UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA
MARIBOR

Doktorska disertacija

Ekonomska konvergenca držav Evropske unije z vidika ekonomskokulturnih orientacij

Kandidatka: mag. Tjaša Živko, univ. dipl. ekon., rojena leta 1977, v Mariboru, zaposlena na Ekonomsko-poslovni fakulteti Maribor kot mlada raziskovalka.
Tema odobrena na seji senata UM dne 15. 3. 2005 z delovnim naslovom Ekonomska konvergenca držav Evropske unije z vidika ekonomskokulturnih orientacij.

Mentor: prof. dr. Vito Bobek
Somentor: doc. dr. Milan Zver
Lektorica: Metka Damjan

Maribor, april 2005

KAZALO

Economic convergence of the EU member states from the perspective of economic-cultural orientations 4

1 UVOD 6
1.1 Opredelitev problema 6
1.2 Cilji doktorske disertacije 9
1.2.1 (Hipo)teza doktorske disertacije 10
1.2.2 Pričakovani izvirni znanstveni prispevki 11
1.3 Predpostavke in omejitve 12
1.4 Metode raziskovanja 13

2 POJMOVNA, TEORETIČNA IN METODOLOŠKA OPERACIONALIZACIJA 14
2.1 Opredelitev nosilnih pojmov in konceptov 14
2.1.1 Kultura 16
2.1.1.1 Dvojni pomen kulturnih razlik 20
2.1.1.2 Vrednote 22
2.1.2 Ekonomska kultura 26
2.1.2.1 Ekonomske vrednote 31
2.1.2.2 Ekonomskokulturni deficit 35
2.2 Analiza študij in raziskav z raziskovalnega področja 35
2.2.1 Kultura kot "sofware of the mind" 35
2.2.2 Kulturne dimenzije 51
2.2.3 Razvrščanje držav na podlagi razlik in podobnosti v skupine 54
2.2.4 Kulturna pogojenost konceptov vodenja 58
2.2.5 Modernizacijski in postmodernizacijski premik 60
2.2.6 Kultura in konflikti 67
2.2.7 Sociokulturni dejavniki razvojne uspešnosti 73
2.2.8 Religija in ekonomski razvoj 79
2.2.9 Ekonomska kultura in ekonomska uspešnost držav 82
2.4 Ekonomska konvergenca 87
2.5 Ekonomska konvergenca z vidika ekonomskokulturnih orientacij 89

3 METODOLOŠKI PROBLEMI V MEDKULTURNIH RAZISKAVAH: ANALIZA BAZE PODATKOV in raziskovalnega pristopa PO KRITERIJIH NASIFA IN DRUGIH (1991) 90
3.1 Zgodovinski razvoj baze podatkov EVS oziroma WVS 91
3.2 Problem definicije medkulturnih raziskav 96
3.3 Metodološka poenostavitev medkulturnih raziskav 98
3.4 Problemi vzorčenja medkulturnih raziskav 99
3.5 Instrumentarij medkulturnih raziskav 100
3.6 Zbiranje podatkov v medkulturnih raziskavah 100
3.7 Analiza podatkov medkulturnih raziskav 102
3.8 Raven analize medkulturnih raziskav 102

4 PRIMERJAVA DRŽAV ČLANIC EVROPSKE UNIJE 105
4.1 Kulturna konvergenca 109
4.1.1 Empirična analiza kulturnih orientacij 109
4.1.1.1 Distanca moči (DM) 110
4.1.1.2 Individualizem (IND) 111
4.1.1.3 Maskulitetnost (MAS) 114
4.1.1.4 Dolgoročna usmeritev (DU) 117
4.1.1.5 Preprečevanje negotovosti (PN) 121
4.1.2 Časovna primerjava kulturnih orientacij 122
4.1.3 Ugotovitve 127
4.1.3.1 Primerjava starih in novih članic EU 128
4.1.3.2 Religija kot dejavnik razvrščanja 129
4.2 Konvergenca ekonomskokulturnih orientacij 130
4.2.1 Empirična analiza ekonomskokulturnih orientacij 130
4.2.2 Časovna primerjava 135
4.2.3 Ugotovitve 139
4.2.3.1 Primerjava starih in novih članic EU 139
4.2.3.2 Religija kot dejavnik razvrščanja 139
4.3 Ekonomska konvergenca z vidika ekonomskokulturnih orientacij 140
4.4 Preverjanje oziroma potrditev (hipo)tez 143
5 SKLEPNE MISLI 144
6 SEZNAM VIROV 146
PRILOGA A: OPIS RAZISKAVE IN UGOTOVITEV (BARRO IN MCCLEARY 2003) 159
PRILOGA B: IZBRANI EKONOMSKI KAZALCI EVROPSKIH DRŽAV 173
PRILOGA C: KULTURNE IN EKONOMSKOKULTURNE ORIENTACIJE 180
PRILOGA D: EKONOMSKA KONVERGENCA DRŽAV ČLANIC EU 198
DELOVNI ŽIVLJENJEPIS 210
BIBLIOGRAFIJA 212

Economic convergence of the EU member states from the perspective of economic-cultural orientations

Summary

Globalisation is constantly shaping the appearance of the contemporary world. The most intense processes of integration are taking place in the framework of the European union (EU) enlargement. With 1st of May, 2004 the EU has gained twelve new member states from Central and Eastern Europe, meaning on one hand, that the formal integration is more or less completed, whereas on the other, the informal, subtle processes still have a long way ahead. The latter are of key importance for the successful functioning of the EU and for its managing with challenges in the future.

Drafting a cultural image is of great importance for the assessment of development potentials of individual societies. The transition process from post-communist to (post)modern societies is very interesting, from structural and cultural perspective. The structural component adapts fundamental instistutional, legal and behavioural standards, which are valid in developed Western societies. Its success depends on socioeconomic resources, human capital, capabilities, will and interest of social elites to implement structural reforms. The resources vary, therefore some transition countries are more successful than others. While the assumed normative and behavioural patterns, as well as organisational and institutional structures, can be under favourable conditions rather quickly adapted; at the core of culture, i.e. at value systems, the problem is far more complex. We should not understand the process of cultural synchronization as unilateral transmission or as a process of assuming certain cultural patterns from Western Europe, because it can lead to cultural assimilation.

Cultural diversity on its own does not represent an obstacle for introduction of modern social structures in Europe, at least the democratic ones. Inspite this, the existence of common cultural core in the European space is more than welcome. The latter definitely exists: the level of homogeneity of value-cultural orientations in the year 1999 is more evident than in comparison to 1990. Furthermore, not only significant cultural differences, but also similarities on the national level in Europe are clearly present.

The religion is playing a very important role in this process, because it is a relevant inculturational factor, which consciously and unconsciously impacts the social and economic life and consequently helps to shape the social and economic system.

In the last decade there have been some great and some minor changes in economic-cultural orientations in the European countries; on the average, the countries have made progress in economic and economic-cultural point of view. The market economy has created conditions, that demand from each individual to take care of himself. Most of the Europeans also think, that privileges are not acceptable and are in favor of social equality. More or less united

opinion of the Europeans, that tax evasion is inacceptable, does not reflect in the real life, because some countries have higher percentages of gray economy than others.

The communist regime has marketed social equality and non-stratification, but in reality achieved the opposite effect: the cognition and acceptance of the social hierarchy in the transition countries is greater than in the developed, Western European countries. Nontheless, the transition economies are developing in the direction of developed countries. The old EU member states, in our analysed time period, have not drastically modified their economic-cultural orientations, thought they have become little richer. The transition countries on the other hand, have showed mainly positive economic-cultural changes.

From the point of view of coherence of structures and cultures we can expect some problems of functioning of the democratic institutions in the transition countries (new EU member states). The democratic stability depends not only on cultural factor (suitable democratic political and economic culture), but also on appropriate level of economic development. In respect to this we can assume, that in the new EU member states cultural sediments, which hinder the implementation of modern social structures and principles, are still present.

