNOST (V USD)
Zdravstvo	159 413 272,36
Izobraževanje	145 648 999,00
Energetika in voda	76 450 000,00
Izobraževanje in zdravstvo	1 660 415,00
Ribištvo	40 000 000,00
Telekomunikacije	56 336 500,00
Javna dela	65 500 000,00
SKUPAJ	545 009 187,18

Vir: Prirejeno Ministrstvu za finance Republike Angole v Campos in Vines (2008, 8).

Septembra 2007 sta angolski minister za finance Jose Pedro de Morais in predsednik Exim banke Li Ruogu v Luandi podpisala pogodbo o novi posojilni liniji v skupni vrednosti novih 2 milijard USD, ki je bila namenjena financiranju novih 100 projektov (Jornal de Angola v Campos in Vines 2008, 9). Vlada je še naprej pod ključne prioritete uvrstila sektorje zdravstva in izobraževanja z nadaljevanjem gradnje šol in bolnišnic po celotni državi, del posojila pa namenila naložbam v energetiko in sektor voda. Novo posojilo je sklenjeno za obdobje 15 let z revidirano obrestno mero Libor plus 1,25 % (Campos in Vines 2008, 9).

Predstavniki angolske vlade so ob mednarodni finančni in ekonomski krizi leta 2008 priznali, da so bili zaradi padanja cen nafte prisiljeni zaustaviti in zmanjšati infrastrukturne načrte za leto 2009 v vrednosti 42 milijard USD. Zaskrbljeni Dos Santos je decembra 2008 obiskal Kitajsko z namenom zagotovitve garancij, ki bi upravičile angolska posojila in posledično je 17. decembra 2008 Li Ruogu, predsednik uprave Exim banke naznanil podaljšanje sodelovanja z angolskim ministrstvom za finance (Reuters v Weimer in Vines 2012, 91). Kmalu zatem je kitajski minister za trgovino, Chen Deming v januarju 2009 obiskal Angolo in s seboj prinesel zavezo CDB za odobritev dodatnega posojila Angoli v vrednosti 1 milijarde USD (Xinhua v Weimer in Vines 2012, 92).

Prva pogodba s CDB je bila podpisana avgusta 2008, pogajanja glede implementacije pogodbe pa so se nadaljevala v leto 2009. Ta dogovor je vseboval gradnjo socialnih domov in projekte na področju kmetijstva, transporta in telekomunikacij. Nekdanji podpredsednik Angole, Aguinaldo Jaime je septembra 2008 zatrdil, da posojila CDB ne bodo podprta z nafto (Angop v Weimer in Vines 2012, 92). Kitajskim medijem je januarja 2009 zatrdil, da je Dos Santos že dvakrat gostil predsednika sino-afriške razvojne fundacije, kar predstavlja jasen dokaz, do katere mere Angola ceni in spoštuje svoje zaveznitvo s Kitajsko (Gao 2009). Prav tako je napovedal, da obstaja možnost za pridobitev novih posojil Exim banke (Weimer in Vines 2012, 92).

Nekdanji kitajski veleposlanik v Angoli, Zhang Bolun, se je z Dos Santosom srečal 17. februarja 2009, po srečanju pa je nakazal, da Kitajska preučuje možnosti dodatne finančne podpore infrastrukturnim projektom, ki bi bila primerno implementirana in zavarovana pred negativnimi učinki svetovne finančne krize. Po državnih volitvah leta 2008 so se namreč prioritete Angole spremenile. Cilje povojne obnove so vse bolj pričeli nadomeščati skrb za storitve v zdravstvu in izobraževanju ter nujna po zmanjševanju stroškov zaradi finančne krize (Weimer in Vines 2012, 92). Na četrtem srečanju bilateralne komisije Angole in Kitajske v marcu 2009 se so uradniki zavezali k povečanemu finančnemu sodelovanju na način, da so sprejeli investicijsko garancijsko shemo.²⁰ Na srečanju je Kitajska ponudila pomoč v vrednosti 34,15 milijard USD (Weimer in Vines 2012, 92), kar predstavlja največji znesek finančne spodbude v okviru bilateralnega sodelovanja.

Do leta 2009 je Kitajska implementirala posojila Angoli v skupni vrednosti 13,4 milijard USD. Med 2009 in 2010 so bile podpisane pogodbe za nadaljnjih 10 milijard USD posojil (Afriška razvojna banka 2011).

V času obiska Xi Jinpinga v Luandi 2011 so predstavniki elit podpisali tudi nove pogodbe za projekte na področjih transporta, rudarstva in gradbeništva ter povečali linije posojil na novih 10 milijard USD (Macauhub 2011). Njegovemu obisku sta sledila še obisk Wanga Qishana, podpredsednika kitajske vlade, ki je Angolo obiskal marca 2011 in Xuja Baocehenga, predsednika China Group, ki jo je obiskal oktobra 2011. Sledil je obisk politično gospodarske delegacije pod vodstvom namestnice administratorja kitajske državne administracije za znanost, tehnologijo in industrijo za državno obrambo, Wang Yi Renove v novembru 2011 (Weimer in Vines 2012, 93). Skupaj z rastjo obsega bilateralne blagovne menjave, je Kitajska povečala tudi delež investicij v Angolo. Glavnina naložb je rezervirana za naftni sektor, tako za raziskovanje novih najdišč, kakor tudi za izgradnjo nove infrastrukture. Kljub temu je opaziti porast naložb tudi v druge nenaftne sektorje. V prihodnjih letih se bo obseg naložb s podpisom novih bilateralnih sporazumov še povečeval (Campos in Vines 2008, 14–15).

3.4.2.3 Princip delovanja angolskega modela: infrastruktura za nafto

Sedaj lahko končno predstavim specifičen in unikatni model sodelovanja med obema državama, ki ga je stroka poimenovala angolski model, saj ga v takšni obliki ne najdemo

²⁰ V okviru uradne meddržavne komisije sta se sestala Exalgina Gamboa, namestnica ministra za zunanje zadeve Angole in Jian Zengwei, namestnik kitajskega ministra za trgovino.

nikjer drugod po svetu. Angolski model financiranja označuje poslovanje na osnovi »infrastruktura v zameno za vire« oziroma način, kjer se sredstva za odplačilo posojil, ki so sicer namenjena financiranju infrastrukturnih projektov, zavarujejo v naravnih virih (Foster idr. 2009). Dolg se torej zavaruje z dobavo dogovorjene količine nafte oziroma s preferenčnim dostopom do te surovine.

Z viri bogata Angola in željna finančnih virov za infrastrukturni razvoj je idealna kandidatka za kitajska posojila po principu »infrastruktura v zameno za vire«. Vendar pa dogovori o nakupu in dobavi angolske nafte Kitajski ne sledijo klasičnim komercialnim modelom, kjer bi za izvoženo blago prejeli plačilo. Gre za posebne vrste dogovorov, ki jih je Angola izpogajala s Kitajsko v zameno za dolgoročna koncesijska posojila. Tak način finančnega sodelovanja lahko umestimo v model ODA, ki pa je ekonomsko sredstvo zunanje politike. Posojila, podprta z dobavo nafte so bila v Angoli odobrena preko dveh državnih bank, CDB in v največji meri preko banke Exim. Kot državni banki podpirata implementacijo kitajskih politik tako v nacionalnem kot tudi v mednarodnem okviru, vključno z zagotavljanjem energentov za spodbujanje kitajske gospodarske rasti (Alves 2013, 99–101).

Kitajska banka Exim ima ekskluzivni mandat podeljevanja koncesijskih posojil (z nizkimi obrestnimi merami, ki jih subvencionira Ministrstvo za gospodarstvo) in tako padajo pod okrilje instrumentov ODA. Večina posojil je podeljena po nekoliko bolj komercialnih pogojih (Corkin 2011, 173; Alves 2013, 101), a še vedno predstavljajo implementacijo ekonomskih sredstev zunanje politike v zasledovanju ciljev zagotavljanja energetske varnosti Kitajske. V nasprotju z običajnim javnim prepričanjem naftno pogojena posojila niso povrnjena v dobrinah. Ne gre namreč za takšen princip odplačevanja posojila, temveč so zgolj zavarovana s prodajo določenega števila sodčkov nafte Kitajski skozi celotno obdobje odplačila posojila (Alves 2013, 101). Angolski model je Kiala definirala kot inovativni model poslovanja, ki zaobjema kitajsko zavedanje pomena '*win-win*' sodelovanja, pri katerem se posojilo, ki je zavarovano z nafto, uporablja za financiranje rekonstrukcije in razvoja infrastrukture (Kiala 2010).

Zaradi ohlapnih in pomanjkljivih definicij v strokovni literaturi, angolski model naposled opredelim kot diplomatsko udejstvovanje kitajskih vladnih ustanov preko uradnih bilateralnih obiskov in dogovorov o sodelovanju, ki nudijo podporo svojim podjetjem pri gospodarskih aktivnostih v Angoli, pri čemer gre za specifičen primer sodelovanja. Kitajska državna banka angolski vladi podeli posojilo, ki je vezano na preferenčni dostop do nafte, s čimer si Kitajska zagotavlja konstantno in varno dobavo tega strateškega vira in minimizira tveganje zmanjšanja energetske varnosti. Nadalje s posojili neposredno investira v lastna zasebna

gradbena podjetja, ki za angolsko vlado realizirajo nacionalni obnovitveni načrt in implementirajo strateške infrastrukturne projekte. Nadalje kitajski pogodbeniki s svojo prisotnostjo sodelujejo tudi v postopkih premostitve kulturnih in etičnih navad med obema državama in nacionalnima kulturama.²¹ Definicija angolskega modela bo služila kot temelj za analizo v povezavi z uravnavanjem negativnih stereotipov, izpeljavo teorije in preverjanja veljavnosti induktivne hipoteze.

Prioritetne projekte, ki bodo financirani s strani posojilnih linij izberejo pristojna ministrstva angolske vlade in jih predložijo v potrditev posebnemu odboru v sestavi predstavnikov ministrstva za finance Angole in predstavnikov ministrstva za zunanje zadeve ter ministrstva za komercialne zadeve kitajske vlade. Le redko pride do primera, da bi odbor zavrnil predlagane projekte angolske vlade, posebno pozornost pa namenja razvoju področij in sektorjev, za katere oceni, da bi lahko Kitajska priskrbela dragoceno znanje.²² Za vsak odobreni projekt, kitajska vlada predlaga tri do štiri kitajska podjetja. Vsi projekti in podjetja so tudi pod strogim inšpekcijskim drobnogledom tretjih strank, ki niso financirane s strani posojilne linije Exim banke (Campos in Vines 2008, 11).²³

Pri večini posojil je servisiranje dolga iz podeljenega posojila utečeno tako, da angolska vlada prejme plačilo, osnovano na prodaji 10,000 sodčkov nafte dnevno v prvih dveh letih po odplačilu dolga, ta pa se spremeni na 15,000 sodčkov nafte dnevno po vnaprej dogovorjeni pogodbeni ceni (Fernandes 2012, 72). Posojilo se nato uporablja po principu tekočega računa. Po naročilu ministrstva za finance Exim banka sprovede izplačilo direktno na bančne račune pogodbenih podjetij. Odplačevanje prejetih sredstev se prične takoj po zaključku projektov. Prihodki od prodane nafte po tem sporazumu se naložijo na depozitni račun, iz katerega se trgajo točni zneski za servisiranje posojila. Angolska vlada lahko po svojih namenih uporablja razliko (Campos in Vines 2008, 9). Vse od začetka strateškega partnerstva med Kitajsko in Angolo so posojila, zavarovana z dobavo nafte postala zelo učinkovito orodje, s katerimi angolska vlada lahko zavaruje sredstva za pokrivanje svojih prioritet, s tem pa direktno zaobide neučinkovitost tradicionalnih finančnih sistemov in klasičnih modelov ODA. Angolski model je postal center izvajanja moči (Weimer in Vines 2012, 93).

²¹ Definicija avtorice magistrskega dela.

²² Gre predvsem za sektor ribištva in telekomunikacij.

²³ Opaziti je tudi, da nekatera kitajska podjetja po dokončanju projektov, vezanih na naftne posojilne linije, ostanejo v Angoli. Lokalne možnosti za nove projekte, financiranje studi s strani drugih mednarodnih institucij, kot je denimo Svetovna banka, ostajajo zelo nizke in slabe, kitajska podjetja pa imajo odlične reference na področju kakovosti dokončanih projektov, večje hitrosti pri dokončanju projektov in nižje cene od lokalne konkurence (Campos in Vines 2008, 14–15).

4 'CHINA INC': RAZLIČNOST NACIONALNIH KULTUR KITAJSKE IN ANGOLE Z IDENTIFIKACIJO STEREOTIPOV

Četrto poglavje predstavlja osrednji del naloge in prehod od analize kitajske gospodarske diplomacije v Angoli s poudarkom na analizi diplomatskih in ekonomskih sredstev zunanje politike k analizi nacionalnih kultur obeh držav, opredelitvi stereotipov in proučevanjem vpliva teh dejavnikov na uspešnost kitajske gospodarske diplomacije v Angoli ter posledično na mednarodno sodelovanje med obema državama. Kot ugotavlja Svetličič (2011, 622), ekonomska diplomacija in mednarodno poslovanje postajata vedno bolj komplementarna tako v ciljih kot tudi v motivih in merjenju učinkovitosti. Tu pa se navežem še na ugotovitve po Carrovi (2002, 2), ki izpostavlja močno proučevanje sovplivanja med kulturo, stereotipi ter razvojem različnih mednarodnih poslovnih odnosov, pri čemer so stereotipi prisotni zlasti v začetnih fazah poslovnih odnosov in lahko ovirajo nadaljnji razvoj odnosa. Izpeljujoč iz tega bom predstavila rezultate analize empiričnega primera za posploševanje in izpeljavo teorije.

Kitajska gonja za naravnimi viri in nafto, kot jo opisuje strokovna literatura, je dvignila veliko prahu in vzbudila dvome v MS, ki verjame, da bo s svojimi aktivnostmi Kitajska vidno destabilizirala svetovni red (Lai 2007, 519). Stroka je posebno pozornost namenila prav sino-angolskemu partnerstvu, ki ga Campos in Vines (2008) opisujeta kot popoln zakon. Uporaba najetih delavcev in celo osnovnih zalog s strani kitajskih gradbenih podjetij sta pogosta tarča kritik v afriških krogih (Alden 2012, 18), ameriški in britanski mediji so izoblikovali podobo korporacije '*China Inc.*' v obliki monolitske pošasti z neustavljivim apetitom po afriških virih. V akademskih krogih predstavljajo Kitajsko tudi kot grožnjo za vzpostavljen konsenz znotraj mednarodnega sistema ODA (Power 2011, 934). Kitajci so se v izjemno kratkem času uspeli vključiti v vse pore gospodarskega življenja običajnih Angolcev, pa tudi Afričanov v širšem pogledu. Hitrost, s katero so se kitajski akterji prilagodili na spreminjajoče se razmere v Angoli; v nekaterih primerih kot produkti hitrih sprememb znotraj domovine poprej, konstantno spodbuja nastajanje (negativnih) stereotipov o njihovem statusu in poziciji v Angoli.²⁴

Dodatno so slaba kakovost del in slabo izvedeni projekti nekaterih podjetij vrgli zelo slabo luč na ugled Kitajske ter ustvarili veliko mero kritik (Malaquias 2012, 41). Nenazadnje je velik val migracij pustil posledice tudi v afriškem družbenem segmentu, saj Afričani niso vajeni sprejemati in gostiti tujcev izven kontinenta, kar pušča veliko možnosti za

²⁴ Gre za različne akterje od velikih korporacij, kvazidržavnih podjetij in malih gospodarstvenikov ter podjetnikov.

stereotipiziranje vseh prišlekov, prvenstveno seveda Kitajcev (Alden 2012, 19). V storitvenem sektorju kitajska podjetja in korporacije agresivno izrinjajo lokalna podjetja. Nagel razmah malih kitajskih trgovinic tako v urbanih kot tudi ruralnih predelih je imel za posledico propad domačih afriških obrtnikov. Oboje je med domačini zanetilo velike zamere. Očitno je, da bo kitajska prisotnost na kontinentu imela za posledico tudi naraščajoče število družbenih karakteristik in spreminjajočih se družbenih razmerij, izhajajoč iz migracijskih tokov (Alden 2012, 20). Kitajska prisotnost v Angoli ima posledice tudi na drugih področjih. Ker kitajska podjetja svoje kadrovske potrebe zapolnjujejo z delavci domačega porekla, je število angolskih delavcev, ki so vključeni v številne infrastrukturne projekte in uspejo dobiti zaposlitev v kitajskih podjetjih, izjemno nizko. Po pogojih prejetih posojil mora angolska vlada za izvedbo projektov večinoma najeti kitajske podizvajalce. Zaradi tega veliko angolskih podjetij vladi očita nepošteno prednost kitajskih podjetij pri pridobivanju posla (Corkin 2012a, 55).