Key words: economic convergence, culture, values, cultural orientations, economic culture, economic-cultural orientations, European union

1 UVOD

1.1 Opredelitev problema

»If I were to start again today,
I would not begin with Common Market.
I would start with culture.«

Jean Monnet

Globoko zakoreninjene spremembe svetovnih nazorov spreminjajo ekonomsko, politično in družbeno življenje (Inglehart 1997, 3). Zadnje stoletje so zaznamovali intenzivni in vseobsegajoči procesi globalizacije, ki se kažejo v internacionalizaciji proizvodnje in trgovine, ki jo pospešujejo sodobne informacijsko-komunikacijske tehnologije in elektronskega poslovanja. Transportni stroški se zmanjšujejo, svet se združuje in navidezno manjša, nacionalne meje padajo oziroma njihov pomen izginja. V Evropi smo bili ravnokar priča največji širitvi Evropske unije (EU), ki se bo v zgodovino zapisala kot enkratna iz različnih razlogov. Formalnopravno so vse nove države članice EU izpolnile vstopne pogoje, 1. maja 2004 so uradno postale del elitnega kluba, po vsebinski plati pa proces širitve še zdaleč ni zaključen.

Po mnenju de Marca (2002, 1) se bo Evropa z znanjem, modrostjo, skozi svojo filozofijo razvila v odprto skupnost Evropsko unijo, temelječo na vrednotah, ki bo hkrati spoštovala enotnost in različnost. Sprejeta t. i. Barcelonska deklaracija EU obvezuje, da si z drugimi državami prizadeva za partnerstvo na področju politike, varnosti, ekonomije, sociale in kulture (de Marco 2002, 3).

Globalizacija in posebej ekonomska integracija vodita do poenotenja norm, politik in ustanov, se pravi v oblikovanje globalnega (ali subglobalnega, npr. v okviru EU) gospodarskega sistema (slika 1.1). Transfer struktur v drugačna okolja je nujen, ni pa še zadosten pogoj za funkcioniranje družbenega sistema. Če sprejmemo trditev (Inglehart 1997, Almond in Verba 1989), da so družbene strukture položene v kulturno okolje družbe, moramo upoštevati dejstvo, da nove strukture delujejo, če so dovolj kompatibilne s kulturno substanco. (Ne)funkcioniranje novih struktur v celotni EU ni problem kulturne raznolikosti, ampak je problem v kulturnem deficitu v novih državah, ki je posledica večstoletnega obdobja, v katerem so prevladovale drugačna ekonomija, drugačna politika, drugačna kultura.

Vse nove članice EU – kljub intenzivnim globalizacijskim procesom, ki med drugim proizvajajo tudi globalno kulturo, a bistveno počasneje kot globalno strukturo – niso vsebinsko pripravljene za ustrezno nastopanje v novem gospodarskem institucionalnem okolju. A ker kultura (slika 1.2) po sodobnih razlagah bistveno določa človekovo delovanje (strukture pa so eksistenčno odvisne od delovanja ljudi), je jasno, da je ključ odgovora, zlasti v državah prehoda, razvijati kulturo, ki temelji na individualizmu (individualni odgovornosti), zasebni pobudi, trgu, odprtosti ipd.

SLIKA 1.1: DIMENZIJE GLOBALNEGA OKOLJA

Prirejeno po: Stahr et al. (1995, 93; povz. po Pezoldt 2002, 79).

Najintenzivnejši procesi integracije v globalnem smislu potekajo prav v Evropi, kjer z ekonomskokulturnega vidika ne obstajajo veliki disproporci med državami (kakor na primer med ZDA in Indijo), kljub temu pa so razlike prisotne (na primer med Nemčijo in Grčijo). Temeljni problem je, da se pretekle raziskave, ki so geografsko omejene na nove in stare članice EU, ukvarjajo predvsem s proučevanjem razlik med državami članicami EU na ekonomskem področju, ne upoštevajo pa (v zadostni meri) ekonomsko-kulturnih dejavnikov. Slednji so namreč ključnega pomena za doseganje ekonomske uspešnosti in posledično ekonomske konvergence oziroma so pomembni dejavnik pri ekonomskem dohitevanju novih držav članic EU (deseterica novih držav članic EU s 1. 5. 2004: Madžarska, Češka republika, Slovaška republika, Slovenija, Ciper, Malta, Poljska, Litva, Latvija in Estonija) starih (petnajsterica starih držav članic EU pa so države Beneluxa, Velika Britanija, Irska, Nemčija, Francija, Italija, Portugalska, Španija, Grčija, Danska, Švedska, Finska in Avstrija). Spremembe na sistemski ravni zahtevajo tudi spremembe na ravni posameznika oziroma spremembo vrednot.

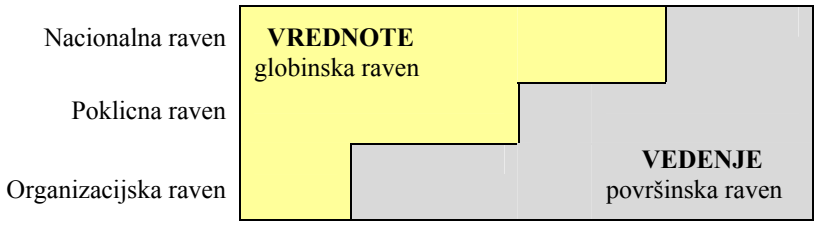
Pretekle mednarodne študije in raziskave, ki se ukvarjajo s preučevanjem kulturnih razlik bodisi na mikro ali makro nivoju (Hofstede 1984, 1985, 1991, 1993, 2001a in 2001b, Hall 1983, Huntington 1996, Berger in Huntington 2002), pa zanemarjajo ekonomske dejavnike oziroma kazalnike. V socioekonomskih raziskavah kulturnih orientacij prevladuje empirično raziskovanje vrednot, na podlagi izmerjenih izsledkov pa ugotavljanje temeljnih značilnosti kulturnih orientacij. Kulturne in ekonomske dejavnike sta v začetku osemdesetih poskušala povezati Shenkar in Ronen (1985), kasneje sta se jih lotila Trompenaars in Hampden-Turner (2000), v preteklih letih pa jih s pomočjo mednarodne baze vrednot proučuje Inglehart s sodelavci (Inglehart 1997, Inglehart et al. 2000, Inglehart in Norris 2000a in 2000b, Inglehart in Baker 2000). Prav tako je v sredini osemdesetih Peter L. Berger uvedel koncept ekonomske

kulture, a je žal ostal le pri teoretiziranju. Na koncu prejšnjega tisočletja je nastala monografija urednika Höhmanna (1999), kjer se različni avtorji ubadajo s tematiko pomena ekonomske kulture za uspešno tranzicijo iz centralnoplanskega v tržno gospodarstvo. Razprave in nekatere grafične upodobitve so namenjene predvsem Rusiji in nekaterim njenim novonastalim državam. Čeprav so ekonomsko kulturo že bolje konceptualizirali, je še vedno niso empirično preverjali. Zanimiva je tudi pravkar nastala raziskava znanega ekonomista Barra (2003), ki se je lotil empirične raziskave povezanosti religije in ekonomskega razvoja.

Od Webra in Schumpetra naprej je bila kultura precej zapostavljen dejavnik v ekonomskih študijah. Šele v zadnjih dveh desetletjih se ta podrejena dimenzija ponovno vrača na znanstvenoraziskovalno polje ekonomskih in sociooloških študij. Prve nastavke za razvoj koncepta ekonomske kulture je dal direktor bostonskega Institute for the study of economic culture Peter L. Berger v svojem znamenitem delu *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions About Prosperity, Equality and Liberty* (1986), v katerem se je ukvarjal zlasti s teorijo ekonomske kulture kapitalizma. Koncepta ekonomske kulture ni lociral v ekonomijo, ampak kot mejno disciplino med njo in drugimi družboslovnimi znanostmi, se pravi kot interdisciplinarni fenomen (1986, 10): *»... Economic institutions do not exist in a vacuum but rather in a context (or, if one prefers, a matrix) of social and political structures, cultures patterns, and, indeed, structures of consciousness (values, ideas, belief systems). An economic culture ... then contains a number of elements linked together in an empirical totality ...* (1986, 24)«.