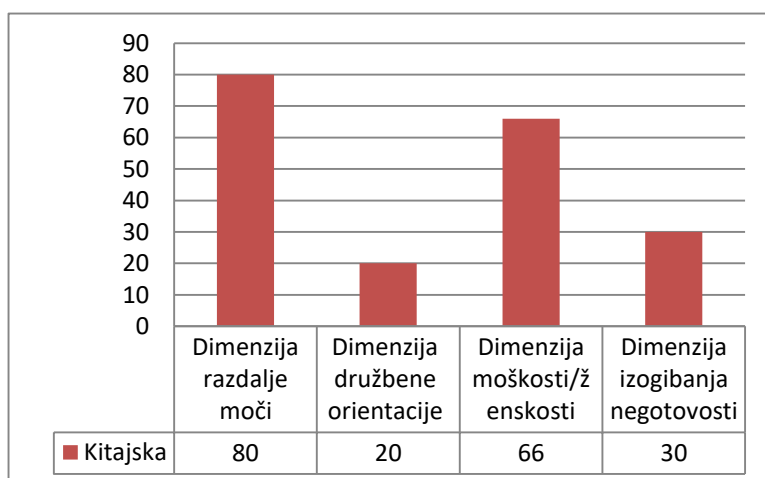
4.1 Uvod v analizo nacionalnih kultur (Hofstede)

Tradicionalno proučevanje in raziskovanje mednarodnega poslovanja je bilo po Leungu idr. (2005, 357) dolgo časa usmerjeno zlasti k raziskovanju pravnih izzivov, organizacijskih struktur in oblik, v zadnjih dveh desetletjih pa je narastel pomen vpliva nacionalnih kultur, ki je široko definirana kot skupek vrednot, prepričanj, norm in vedenjskih vzorcev nacionalne skupine. Nacionalna kultura dokazano učinkuje na poglobitve poslovne aktivnosti, vse od kapitalskih struktur do delovanja določene skupine.

V nadaljevanju bom predstavila nacionalni kulturi Kitajske in Angole skozi štiri dimenzije nacionalne kulture po Hofstedeju (2001; 2011). Opredelila bom dimenzijo razdalje moči, dimenzijo družbene orientacije, dimenzijo moškosti/ženskosti in dimenzijo izogibanja negotovosti. Najvišja vrednost v vsaki dimenziji je indeks 100, najmanjša pa indeks 0.

4.1.1 Nacionalna kultura Kitajske v štirih dimenzijah kulture (Hofstede)

Graf 4.1: Opredelitev nacionalne kulture Kitajske v štirih dimenzijah kulture po Hofstedeju (2001)



Vir: Prirejeno po Hofstede (2001).

V dimenziji razdalje moči kitajska nacionalna kultura dosega vrednost z indeksom 80, kar interpretiram, da kitajska družba v veliki meri verjame, da so neenakosti med ljudmi sprejemljive (graf 4.1). Odnos med podrejenim in nadrejenim se nagiba k polarizaciji in možnosti obrambe podrejenega pred zlorabo moči s strani nadrejenih. V takšni družbi je posameznik močno pod vplivom formalne avtoritete, vendar je na splošno optimističen o zmognosti ljudstva za iniciativo. Posamezniki naj ne bi imeli aspiracij in želja, ki presegajo njihove dodeljene družbene sloje in vloge (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 9).

V dimenziji družbene orientacije Kitajska dosega indeks 20, kar pomeni, da ima izrazito in močno kolektivistično kulturo, katere pripadniki delujejo v korist skupine in ne svojih lastnih interesov (graf 4.1). Kolektivistična kultura se izraža v postopkih kadrovanja in napredovanja, kjer imajo prednost člani skupine oziroma družine. Zavezanost zaposlenih organizaciji je nizka, to pa ne velja nujno za zavezanost zaposlenih določenim posameznikom znotraj organizacije. Odnosi med pripadniki iste skupine so sodelovalni, medtem ko so odnosi med pripadniki različnih skupin hladni ali celo sovražni. Osebni odnosi, ki so običajno posledica pripadnosti skupini prevladajo nad organizacijo (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 11).

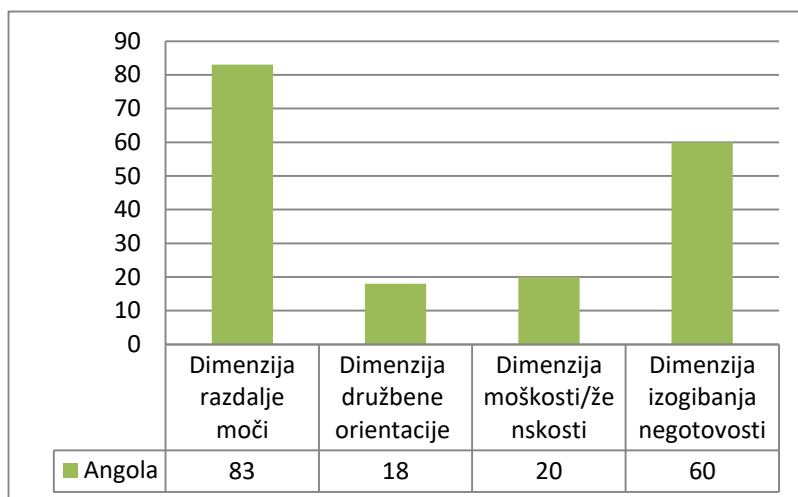
Z indeksom 66 v dimenziji moškosti/ženskosti ima kitajska družba izrazito moško dimenzijo, ki je motivirana in usmerjena k dejavniku uspeha (graf 4.1). Potreba po doseganju uspeha se v kitajski družbi še posebno izraža skozi prakso, da večina Kitajcev žrtvuje družinski in prosti čas ter oboje nameni delu. Prosti čas namreč ni vrednota in ni pomemben. Delavci s podoželja in kmetje bodo pogosto pustili svoje družine doma in se v mesto odpravili iskat možnosti boljšega in bolje plačanega dela (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 12), kar lahko

neposredno navežemo na primer kitajskih podjetij v Angoli, ki v veliki meri zaposlujejo kitajske državljane, ki se za nekajletno pogodbeno delo preselijo v Angolo. Drugi primer izhaja iz analize uspeha in dela študentov. Tipično za kitajske študente je, da si želijo doseči čim boljše ali celo najvišje ocene, saj so ključni pokazatelj njihovega (ne)uspeha.

Pri indeksu 30 dimenzija izogibanja negotovosti dosega nizko vrednost (graf 4.1). Resnica je percepirana kot relativna, čeprav v sodobnih družbenih krogih obstaja dojemanje in upoštevanje resnice z veliko začetnico, prav tako tudi povezanih pravil. Upoštevanje zakonov in pravil je lahko izvajano fleksibilno, kar pomeni, da se implementirajo glede na dejansko situacijo, pragmatičnost pa je smatrana kot dejstvo in nepogrešljiv dejavnik življenja. Kitajci nimajo izzivov s sprejemanjem dvojnosti (ne)gotovosti, v sprejemanju te dvojnosti so precej komfortni. Iz njihove kulture in zlasti kitajskega jezika izhaja množica dvoumnih pomenov in interpretacij, ki so zahodnemu svetu težko razumljivi, posameznik iz zahodne družbe jim le stežka lahko sledi. Kitajci so zelo prilagodljivi in podjetni. Večina kitajskih podjetij je namreč male do srednje velikosti in v družinski lasti (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 10).

4.1.2 Nacionalna kultura Angole v štirih dimenzijah kulture (Hofstede)

Graf 4.2: Opredelitev nacionalne kulture Angole v štirih dimenzijah kulture po Hofstedeju (2001)



Vir: Prerejeno po Hofstede (2001).

Visoka vrednost dimenzije razdalje moči z indeksom 83 nakazuje, da je angolska družba hierarhična družba (graf 4.2). To pomeni, da ljudje sprejemajo hierarhično oblikovan red, v katerem ima vsak svoje mesto. Ta hierarhija se z vidika organizacije družbe kaže tudi skozi družbene neenakosti in popularnost centralizacije, kjer podrejeni pričakujejo, da bodo izvedli to, kar jim bo odredil nadrejeni (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 9). Hkrati se v takšni družbi

kaže pričakovanje po obstoju idealnega vodje, ki pa je v bistvu benevolenten avtokrat, kakor to vidimo v angolskem predsedniku Dos Santosu.

Nizka vrednost dimenzije družbene orientacije z indeksom 18 označuje angolsko družbo za zelo kolektivistično (graf 4.2). To se izkazuje v tesni in dolgoročni zavezanosti oziroma pripadnosti skupini, ne glede na to ali skupina označuje družino, razširjen krog družine ali sorodstvenega kroga. V kolektivistični družbi je zvestoba najvišjega pomena in prevladuje nad normami in pravili družbe. V družbi se oblikujejo tesni in močni odnosi, v katerih posameznik prevzema odgovornost za preostale člane skupine. Nadalje v kolektivistični družbi prekršek velja za nekaj sramotnega, medtem ko so profesionalni odnosi med sodelavci iste organizacije percipirani v moralnem pogledu (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 11).

Z nizkim indeksom 20 v dimenziji moškosti/ženskosti označimo angolsko družbo za relativno ženstveno družbo (graf 4.2). Preživetje in razvoj takšne družbe sta osnovana na načelu »dela za življenje«, medtem ko voditelji spoštujejo vrednote, kot so konsenz, enakost ljudi, solidarnost in kakovost življenja. Konflikti se razrešujejo s pomočjo kompromisa in pogajanj. Angolska družba vrednoti prosti čas in fleksibilnost. Status ni pomemben ali pretirano izražen, družba pa fokus daje dobremu počutju (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 12).

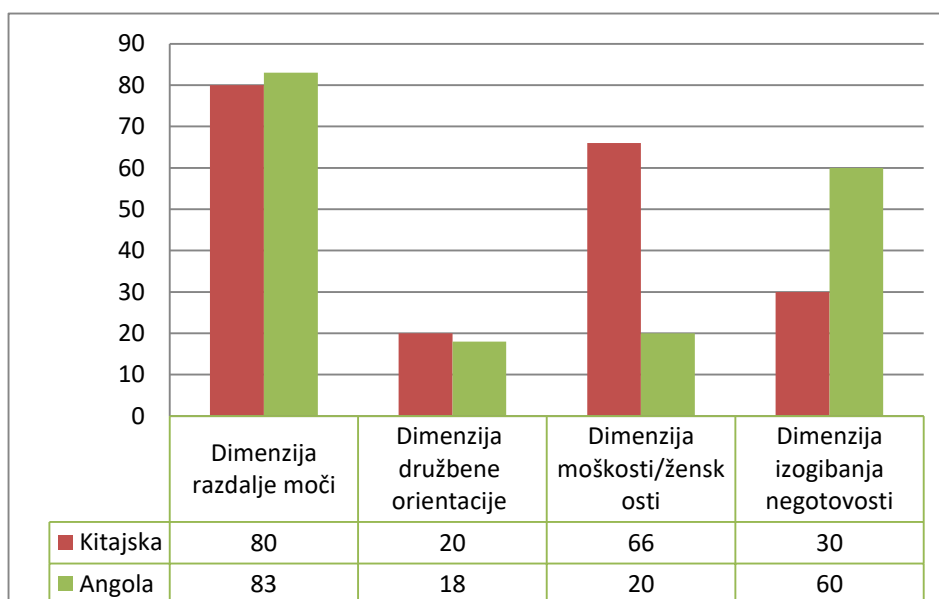
Angola ima relativno visoko vrednost v dimenziji izogibanja negotovosti z indeksom 60, kar pomeni, da so opazne tendence po čim večjem izogibu negotovosti (graf 4.2). Takšna družba vzdržuje rigidna prepričanja in vzorce obnašanja ter ni tolerantna do neortodoksnih načinov obnašanja ali idej. V angolski kulturi obstaja emocionalna potreba po pravilih in normah (kljub dejstvu, da pravila običajno ne delujejo), čas se percipira kot denar, posamezniki pa imajo notranji vzgib po zaposlenosti in trdem delu, natančnosti in točnosti, ki so percipirani kot norma. Pomemben dejavnik posameznikove motivacije predstavlja varnost, prav tako pa je zaznati odpor do inoviranja (Hofstede 2001; Hofstede 2011, 10).

4.2 Primerjalna analiza nacionalnih kultur Kitajske in Angole v štirih dimenzijah kulture (Hofstede)

V nadaljevanju bom na podlagi grafične primerjave nacionalnih kultur Angole in Kitajske v štirih dimenzijah po Hofstedeju (2001) izpeljala analizo in interpretacijo medkulturnih razlik in poskušala predvideti učinke na oblikovanje stereotipov o Kitajski in Kitajcih. Kasneje bom lastna predvidevanja o učinkih povezala še z rezultati, pridobljenimi iz anketnega vprašalnika.

Uvodoma ugotavljam, da sta si v dimenziji razdalje moči in dimenziji družbene orientacije Kitajska in Angola zelo blizu. V dimenziji razdalje moči Kitajska dosega indeks 80, Angola pa 83, kar pomeni, da lahko angolsko nacionalno kulturo opredelimo kot kulturo z nekoliko večjo razdaljo v moči, še vedno pa kvadrirana absolutna vrednost razlik v vrednosti 9 bistveno ne vpliva na interpretacijo kulturnih razlik, temveč kvečjemu skupnih imenovalcev (graf 4.3 in tabela 4.1).

Graf 4.3: Primerjava kitajske in angolske nacionalne kulture v štirih dimenzijah kulture po Hofstedeju (2001)



Vir: Prirejeno po Hofstede (2001).

Tabela 4.1: Razlika v nacionalnih kulturah Angole in Kitajske v štirih dimenzijah po Hofstedeju (2001)

	DIMENZIJA RAZDALJE MOČI	DIMENZIJA DRUŽBENE ORIENTACIJE	DIMENZIJA MOŠKOSTI/ŽENSKOSTI	DIMENZIJA IZOGIBANJA TVEGANJEM
Kitajska	80	20	66	30
Angola	83	18	20	60
Razlika	+3	-2	-46	+30
Kvadrirana absolutna razlika ²⁵	9	4	2116	900

Vir: Lasten prikaz.

Takšno minimalno razliko interpretiram kot posledico tradicionalnih, avtokratičnih in hierarhično oblikovanih družbenih sistemov, ki sta si v marsičem zelo podobna. Obe kulturi izražata prepričanje, da so neenakosti med ljudmi sprejemljive, prav tako imamo v obeh kulturah zelo tog, hierarhičen in tudi represiven političen sistem, ki se simbolizira skozi idejo

²⁵ Puviarasan in Bhavani (2014, 63) uporabljata metodo kvadriranih absolutnih razlik za poudarjanje velikih razlik, saj kvadriranje spremenljivkam vedno doda pozitivno vrednost in omogoča boljšo interpretacijo pomembnosti ter velikosti oz. teže razlike. Raškovič in Svetličič (2011, 13) sta medkulturne razlike med dvema državama opredelila z uporabo skupne vsote kvadriranih absolutnih razlik vseh štirih Hofstedejevih kulturnih dimenzij. Uporabljena lestvica kvadriranih absolutnih razlik obsega vrednosti od 1 do 10000.

in implementacijo instituta vrhovne vodje. Na Kitajskem skozi dolgoleten obstoj instituta vrhovnega vodje z vizionarsko ideologijo od časov Maa Zedonga, trenutno pa se izraža skozi predsednika centralnega komiteja komunistične stranke (od leta 2012) in od leta 2014 tudi predsednika Kitajske, Xi Jinpinga. Po drugi strani pa Angolo vse od leta 1975 vodi dolgoletni predsednik Jose Eduardo dos Santos, ki je tudi sam predsednik revolucionarne in zmagovalne stranke MPLA, kar posredno kaže na obstoj politične diktature. Vpliv družbenih slojev v obeh kulturah je velik in to se odraža tudi skozi obiske političnih in državnih veljakov, zlasti na strani Kitajske ter v konstantni podpori državnih institucij, ki vestno zasledujejo politične interese države. Izpostavljam primer Exim banke, ki implementira zunanjepolitično strategijo za doseg interesov po zagotavljanju energetske varnosti preko podeljevanja z nafto zavarovanih posojil. Predvidevam, da na osnovi minimalnih razlik v dimenziji razdalje družbene moči ne prihaja do nastanka negativnih stereotipov ter da podobne karakteristike obeh nacionalnih kultur pozitivno vplivajo na mednarodno poslovanje obeh držav in tudi na uspeh kitajskih naftno-investicijskih projektov v Angoli v okviru kitajske gospodarske diplomacije.

Nadalje, tudi v dimenziji družbene orientacije opažam, da imata obe nacionalni kulturi po Hofstedeju (2001) nizki vrednosti družbene orientacije. Visok indeks namreč označuje zelo individualistično družbo, nizek indeks pa močno kolektivistično družbo. Nacionalna kultura Kitajske je ocenjena z vrednostjo 20, nacionalna kultura Angole pa z 18, kar pomeni kvadrirano absolutno razliko v vrednosti 4 in pomeni najmanjšo razliko med vsemi dimenzijami po Hofstedeju (graf 4.3 in tabela 4.1). Obe nacionalni kulturi sta tudi v tej dimenziji zelo podobni, ta podobnost pa zopet izhaja iz zgodovinskih in tradicionalno pogojenih družb. Kolektivistično kulturo na Kitajskem najbolj zaznamujejo bogata zgodovina in kultura ter zlasti specifičen in zahteven jezik, izraža pa se tudi skozi elemente političnega in družbenega sistema, kjer interesi skupnosti prevladajo nad interesi posameznikov. Zlasti težko govorimo o izražanju mnenja posameznika, kar je velik družbeni izziv, gledano iz stališča zahodne ideologije in sistema demokracije. Podobno velja za nacionalno kulturo Angole, kjer se dimenzija kolektivismu izraža še nekoliko bolj in izhaja iz pojmovanja tradicionalnih plemenskih, kolektivistično usmerjenih kultur. Tudi tu predvidevam, da obstoj minimalnih razlik in skupnih karakteristik obeh nacionalnih kultur učinkuje na nastanek pozitivnih in ne negativnih stereotipov ter predstavlja osnovo za uspeh mednarodnega poslovanja med obema državama. Podobno kot pri analizi prve dimenzije menim, da so podobnosti v dimenziji družbene orientacije pri obeh nacionalnih kulturah osnova za uspešno implementacijo

medsebojnih političnih in ekonomskih odnosov ter s tem pozitivno vplivajo tudi na zaupanje med obema državama in na uspeh kitajske gospodarske diplomacije v Angoli.