Pri preučevanju fenomena kulture prevladuje empirično-behavioristični pristop, ki se osredotoča na posameznega akterja. Kulturne posebnosti socialnih agregatov se določajo na podlagi vrednotnih orientacij posameznikov. To seveda zahteva, da uporabimo tisti koncept kulture, ki je dovolj aplikativen v načrtovanem raziskovalnem procesu. Tak raziskovalni pristop, ki ga utemeljuje ožja definicija kulture, omogoča, da je postopek znanstvenega spoznanja konsistenten in seveda empirično relevanten. Potrebno se je omejiti na jedro, na vrednote, ki po Hofstedeju programirajo vedenje. In takšen je Hofstedejev model, ki kulturo "zajame" kot vsoto vrednot in vedenja (Apfelthaler 1999, 35). Že iz modela (slika 1.2) je razvidno, da vrednotni vzorci na nacionalni ravni prihajajo bolj do izraza kot na poklicni ali profesionalni. To pomeni tudi, da na nacionalni ravni lažje zaznamo vrednotne podobnosti in razlike kakor vedenjske.

SLIKA 1.2: HOFSTEDEJEV MODEL KULTURE



Vir: Apfelthaler (1999, 35).

V ekonomskosocioloških strokovnih krogih so začeli razpravljati o ekonomski kulturi šele v drugi polovici 20. stoletja. Ekonomsko kulturo opredelimo kot splet spoznavnih in vrednotnih

struktur, ki usmerjajo ekonomsko vedenje. Ekonomska kultura in ekonomija sta medsebojno pogojeni, soodvisni in učinkujeta druga na drugo. To hkrati pomeni, da neka stopnja razvitosti ekonomije in načina (tipa) gospodarskega sistema (ekonomija) spada le v določeno (ekonomsko) kulturno okolje; v drugega pa ne.

Ugotavljamo, da v znanstvenoraziskovalni sferi ni raziskovalnega pristopa, ki bi na celovit način povezal ekonomsko kulturo in kazalnike ekonomske uspešnosti: niti konceptualnega niti empiričnega niti časovnoprimerjalnega (Berger 1986, Di Maggio 1994, Höhmann 1999, Botir 2000, Ahrens 2001, Zver 2002, Barro 2003, Živko 2003, Bobek, Sruk, Zver in Živko 2003, Bobek, Zver in Živko 2004).

1.2 Cilji doktorske disertacije

V doktorski disertaciji smo si zastavili naslednje cilje:

- Teoretična opredelitev osnovnih pojmov in konceptov.
  - ⇨ Teoretična opredelitev kulture.
  - ⇨ Opredelitev dvojnega pomena kulturnih razlik.
  - ⇨ Opredelitev vrednot.
  - ⇨ Teoretična opredelitev koncepta ekonomske kulture.
  - ⇨ Opredelitev ekonomskih vrednot.
  - ⇨ Teoretična opredelitev ekonomskokulturnega deficita.
- Analiza študij in raziskav z raziskovanega področja.
  - ⇨ Analiza kulture kot »sofware of the mind« (Hofstede).
  - ⇨ Analiza kulturnih dimenzij (Trompenaars in Hampden-Turner).
  - ⇨ Analiza razvrščanja držav na podlagi razlik in podobnosti v skupine (Ronen in Shenkar).
  - ⇨ Analiza kulturne pogojenosti konceptov vodenja (Brodbeck).
  - ⇨ Analiza modernizacijskih in postmodernizacijskih premikov (Inglehart).
  - ⇨ Analiza povezanosti med kulturo in konflikti (Huntington).
  - ⇨ Analiza sociokulturnih dejavnikov razvojne uspešnosti (Adam).
  - ⇨ Analiza povezave med religijo in ekonomskim razvojem (Barro).
  - ⇨ Analiza ekonomske kulture in ekonomske uspešnosti držav (Živko, Zver in Bobek).
- Analiza uporabljene baze podatkov European values survey (EVS) in World values survey (WVS) z vidika metodoloških problemov po kriterijih Nasifa in drugih (1991).

- ⇨ Analiza problema definicije medkulturnih raziskav.
- ⇨ Analiza metodološke poenostavitve medkulturnih raziskav.
- ⇨ Analiza problemov vzorčenja medkulturnih raziskav.
- ⇨ Analiza instrumentarija medkulturnih raziskav.
- ⇨ Analiza zbiranja podatkov v medkulturnih raziskavah.
- ⇨ Analiza podatkov medkulturnih raziskav.
- ⇨ Raven analize medkulturnih raziskav.

- Oblikovati celovit empirični pristop za potrebe potrditve ali zavrnitve teze doktorske disertacije.
- Empirična analiza kulturnih orientacij držav članic EU z uporabo uveljavljenih Hofstedejevih kulturnih dimenzij.
  - ⇨ Primerjava držav članic EU glede na distanco moči.
  - ⇨ Primerjava držav članic EU glede na individualizem.
  - ⇨ Primerjava držav članic EU glede na maskulitetnost.
  - ⇨ Primerjava držav članic EU glede na dolgoročno usmeritev.
  - ⇨ Primerjava držav članic EU glede na preprečevanje negotovosti.
  - ⇨ S časovno primerjavo dokazati kulturno konvergenco.
- Dokazati povezanost ekonomskokulturnih orientacij in ekonomske uspešnosti.
- Dokazati ekonomskokulturne podobnosti in razlike med državami članicami EU.
- Teoretično in empirično utemeljiti ekonomskokulturni deficit v državah v prehodu (nove članice EU s komunistično preteklostjo in stare države članice) in posledične težave pri funkcioniranju njihovega gospodarstva.
- Umestitev Slovenije v evropske primerjave.

1.2.1 (Hipo)teza doktorske disertacije

Namen doktorske disertacije je preveriti pravilnost zastavljene hipoteze in treh podtez.

Ekonomska uspešnost in ekonomska kultura sta medsebojno soodvisni. Izhajajoč iz Hofstedejeve operacionalizacije kulture bomo operacionalizirali ekonomsko kulturo kot vsoto ekonomskih vrednot in vedenja. Razločevalni faktor ekonomske kulture na makro ravni so torej ekonomske vrednote, ki predstavljajo jedro ekonomske kulture.

- *Kulturne orientacije držav članic EU so v procesu konvergence*. Kulturne orientacije novih držav članic se skozi čas približujejo starim članicam. Empirično bomo to tezo

preverjali s petimi Hofstedejevimi kulturnimi dimenzijami, apliciranimi na države članice EU ter njihovo časovno primerjavo.

- *Ekonomije držav članic EU in njihove ekonomskokulturne orientacije so v procesu konvergence.* Empirično bomo to tezo preverjali s časovno analizo in statistično-matematičnimi metodami.
- *Ekonomskokulturni deficit se je v zadnjem desetletju zmanjšal, najbolj pri novih članicah EU.* Empirično bomo to tezo preverili s primerjavo ekonomske kulture starih držav članic EU z novimi v dveh različnih časovnih obdobjih.

1.2.2 Pričakovani izvirni znanstveni prispevki

Med najpomembnejše izvirne znanstvene prispevke doktorske disertacije spadajo naslednji:

- *Oblikovati celovit empirični pristop za potrebe raziskovalnega problema doktorske disertacije.*
  - ⇨ V obstoječi literaturi ne obstaja celovit empirični raziskovalni pristop, saj se nekateri avtorji (npr. Berger, Hofstede, Trompenaars) omejujejo le na nekatere raziskovalne koncepte ali pa jih ne preverjajo empirično (tako kot npr. Berger ostajajo le na teoretični ravni). V disertaciji bodo torej smiselno operacionalizirani koncepti in pojmi kultura, vrednote, kulturne razlike, ekonomska kultura in ekonomskokulturne razlike.
- *Kritično ovrednotiti uporabljeni bazi podatkov EVS in WVS z vidika metodoloških problemov po kriterijih Nasifa in drugih (1991).*
- *Dokazati povezanost ekonomskokulturnih orientacij in ekonomske uspešnosti.*
  - ⇨ *Dokazati ekonomskokulturne podobnosti in razlike med državami članicami EU.*
  - ⇨ *Teoretično in empirično utemeljiti ekonomskokulturni deficit v državah v prehodu (nove članice EU s komunistično preteklostjo /podaljšano fevdalno/ in stare države članice) in posledične težave pri funkcioniranju njihovega gospodarstva.*
  - ⇨ *Umestitev Slovenije v evropske primerjave.*

Pretekle raziskave se predvsem osredotočajo na povezavo med kulturo in ekonomsko uspešnostjo, dokazujejo njuno medsebojno povezanost, ne nanašajo pa se na povezavo med ekonomsko kulturo in obravnavano uspešnostjo ekonomije. Prav tako ni nobenih raziskav (niti teoretičnih niti empiričnih), ki bi se ubadale z vprašanjem ekonomskokulturnega deficita. Zaradi širitve EU je aktualna analiza med starimi in novimi članicami ter za nas seveda umestitev Slovenije v te primerjave.

1.3 Predpostavke in omejitve

Predpostavke:

- Na kratek rok v svetu ne bo prišlo do radikalnih gospodarskih in političnih sprememb, ki bi lahko imele dolgoročne globalne geostrateške in gospodarske posledice.
- Država bo v empirični analizi obravnavana kot entiteta, torej bomo predpostavljali, da znotraj države ni razlik.
- Koncept ekonomske kulture lahko opredelimo na podlagi koncepta kulture in koncepta politične kulture.
- Ekonomske vrednote opredeljujejo ekonomsko kulturo.
- Ekonomska kultura ima merljiv vpliv na ekonomsko uspešnost držav(e).
- Družbene strukture morajo biti usklajene s kulturnim okoljem družbe.
- Stare države članice EU imajo razvito ekonomsko kulturo.

Omejitve:

- Uporaba mehkih dejavnikov (merjenje vrednot) v empiričnih analizah.
- Opazovali bomo vplivnost kulture na ekonomsko uspešnost, za druge velja "ceteris paribus".
- Medsebojno učinkovanje ekonomske uspešnosti in ekonomske kulture.
- Opredelitev ekonomske uspešnosti z izbranimi agregatnimi ekonomskimi faktorji.
- Pri izvedbi EVS oziroma WVS sodelujejo znanstvenoraziskovalne institucije, ki pokrivajo svojo državo; vprašalniki so bili prevedeni v nacionalne jezike, kar povečuje možnost prevajalskih napak in dvoumnosti oziroma spremenjenega pomena vprašanj, možnosti manipulacij pri izvajalcih.
- Nekatere pomanjkljivosti uporabljene baze podatkov (EVS in WVS), predvsem manjša odstopanja v uporabljenih vprašalnikih (v štirih različnih časovnih intervalih so bile v bazo podatkov zaradi zgodovinskih razlogov vključene različne države, prav tako so manjša odstopanja pri uporabljenih vprašanjih).
- Pomanjkljivost preteklih podatkov za nekatere države (novonastale države nimajo podatkov za pretekla obdobja, saj so bile prej del večje države).
- Operacionalizacija koncepta ekonomske kulture temelji na obstoječi bazi podatkov (EVS in WVS).

1.4 Metode raziskovanja

Doktorska disertacija je vsebinsko sestavljena iz dveh osnovnih vsebinskih sklopov: teoretičnega (poglavji 1 in 2) in empiričnega (poglavji 3 in 4).

V disertaciji prevladujejo predvsem makroekonomski metodološki pristopi (preučevanje nadnacionalne in nacionalne ravni) in tudi pristopi, ki so značilni za (ekonomsko) sociologijo.

Teoretični del disertacije temelji predvsem na analitičnih metodah in delno na metodah deskripcije, klasifikacije, kompilacije, komparacije. Povzemali smo spoznanja in sklepe drugih avtorjev, jih primerjali ter ugotavljali razlike in podobnosti. Na koncu smo naredili sintezo opredelitev in analiz preteklih študij in raziskav, ki je temelj drugega dela, tj. empiričnega dela disertacije.

V empiričnem delu disertacije smo najprej predstavili metodološke probleme multikulturnih raziskav Nasifa in drugih (1991), na osnovi katerih smo ocenili bazi podatkov EVS in WVS, ki ju kasneje ekstenzivno uporabljamo.

Nato smo na osnovi teoretičnih konceptov iz prvega dela disertacije operacionalizirali in podrobno analizirali kulturne in ekonomskokulturne orientacije preučevanih držav Evropske unije in se pri tem naslonili na baze podatkov EVS 1999 in WVS 1990 ter na različne baze z ekonomskimi indikatorji (Euromonitor, IMF, United Nations Development Program, World Bank).

Na osnovi operacionalizacije koncepta kulture (Hofstede), po katerem so na nacionalni ravni prav vrednote razlikovalni dejavnik, smo določili kulturne dimenzije za primerjavo med državami članicami in časovno primerjavo, na podlagi katere bomo pokazali kulturno konvergenco. Nato smo z operacionalizacijo koncepta ekonomske kulture (Berger) določili ekonomske vrednote, jih empirično analizirali in nato naredili primerjavo med državami članicami EU in časovno primerjavo. Naslonili smo se na matematičnostatistične instrumente, in sicer predvsem na razvrščanje v skupine (klaster metoda) ter grafične prikaze razlik in podobnosti[1].

[1] Uporaba regresije, ki je bila prvotno zamišljena za dokazovanje povezanosti med ekonomsko uspešnostjo in ekonomskokulturnimi orientacijami, se je izkazala kot neustrezna, saj imamo premalo število opazovanj in preveč pojasnjevalnih spremenljivk, da bi dobili uporabne rezultate.

2 POJMOVNA, TEORETIČNA IN METODOLOŠKA OPERACIONALIZACIJA

Razvoj ekonomske globalizacije z nezaslišano hitrostjo, obseg svetovnega pretoka blaga, sredstev in osebja, poglabljajoča se ekonomska soodvisnost med državami so omogočili krepitev medsebojnega tekmovanja med različnimi kulturami v vseh državah. V zadnjih letih je izbruh tehnološke revolucije, še posebej na področju informatike, močno zmanjšal razdalje tako v časovnem kot v geografskem smislu. Razvit transport omogoča ljudem, da odpotujejo zjutraj in do večera dosežejo katerokoli destinacijo na svetu. Izboljšanje telekomunikacij in pokritost radijskega oddajanja ter TV-mrež so omogočili, da je katerikoli dogodek v središču zanimanja povsod po svetu. Pretekla stoletja so zaznamovala migracije in osvajanja zahodnjakov, sedaj pa tok migrantov iz držav v razvoju drvi v Zahodne države. Prej je bolj ali manj Zahod izvažal svoj način razmišljanja, sedaj pa poteka izmenjava med Vzhodom in Zahodom, kakor tudi med Severom in Jugom. Evropski raziskovalci so ta trend poimenovali prehod evropeizacije sveta v globalizacijo Evrope. Ta kulturna interakcija je vplivala tudi na mednarodne odnose (Xintian 2002).

2.1 Opredelitev nosilnih pojmov in konceptov

Pri preučevanju odnosa med ekonomijo in sociologijo naletimo na več znanstvenih disciplin, ki se s tem ukvarjajo, npr. ekonomska sociologija, socialna ekonomija in sociologija gospodarstva. Ekonomsko sociologijo, ki v sodobni členitvi sistema znanosti predstavlja nekakšen most med matičnima družboslovnima disciplinama, tj. ekonomijo in sociologijo, lahko definiramo kot sociološki pristop k ekonomiji. Konkretneje jo lahko opredelimo kot aplikacijo sociooloških referenčnih okvirov, spremenljivk in pojasnjevalnih modelov na kompleksne aktivnosti povezane s proizvodnjo, distribucijo, menjavo in potrošnjo redkih dobrin in storitev (Smelser in Swedberg 1994, 3). Ekonomska sociologija se razlikuje od ekonomije, ki se pretežno ukvarja z ekonomskim vedenjem. Tako je v "mainstream" ekonomiji še posebej prevladoval metodološki individualizem, kjer ima opazovan akter status absolutno neodvisnega racionalnega subjekta. Medtem ko sta trg in gospodarstvo temeljni referenci, je družba v ekonomiji, za razliko od ekonomske sociologije, pojmovana kot danost. Mainstream ekonomija v glavnem razlaga in predvideva, redko opisuje. Uporabljala formalne, matematične strukturne modele, ki naj bi bili bolj veljavni in čisti (ang. clean models). Sociologija naj bi uporabljala "kosmate" oziroma umazane (ang. dirty hands) podatkovne baze (Smelser in Swedberg 1994, 4). Sociološki pristop pa po Webru temelji na vključitvi tudi drugih oblik človekovega vedenja, ne le smotrnoracionalnega (npr. vrednotnoracionalno, tradicionalno in afektno). Prav tako se ekonomska sociologija razlikuje od teorije racionalne izbire, ki se osredotoča na ekonomske spremenljivke družbenega življenja.