Dimenzija moškosti oziroma ženskosti je zagotovo najbolj zanimiva za analizo. Hofstede (2011) je Kitajsko nacionalno kulturo ocenil kot zelo moško z indeksom 66, angolsko pa kot izrazito žensko z indeksom 20 (graf 4.3). Kvadrirana absolutna razlika v dimenziji moškosti/ženskosti tako predstavlja visoko vrednost 2166, kar je največja razlika med obema nacionalnima kulturama izmed vseh štirih dimenzij, ki so predmet primerjave, zato je pričakovati, da bo velika stopnja razlik v atributih nacionalne kulture vplivala na nastanek negativnih stereotipov, vezanih na kitajske delovne navade in obnašanje, ki se najbolj izražajo skozi dimenzijo moškosti ali ženskosti (tabela 4.1). Angolska nacionalna kultura kot izrazito ženska se usmerja k prevladi družine in prostega časa nad vrednotami dela in uspeha, medtem ko posamezniki v kitajski nacionalni kulturi dajejo prednost predvsem delu in uspehu. Na visokih položajih je le redko število žensk, izraža se občudovanje moči. Attribute moške nacionalne kulture zaznamo tudi v implementaciji investicijskih projektov v Angoli.

Že Quintao in Santos (2012, 150) poročata o določitih pogodb med Kitajsko in Angolo, po katerih mora biti le 30 % projektov pogodbenikov angolskega porekla, to pa pomeni, da v vseh večjih projektih prevladujejo kitajski delavci. Množice nekvalificirane delovne sile, ki se preseljujejo v Angolo zaradi dela na kitajskih projektih, tako pri lokalnih delavcih puščajo grenak priokus. Dodatno ta določila vzpostavljajo škodo na račun zahodnih multinacionalnih podjetij, ki so zavezane k zaposlovanju lokalne delovne sile, razen v primeru potrebe po določenih in specifičnih znanjih ter izkušnjah, ki jih lokalna delovna sila ne more zagotoviti. Kitajska podjetja so tega predpisa oproščena v celoti. Na podlagi opisanega predvidevam, da se bodo razlike v dimenziji moškosti oziroma ženskosti med kitajsko in angolsko nacionalno kulturo izrazile v negativnem stereotipiziranju o kitajski kulturi, zlasti v kategoriji stereotipov vezanih na delovne navade Kitajcev in v stereotipu kitajske grožnje, kar bi lahko bila posledica omenjene klavzule o (ne)zaposlovanju lokalne, temveč domače delovne sile.

Za analizo in primerjavo pa je zanimiva tudi dimenzija izogibanja tveganjem. Hofstede (2001) je kitajsko nacionalno kulturo v tej dimenziji ocenil z indeksom 30, angolsko nacionalno kulturo pa z indeksom 60, kar pomeni, da so Kitajci veliko bolj nagnjeni k izogibanju tveganjem v vseh segmentih življenja (graf 4.3). Kvadrirana absolutna razlika v tej dimenziji znaša 900, kar predstavlja drugo največjo razliko od vseh štirih dimenzij (tabela 4.1). Že sama tematika dela izraža visoko izogibanje negotovosti v kitajski nacionalni kulturi, pri čemer se nanašam na cilj kitajske zunanjepolitične strategije in gospodarske diplomacije po reševanju izziva energetske varnosti in dolgoročne dobave nafte za razvoj lastnega

gospodarstva. V drugem primeru pa se nanašam na Haifanga (2012, 164–5), ki v zvezi z razvojem ekonomskih odnosov med Kitajsko in Angolo navaja leto 2002 kot mejnik na predpostavki, da so Kitajci na osnovi izogibanja tveganjem začeli aktivno sodelovati šele po koncu državljanske vojne. Iz navedenega izhaja, da tudi razlike v dimenziji izogibanja tveganjem učinkujejo na uspešno doseganje ciljev kitajske gospodarske diplomacije, na uspeh mednarodnega poslovanja med obema država in nenazadnje na negativno stereotipiziranje o kitajski grožnji.

4.3 Opredelitev in analiza rezultatov anketnega vprašalnika o stereotipih nacionalnih kultur Kitajske in Angole in stereotipa o kitajski grožnji

Osnova za raziskovanje stereotipov je dejstvo, da kitajsko vehementno ekonomsko in diplomatsko prisotnost v Afriki spremlja niz reakcij, tako s strani razvitih držav kot tudi s strani držav v razvoju, zlasti držav, v katerih Kitajska izvaja aktivnosti zunanjepolitične strategije za reševanje izziva energetske varnosti. Ta niz vsebuje reakcije navdušenja, panike, razočaranja in nesigurnosti. MS Kitajsko vidi kot dobrodošlo konkurenco na afriškem trgu, ki bo Afriki preko instrumentov pomoči in ekonomskega sodelovanja priskrbelo spodbude za potreben gospodarski razvoj. Po drugi strani pa MS skrbijo predvsem možnosti izkoriščanja Afrike s strani Kitajcev ter možnosti škodljivih posledic s prihodom nizkocenovnih kitajskih produktov, slabih delovnih pogojev kitajskih podjetij prisotnih v Afriki in zanemarjanjem človekovih pravic (Gadzala in Hanusch 2010, 2–3).

Že Gadzala in Hanusch (2010, 3) opozarjata na pomanjkanje empiričnih raziskav o oceni in stanju afriških percepcij in stereotipov do Kitajcev in kitajske prisotnosti v Afriki. Večina obstoječih raziskav percepcije in stereotipe Afričanov o Kitajcih in Kitajski zbira le na podlagi poročanja po anekdotah, kar dokazuje pomembnost pričujočega dela z uporabo izbrane metodologije in dodano vrednost za znanost na tem področju. Rezultati obstoječih študij na področju proučevanja stereotipov Afričanov o Kitajski in Kitajcih v zvezi z njihovo politično in ekonomsko prisotnostjo na kontinentu navajajo obstoj negativne retorike, pri čemer ne navedejo konkretnih vzrokov za to negativno retoriko, kar pripelje do spoznanja, da v globalnem merilu ne obstaja veliko znanja in literature o stereotipiziranju Kitajske s strani Angolcev.

4.3.1 Utemeljitev raziskovalnega pristopa za identifikacijo stereotipov

Raziskovalni pristop k proučevanju stereotipov sem osredinila na raziskavo vsebine posameznih stereotipov, povezanih z nacionalno kulturo Kitajske, nacionalno kulturo Angole, (v tem primeru gre za avtostereotipe) in stereotipe, neposredno povezane z vprašanjem kitajskega ekonomskega angažmaja v Angoli.²⁶ Za identifikacijo stereotipov sem uporabila odprti način anektiranja, hkrati pa sem raziskavo zamejila s tremi vprašanji zaprtega tipa, kar omogoča lažjo analizo. Namen uporabe tega elementa je posredno ugotoviti obstoj stereotipa kitajske grožnje, ki bi lahko ogrožal uspeh mednarodnega poslovanja in uspešnost aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli.

Raziskovalni instrument je v treh ločenih vprašanjih od anketirancev zahteval poljubno število (do vključno pet) asociacij in atributov, povezanih z nacionalno kulturo v širšem kontekstu, vključno z nacionalno kulturo respondentov (avtostereotopi) in kasneje asociacije na vprašanje kitajske ekonomske prisotnosti v Afriki, s čimer sem poskušala pri respondentih prebuditi asociacije vezane na cilj raziskave, to je opredelitev in potrditev obstoja stereotipa o kitajski grožnji. Anketni vprašalnik je bil v celoti zasnovan in implementiran v angleškem jeziku, zato sem za potrebe analize in predstavitev rezultatov zagotovila prevod celotnega vprašalnika in pridobljenih odgovorov.

4.3.1.1 Opredelitev vzorca

Za raziskavo sem uporabila vzorec mladih angolskih državljanov. Za izpolnitev ciljev raziskave je bilo pridobivanje vzorca respondentov najbolj kritičen del in zagotovo najtežja faza celotne raziskave, kjer sem se spopadla z največjimi omejitvami zastavljenega raziskovanja. Pridobivanje respondentov je potekalo preko rednih elektronskih vabil in komuniciranja z mladimi v skupinah za študente na družbenem omrežju Facebook, pri čemer je bil anketni vprašalnik na voljo preko sistema Google dokumenti s posebno povezavo. Veliko omejitev predstavlja dejstvo, da le malo Angolcev razume in govori angleški jezik v takšni meri, da jim omogoča razumevanje in izpolnitev celotnega anketnega vprašalnika, saj je njihov uradni jezik portugalsčina. Tudi večina mladih je navkljub globalizaciji še vedno pretežno portugalsko govoreča, zato sem že ob vabilih naletela ne veliko neodzivnost in nerazumevanje, a hkrati na izrazito odobravanje mladih študentov, ki se tudi sami ukvarjajo s

²⁶ Vsebinska šola kot najstarejša šola stereotipov predvsem v zadnjem času postaja ponovno popularna. Madon (v Raškovič in Svetličič 2011, 12) izpostavlja tudi vmitev k odprtemu načinu anektiranja zaradi pomanjkljivosti zaprtega tipa in seznamov. Danes velja za enega vodilnih pristopov na področju proučevanja stereotipov.

raziskovanjem tega področja. K izpolnitvi anketnega vprašalnika sem pritegnila 45 mladih angolskih državljanov, pri čemer sem se osredotočala na študente in mlade zaposlene, ki razumejo tudi strokovni angleški jezik in so aktivni v študentskih skupinah na družbenem omrežju Facebook.²⁷ Vzorec ciljne populacije, ki jo predstavljajo angolski državljani, sem osnovala na dveh predpostavkah: prvič, da študenti in mladi zaposleni, ki so aktivni v skupinah na omrežju prebirajo internetne novice in portale in drugič, da imajo kot mladi, odgovorni državljani in bodoči snovalci angolske družbe možnost zaznave in lastne presoje posledic kitajske ekonomske prisotnosti v svoji državi in na kontinentu.²⁸

Vzorec sem opredelila po spolu, starosti in statusu. Med respondenti je največji delež moških. Teh je 62 %, delež ženskih respondentk pa je 38 % (graf 4.4). Več kot polovica respondentov, natančneje 51 % respondentov je starih med 25 in 35 let, 38 % jih sodi v starostno kategorijo med 18 in 25 leti, 11 % pa v kategorijo med 35 in 50 leti. Med respondenti ni mlajših od 18 let oziroma starejših od 50 let (graf 4.5). Pretežni delež vzorca predstavljajo študenti, ki zavzemajo 76 %, 24 % pa predstavljajo mladi zaposleni (graf 4.6).

Graf 4.4: Klasifikacija respondentov po spolu

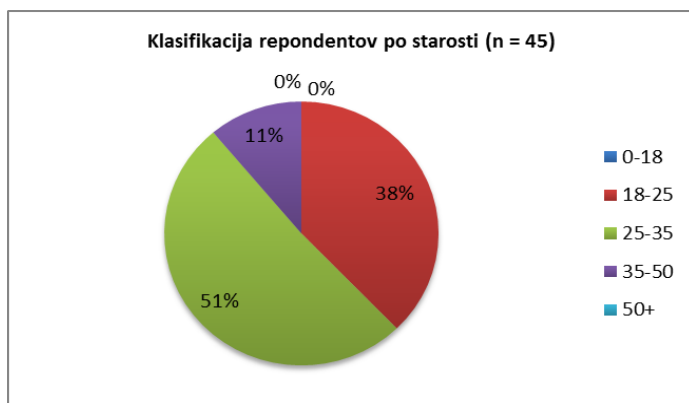


Vir: Lastna raziskava (2016).

²⁷ Odzivnost in možnost neposrednega komuniciranja z mladimi angolskimi državljani sta preko študentskih skupin na omrežju Facebook velika. V primerjavi z nekoliko bolj konvencionalno metodo pošiljanja povabil preko elektronske pošte je ta metoda precej bolj hitra, enostavna in veliko bolj učinkovita.

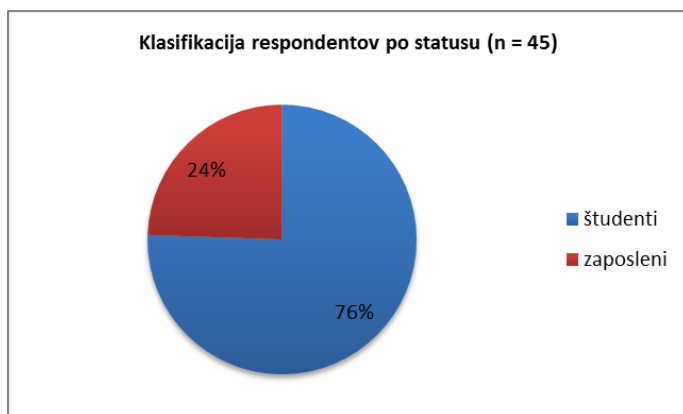
²⁸ Raškovič in Svetličič (2011, 12) sta za raziskavo o stereotipih in mednarodnem ekonomskem sodelovanju s trgi nekdanje Jugoslavije uporabila vzorec študentov in utemeljila svoj izbor na predpostavki, da so študenti mednarodnih odnosov (in ekonomije) lahko "primerni približki prihodnjih menedžerjev in drugih pomembnih odločevalcev", s tem pa se osredotočala na populacijo, kjer je pomanjkanja osebnih izkušenj največje in so vplivi iz javnosti ali zunanjega okolja potencialno veliko večji.

Graf 4.5: Klasifikacija respondentov po starosti



Vir: Lastna raziskava (2016).

Graf 4.6: Klasifikacija respondentov po statusu



Vir: Lastna raziskava (2016).

4.3.2 Vsebinska analiza in vrednotenje identificiranih stereotipov

Z analizo vsebine sem iz odprtih odgovorov v obliki asociacij najprej identificirala stereotipe. Skupno sem iz odprtih odgovorov identificirala 438 edinstvenih asociacij oziroma atributov vezanih na glavna vprašanja; angolsko nacionalno kulturo, kitajsko nacionalno kulturo in kitajsko ekonomsko prisotnost, ki služi potrditvi obstoja stereotipa o kitajski grožnji (tabela 4.2). Identificirane attribute sem nato s pomočjo metode glavnih komponent razdelila na pozitivne in negativne stereotipe ter jih za potrebe lažjega razumevanja in analiziranja umestila v 69 vsebinskih sklopov.²⁹ Pri razvrščanju v vsebinska področja je treba obrazložiti, da sem stereotipe umestila v vsebinska področja glede na smiselnost in

²⁹ Metoda glavnih komponent je verjetno ena najbolj popularnih multivariatnih statističnih tehnik in se uporablja v skoraj vseh znanstvenih disciplinah. Cilj metode je izluščiti pomembne informacije iz podatkovne tabele v setu novih spremenljivk, ki jih poimenujemo ključne komponente (Abdi in Williams 2010, 433). Tudi Rašković in Svetličič (2011, 13) sta za raziskavo o stereotipih in mednarodnem ekonomskem sodelovanju s trgi nekdanje Jugoslavije uporabila to metodo, s katero sta pridobljene attribute razporedila v vsebinske sklope.

pomembnost izpostavitve določenega stereotipa med naborom vsebinskih področij. Za potrebe analize in doseg ciljev pričujočega dela je pomembno opredeliti razlike in prisotnost negativnih stereotipov, zato združevanje posameznih vsebinskih sklopov ni smiselno in bi celo predstavljalo omejitvev.

Pridobljene rezultate sem združila v tabeli 4.2 glede na posamezna vprašanja, saj so tematike vprašanj preveč specifične in različne, da bi omogočile združevanje in povezovanje. Hkrati je takšen prikaz najbolj optimalen za razvoj analize in sklepov o medkulturnih razlikah, identifikaciji stereotipa o kitajski grožnji ter identifikaciji negativnih ter pozitivnih stereotipov v odnosu do aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije in mednarodnega poslovanja med Kitajsko in Angolo.

Tabela 4.2: Osnovni podatki in klasifikacija stereotipov na podlagi anketnega vprašalnika

	ANGOLSKA NACIONALNA KULTURA (AVTOSTEREOTIPI)	KITAJSKA NACIONALNA KULTURA	KITAJSKA EKONOMSKA PRISOTNOST V ANGOLI (STEREOTIP KITAJSKE GROŽNJE)
Število respondentov	45	45	45
Povprečno število odgovorov na respondenta (<5)	3,4	3,5	2,7
Skupno število odgovorov (edinstveni atributi)	152	159	127
Pozitivni stereotipi	72 %	70 %	62 %
Negativni stereotipi	28 %	30 %	38 %

Vir: Lastna raziskava (2016).