V klasični strokovni literaturi (Weber, Durkheim, Schumpeter) lahko zasledimo izraz socialna ekonomija, ki je bila zasnovana širše v smislu celotne ekonomske analize, zato spada v to disciplino tudi ekonomska sociologija (Schumpeter 1955). Predmet preučevanja socialne

ekonomije leži v socioekonomskih pojavih, katerih temeljna značilnost je redkost dobrin v odnosu do človeških potreb in koristi (Weber 1949; povz. po Zafirovski 1997, 265–268).

Na temo kultura in ekonomija je bilo opravljenih že mnogo teoretičnih in empiričnih raziskav, ki so v večini primerov pokazale, da je odnos med njima večplasten. Zaplete se že pri opredelitvi kulture, saj je do sedaj znanih ogromno različnih opredelitev, poleg tega pa je kultura dinamična kategorija, ki se spreminja skozi čas. Teoretiki so se in se še predvsem ukvarjajo z dilemo vzročno-posledične relacije. Karl Marx in Daniel Bell sta npr. trdila, da ekonomski razvoj prinaša kulturne spremembe, Max Weber (1998) in denimo Peter L. Berger (1986) pa sta dokazovala, da imajo kulturne vrednote odločilen vpliv na vedenje in družbene strukture, tudi na ekonomske.

Razmerje in vzročno-posledična povezanost med ekonomijo in kulturo je mogoče preučevati na treh ravneh:

1. mikro – na tej ravni govorimo o (med)kulturnih razlikah, ki so prisotne v podjetjih na vseh organizacijskih ravneh. To so podjetja, ki bodisi poslujejo s tujino bodisi imajo tuje lastništvo ali pa so tujci zaposleni v samem podjetju. Medkulturne razlike vplivajo na poslovanje, na pogajanja, na učinkovitost in uspešnost večkulturnih teamov;
2. makro – v mislih imamo kulturno pogojene razlike med družbami, na podlagi katerih razvijajo koncepte nacionalnih kultur;
3. na vmesni – govorimo o korporacijski in sektorski ravni, kjer so v ospredju multinacionalna podjetja, v okviru ekonomske dejavnosti pa razvijajo svojevrstno korporacijsko kulturo.

V socioekonomskih raziskavah kulturnih orientacij prevladuje empirično raziskovanje vrednot, na podlagi izmerjenih izsledkov pa ugotavljanje temeljnih značilnosti kulturnih orientacij. Širšega pomena pojma kulture se izogibajo. Postavlja se vprašanje, ali obstaja veljavnejši način kot ta, da se na podlagi skrbno načrtovanih javnomnenjskih merjenj opazujejo določene kulturne orientacije. Raziskave, ki so jih izvedli s temi orodji, prinašajo izjemno pomembna dognanja o različnih kulturnih identitetah. Kulturne orientacije, spoznane na podlagi "izmerjenih" individualnih vrednot in moralnih norm, se običajno prenesejo v vrednotne (kulturne) tipe na višji ravni (npr. korporacijska, poklicna ali nacionalna kultura).

V drugi polovici 20. stoletja so opravlili celo vrsto "kulturoloških" raziskav z implikacijami za gospodarstvo[2], ki predstavljajo osnovo raziskovanja kulturnih razlik med državami in sistematizacijo. V strokovnih krogih se je začelo razpravljati o ekonomski kulturi šele proti koncu 20. stoletja. Prvi jo je koncipiral Peter L. Berger[3]. Ekonomsko kulturo lahko umestimo v predmetno polje ekonomske sociologije, ki je ponovni razcvet dosegla zadnji dve desetletji.

[2] Haire, Ghiselli & Porter (1966), Sirota & Greenwood (1971), Hofstede (1976), Redding (1976), Ronen & Kraut (1977), Badaway (1979), Griffeth, Hom, Denisi & Kirchner (1980) in Hofsede (1980) (povzeto po Ronen in Shenkar 1985, 437), Inglehart (1997, 2000), Barro in drugi (2000).

[3] Peter L. Berger je profesor sociologije in teologije na Bostonski univerzi, avtor knjige The Capitalist Revolution: Fifty Propositions About Prosperity, Equality and Liberty (1986) ter direktor Instituta za študije

2.1.1 Kultura

Kulturo so mnogi poskušali opredeliti z različnih idejnih, teoretičnih in metodoloških izhodišč, zato še vedno ni enovite razlage, kaj je kultura. Zato se v literaturi in pri razlagah uporablja številne definicije številnih avtorjev (tabela 2.1). Kroeber in Kluckhohn sta naredila katalog z več kot 160 definicijami kulture in ponudila eno najbolj splošno sprejemljivih definicij: Kultura je prenosljiv vzorec vrednot, idej in drugih simboličnih sistemov, ki oblikujejo vedenje (Hoecklin 1995, 28).

Človekova kultura je način skupnega življenja, razvijanja in vzpostavljanja vrednot, prepričanj in znanja, prizadevanj po odpravi negotovosti in ustvaritvi umetne stopnje socialnega življenja. Ljudje v družbi generalno razvijajo kulturne vrednote, ki jim povedo, kaj je pomembno, katera je prava pot in kako naj bi stvari sploh izgledale. To tvori temelje kulture. Še bolj specifično: kultura je integracija skupnih idej, odnosov, običajev in tradicij v pluralističnem sistemu. Je unikaten sistem socializacije.

TABELA 2.1: RAZLIČNE DEFINICIJE KULURE

Avtor	Definicija
Tylor (1871)	Kompleksna celota, ki vključuje znanje, prepričanja, umetnost, moralo, zakone, običaje in vse ostale sposobnosti in navade, ki jih človek pridobi kot član družbe.
Herskovits (1948)	Del človeškega okolja, ki ga je napravil človek.
Kroeber & Kluckhohn (1952)	Prenosljivi modeli vrednot, idej in ostalih simbolov, ki oblikujejo vedenje.
Becker & Geer (1970)	Niz skupnih sporazumov, ki so izraženi v jeziku.
Van Maanen & Schein (1979)	Vrednote, prepričanja in pričakovanja, ki si jih delijo člani.
Hofstede (1980)	Kolektivno programiranje uma, ki ločuje člane ene človeške skupine od druge.
Louis (1983)	Trije vidiki: (1) neka vsebina (pomen in interpretacija), (2) ki je svojska (3) skupini.
Hall & Hall (1987)	Primarno sistem za kreiranje, pošiljanje, hrambo in procesiranje informacij.
Harris & Moran (1987)	Točno določena človeška sposobnost za adaptacijo na okoliščine in prenašanje te sposobnosti kopiranja in znanja na prihodnje generacije.
Jenks (1993)	Kultura kot (a) splošno stanje uma, (b) stanje intelektualnega/moralnega razvoja v družbi, (c) kolektivno telo umetnosti in intelektualnega dela, (d) celoten način življenja ljudi.
Hoecklin (1995)	Kultura je (1) sistem podrobnih pomenov, ki pomagajo ljudem, da osmišljajo dogodke in predmete svojega življenja; (2) relativna – ne obstaja nobena absolutna kultura, na katero bi bila druga merljiva. Nobena ni "boljša" ali "slabša", ampak je le drug kulturni kontekst; (3) naučena – ne določa je dedovanje, temveč se je naučimo iz okolja; (4) odvisna od skupine, je kolektiven fenomen.

Vir: Hoecklin (1995, 28) in Apfelthaler (1999, 31).

Kultura ni genetska ali biološka zadeva in neredko se obravnava kot konstantna spremenljivka

ekonomske kulture (Institute for the study of economic culture), prav tako na Bostonski univerzi. Slednji se je leta 2003 združil z Institutom za religijo in mednarodne zadeve v Institut za kulturo, religijo in mednarodne zadeve.

v obnašanju ali potencialnem obnašanju, ki odseva razumevanje in izkušnje. Največkrat preučevane determinante človeške družbe so biološke, družbene in kulturne narave. Biologija vpliva na človeka na mnogo načinov. Naši geni lahko tudi direktno vplivajo na osebnost, kajti le-ti so podedovani od naših prednikov. Vendar je zelo težko ločiti "naravo" narave od "narave" družbe in kulture.

Kultura[4] je tudi učenje sprememb. Ljudje, ki so sprejemali ali oddajali kulturo, so se spremenili. Čeprav to učenje ne določi negativne ali pozitivne spremembe, lahko na primer ugotovimo, da je lahko človek, glede na kulturno orientacijo, lažnivec v obraz ali pa patološki lažnivec. Spremembe, ki so plod kulturnega učenja, so ponavadi daljnosežne.

Ljudje prihajajo v stike s svojim okoljem in kulturno zapuščino svojih prednikov, vse to pa morajo prenesti na naslednje rodove, ki bodo imeli ta proces še za bolj kompliciran in kompleksen pojav. Zatorej naj bi se kulture učili skozi razumevanje in izkušnje. Kultura odseva pluralistični intelekt in čustva, ki odsevajo v družbenem ogledalu skupine ljudi v družbi.

Ljudje ene nacije postanejo med sabo povezani, ker si delijo poglede na svoje koncepte in svetovne dogodke. Med sabo so povezani z moralnimi in legalnimi vezmi. Kultura je kolektivna identiteta skupine ljudi, ki si delijo podobne karakteristike. Ozirajo se drug k drugemu po podporo in potrdilo svojih mnenj in aktivnosti. Prav tako od drugih pričakujejo odobravanje ali neodobravanje svojega obnašanja. Kultura ni statična, ampak je dinamičen pojav. Kulture so kolektivni dinamični napori, ki bi sledili spremembam. Ni pomembno, kako hitro se kulture spreminjajo, vendar je očitno, da nobena ne ostane trajno popolnoma enaka.

Sprejetja kulture ne smemo enačiti s kulturnimi izmenjavami, katere del so. Kulturne spremembe vodijo k individualni spremembi karakterja, le-ta pa vodi h kulturnim in socialnim spremembam in končno te vodijo k strukturnim spremembam v družbi. Vendar pa se lahko čas procesa močno spreminja od kulture do kulture. Zgodovinski pogled na kulturo nam pove, da je ta kumulativna v svojem razvoju in prehaja iz generacije v generacijo.

Pomen simbolov v kulturi ni mehanskega značaja, ima pa velik pomen za notranje odnose in pojav razlik med elementi kulture. Medtem ko avto v razvitih državah pomeni simbol mobilnosti, je v razvijajočih državah simbol prestiža in socialnega statusa lastnika.

Kompleksne kulturne podlage, ki so sestavni del večine narodov, se večinoma imenujejo kot etnične skupine. Glede na nedavne raziskave je le ena četrtina iz vzorca približno dvesto državnih narodov na svetu relativno etnično homogenih (Sutton 2001).

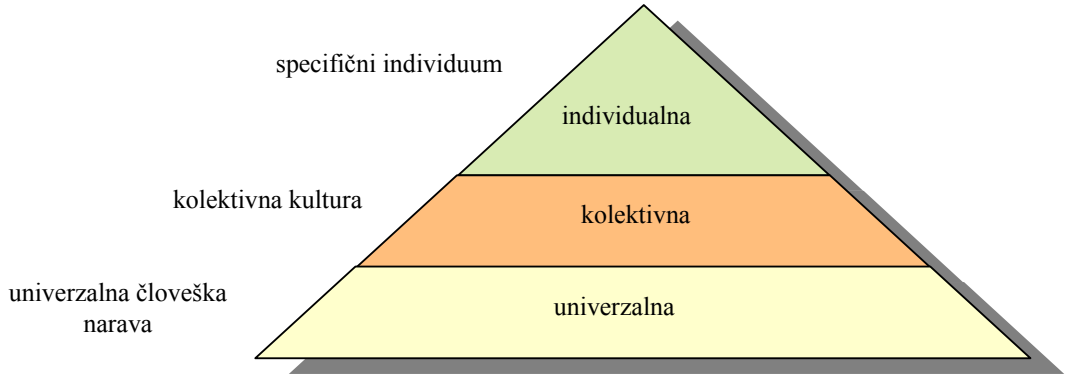
Posameznika in kulturo, v kateri prebiva, veže vrsta kompleksnih vezi. Na eni strani posameznik določa kulturo, na drugi strani pa kultura močno vpliva na posameznika. S tem,

[4] Več o pomembnosti kulture Ellis in Thompson (1997), Engelhard (1997), Featherstone (1990), Ghoshal in Bartlett (1998), Harris (1996), Herbig (1998), Isacc (2003), Jandt (2001), Karmasin in Karmasin (1997), King (1990), Kluckhohn (1962), Rodrigues (1996), Smith (1990).

ko prispeva del sebe v kulturo okoli njega, postane posameznik element v kulturni izmenjavi in element kulturne spremembe. V svetu je močno prisoten problem etnocentrizma. Obrača se k tendenci, da večina ljudi vidi njihovo kulturo kot center sveta. Pogosto je takšen način mišljenja označen kot naivno mišljenje (Dahl 1998).

Naše mišljenje in vedenje je tako bolj ali manj vodeno nezavedno in zato to težko posredujemo tujcem. Antropologi uporabljajo ta pojem pri raziskovanju tujih kultur in poskušajo pri tem opisati notranjo perspektivo kulture. Cilj je razumeti kulturo, ne pa je obsojati ali celo načrtno spreminjati. Posledično se lahko kulturni procesi spreminjanja izvajajo le od znotraj navzven. Dane so tri ravni "mentalnega programiranja" (Hofstede 1991, 5–6) (slika 2.1), in sicer raven "človeške narave", ki je podedovana, raven kulture, ki se jo naučimo, raven osebnosti, ki je podedovana in naučena.

SLIKA 2.1: RAVNI ČLOVEŠKEGA MENTALNEGA PROGRAMIRANJA



Vir: Hofstede (1991, 6).

Kulturne razlike se izražajo z vrednotami, rituali, junaki in simboli, ki drugim ljudem niso razumljive. Simboli predstavljajo površinski del kulture, vrednote pa najglobljega. Vrednote moramo razumeti dvojno, saj imajo pozitivno in negativno stran (dobro in slabo). Prenašajo (inkulturirajo) se v otroštvu večinoma nezavedno in jih je v kasnejših obdobjih težko spremeniti.

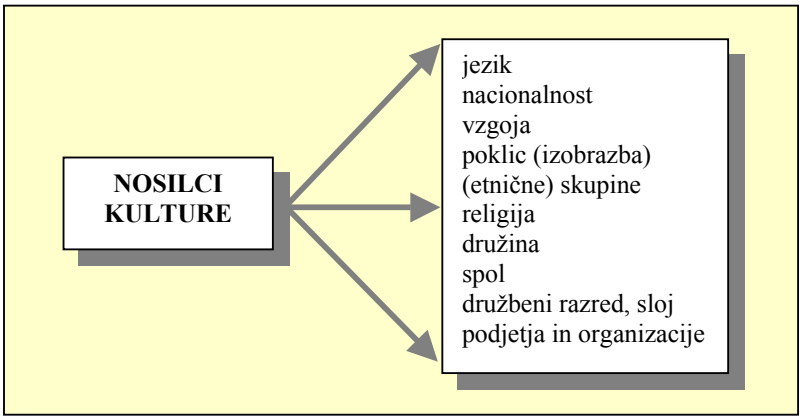
Kulturni nosilci izvirajo z različnih družbenih ravni: nacija, regija, spol, starost, socialni sloj, poklic, religija. Kulturni nosilci (slika 2.2) v neki družbi lahko prihajajo v nasprotje sami s seboj, kar otežuje napovedovanje obnašanja človeka v konkretni situaciji.