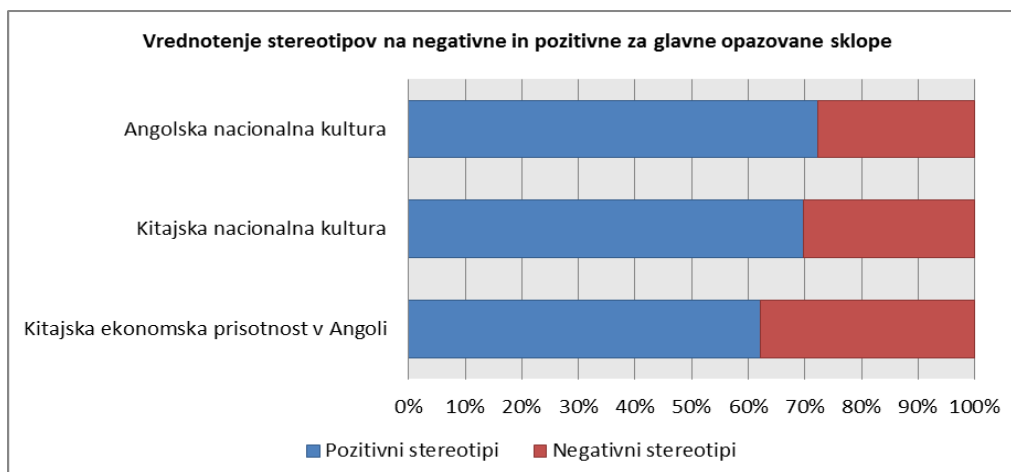
Pridobljene rezultate sem združila v tabeli 4.2 glede na posamezna vprašanja, saj so tematike vprašanj preveč specifične in različne, da bi omogočile združevanje in povezovanje. Hkrati je takšen prikaz najbolj optimalen za razvoj analize in sklepov o medkulturnih razlikah, identifikaciji stereotipa o kitajski grožnji ter identifikaciji negativnih ter pozitivnih stereotipov v odnosu do aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije in mednarodnega poslovanja med Kitajsko in Angolo.

Skupno je v raziskavi sodelovalo 45 respondentov, ki so angolsko nacionalno kulturo opisali s povprečno 3,4 odgovori, kitajsko nacionalno kulturo s 3,5 odgovori, najtežje pa so podali edinstvene asociacije na vprašanje o kitajski ekonomski prisotnosti. Na to vprašanje so podali le 2,7 odgovora od zahtevanih največ 5 odprtih odgovorov. Skupno so tako angolsko nacionalno kulturo z avtostereotipi opredelili v 152 edinstvenih asociacijah oz. atributih, kitajsko nacionalno kulturo v 159 atributih in kitajsko ekonomsko prisotnost v Angoli s skupno 127 edinstvenimi asociacijami (tabela 4.2). V nadaljevanju sem edinstvene asociacije

oz. attribute razdelila na pozitivne in negativne stereotipe v posameznem opazovanem sklopu ter rezultate predstavila tabelarno (tabela 4.2) in grafično (graf 4.7).

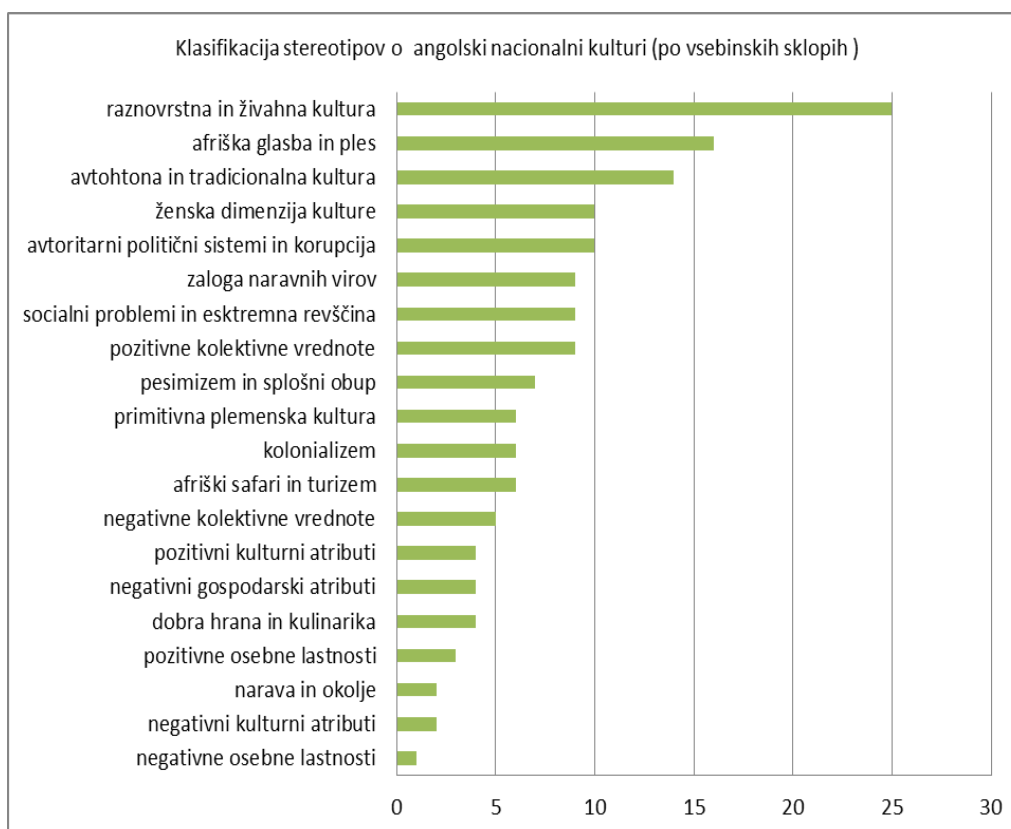
Respondenti so angolsko nacionalno kulturo opredelili z močno pozitivno identiteto, saj 72 % vseh atributov predstavlja pozitivne stereotipe, le 28 % atributov pa negativne stereotipe. Pretežno pozitivna identiteta je bila pričakovana. Nadalje so respondenti tudi kitajsko nacionalno kulturo opredelili s pretežno pozitivnimi atributi, iz česar izhaja, da je stereotipiziranje o kitajski nacionalni kulturi z vidika Angolcev prej pozitivno kot pa negativno, kar pa vsekakor predstavlja zanimivo ugotovitev. Pričakovati je bilo, da bodo prevladovali negativni stereotipi, katerih delež je po opravljeni raziskavi le 30 %, delež pozitivnih pa je zelo visok, kar 70 %. Če potegnem vzporednice iz opredelitev obeh nacionalnih kultur, se rezultati v identificiranih negativnih stereotipih razlikujejo za dve odstotni točki, kar pomeni, da prevladujejo pozitivni avtostereotipi in pozitivno stereotipiziranje kitajske nacionalne kulture. Ker sem predvidevala, da obstaja možnost, da na vprašanji o nacionalnih kulturah ne bom pridobila želenih podatkov za potrditev obstoja stereotipa o kitajski grožnji, sem želela pridobiti asociacije respondentov na konkretno in eksplicitno vprašanje kitajske ekonomske prisotnosti v Angoli. To mi omogoča nadaljnjo raziskavo za potrebe potrditve obstoja stereotipa kitajske grožnje, zato so respondenti odgovorili tudi na vprašanje o kitajski ekonomski prisotnosti v Angoli. Podali so 127 edinstvenih atributov, od katerih sem 62 % vseh atributov lahko opredelila kot pozitivne stereotipe, 38 % pa kot negativne stereotipe. Iz rezultatov sklepam dvoje: prvič, delež pozitivnih stereotipov tudi na vprašanje o kitajski ekonomski prisotnosti v Angoli prevladuje nad deležem negativnih stereotipov. Drugič, z raziskavo sem potrdila obstoj in prisotnost stereotipa o kitajski grožnji, ki pa je postavljen v senco pozitivnih stereotipov, zato sklepam, da ne vpliva na zaviranje zaupanja in na uspeh aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije ter mednarodnega poslovanja med obema državama. Tretjič, delež pozitivnih stereotipov se z vsakim nadaljnjim in bolj specifičnim vprašanjem, ki se dotika področja bilateralnega ekonomskega sodelovanja Kitajske z Angolo v majhni meri znižuje, hkrati pa narašča delež negativnih stereotipov, a še vedno zgolj v meri od 2 do 8 odstotnih točk, kar posledično pomeni, da prevladuje pozitivna identiteta in pozitivno stereotipiziranje (graf 4.7).

Graf 4.7: Klasifikacija negativnih in pozitivnih stereotipov za glavne opazovane sklope



Vir: Lastna raziskava (2016).

Graf 4.8: Klasifikacija stereotipov o angolski nacionalni kulturi po vsebinskih sklopih

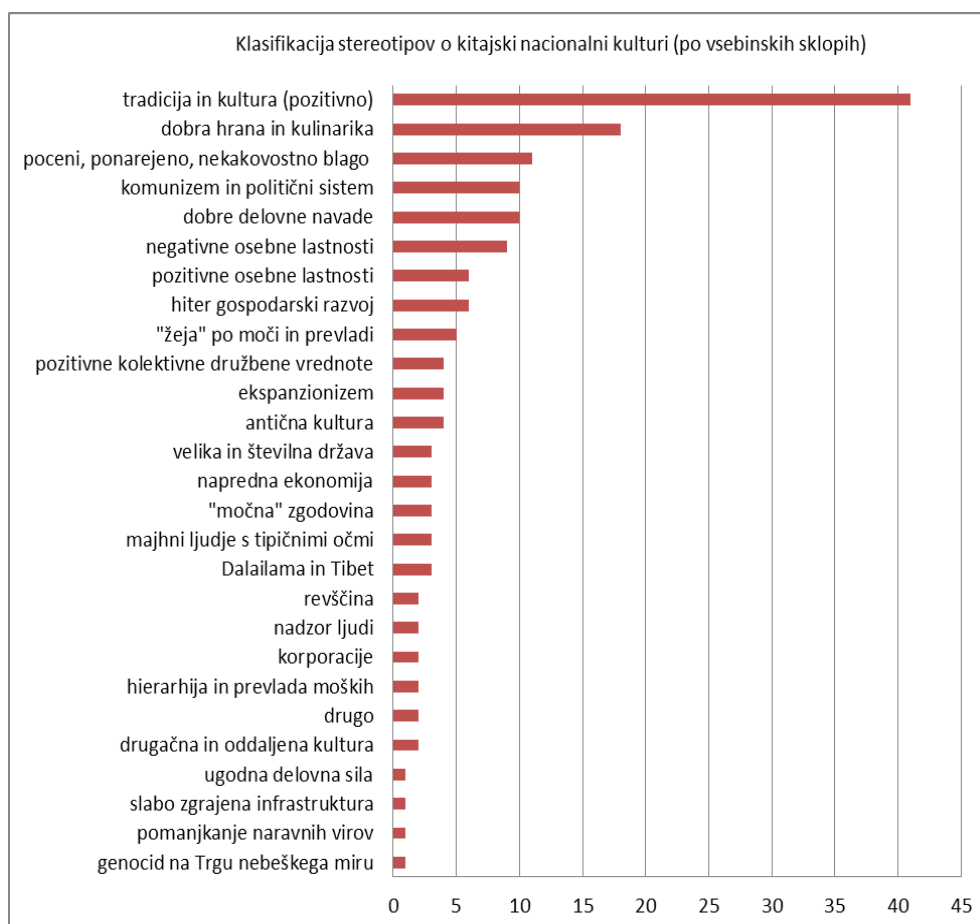


Vir: Lastna raziskava (2016).

Na vprašanje asociacij o angolski nacionalni kulturi so respondenti podali 152 skupnih odgovorov oz. edinstvenih atributov. Zaradi odprtega načina anketiranja so pridobljene asociacije zelo različne in kažejo zanimiv obstoj avtostereotipov. Za potrebe raziskovanja sem attribute umestila v 20 vsebinskih sklopov (graf 4.8), pri čemer je opaziti, da je večina stereotipov vezana na kulturno in družbeno dimenzijo, kot so na primer sklopi raznoverstna in živahna kultura, afriška glasba in ples, avtohtona in tradicionalna kultura, ki so prvi trije

opredeljeni stereotipi s skupaj 55 odgovori. Kot prvič ni presenetljivo, da so respondenti angolsko nacionalno kulturo večinoma povezali z živahnostjo in pestrostjo ter primitivno plemensko, tudi tradicionalno in avtohtono kulturo. Zelo izrazit je obstoj stereotipov o ženski dimenziji kulture, kamor recimo sodijo posamezni stereotipi o skrbi za družino in starše ter usklajevanje prostega časa in podobno. Ti stereotipi se neposredno navezujejo na potrditev dimenzije ženskosti v angolski nacionalni kulturi po Hofstedejevi opredelitvi. Kot drugič sem opazila prevlado pozitivnih stereotipov v primerjavi z deležem negativnih stereotipov, vključno s pozitivni kulturnimi atributi ter jasno opredeljenimi stereotipi o pozitivnih kolektivnih vrednotah, kar prav tako potrjuje kolektivistično dimenzijo nacionalne kulture po Hofstedejevi opredelitvi. Po drugi strani pa nekoliko preseneča stereotip o splošnem pesimizmu in obupu. Kot tretjič izpostavljam, da so respondenti med stereotipi jasno izpostavili stereotip o zalogi naravnih virov, kar pomeni, da Angolo že po nacionalni kulturi povezujejo s ključno temo kitajske gospodarske diplomacije v tej državi. Stereotip je bil opredeljen devetkrat.

Graf 4.9: Klasifikacija stereotipov o kitajski nacionalni kulturi po vsebinskih sklopih



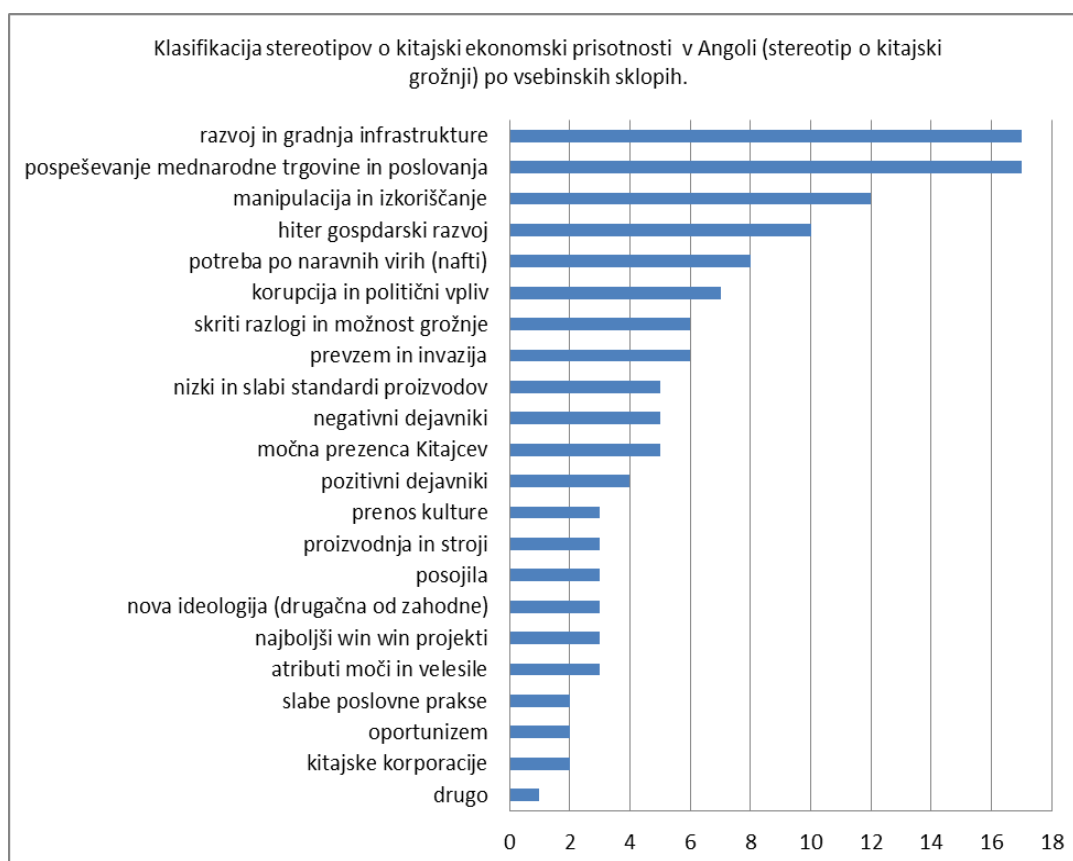
Vir: Lastna raziskava (2016).

Na vprašanje asociacij o kitajski nacionalni kulturi so respondenti izpostavili zanimive odgovore. Med raziskavo sem ugotovila, da je z vsakim naslednjim vprašanjem pestrost odgovorov zelo naraščala in se prevešala iz kategorije kulture in družbeno-socialnega aspekta v dimenzijo ekonomskih faktorjev in gospodarskih dejavnikov, kar je opazno tudi pri klasifikaciji stereotipov o kitajski nacionalni kulturi. Respondenti so podali skupno 159 edinstvenih atributov, ki sem jih umestila v 27 vsebinskih sklopov oziroma izpeljanih stereotipov (graf 4.9). Kot prvič sem ugotovila, da stereotipe respondentov o kitajski nacionalni kulturi lahko večinoma umestim pod enovit vsebinski sklop pozitivnih stereotipov o tradiciji in kulturi, pri čemer so respondenti opredelili asociacije vezane na barve, oblačila, nošo ali tradicionalne kulturne simbole in praznike. Takih atributov je bilo kar 41. Respondenti kitajsko nacionalno kulturo povezujejo z dobro hrano in kulinariko (18 atributov), nadalje pa s stereotipi o poceni, ponarejenih in nekakovostnih produktih (10 atributov), kar je izrazit negativen stereotip. Zelo prezentna sta tudi vsebinska sklopa stereotipov o komunizmu in komunističnem političnem sistemu (10 atributov) ter stereotip o dobrih delovnih navadah. Respondenti so Kitajce prepoznali kot zelo delovne ljudi, po drugi strani pa jim pripisali opazen delež slabih osebnih lastnosti, denimo nesramnost, nehumanost, skopost in podobno (9 atributov). Pripisali so jim nekaj pozitivnih osebnih lastnosti, zlasti prilagodljivost in ambicioznost (6 atributov), opazen pa je stereotip o žeji po moči in želji po prevladi, ki je za mojo raziskavo zanimiv in pomemben (5 atributov).

Sledijo vsebinski sklopi s po 5 ali manj atributi, ki pa so zelo pomembni za analizo in doseganje ciljev pričujočega dela. Respondenti so kitajsko nacionalno kulturo opredelili s stereotipom o pozitivnih kolektivnih družbenih vrednotah, ki so jih poprej izpostavili tudi v avtostereotipih, jasno pa so opredelili stereotipe kitajskega ekspanzionizma, antične kulture ter številnosti nacije. Opazen je stereotip o majhnih ljudeh s tipičnimi očmi, o družbeni hierarhiji ter moški dominaciji, s čimer se neposredno potrjuje moška dimenzija nacionalne kulture po Hofstedeju. Kot drugič je zelo pomembna ugotovitev, da so respondenti kitajsko nacionalno kulturo označili kot ekonomsko napredno, ki pa jo pesti pomanjkanje naravnih virov, kar se neposredno navezuje na temo pričujočega dela. Nadalje je treba omeniti še, da se respondenti zavedajo, da gre očitno za oddaljeno in drugačno kulturo, po drugi strani pa jo povezujejo tudi z revščino, ugodno delovno silo in z nadzorom ljudi, kar lahko povežem tudi z značilnostmi nacionalne kulture v dimenziji razdalje moči po Hofstedeju. Zaznati je stereotip o prisotnosti korporacij in o slabo zgrajeni infrastrukturi, kar lahko neposredno navežemo na prisotnost kitajskih gradbenih podjetij v Angoli v okviru naftnih projektov. Kot tretjič ugotavljam, da so respondenti kitajsko nacionalno kulturo opredelili bistveno bolj

pozitivno kot pa negativno, zlasti s kulturnega vidika, po drugi strani pa so največji delež negativnih stereotipov pripisali političnemu sistemu, slabim proizvodom, negativnim osebnim lastnosti, ekspanzionizmu, nadzoru, hierarhiji ter zlasti izrazitem stereotipu o žeji po moči in prevladi.

Graf 4.10: Klasifikacija stereotipov o kitajski ekonomski prisotnosti v Angoli (stereotip o kitajski grožnji) po vsebinskih sklopih



Vir: Lastna raziskava (2016).

Najbolj zanimiva in pestra analiza stereotipov se ponuja s prikazom klasifikacije edinstvenih atributov na vprašanje o kitajski ekonomski prisotnosti v Angoli, s čimer sem preverjala tudi obstoj stereotipa o kitajski grožnji. Respondenti so skupno opredelili 127 edinstvenih atributov, ki sem jih umestila v 22 vsebinskih sklopov za izpeljavo stereotipov (graf 4.10). Respondenti so tako povezali kitajsko ekonomsko prisotnost v Angoli predvsem z dvema pozitivnima stereotipoma, to sta razvoj in gradnja infrastrukture (17 atributov), pri čemer so izpostavljali gradnjo cest, železnic ipd., kar je neposredna pozitivna posledica kitajske gospodarske diplomacije in investicijskih projektov v Angoli. Na drugem mestu je pozitiven stereotip o pospeševanju mednarodne trgovine in poslovanja med obema državama (17 atributov), pri čemer so respondenti navajali zlasti attribute, kot so mednarodna trgovina, promocija, premikanje trgovskih meja, odprtost ekonomije, uvoz, izvoz, mednarodno

poslovanje, investicije in podobno, kar dokazuje veliko vpetost obeh držav v medsebojne trgovinske aktivnosti ter nedvomno potrjuje pozitivne trende spodbujanja trgovine in mednarodnega poslovanja. Posredno lahko iz tega navežem tudi tezo, da Angolci Kitajcem v gospodarskem in ekonomskem smislu očitno zelo zaupajo, iz česar lahko sklepam, da pozitivni stereotipi krepijo zaupanje in pospešujejo mednarodno poslovanje med obema državama. Respondenti so izpostavili tudi nekaj konkretnih kitajskih podjetij, kar potrjuje veliko vpletenost in prisotnost kitajskega gradbenega sektorja v državi in se tudi že stereotipno odraža med respondenti. V navezavi na opisano sta tudi stereotipa o hitrem gospodarskem razvoju (10 atributov), s čimer se respondenti nanašajo tako na razvoj Kitajske kot tudi na pospeševanje razvoja preko infrastrukturnih projektov z naftno pogojenimi posojili v Angoli; ter močan stereotip o kitajski potrebi po naravnih virih in zlasti nafti, ki je v osnovi poglavitni vzrok kitajske prisotnosti na kontinentu. Respondenti so v sicer nekoliko manjšem številu izpostavili tudi stereotipno dojemanje kitajskih posojil (3 atributi) in zavedanje prisotnosti kitajskih korporacij na lastnih tleh (2 atributa), saj očitno kitajsko prisotnost v Angoli jasno povezujejo s porastom proizvodnje in veliko prezenco gradbenih strojev. Nadalje lahko med pozitivne stereotipe umestim tudi pozitivno stereotipiziranje o prenosu kulture (3 atributi).

Nadalje ugotavljam, da so respondenti jasno izpostavili stereotip o privlačnosti nove ideologije (3 atributi), torej vzhodne ideologije, ki je za njih nekaj novega, bistveno pa je, da ne izhaja iz zahoda. Nadalje vidik kitajske ekonomske prisotnosti povezujejo z najboljšimi vzajemno koristnimi oz. 'win-win' projekti za obe državi. Iz navedenega sklepam, da kitajska ekonomska prisotnost prinaša in ustvarja veliko pozitivno percepiranih posledic s strani Angolcev, zlasti v gospodarskem in širšem ekonomskem smislu, kar posredno navezujem na pospeševanje mednarodnega poslovanja in doseganje uspeha v aktivnostih kitajske gospodarske diplomacije, ki se zrcalijo skozi odgovore respondentov.

Z raziskavo sem tudi ugotovila, da je na vprašanje ekonomske prisotnosti Kitajske v Angoli opazen večji delež negativnega stereotipiziranja. Respondenti so tako opredelili stereotipe o korupciji in političnem vplivu (7 atributov) Kitajske nad Angolo, ki je povezan tudi s stereotipiziranjem o kitajski kot veliki moči in veselili (3 atributi). Jasno so izpostavili stereotip o skritih in neznanih motivih kitajske prisotnosti v Angoli ter možnost grožnje, s čimer se potrjuje teza o obstoju stereotipa kitajske grožnje, ki je eden od ciljev pričujočega dela. Stereotip so respondenti zelo jasno opredelili v 6 atributih, ob tem pa je potrebno dodati, da so jasno izpostavili tudi stereotip o strahu pred invazijo in prevzemom (6 atributov), zlasti v gospodarskem smislu. Na te ugotovitve navezujem še močno prisotnost stereotipa o

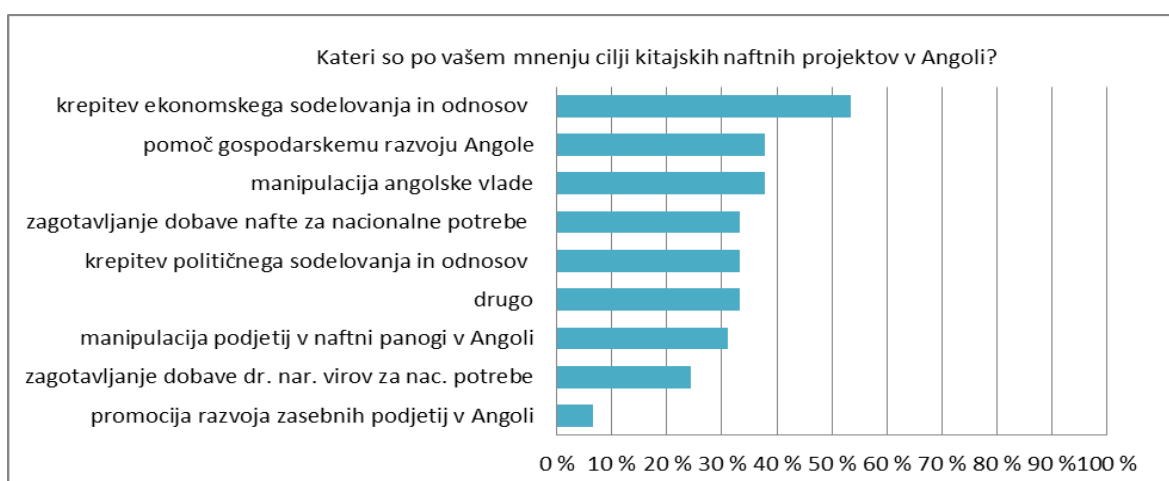
manipulaciji in izkoriščanju (12 atributov) Angolcev s strani Kitajcev v okviru infrastrukturnih projektov, kar je močno povezano z zgodovinskimi izkušnjami kolonializma in s stereotipi o ropanju, kraji in nepoznavanju vzrokov, dejavnikov in procesov angolskega modela. Nekateri respondenti so se jasno izrazili v frazah, kot denimo, da se “*leni Angolci lovijo na limanice sovražnih Kitajcev*”, kar zelo jasno ponazarja negativno dojetje kitajske prisotnosti v Angoli in na splošno na celotnem afriškem kontinentu ter posredno tudi govori o obstoju stereotipa kitajske grožnje. Takšen stereotip o manipulaciji in izkoriščanju vidim zlasti kot posledico vseh aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v gonji za zagotovitev naravnih virov, kar pa ni dobro za krepitev zaupanja in mednarodnega poslovanja. Nadalje je iz raziskave jasno razvidno negativno stereotipiziranje slabe kakovosti in nizkih standardih kitajskih proizvodov (5 atributov), kar so respondenti izpostavili tudi kot stereotip na vprašanje o kitajski nacionalni kulturi, dodatno pa se odraža še stereotip o slabih poslovnih praksah s strani Kitajcev, tako z vidika neprimernih in pomanjkljivih gradbenih standardov za izvedbo infrastrukturnih projektov kakor tudi pri splošnem poslovanju.

Za potrebe raziskovanja in pridobivanje relevantnih podatkov je nujno potrebno, da v raziskavo dodam nekaj anketnih vprašanj z možnostjo podanih, zaprtih odgovorov. Grafični in tabelarni prikazi rezultatov, ki so podrobneje predstavljeni nadaljevanju, tako ne služijo vsebinski analizi negativnih ali pozitivnih stereotipov, temveč potrditvi obstoja stereotipa o kitajski grožnji preko direktno opredeljenih vprašanj ter pridobitvi podatkov za analiziranje vloge stereotipov na uspešnost aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli v okviru angolskega modela.

Zanimalo me je, kako respondenti opredeljujejo cilje kitajskih naftnih projektov v Angoli. Odgovori potrjujejo že ugotovljeno prevladovanje pozitivnega stereotipiziranja in opredeljevanje kitajske ekonomske prisotnosti ter aktivnosti, povezane z naftno pogojenimi posojili. Respondenti so na vprašanje z vnaprej določenimi vprašanji lahko podali več odgovorov, skupno so podali 131 odgovorov (graf 4.11). Tako je kot ključni cilj večina respondentov, natančneje 53 % opredelila krepitev ekonomskega sodelovanja in odnosov med obema državama, kot drugi in tretji cilj pa pomoč gospodarskemu razvoju Angole in manipulacijo vlade Angole, vsakega z 38 %. Iz tega jasno izhaja, da večina respondentov na prvo mesto postavlja pozitivne ekonomske posledice naftno-investicijskih kitajskih projektov, ki jih ti prinašajo za razvoj njihove lastne države, hkrati pa je zelo pomembna dimenzija spodbujanja medsebojnega mednarodnega poslovanja. Po drugi strani je zaskrbljujoče, da je 38 % respondentov kot očitni cilj kitajskih naftnih projektov izpostavilo manipulacijo angolske vlade, kar lahko razumemo kot prikrit način vmešavanja Kitajske v notranjepolitične

zadeve angolske države, kar ni značilnost angolskega modela, niti ni cilj kitajske zunanje politične strategije, lahko pa gre za posledico negativnega stereotipiziranja in/ali populizma. Cilj zagotavljanja dobave nafte, ki je poglavitni vzrok in tudi glavni cilj naftno-investicijskih projektov s perspektive kitajske zunanje politike, so respondenti postavili na četrto mesto, odgovor je izbralo 33 % respondentov. Prav tako je enako število respondentov kot cilj izpostavilo krepitev političnega sodelovanja in odnosov ter se izjasnilo za druge cilje, pri čemer so kot druge cilje navedli predvsem poskuse korupcije in pridobivanje finančnih koristi. Nadalje je 31 % respondentov izpostavilo manipulacijo podjetij v naftni panogi v Angoli, 24 % pa jih meni, da je eden izmed glavnih ciljev zagotavljanje drugih naravnih virov za potrebe lastnega domačega razvoja. Le 7 % respondentov meni, da je cilj kitajskih naftnih projektov v Angoli promocija razvoja zasebnih podjetij. Iz pridobljenih rezultatov sklepam naslednje; prvič, polovica vprašanih Angolcev je na vprašanje po opredelitvi ciljev kitajskih naftnih projektov v Angoli kot ključni cilj opredelila krepitev gospodarskega sodelovanja in ekonomskih odnosov med obema država, kar daje težo tako aktivnostim v okviru kitajske gospodarske diplomacije, kakor tudi pomenu mednarodnega poslovanja med obema državama. Kot drugič iz rezultatov izhaja, da so po opredelitvah vsi ostali cilji z izjemo promocije razvoja zasebnih podjetij v nekako enakovrednem položaju, te cilje je opredelilo med 24 % in 38 % respondentov, kar predstavlja dobro tretjino vseh odgovorov. To je lahko posledica nerazumevanja tematike ali pa popolne razpršenosti stališč ter različnih izkušenj respondentov, kar pa predstavlja zanimivo izhodišče za nadaljnje raziskave.

Graf 4.11: Klasifikacija odgovorov respondentov na vprašanje ciljev kitajskih naftnih projektov v Angoli



Vir: Lastna raziskava (2016).

V nadaljevanju sledi prikaz odgovorov respondentov na zaprti vprašanji o obstoju stereotipa kitajske grožnje za Afriko in za celotno MS, katerega namen je bilo eksplicitno

potrditi stereotip o kitajski grožnji. Rezultati kažejo, da le 56 % respondentov meni, da kitajska ekonomska prisotnost na podlagi naftno pogojenih interesov predstavlja grožnjo afriškim državam, kar je le malo več od polovice (graf 4.12). 44 % respondentov meni, da takšna grožnja ne obstaja. Iz rezultatov torej potrdim obstoj stereotipa kitajske grožnje, po drugi strani pa neprepričljiv odstotek pritrdilnih odgovorov kaže, da je v ospredju tesnih odnosov med Angolo in Kitajsko res dejavnik promocije in spodbujanja ekonomskih odnosov ter gospodarskih vezi.

Graf 4.12: Klasifikacija odgovorov respondentov na vprašanje obstoja stereotipa o kitajski grožnji za Afriko



Vir: Lastna raziskava (2016).

Graf 4.13: Klasifikacija odgovorov respondentov na vprašanje obstoja stereotipa o kitajski grožnji za MS



Vir: Lastna raziskava (2016).

Nadalje je na vprašanje ali kitajska ekonomska prisotnost na podlagi naftno pogojenih interesov predstavlja grožnjo MS pritrdilno odgovorilo le 51 % respondentov, 49 % pa je odgovorilo, da takšna grožnja ne obstaja (graf 4.13). Gre za močno dualnost, ki omejuje enostavno interpretacijo. Rezultati tudi tu kažejo, da so mladi angolski državljani glede tega zelo razdeljeni brez močnega stališča. Razlika je namreč v 1 %, kar v praksi pomeni odločitev

na podlagi 1 samega odgovora. Iz rezultatov tako lahko le sklenem, da Angolci v kitajski ekonomski prisotnosti, naftno pogojenih posojilih in sodelovanju na osnovi angolskega modela ne vidijo tako očitne grožnje, kot jo očitno vidi stroka zahodnega razvitega sveta. Zato je na mestu priporočilo o primerjavi pogledov Evropejcev in Afričanov na stereotip kitajske grožnje.

5 ANALIZA VLOGE MEDKULTURNIH RAZLIK IN STEREOTIPOV KOT DEJAVNIKOV USPEŠNOSTI AKTIVNOSTI KITAJSKE GOSPODARSKE DIPLOMACIJE V ANGOLI

Po predstavitvi empiričnega primera, predstavitvi razlik v nacionalnih kulturah Angole in Kitajske ter analizi rezultatov anketnega vprašalnika o pozitivnih in negativnih stereotipih ter obstoju stereotipa o kitajski grožnji, je na mestu vprašanje kakšno vlogo torej igrajo stereotipi in medkulturne razlike kot dejavniki uspešnosti ekonomskega sodelovanja v okviru naftno-investicijskih projektov kitajske gospodarske diplomacije v Angoli?