Pri preučevanju fenomena kulture prevladuje empirično-behavioristični pristop, ki se osredotoča na posameznega akterja. Kulturne posebnosti socialnih agregatov se določajo na podlagi vrednotnih orientacij posameznikov. To seveda zahteva, da uporabimo tisti koncept kulture, ki je dovolj aplikativen za naš raziskovalni pristop. In takšen je Hofstedejev model, ki kulturo "zajame" kot vsoto vrednot in vedenja (Apfelthaler 1999, 35).

Tak raziskovalni pristop, ki je utemeljen z ožjo definicijo kulture, omogoča, da je postopek znanstvenega spoznanja konsistenten, aplikativen in seveda empirično relevanten. Potrebno se

je omejiti na jedro, na vrednote, ki po Hofstedeju programirajo vedenje. Že iz prikaza modela (slika 1.2) je razvidno, da vrednotni vzorci na nacionalni ravni prihajajo bolj do izraza kot na poklicni ali profesionalni. To tudi pomeni, da na nacionalni ravni lažje zaznamo vrednotne podobnosti in razlike kakor vedenjske.

SLIKA 2.2: NOSILCI KULTURE



Vir: Engelhard (1997, 4).

Kultura in mednarodna uspešnost

Majie (2002) je povzela modele nekaterih avtorjev (Harrison 1992, Huntington 1993, Sowell 1994, Fukuyama 1995), ki so preučevali odnose med kulturo, ekonomsko in politično uspešnostjo in blaginjo[5], v naslednje:

- Kultura ima širok odločilen vpliv na dosežke države. Sowell (1994) je ugotovil, da imajo rasa, pleme in kulturne razlike značilen vpliv na naš čas, saj so posamezniki tisti, ki se ubadajo z ekonomskimi in družbenimi vprašanji v svojem življenju na svoj način. Take osnovne povezave med nacionalno kulturo in nacionalnimi dosežki kažejo na pomembnost kulture za uspešnost države.
- Kultura je navigator pri odločanju. Johnson (1995) je pokazal, da imajo različne države poudarke na različnih strategijah, kar izvira iz njihovih prejšnjih oziroma ustaljenih izkušenj. Nanje vplivajo filozofija, politika, kultura in kognitivna identiteta države ter do neke mere tudi njihove elite. Kulturni koncepti močno vplivajo na stališča državnih voditeljev glede političnih vprašanj.
- Kultura oblikuje družbene in ekonomske strukture. Fukuyama (1995) meni, da blaginjo in konkurenčnost države ovira univerzalna kulturna identiteta, kar simbolizira delovanje družbenega kredita (zaupanja) in predstavlja predpogoj za ekonomski uspeh. Narodi se razlikujejo glede na družben kredit, ki neizbežno vpliva na mednarodno sodelovanje.

[5] O kulturi in svetovnem sistemu več Boyne (1990).

- Kultura je pomembna spremenljivka v mednarodnih odnosih. Po Huntingtonu (1993) fundamentalni viri konfliktov v času po hladni vojni niso niti ideološki niti primarno ekonomski. Po njegovem so nesoglasja v globalni politiki med narodi ali grupacijami različnih kultur.
- Skupne točke in komplementarnost kultur dajo temelj harmoniji v mednarodnih odnosih. Posledica industrializacije je globalna sestavljanka v osnovi harmoničnih industrijskih kultur (Gellner 1983) – t. i. teorija talilnega lonca.

Vrednote so temeljni kamen pri popolnem razumevanju kulture, saj so jedro vsake kulture vrednote (Xintian 2002 in Majie 2002). Poleg kulturnega centralizma (etnocentrizma) in medkulturnega relativizma so se začeli pojavljati še naslednji koncepti:

- najmanjša empirična globalna morala[6],
- univerzalna teorija vrednot[7] in
- kulturni internacionalizem[8].

2.1.1.1 Dvojni pomen kulturnih razlik

V zadnjem desetletju, še posebej zaradi procesov globalizacije, so najbolj v ospredju medkulturne razlike na mikro ravni. Sem uvrščamo vse situacije, ki nastanejo pri soočenju dveh posameznikov iz različnih kultur. Razlike so v poslovnem svetu očitne pri pogajanjih, načinu vodenja, pri komuniciranju, pri menedžementu, medsebojnih odnosih, v marketingu, oglaševanju itd. (glej tabeli 2.2 in 2.3). Z njimi se spoprijemajo vsa podjetja, ki na kakršenkoli način poslujejo v tujini (hčerinska podjetja, internacionalizacija proizvodnje). Prav zaradi te globalne povezanosti, liberalizacije, odpiranja, integracije in soodvisnosti pomen medkulturnih razlik v mednarodnem okolju narašča, poleg tega pa jih podjetja upoštevajo v svojih poslovnih odločitvah.

---

[6] ang. empirical global minimum morale. Po tem videnju ne le da so vrednote znotraj določene kulture dragocene, ampak so izkušnje pokazale, da obstaja globalni minimum skupnih vrednot. Kar nekaj kulturnih antropologov je opazilo, da večina kultur zavrača zavajanje, krajo, nasilje ali incest; v nobeni kulturi bolečina ni vrednota, v nobeni kulturi ne zavračajo spoštovanja življenja ali pozabijo proslaviti smrt. Nekateri to teorijo dokazujejo s pomočjo biologije: da morala izvira iz gena za moralo. Če so geni identični, ni relativizma, če pa so različni, se razlikujejo tudi kulture. Drugi so argumente iskali v sociologiji, in sicer je univerzalni proces socializacije vodil k univerzalnosti moralnega zavedanja (Xintian 2002).

[7] ang. universal value theory. Teorija temelji na spoznanju, da ima vsak pravico do obstoja ali človekovih pravic. Najprej so se omejili le na civilne pravice in politično svobodo, v zadnjem času pa so zaradi odziva držav v razvoju dodali še ekonomske in druge pravice (Xintian 2002).

[8] ang. cultural internationalism. Ta orientacija temelji na teoriji univerzalnih vrednot. Meni, da le s kulturno interakcijo preko nacionalnih meja ponovno določimo svetovni red in določimo prihodnji izgled sveta. Močan porast mednarodne trgovine in priznavanje mednarodnega prava so položili temelje za oblikovanje teoretičnega skupnega mednarodnega sistema (Iriye; povz. po Xintian 2002). V 20. stoletju je kulturni internacionalizem zelo napredoval zaradi izmenjave podatkov, usklajevanja tež in mer, prekomejnega sodelovanja znanstvenikov, umetnikov, učiteljev in drugih, ki so podpirali medsebojno medkulturno razumevanje, različne mednarodne organizacije, ki s svojimi mrežami pokrivajo svet (Xintian 2002).

TABELA 2.2: MEDNARODNE POSLOVNE DEJAVNOSTI IN KULTURNE RAZLIKE

Izvoz	⇨	napake pri pripravljanju, nezadostni vstop na trg (npr. oblikovanje prospektov, korespondenca itd.);
	⇨	nesporazumi v pogajalskih situacijah (npr. napačna razlaga razlik verbalne in neverbalne komunikacije);
	⇨	nezadovoljivo oblikovanje proizvodov (npr. pri uporabi, obliki, barvi, embalaži, opozorilih, navodilih itd.);
	⇨	različna stališča, praksa in pričakovanja pri uresničevanju pogodbe (npr. v smislu prilagodljivosti kakšne določbe);
Licenciranje	⇨	zgoraj navedeno in še posebej:
	⇨	različna stališča, praksa in pričakovanja pri proizvodni in prodajni politiki (npr. različno dojemanje kakovosti proizvoda, strategije podjetja itd.);
Franšizig	⇨	zgoraj navedeno in še posebej:
	⇨	različna stališča, praksa in pričakovanja pri storitvah in doslednem upoštevanju pravil (npr. higienski standardi, prijaznost itd.);
Združbe in podružnice	⇨	zgoraj navedeno in še posebej:
	⇨	različne organizacijske oblike, sporazum o procesni centralizaciji po celem svetu in lokalizaciji, razhajajoča se stališča, praksa in pričakovanja v menedžmentu in kadrovski politiki (npr. zaposlovanje in odpustitve, ravnanje z zaposlenimi, stil menedžmenta v uporabi itd.).