Partnerstvo med Angolo in Kitajsko predstavlja priložnost za vstop kitajskih podjetij, zlasti s področja gradbeništva na angolski trg. Vsi projekti, ki jih izvajajo in zaključijo kitajska podjetja v Angoli, so financirana preko posojilnih linij kitajskih bank, ki so pogojena s preferenčno dobavo nafte. Zlasti zanimivo je dejstvo, da pogodbe določajo obvezni 30 % delež lokalnih pogodbenikov, zato so kitajska podjetja pogosta tarča kritik na osnovi uporabljenih poslovnih modelov, delovnih praks in nizkega prispevka k lokalnemu razvoju, kot pišeta tudi Quintao in Santos (2012, 149). To pomeni, da pri implementaciji infrastrukturnih projektov prihaja do nadomeščanja lokalne delovne sile s kitajsko delovno silo, nadomeščanja lokalnih pogodbenikov in podizvajalcev s kitajskimi podizvajalci, ekskluzivnega monopola kitajskih podjetij v nekaterih gospodarskih sektorjih, odvisnosti od uvoza materiala in opreme domačega, kitajskega porekla, kar privede do trka različnih kultur.

Vpliv Kitajske v Angoli je običajno precenjen in tudi med angolskimi visokimi državniki se je naselila utrujenost in ignoranca do očitne negativne nastrojenosti zahodnega sveta o kitajskem angažmaju v Angoli. Angolski uradniki namreč odprto govorijo in razpredajo o sodelovanju s Kitajsko, dodatno pa zatrjujejo, da si Angola ne želi odvisnosti od enega samega razvojnega ali trgovskega partnerja. V kontekstu mednarodne trgovine, razvijajočega se sodelovanja med Angolo in Kitajsko ne moremo gledati kot posebnega fenomena, temveč kot logično posledico in reorientacijo trgovinskih partnerjev kot odziv na drage evropske produkte. Količina trgovanja med Angolo in Kitajsko bo zagotovo še naraščala, kljub uvozu

dragih produktov iz Amerike in Evrope, ki se ne bo zmanjšal. Že Svetličič (2011) govori o komplementarnosti in zblíževanju ekonomske diplomacije in mednarodnega poslovanja in pričujoče delo to jasno dokazuje, hkrati pa odpira nove dimenzije in priložnosti za induktivno sklepanje o novih poslovnih modelih, ki sledi v nadaljevanju.

Prvič, analizo vpliva medkulturnih razlik med angolsko in kitajsko nacionalno kulturo ter stereotipov utemeljujem na predpostavkah, da (1) stereotipi o nacionalni kulturi pomembno vlivajo na mednarodno poslovanje (Lowengart in Zaidman v Rašković in Svetličič 2011, 8) in (2) da ».../ pozitivni stereotipi povečujejo zaupanje ter spodbujajo mednarodno ekonomsko sodelovanje, negativni stereotipi pa zavirajo mednarodno ekonomsko sodelovanje« (Rašković in Svetličič 2011, 6). Stroka kitajsko prisotnost v Afriki pogosto kritično ocenjuje, o njej negativno stereotipizira in v njej vidi posebno grožnjo (Cheng 2008, 317), od tod torej vprašanje stereotipa o kitajski grožnji. Zato sem na podlagi tega izpeljala prvo hipotezo, da (H1) *negativni stereotip o kitajski grožnji zavira zaupanje med angolskimi in kitajskimi odločevalci ter posledično zavira ekonomsko sodelovanje med obema državama.*

Na podlagi opravljene raziskave in analize empiričnega primera hipotezo popolnoma zavračam s tremi argumenti na osnovi pridobljenih rezultatov iz anketnega vprašalnika. Prvič, potrdila sem obstoj stereotipa o kitajski grožnji, saj so respondenti na vprašanje o kitajski ekonomski prisotnosti v Angoli izpostavili stereotip skritih razlogov in motivacije ter stereotip manipulacije in izkoriščanja za aktivnostmi kitajske gospodarske diplomacije (graf 4.10). Nadalje, sem stereotip kitajske grožnje potrdila z direktnim zaprtim vprašanjem, kjer je 56 % respondentov potrdilo, da kitajska prisotnost v Afriki na osnovi zasledovanja naftnih interesov predstavlja grožnjo za celotno Afriko (graf 4.12), 51 % respondentov je potrdilo, da predstavlja grožnjo za celotni MS (graf 4.13). Drugič, stereotip kitajske grožnje resda obstaja in je močnejše opazen zgolj v strokovni literaturi zahoda, ki očitno ne podpira sodelovanja Kitajske in Angole na podlagi angolskega modela, vendar je pomen in vpliv stereotipa med odločevalci na krepitev ekonomskega sodelovanja med obema državama nezaznaven in popolnoma sekundarnega pomena. Lahko bi rekla, da je v ozadju gospodarskih odnosov med obema država. To sem jasno pokazala v grafu 4.7 s prikazom deleža negativnih in pozitivnih stereotipov za posamezne opazovane sklope. V zvezi z vprašanjem o kitajski ekonomski prisotnosti sem le 38 % atributov klasificirala kot negativne stereotipe, 62 % pa kot pozitivne stereotipe. Kot tretjič sem v grafu 4.11 jasno opredelila odgovore respondentov na vprašanje ciljev kitajskih naftnih projektov, kjer so kot poglavitna cilja opredelili krepitev ekonomskega sodelovanja in odnosov med obema državama in pomoč gospodarskemu razvoju Angole. Na podlagi treh argumentov je jasno, da negativni stereotip o kitajski grožnji ne zavira zaupanja

med angolskimi in kitajskimi odločevalci ter posledično ne zavira ekonomskega sodelovanja med obema državama. Zaupanje med angolskimi in kitajskimi odločevalci se očitno krepi na podlagi pozitivnih vzajemnih učinkov in posledic skupnih infrastrukturnih projektov v okviru angolskega modela, kar posledično pospešuje ekonomsko sodelovanje med državama. Vzroke za to pa je potrebno iskati precej globlje, morda v dolgoročnem uvidu uspešnega ekonomskega sodelovanja s strani odločevalcev obeh držav in vsekakor ne v negativnem stereotipu kitajske grožnje.

Drugič, v delu sem poglobljeno analizirala diplomatske odnose med obema državama ter se osredotočila na zunanjepolitične dejavnike in strategijo zagotavljanja naravnih virov za doseganje lastne energetske varnosti. Specifičen način uspešnega sodelovanja sta Angola in Kitajska osnovali v okviru angolskega modela. Ta opredeljuje podeljevanje koncesijskih posojil za infrastrukturne projekte v zameno za preferenčni dostop oziroma dobavo nafte. Sodelovanje na osnovi angolskega modela je tako pogojeno z veliko mero medsebojnih diplomatskih aktivnosti in obiskov, ki so ključ do uspeha uresničevanja ciljev kitajske gospodarske diplomacije. Na osnovi predpostavk, da je gospodarska diplomacija po Udoviču (2009, 130) diplomatsko udejstvovanje države in vladnih ustanov, ki nudijo podporo podjetjem pri gospodarskih aktivnostih v drugi državi, naj si gre za sodelovanje, trgovanje ali investiranje ter da se uvoz angolske nafte na Kitajsko vrši v okviru procesov angolskega modela, sem izpeljala hipotezo, da se (H2) *stopnja uvoza nafte korelacijsko povečuje z večjo diplomatsko aktivnostjo v okviru kitajske gospodarske diplomacije.*

Kitajsko gospodarsko diplomacijo lahko opredelimo kot premeteno igro gospodarskega strateškega sodelovanja z afriškimi voditelji in se vidno izraža skozi lastnosti in procese angolskega modela. Gospodarske aktivnosti Kitajske v Angoli v okviru procesov angolskega modela so dobro podprte z diplomatsko dejavnostjo odločevalcev na obeh straneh. Za potrebe potrditve ali zanikanja te hipoteze je potrebno uvesti nov set podatkov ter izračunati medsebojno korelacijo na podlagi izračuna Pearsonovega korelacijskega koeficienta. Tako diplomatsko aktivnost v okviru hipoteze pojmem kot uradne bilateralne obiske odločevalcev in visokih predstavnikov obeh držav, zlasti za obdobje med letoma 2003 in 2013. Podatke o bilateralnih obiskih sem sicer v tabeli 3.2 predstavila za širše obdobje od začetka vzpostavitve bilateralnih političnih odnosov, Angola pa je pričela nafto izvažati na Kitajsko šele leta 2003 po prvih okvirnih dogovorih o posojilnih linijah, zato je bom korelacijo preverjala na aktivnostih za obdobje med letoma 2003 in 2013.

Tabela 5.1 prikazuje uvoz angolske nafte na Kitajsko in število uradnih bilateralnih obiskov med državama med letoma 2003 in 2013, ki predstavljajo osnovo za izračun

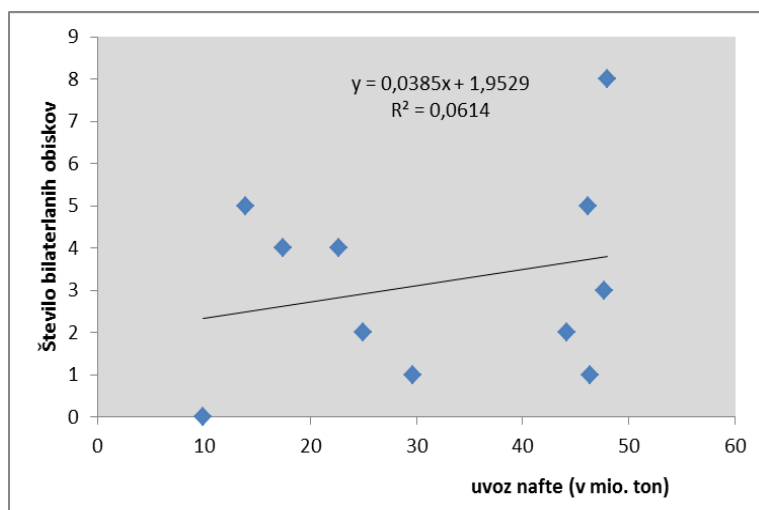
koeficienta korelacije. Pearsonov koeficient korelacije za dane podatke znaša 0,25, kar pomeni, da med stopnjo uvoza nafte in stopnjo diplomatske aktivnosti v okviru kitajske gospodarske diplomacije obstaja šibka pozitivna korelacija, ki sem jo grafično ponazorila v grafu 5.1. Kljub temu, da stopnja korelacije ni močna, korelacija obstaja in zato lahko hipotezo potrdim. Tu je potrebno omeniti, da je delež uvoza nafte med leti 2011 in 2013 na približno konstantni ravni, saj se je Angola s pristopom v skupino OPEC zavezala k spoštovanju kvot za proizvodnjo nafte, zaradi česar je pozitivna korelacija vsekakor šibkejša od pričakovane. Stopnja uvoza nafte se korelacijsko povečuje z večjo diplomatsko aktivnostjo v okviru kitajske gospodarske diplomacije.

Tabela 5.1: Primerjava uvoza angolske nafte in diplomatskih aktivnosti v okviru kitajske gospodarske diplomacije med letoma 2003 in 2013

LETO	UVOZ ANGOLSKE NAFTE NA KITAJSKO (V MILIJONIH TON)	ŠTEVILO URADNIH BILATERALNIH OBISKOV MED DRŽAVAMA
2003	9,94	0
2004	13,92	5
2005	17,46	4
2006	22,73	4
2007	25	2
2008	29,62	1
2009	47,71	3
2010	44,15	2
2011	46,15	5
2012	46,32	1
2013	47,97	8

Vir: Prirejeno po China Statistical Yearbook (2015) in tabeli 3.2.

Graf 5.1: Stopnja korelacije med količino uvožene angolske nafte na Kitajsko in številom bilateralnih uradnih obiskov med letoma 2003 in 2013



Vir: Lastna raziskava (2016).

Tretjič, kot že omenjeno je fokus proučevanja na področju mednarodnega poslovanja v zadnjih letih v posledicah in vplivu medkulturnih razlik na uspeh mednarodnega poslovanja. Implementacija kitajske gospodarske diplomacije v Angoli je v veliki meri prepletena z mednarodnim poslovanjem zasebnih korporacij, zlasti domačih gradbenih in drugih podjetij, ki preko infrastrukturnih projektov vstopajo na angolski trg. Gre torej za neke vrste triangularno diplomacijo, v kateri države in podjetja skupaj iščejo načine krepitev konkurenčnosti za zasledovanje nacionalnih strateških interesov, ki se reflektirajo v razvoju lastnega gospodarstva. Svetličič (2011, 610) govori o komplementarnosti ekonomske diplomacije in mednarodnega poslovanja ter pojasnjuje, da je za mednarodno poslovanje značilno, da podjetja ne vstopajo le v medsebojne odnose s podjetji v drugih državah, temveč vstopajo v odnose s svojimi vladami in vladami dežel, kjer poslujejo, kar lahko potrdimo zlasti na primeru banke Exim in kitajskih podjetij, ki so postale posredni prejemnik posojil preko angolske vlade. Na osnovi predpostavk, da poglobljena in sistematična analiza vplivov medkulturnih razlik na ekonomsko sodelovanje med Angolo in Kitajsko ne obstaja, je pa potrebna ter da se medkulturne razlike med državami odražajo tudi v večjih razlikah v stereotipih o predstavnikih primerjanih držav (Schwartz v Rašković in Svetličič 2011, 11) sem izpeljala tretjo hipotezo, da so (H3) *razlike med kitajsko in angolsko nacionalno kulturo eden vidnejših dejavnikov, ki pogojujejo uspešnost kitajske gospodarske diplomacije v Angoli.*

V delu sem primerjala angolsko in kitajsko nacionalno kulturo na podlagi štirih dimenzij kulture po Hofstedeju (2001) in prišla do zanimivih ugotovitev, da sta si nacionalni kulturi veliko bolj podobni kot pa različni. V dimenziji razdalje moči je bila kvadrirana absolutna razlika vrednosti 9, v dimenziji družbene orientacije pa le 4. Uspešnost kitajske gospodarske diplomacije je tako očitno pogojena s kulturnimi podobnostmi, ne razlikami. Skleпам, da podobne karakteristike obeh nacionalnih kultur pozitivno vplivajo na mednarodno poslovanje obeh držav in posledično na uspeh kitajskih infrastrukturnih projektov v Angoli in posledično na uspeh aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije. Večje izzive vidim v dojemanju teh medsebojnih odnosov s strani razvitih držav zahoda, za katere predvidevam, da imajo lahko zelo drugačne vrednosti nacionalnih kultur v dimenziji razdalje moči, to pa izpostavljам kot priporočilo za bodoče raziskave. Podobno kot pri dimenziji razdalje moči tudi v primeru dimenzije družbene orientacije menim, da so podobnosti v obeh nacionalnih kulturah izhodišče in predpogoj za uspešno implementacijo kitajske gospodarske diplomacije v Angoli. Zopet izpostavljам, da obstaja možnost za negativno stereotipiziranje o kitajski grožnji zgolj s strani zahodnih kultur, za katere bi se predvidevalo, da so bolj individualistične, kar pa je ponovno dobro izhodišče za nadaljnje raziskave.

Večje razlike med nacionalnima kulturama Angole in Kitajske je Hofstede identificiral le v dimenzijah moškosti oziroma ženskosti ter dimenziji izogibanja tveganjem. V poglavju 4.2 sem predvidevala, da se bodo razlike v dimenziji moškosti oziroma ženskosti med obema kulturama izrazile v negativnem stereotipiziranju zlasti v kategoriji stereotipov, vezanih na delovne navade Kitajcev. Kvadrirana absolutna razlika v dimenziji je najvišja in znaša 2116, pri čemer je kitajska kultura izrazito moška, angolska pa izrazito ženska. Hofstedejevo opredelitev moškosti/ženskosti v obeh nacionalnih kulturah sem potrdila tudi na podlagi analize rezultatov lastne raziskave o stereotipih (graf 4.8), kjer so respondenti izpostavili stereotipe, ki dokazujejo ženskost angolske nacionalne kulture. Po drugi strani pa so respondenti kitajski nacionalni kulturi pripisali pomembnost delavnosti in delovnih navad, žejo po moči in prevladi, hierarhijo in prevlado moških, kar dokazuje moško dimenzijo kulture (graf 4.9). Ali razlike vplivajo na uspešnost kitajske gospodarske diplomacije? Na osnovi analize bilateralnih obiskov visokih predstavnikov obeh držav, ki so ključni za uspeh projektov in doseg ciljev kitajske gospodarske diplomacije sklepam, da ne. Na strani Angole so namreč ključni odločevalci moškega spola, med njimi nedvomno vrhovni odločevalec, predsednik Dos Santos, zaradi česar sklepam, da se razlike v dimenziji moškosti in ženskosti uravnajo in ne vplivajo vidno na uspeh aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije. Nenazadnje, je Hofstede (2011) opredelil tudi razliko med obema nacionalnima kulturama v dimenziji izogibanja negotovosti, kjer znaša kvadrirana absolutna razlika 900, pri čemer je kitajska bolj dovzetna za izogibanja tveganjem kot Angola. Te dimenzije na podlagi rezultatov vprašalnika ne morem podrobneje analizirati, vsekakor pa na podlagi razvoja ekonomskih odnosov med Angolo in Kitajsko in po proučevanju vzrokov ter dejavnikov, ki so botrovali začetkom ekonomskega sodelovanja šele po letu 2002 oziroma po koncu državljanske vojne sklepam, da je dimenzija izogibanja tveganjem s strani Kitajcev učinkovala na uspešno doseganje ciljev kitajske gospodarske diplomacije in mednarodnega poslovanja. Na podlagi teh argumentov zavračam zgornjo hipotezo, pri čemer dodajam, da razlike med kitajsko in angolsko nacionalno kulturo niso eden vidnejših dejavnikov, ki pogojujejo uspešnost kitajske gospodarske diplomacije v Angoli, temveč eden izmed mnogih dejavnikov, poleg zgodovinske, ideološke, politične povezanosti in jasnih vzajemno koristnih motivov za vzpostavitev ekonomskega sodelovanja, ki učinkujejo na uspešnost kitajske gospodarske diplomacije v Angoli.

Nenazadnje, skozi delo sem poglobljeno proučevala dejavnike, elemente in procese tesnega političnega in ekonomskega sodelovanja med na prvi pogled zelo različnima državama in kulturama, ki se je od podpisa prvih pogodb za zagon infrastrukturnih projektov

in podelitve prvih posojil, pogojenih z nafto razvilo v eno najbolj učinkovitih in vzajemno koristnih mednarodnih partnerstev, kar sta Campos in Vines (2008) poimenovala tudi kot popoln zakon, sodelovanje pa je osnovano na osnovi angolskega modela. Skozi predstavitev ključnih infrastrukturnih projektov in posojil banke Exim sem prikazala tudi bistvene dejavnike sodelovanja ter jih spretno umeščala v okvir gospodarske diplomacije, ponekod pa tudi v okvire mednarodnega poslovanja, ki sta dandanes komplementarna in soodvisna. Na podlagi ugotovitev in analiz izpeljujem induktivno hipotezo (H4), *da Kitajska z aktivnostmi v okviru gospodarske diplomacije večja zaupanje in krepí ekonomsko sodelovanje z vsemi naftnimi izvoznici Afrike*, ki jo potrjujem na podlagi štirih argumentov. Prvič, uspešno sodelovanje med Angolo in Kitajsko je bilo kljub navidezni raznolikosti in oddaljenosti možno na osnovi podobnih zgodovinskih dejavnikov. Kot sem izpostavila skozi delo, izkustveni zgodovinski dejavnik in želja po drugačni ideologiji ter zlasti princip nevmešavanja v notranjepolitične zadeve predstavljajo ključne dejavnike, zaradi katerih Kitajska krepí zaupanje z vsemi naftnimi izvoznici Afrike. Sklepam, da so tako kot Angola tudi druge afriške države naveličane neprestanih pogajanj z zahodnimi finančnimi institucijami za pridobitev ODA, kar kitajska koncesijska posojila predstavlja kot dobrodošlo alternativo in dolgoročno sprejemljivo možnost za potrebe gospodarskega razvoja afriških držav. Drugič, ključen dejavnik za krepitev zaupanja in krepitev ekonomskega sodelovanja je v ugotovljenem dejstvu, da negativni stereotip o kitajski grožnji izvira iz strokovnih razprav razvitega sveta. Sklenem lahko, da stereotip kitajske grožnje v Afriki sicer obstaja, vendar v odnosih med Kitajsko in drugimi afriškimi državami prevladujejo pozitivni stereotipi, ki krepijo zaupanje in pospešujejo ekonomsko sodelovanje med njimi. Sklep izpostavljam na osnovi predpostavk, da je angolska kultura podobna kulturam drugih afriških držav in da lahko v nekaterih omejenih okvirih predpostavljamo, da značilnosti angolske nacionalne kulture predstavljajo značilnosti skupne afriške kulture. Tretjič, eden ob pomembnejših dejavnikov za uspeh edinstvenega partnerstva med Angolo in Kitajsko je izpolnjevanje osnovnih pogojev, ki so omogočali razvoj angolskega modela. Ti pogoji so bili po vojni opustošena, a sicer z naravnimi viri in nafto bogata država, ki je bila željna investicij in finančne pomoči za infrastrukturno obnovo, vendar ne pod pogoji zahodnih finančnih institucij ter kitajska zunanjepolitična strategija po zagotavljanju zunanjih virov nafte za potrebe reševanja izziva nacionalne energetske varnosti, ki se bo v prihodnosti samo še povečeval. V ozadju je tako velika želja in potreba po novih načinih in modelih političnega ter ekonomskega sodelovanja, ki omogoča doseganje vzajemnih koristi za obe vpleteni strani. Tudi druge afriške države so gospodarske nerazvite in imajo zalogo naravnih virov, kar jih dela zanimive za Kitajsko. Po

drugi strani pa je Kitajska zanimiva za afriške države zaradi potrebe po naravnih virih, ki bo v prihodnosti le še naraščala. Menim, da je princip sodelovanja na osnovi angolskega modela sicer primer *sui generis*, ki se ga posredno vsaj do neke mere da izvoziti v druge afriške države, saj pozitivne posledice sodelovanja med Kitajsko in Angolo v okviru angolskega modela krepijo zaupanje tudi med Kitajsko in drugimi afriškimi državami naftnimi izvoznici, kar spodbuja mednarodno sodelovanje med njimi. Tako gre za nov model sodelovanja, ki spretno prepleta elemente ekonomskih in političnih sredstev zunanje politike, predvsem gospodarske diplomacije ter principov mednarodnega poslovanja in ustvarja predvsem pragmatične pozitivne posledice v ekonomskem in gospodarskem smislu.

6 SKLEP IN PRIPOROČILA

Skozi pričujoče delo sem z uporabo različnih teoretskih pristopov in implementacijo analize stereotipov med angolskimi mladimi državljani proučevala vlogo stereotipov in medkulturnih razlik kot dejavnikov uspešnosti kitajske gospodarske diplomacije v Angoli, pri čemer sem se osredotočala na okvir naftno-investicijskih projektov pod okriljem angolskega modela. V delu sem uvodoma analizirala dejavnike kitajske ekonomske prisotnosti v Angoli ter jih umestila v okvir zunanjepolitične strategije po zagotovitvi naravnih virov, jih opredelila kot aktivnosti gospodarske diplomacije ter predstavila okvire bilateralnega političnega in diplomatskega sodelovanja med Kitajsko in Afriko, nato pa nadaljevala z analizo ekonomskega sodelovanja med obema državama in predstavila ključne infrastrukturne projekte, ki so bili financirani večinoma preko državne banke Exim po principu angolskega modela. Po razumevanju ključnih elementov kitajske gospodarske diplomacije v Angoli in razumevanju elementov angolskega modela sem analizirala kitajsko in angolsko nacionalno kulturo na dva načina. Prvič, preko uporabe dimenzij kulture po Hofstedeju in drugič z analizo rezultatov anketnega vprašalnika med mladimi angolskimi državljani. Nadalje sem iz lastne raziskave izpeljala niz pozitivnih in negativnih stereotipov ter dokazala obstoj stereotipa kitajske grožnje. Vse to so ključni elementi sicer kompleksnega empiričnega primera kitajske gospodarske diplomacije v Angoli, kjer se elementi gospodarske diplomacije prepletajo z elementi mednarodnega poslovanja, pri čemer pa študije vse večji pomen pripisujejo prav pomenu medkulturnih razlik in vplivu stereotipov zaupanja in posledično na uspešnost mednarodnega sodelovanja. Ekonomska diplomacija in mednarodno poslovanje sta v 21. stoletju komplementarna, hkrati pa odpirata nove dimenzije za induktivno sklepanje o novih poslovnih modelih.

Če na kratko povzamem, sta Kitajska in Angola sklenili strateško, pragmatično in vzajemno koristno partnerstvo, ki temelji na dveh ključnih dejavnikih. Prvi dejavnik je reševanje izziva kitajske energetske varnosti, zaradi česar se je v okviru 'going-out' strategije pričela ozirati za angolsko nafto. Drugi dejavnik je dejstvo, da se je Angola po koncu državljanske vojne znašla v nezavidljivem položaju, željna zunanjih finančnih spodbud za obnovo infrastrukture. Kitajska je priskrbela nujno potrebna posojila in investicije ter zagotovila nov model sodelovanja, osnovan na posojilnih linijah (podprtih z dolgoročno dobavo nafte), razvoju gospodarstva in bilateralnem trgovanju, kar predstavlja popolno nasprotje zahodnemu modelu sodelovanja, ki temelji na oblikah pomoči, vezanih na pogojevanje in pogosto notranjepolitično vmešavanje v okviru ODA. Sodelovanje je potekalo v okviru političnih in ekonomskih sredstev zunanje politike, njegovi učinki pa so pozitivno vplivali tudi na pospeševanje mednarodnega poslovanja med državama.

Partnerstvo, ki ga pogosto opisujemo kot primer popolnega zakona je omogočilo implementacijo nacionalnih interesov obeh držav, katerega temelj je seveda angolski model. Dodana vrednost pričujočega dela je v novi celoviti definiciji angolskega modela, kjer gre za diplomatsko udejstvovanje kitajskih vladnih in državnih ustanov preko uradnih bilateralnih obiskov in dogovorov o sodelovanju, ki nudijo podporo svojim podjetjem pri gospodarskih aktivnostih v Angoli. Kitajske državne banke, zlasti banka Exim, ki ima ekskluzivno pravico podeljevanja koncesijskih posojil; angolski vladi podeli posojilo, ki je vezano na preferenčni dostop do nafte, s čimer si Kitajska zagotavlja konstantno dobavo tega strateškega vira in minimizira tveganje zmanjšanja energetske varnosti. Nadalje s posojili neposredno investira v lastna zasebna gradbena podjetja, ki za angolsko vlado realizirajo nacionalni obnovitveni načrt in implementirajo strateške infrastrukturne projekte. Nadalje kitajski pogodbeniki s svojo prisotnostjo sodelujejo tudi v postopkih premostitve kulturnih in etičnih navad med obema državama in nacionalnima kulturama. Posojila predstavljajo tudi pozitivno spodbudo v okviru ekonomskih sredstev zunanje politike, kar je Kitajska za doseg svojih zunanjepolitičnih ciljev spretno in v največji meri prepletala tudi z uporabo diplomacije, ki je politično sredstvo zunanje politike. Angolski model predstavlja specifiko med modeli mednarodnega sodelovanja, tako z vidika implementacije finančnih spodbud, kot tudi glede na doseganje zunanjepolitičnih ciljev in nacionalnega interesa vpletenih držav. To dokazujem na podlagi pozitivnih ekonomskih in gospodarskih posledic, ki jih je angolski model prinesel obema državama. Tako predstavlja zanimivo alternativo klasičnim modelom ODA, še zlasti zaradi principa nevmešavanja v notranjepolitične zadeve države, ki prejme posojilo.

Kitajska strategija diferenciacije, osnovana na principu strategije nevmešavanja v notranjepolitične zadeve suverenih držav in princip komplementarnosti so tisti dejavniki, s katerimi so si kitajski voditelji pridobili zaupanje voditeljev Angole in ustvarili pozitivne in vzajemno koristne odnose. S temi tremi dejavniki tako Kitajska uspešno premaguje negativne stereotipe in dvome razvitega sveta ter uspešno vodi aktivnosti gospodarske diplomacije v smeri doseganja svojih zunanjepolitičnih ciljev in zagotavljanja energetske varnosti. Nadalje so bile odlično koordinirane trgovske aktivnosti, investicije in posojila ključnega pomena za krepitev vzdržnega gospodarskega razvoja in stabilnosti v regiji in razvoj zavidljivega modela vzajemno koristnega partnerstva med dvema ali več državami. Če povzamem, kitajsko prisotnost in vpetost v Angolo in kasneje druge države, naftne izvoznice v Afriki vidim kot dolgoročno in strateško, partnerstva pa kot dolgoročen proces, ki hitro spreminjajo regionalni in kasneje tudi svetovni red.

Ob zaključku raziskave izpostavljam štiri ključne ugotovitve, ki izhajajo iz obravnave hipotez. Prvič, da negativni stereotip o kitajski grožnji ne zavira zaupanja med angolskimi in kitajskimi odločevalci ter posledično ne zavira ekonomskega sodelovanja med obema državama. Stereotip kitajske grožnje v Afriki in za celotno MS je sicer na primeru Angole potrjen, vendar v odnosih med Kitajsko in Angolo prevladujejo pozitivni stereotipi, ki krepijo zaupanje in pospešujejo mednarodno sodelovanje med obema državama. Drugič, da se stopnja uvoza nafte korelacijsko povečuje z večjo diplomatsko aktivnostjo v okviru kitajske gospodarske diplomacije. Tretjič, da razlike med kitajsko in angolsko nacionalno kulturo ne predstavljajo enega vidnejših dejavnikov, ki bi pogojevali uspešnost kitajske gospodarske diplomacije v Angoli, temveč le dva izmed mnogih dejavnikov, ki skupno učinkujejo na uspešnost kitajske gospodarske diplomacije. Nenazadnje, da Kitajska z aktivnostmi v okviru gospodarske diplomacije večja zaupanje in krepí ekonomsko sodelovanje z vsemi naftnimi izvoznici Afrike. Tako gre za nov model sodelovanja, ki spretno prepleta elemente ekonomske in predvsem gospodarske diplomacije ter mednarodnega poslovanja. Angolski model kot nov model vzajemno koristnega političnega in ekonomskega sodelovanja se lahko uporabi kot odlična alternativa tudi v odnosu med drugimi državami v razvoju ter celo v odnosih med razvitimi državami in državami v razvoju namesto ali komplementarno z ODA.

Uspeh kitajske gospodarske diplomacije ne samo v Angoli, ampak tudi v odnosu do drugih afriških držav je odvisen od nujnega pogoja, da te posedujejo zadostno mero naravnih virov in politične volje za vzpostavitev sodelovanja. Zaradi prevladovanja pozitivnih stereotipov, stereotip kitajske grožnje sicer obstaja, vendar v praksi ne igra ključne vloge pri vzpostavitvi modelov uspešnega ekonomskega sodelovanja med Kitajsko in drugimi afriškimi državami.

Angolski model je primer dobre prakse, ki omogoča neposredno aplikacijo v drugih državah Afrike, na podlagi dveh determinant. Prvič, da pozitivni stereotipi in premagovanje medkulturnih razlik med narodi učinkujeta na krepitev mednarodnega sodelovanja in uspeh aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije. Drugič, da je ključna determinanta uspeha v percipiranih ekonomskih prednostih in pozitivnih gospodarskih posledicah, ki se neposredno zrcalijo skozi spodbujanje ekonomskega in gospodarskega sodelovanja med obema ali več državami, kar pa je odličen predpogoj za krepitev sodelovanja Kitajske z vsemi državami naftnimi izvoznici v Afriki skozi aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije. Glede na pomanjkljivo literaturo o empiričnih študijah vpliva medkulturnih razlik in stereotipov na uspešnost aktivnosti gospodarske diplomacije in mednarodnega poslovanja ter njuno komplementarnost v stroki, delo dodaja dodano vrednost za študije omenjenih dejavnikov v odnosih med Kitajsko in Angolo na globalni ravni, zaradi česar velja izpostaviti sklep o prevodu dela v angleški jezik in predstavitev na konferenci o sino-afriških odnosih.

Seveda bi bilo v prihodnje dobro nadaljevati študijo medkulturnih razlik in vpliva stereotipov ter podano teorijo preveriti na študiji primera druge afriške države, ki je naftna izvoznica in sodeluje s Kitajsko na deduktivni način raziskovanja. Uspeh in merljive posledice aktivnosti kitajske gospodarske diplomacije in naftno-investicijskih projektov pa bomo lahko pričeli proučevati, ko se bo zaključilo prvo obdobje kitajskega financiranja pod okriljem angolskega modela, zato podajam priporočilo tudi za nadaljnje raziskave na tem področju.

7 LITERATURA

Abdi, Herve in Lynne J. Williams. 2010. Principal Component Analysis. *WIREs Computational Statistics* 2: 433–459.

Africa Intelligence. 2005. *The Cash just Keeps Coming*. Dostopno prek: <http://www.africaintelligence.com/AEM/oil-gas/2005/10/25/the-cash-just-keepscoming,16026079-ART?CXT=CANP&country=ANGOLA> (3. april 2016).

African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Development Programme, United Nations Economic Commission for Africa. 2013. *African Economic Outlook*. Dostopno prek: <http://www.undp.org/content/dam/rba/docs/Reports/African%20Economic%20Outlook%202013%20En.pdf> (16. marec 2014).

Afriška razvojna banka. 2011. *Angola 2011-2015, Country strategy paper and Country Portfolio Performance Review*. Dostopno prek: <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/ORSB%20Angola%20CSP%202011%20-%202015%20En%20Rev%20Version%2BMemox.pdf> (17. avgust 2016).

Alden, Chris. 2012. China and Africa: from Engagement to Partnership. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves. 10–25. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

Alves, Ana Christina. 2006. Emerging Postcolonial Solidarities: China's new Economic Diplomacy towards Sub-Saharan Africa. *16th Biennial Conference of the Asian Studies Association of Australia*. Wollongong: University of Wollongong.

--- 2008. Chinese Economic Diplomacy in Africa: The Lusophone Strategy. V *China returns to Africa: A superpower and a Continent embrace*, ur. Chris Alden, Daniel Large in Ricardo Soares de Oliveira, 69–86. New York: Columbia University Press.