Vir: Apfelthaler (1999, 13).

S preučevanjem medkulturnih razlik na mikroravni se ukvarja mnogo različnih znanstvenikov (od antropologov do ekonomistov). Najbolj znani raziskovalci na tem področju so Hofstede[9], Trompenaars in Hampden-Turner; te bomo v nadaljevanju osvetlili.

TABELA 2.3: KULTURA IN RAZLIČNE MEDNARODNE ORGANIZACIJSKE OBLIKE

	"Multidomača"	Mednarodna	Multinacionalna	Transnacionalna
Značilnosti	glavno podjetje in neodvisne deželne podružnice	glavno podjetje deluje iz države izvora	glavno podjetje z odvisnimi deželnimi podružnicami	globalno podjetje brez države izvora
Kulturni vplivi	ni vpliva	kultura je vzrok problemov v podjetju	kultura je vzrok ali problemov ali konkurenčnih prednosti	kultura je lahko hkrati vzrok problemov in konkurenčna prednost

Vir: Apfelthaler (1999, 18).

Države se razlikujejo z vidika makroekonomskih značilnosti, ki so posledica tudi kulturne raznolikosti. Odvisnosti in povezanost med ekonomsko uspešnostjo ter različnimi sociokulturnimi indikatorji so preučevali Ronen in Shenkar, Inglehart, Huntington, Barro in drugi.

[9] Je pionir oziroma najbolj odmeven raziskovalec s področja medkulturnih razlik (na mikro in tudi makro ravni).

2.1.1.2 Vrednote

Kot že omenjeno, so jedro vsake kulture njene vrednotne orientacije (Hofstede 1981, Xintian 2002, Majie 2002 in drugi). Vrednotne orientacije so kompleksni, a zagotovo vzorčni (rangirani) principi, ki so posledica vzajemnega delovanja treh analitično razločevalnih elementov procesa evalvacije: kognitivnega, emocionalnega in usmerjevalnih elementov, ki dajejo zaporedje in smer nepretrganemu toku človeškega delovanja, in misli, ki se nanašajo na reševanje skupnih človeških problemov (Kluckhon in Strodtbeck 1961, 4). Ti principi se razlikujejo od kulture do kulture.

Različno pojmovanje vrednot v znanosti (povz. po Van Deth in Scarbrough 1995b, 22–24):

- v psihologiji so vrednote načini selektivnih orientacij (Williams 1968 in Pepper 1958), kar je povezano s preferencami, z motivi, s potrebami in zvedenjem na individualni ravni;
- sociologi zaznavajo vrednote kot sociološki koncept in govorijo o normah, običajih, ideologijah, odgovornosti in podobno;
- v ekonomiji obstaja dolga tradicija (Ricardo, Marx, marginalni pristopi) uporabe vrednot, prav tako se vrednote navezujejo na osnovne ekonomske koncepte, kot so korist, menjava in cena;
- v politologiji je koncept vrednot (Easton 1965, 21) v središču definicije politike, ki so tiste interakcije, preko katerih so vrednote avtoritativno razporejene v družbi.

Vrednote so center filozofskih in antropoloških razprav. Wright (1955, 449; povz. po Van Deth in Scarbrough 1995b, 23) je povzel različne definicije vrednot v znanosti – "psihološka, znanstvena, filozofska in sociološka šola splošne etike so naslonili vrednote na želje, potrebe, motive in navade".

V znanosti torej ni splošne opredelitve vrednot, vseeno pa ima koncept vrednot te značilnosti (Van Deth in Scarbrough 1995b, 28):

- vrednot ni mogoče opazovati neposredno,
- vrednote vključujejo moralne premisleke (vprašanja),
- vrednote so pojmovanja ustreznega, primernega, zaželenega (ang. desirable).

Zaradi prve značilnosti vrednot so se avtorji monografije The impact of values odločili, da se bodo v svoji empirični analizi, ki je temeljila na različnih anketah, osredotočili na odnos med vrednotami in vedenjem, pri čemer so iskali dokaze o vrednotah s preučevanjem podatkov o vedenju (Van Deth in Scarbrough 1995b, 31). Odločili so se za pristop, kjer je koncept vrednot več kot splošno vedenje oziroma so vrednote osnova za orientacije. Klages in Herbert (1983, 29; povz. po Van Deth in Scarbrough 1995b, 32) sta oblikovala osnovno hipotezo v svoji raziskavi vrednot v Nemčiji, in sicer "da so družbeno vedenje, pripravljenost in načini vodenja v veliki meri pojasnjeni z dejstvom, da za njimi stojijo osnovne usmerjevalne sile vedenjske

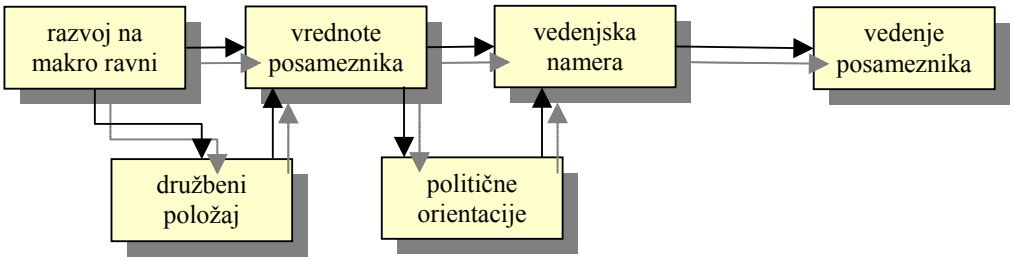
narave, ki jih lahko razumemo kot vrednotne orientacije v širšem pomenu besede". Vrednote vplivajo na vedenje in vedenje vpliva na vrednote (Van Deth in Scarbrough 1995b, 33).

Vrednote[10] so v širšem smislu stremljenje k dajanju prednosti določenim dejanskim položajem pred drugimi, kar je pospošena opredelitev Kluckhohna (1951/67; povz. po Hofstede 2001, 5), ki pravi, da je vrednota ekspicitni ali implicitni koncept želenega, značilen za posameznika ali skupino ljudi, ki vpliva na izbiro med razpoložljivimi načini, sredstvi in namenom dejanja.

Vrednote so ključnega pomena pri razlagi družbenih in političnih sprememb. Raziskovalna shema vrednot (slika 2.3) temelji na dveh predpostavkah (Van Deth 1995, 5):

1. na posameznikovo vedenje vplivajo namera za delovanje, ki oblikuje vrednote in politične orientacije;
2. na človekove vrednote zelo vpliva družbeno okolje in njihov družbeni položaj v tem okolju.

SLIKA 2.3: ENOSTAVNA ANALITIČNA SHEMA VPLIVA VREDNOT



Vir: Van Deth (1995, 6).

Predpostavki predstavljata verigi za povezavo treh analitičnih ravneh: okoliščine na makroravni, posameznikove orientacije in posameznikovo vedenje. Po Inglehartu (1990; povz. po Van Deth 1995, 7) je porast ekonomske blaginje in varnosti sprožil premik prednostnih vrednot v trdno povezanih skupinah ljudi naprednih industrijskih dežel. Pri razlagi političnih in družbenih sprememb glede na analitično shemo je družbeni položaj neposredno povezan z vrednotami. Politične in družbene spremembe so vplivale na porast skupin ljudi z visoko izobrazbo, ki