--- 2010. *The Oil Factor in Sino–Angolan Relations at the Start of the 21st Century*. Johannesburg: The South African Institute of International Affairs.

--- 2012. Taming the Dragon: China's Oil Interests in Angola. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves. 105–123. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

--- 2013. Chinese Economic Statecraft: A Comparative Study of China's Oil-backed Loans in Angola and Brazil. *Journal of Current Chinese Affairs* 1: 99–130.

Angolska tiskovna agencija. 2011. *Ambassador Garcia Bires presents credentials to Chinese President*. Dostopno prek: http://www.angop.ao/angola/en_us/noticias/politica/2011/

11/49/Ambassador-Garcia-Bires-presents-credentials-Chinese-President,381926e1-68d8-48d8-8d8e-1b4b5dbd095f.html (11. september 2016).

Benko, Vlado. 1997. *Znanost o mednarodnih odnosih*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Birnbaum, Jesse. 2014. Despair and Death In a Beijing Square. *The Time* (9. avgust 2016).

Bloomberg. 2014. *China's Li Pledges to Boost Investment in Angola During Visit*. Dostopno prek: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-09/china-s-li-pledges-to-boost-investment-in-angola-during-visit> (14. avgust 2016).

British Petroleum. 2015. *BT Statistical Review of World Energy June 2015*. Dostopno prek: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> (25. julij 2016).

Bučar, Bojko, Zlatko Šabič in Milan Brglez. 2000. *Navodila za pisanje – Seminarske naloge in diplomatska dela*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Burgos, Sigfrido in Sophal Ear. 2012. China's Oil Hunger in Angola: history and perspective. *Journal of Contemporary China* 21 (74): 351–367.

Campos, Indira in Alex Vines. 2007. Angola and China. A pragmatic Partnership. Working Paper Presented at a CSIS Conference. *Prospects for Improving U.S.-China-Africa Cooperation*. Dostopno prek: https://csis-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/legacy_files/files/media/csis/pubs/080306_angolachina.pdf (2. junij 2016).

Carr, Michelle. 2002. Cultural Stereotyping in International Business Relations. *Prispevek predstavljen na 18. IMP konferenci v Perthu, Avstralija*. Dostopno prek: <http://www.impgroup.org/uploads/papers/4206.pdf> (20. avgust 2016).

Cavusgil, S. Amer, Gary Knight in John R. Riesenberger. 2008. *International Business*. New Jersey: Pearson.

Cencen, Marjan. 2011. *Mednarodni položaj Kitajske po hladni vojni*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Cheng, Joseph Y.S. 2008. A Chinese View of China's Energy. *Journal of Contemporary China* 17 (55): 297–317.

--- in Shi Huangao. 2009. China's African Policy in the Post-Cold War Era. *Journal of Contemporary Asia* 39 (1): 87–115.

China Statistical Yearbook. 2015. Dostopno prek: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2015/indexeh.htm> (28. avgust 2016).

CNTV. 2012. *Chinese CPC Official Liu Qi visits Angola*. Dostopno prek: <http://english.cntv.cn/20120321/115863.shtml> (14. avgust 2016).

Corkin, Lucy. 2011. Uneasy Allies: China's Evolving Relations with Angola. *Journal of Contemporary African Studies* 29 (2): 169–180.

--- 2012a. Angolan Political Elites' Management of Chinese Credit Lined. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves. 45–67. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

--- 2012b. O Eximbank da China em Angola. *Pontes* 8 (7). Dostopno prek: <http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/pontes/pontes8-7.pdf> (31. avgust 2016).

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.

Della Porta, Donatella. 2008. Comparative analysis: Case-oriented versus Variable-oriented Research. V *Approaches and Methodologies in the Social Sciences: a pluralist perspective*, ur. Della Porta, Donatella in Michael Keating, 198–222. Cambridge: Cambridge University Press.

Fernandes, Sofia. 2012. China and Angola: A strategic Partnership?. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves. 68–84. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

FOCAC. 2011. *Chinese Vice President's Trip achieves Goals*. Dostopno prek: http://www.focac.org/eng/zt/xj_pAfrica2010/t772015.htm (14. avgust 2016).

Foster, Vivien, William Butterfield, Chuan Chen in Nataliya Pushak. 2009. *Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Gadzala, Aleksandra in Marek Hanusch. 2010. *African Perspectives on China: Gauging popular Perceptions and their Economic and Political Determinants*. Dostopno prek: www.afrobarometer.org (4. januar 2012).

Gao, Gong. 2009. Mutual Growth marks Sino-Angolan Partnership. *China Daily*. Dostopno prek: http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2009-01/23/content_7423445.htm (16. avgust 2016).

Griffin, Ricky W. in Mike W. Pustay. 2012. *International Business*. New Jersey: Pearson.

Guiso, Luigi, Paola Sapienza in Luigi Zingales. 2009. Culture Biases in Economic Exchange? *The Quarterly Journal of Economics* 124 (3): 1095–1131.

Haifang, Liu. 2012. The untold Story of Chinese Perceptions of Angola. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves, 162–178. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

Hofstede, Geert. 2001. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Second Edition, Thousand Oaks CA: Sage Publications.

--- 2011. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture* 2 (1): 1–26.

Jahoda, Gustav. 2001. Beyond Stereotypes. *Culture Psychology* 7 (2): 181–197.

Jakobson, Linda. 2009. China's Diplomacy toward Africa: Drivers and Constraints. *International Relations of the Asia-Pacific* 9 (3): 403–433.

Katz, Hack Jan. 1995. *How Troublesome are Stereotypes in International Business?* CAHRS Working Paper Series #95–03. Ithaca, New York: Cornell University, School of Industrial and Labor Relations, Center for Advanced Human Resources Studies.

Kiala, Carine. 2010. China-Angola Aid Relations: Strategic Cooperation for Development? *South African Journal of International Affairs* 17 (3): 313–331.

Kitajsko veleposlaništvo na Portugalskem. Dostopno prek: <http://pt.china-embassy.org/> (18. september 2016).

Kroeber, A. L. in Clyde Kluckhohn. 1952. *Culture. A Critical Review of Concepts and Definitions*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lai, Hongyi Harry. 2007. China's Oil Diplomacy: Is It a Global Security Threat? *Third World Quarterly* 28 (3): 519–537.

Leung, Kwok, Rabi S. Bhagat, Nancy R Buchan, Miriam Erez in Cristina B. Gibson. 2005. Culture and International Business: Recent Advances and their Implications for Future Research. *Journal of International Business Studies* 36: 357–378.

Lewis, Richard D. 2006. *When Cultures Collide*. London: Nickolas Brealy International.

Lewkowitz, L, M.M. Ross in J.R. Warner. 2009. The 88 Queensway Group: A Case Study in Chinese investors' operations in Angola and beyond. *Washington, US-China Economic and Security Review Commission*. Dostopno prek: <http://www.uscc.gov/The-88-Queensway-Group.pdf> (3. april 2016).

Li, He. 1998. Economic Diplomacy. *Problems of Post-Communism* 45 (2): 1–16.

Macauhub. 2010. *Chinese business delegation visits Angola*. Dostopno prek: <http://www.macauhub.com.mo/en/2010/03/18/8768/> (14. avgust 2016).

Malaquias, Assis. 2012. China is Angola's new best Friend. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves, 26–44. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

McCarthy, Frank. 2004. *Diversity Recruiting – Stereotyping*. *The Fordyce Letter*. Dostopno prek: <http://www.eremedia.com/fordyce/diversity-recruiting-stereotyping/> (20. avgust 2016).

Medeiros, Evan S. in M. Taylor Fravel. 2003. China's New Diplomacy. *Foreign Affairs* 82 (6): 22–35.

Ministrstvo za zunanje zadeve Ljudske republike Kitajske. Dostopno prek: http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/ (14. avgust 2016).

--- 2006. *China's African Policy*. Dostopno prek: <http://www.focac.org/eng/zt/zgdfzwcwj/t230479.htm> (9. avgust 2016).

--- Dostopno prek: http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/ (14. avgust 2016).

Moore, Thomas G. 2005. Chinese Foreign Policy in the Age of Globalization. V *China rising: Power and Motivation in Chinese Foreign Policy*, ur. Yong Deng in Fei-Ling Wang, 121–58. Maryland: The Rowman and Littlefield Publishing Group.

Morgan, Robert M in Shelby D. Hunt. 1994. The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing* 58: 20–38.

Neuman, Laurence William. 2011. *Social Research Methods. Qualitative and Quantitative Approaches*. Boston: Pearson.

OPEC. 2010. *Annual Statistical Bulletin*. Dostopno prek: https://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2010_2011.pdf (17. avgust 2016).

--- 2013. *World Oil Outlook*. Dostopno prek: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2013.pdf (8. februar 2016).

--- 2015. *Annual Statistical Bulletin*. Dostopno prek: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2015.pdf (17. avgust 2016).

Peixe, Joao. 2011. *Chinese Imports of Iranian Petroleum Products soar*. Dostopno prek: <http://oilprice.com/latest-energy-news/Chinese-imports-of-iranian-petroleum-products-soar> (17. avgust 2016).

Petrič, Ernest. 2010. *Zunanja politika – Osnove teorije in praksa*. Mengeš: Center za evropsko prihodnost.

Plous, Scott. 2003. The Psychology of Prejudice, Stereotyping and Discrimination: An Overview. V *Understanding Prejudice and Discrimination*, ur. Scott Plous, 3–25. New York: McGraw-Hill.

Power, Marcus. 2011. Angola 2025: The Future of the “World's's Richest Poor Country” as Seen through a Chinese Rear-View Mirror. *Antipode* 44 (3): 993–1014.

--- in Ana Cristina Alves. 2012. Introduction: China and Angola's Partnership. V *China and Angola A Marriage of Convenience*, ur. Marcus Power in Ana Christina Alves, 1–9. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

Puviarasan, N. in R. Bhavani. 2014. Retrieval of Images Using Weighted Features. *International Journal of Advanced Computer Research* 4 (1): 60–65.

Stratfor. 2015. *Under Economic Duress, Angola Turns to China*. Dostopno prek: <https://www.stratfor.com/analysis/under-economic-duress-angola-turns-china> (14. avgust 2016).

Swartz, Spencer in Shai Oster. 2010. China tops US in Energy Use. *The Wall Street Journal*. Dostopno prek: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703720504575376712353150310> (9. avgust 2016).

Quintao, Amalia in Regina Santos. 2012. Chinese Corporate Practices in Angola – Myths and Facts. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves. 145–161. Oxford: Pambazuka Press, Fahamu UK.

Rašković Matevž in Marjan Svetličič. 2011. Stereotipi in mednarodno ekonomsko sodelovanje s trgi nekdanje Jugoslavije. *Javnost* 18: 5–22.

Svetličič, Marjan. 2011. Diplomacija in mednarodno poslovanje v 21. stoletju: Komplementarnost ali nadomestnost. *Teorija in praksa* 48 (3), 604–627.

Taylor, Ian. 2006a. China's Oil diplomacy in Africa. *International Affairs* 82 (5): 937–959.

--- 2006b. Unpacking China's Resource Diplomacy in Africa. *Center on China's Transnational Relations Working Paper No. 19*. Dostopno prek: http://www.cctr.ust.hk/materials/working_papers/WorkingPaper19_IanTaylor.pdf (9. avgust 2016).

The Economist Intelligence Unit. 2016. *Fact Sheet. Angola*. Dostopno prek: <http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1874428371&Country=Angola&topic=Summary&subtopic=Fact+sheet> (16. avgust 2016).

The Institute for the Analysis of Global Security. 2006. *China's Oil Rush in Africa*. Dostopno prek: <http://www.iags.org/chinainafrika.pdf> (31. avgust 2016).

Trading Economics. Dostopno prek: <http://www.tradingeconomics.com/angola/gdp-growth> (14. avgust 2016).

Toš, Niko. 1988. *Metode družboslovnega raziskovanja: visokošolski učbenik*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.

Udovič, Boštjan. 2009. *Ekonomska in gospodarska diplomacija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Veleposlaništvo Republike Angole na Kitajskem. Dostopno prek: <http://www.angolaembassy-china.com/coperacaocn.html> (24. januar 2011).

Vines, A, L. Wong, M Weiner in I. Campos. 2009. *Thirst for African Oil: Asian National Oil Companies in Nigeria and Angola*. London: Chatham House.

Weiner, Markus in Alex Vines. 2012. China's Angolan Oil Deals 2003–11. V *China and Angola A Marriage of Convenience* ur. Marcus Power in Ana Christina Alves. 85–104. Oxford: Pambazuka Press, Fahu UK.

Wu, Ming-Yi. 2006. Hofstede's Cultural Dimensions 30 Years Later: A Study of Taiwan and the United States. *Intercultural Communications Studies* 15 (1): 33–42.

Yin, Z. Jason in Sofia Vaschetto. 2011. China's Business Engagement in Africa. *The Chinese Economy* 44 (2): 43–57.

Zaidman, Nurit. 2000. Stereotypes of International Managers: Content and Impact on Business Interactions. *Group & Organization Management* 25: 45–66.

Zhang, Junhua in Weiwu Fang. 2003. A New Approach of Information Discrepancy to Analysis of Questionnaire Data. *Communications in Statistics: Theory and Methods* 32 (2): 435–457.

Zhangh, H. 2004. A politica Chinesa em Africa. V *Abrindo os Othos para a China*, ur. B. Belluci, 233–266. Rio de Janeiro: Universidade Candido Mendes.

Zhao, Shelly. 2011. *The China-Angola Partnership: A Case Study of China's Oil Relations in Africa*. Dostopno prek: <http://www.china-briefing.com/news/2011/05/25/the-china-angola-partnership-a-case-study-of-chinas-oil-relationships-with-african-nations.html> (9. avgust 2016).

PRILOGA A: ANKETNI VPRAŠALNIK V ANGLEŠKEM JEZIKU (IZVIRNIK)

Chinese Economic Diplomacy in Angola

Hi, my name is Anamarija Meglic. I am post-graduate student at University of Ljubljana (Slovenia, Europe) and am currently writing a master thesis on cultural differences and stereotypes in the scope of chinese economic diplomacy in Angola.

I kindly ask you for a 1 minute of your time to complete this short survey for my research. Your help is much appreciated!

1. *China – Chinese National Culture*

What associations come to your mind on the phrase above? Kindly list up to 5 words.

2. *Angola – Angola National Culture*

What associations come to your mind on the phrase above? Kindly list up to 5 words.

3. *Chinese Economic Presence in Angola*

What associations come to your mind on the phrase above? Kindly list up to 5 words.

4. What in your opinion are Chinese goals of oil projects in Angola?

- assisting in Angola's economic development
- maintaining oil supply for domestic economy
- promoting development of Angola's private companies
- maintaining other natural resources supply for domestic economy
- manipulation of Angola's oil industry companies
- strenghtening economic relations between Angola and China
- strenghtening political and diplomatic relations between Angola and China
- manipulation of Angola nation state governments
- Other:

5. Do you think Chinese economic presence for oil purposes presents a threat to African states?

- Yes
- No

6. Do you think China with its economic expansion presents a threat to international community?

- Yes
- No

7. Age:

- 0-18
- 18-25
- 25-35
- 35-50
- 50+

8. Gender:

- Male
- Female

9. Nationality:

10. Occupation:

PRILOGA B: ANKETNI VPRAŠALNIK V SLOVENSKEM JEZIKU (PREVOD)

Kitajska gospodarska diplomacija v Angoli

Pozdravljeni, moje ime je Anamarija Meglič. Sem študentka Univerze v Ljubljani (Slovenija, Evropa) in trenutno pripravljam magistrsko delo v vplivu medkulturnih razlik in stereotipov v okviru kitajske gospodarske diplomacije v Angoli. Prosim vas za minuto vašega časa, da rešite kratko anketo za potrebe mojega raziskovanja. Vaša pomoč bo zelo cenjena!

1. *Kitajska – kitajska nacionalna kultura*
Katere asociacije dobite, ko pomislite na zgornjo frazo? Prosim navedite do 5 besed.
2. *Angola – angolska nacionalna kultura*
Katere asociacije dobite, ko pomislite na zgornjo frazo? Prosim navedite do 5 besed.
3. *Kitajska gospodarska prisotnost v Angoli*
Katere asociacije dobite, ko pomislite na zgornjo frazo? Prosim navedite do 5 besed.
4. Kateri so po vašem mnenju cilji kitajskih naftnih projektov v Angoli?
 - Pomoč gospodarskemu razvoju Angola
 - Zagotavljanje dobave nafte za nacionalne potrebe
 - Promocija razvoja angolskih zasebnih podjetij
 - Zagotavljanje dobave drugih naravnih virov za nacionalne potrebe
 - Manipulacija podjetij v angolski naftni industriji
 - Krepitev ekonomskega sodelovanja in odnosov med Kitajsko in Angolo
 - Krepitev političnega sodelovanja in odnosov med Kitajsko in Angolo
 - Manipulacija angolske vlade
 - Drugo
5. Ali mislite, da kitajska ekonomska prisotnost zaradi naftnih interesov predstavlja grožnjo afriškim državam?
 - Da
 - Ne
6. Ali mislite, da kitajska ekonomska prisotnost zaradi naftnih interesov predstavlja grožnjo mednarodni skupnosti?
 - Da
 - Ne
7. Starost:
 - 0-18
 - 18-25
 - 25-35
 - 35-50
 - 50+
8. Spol:
 - Moški
 - Ženski
9. Državljanstvo:
10. Poklic: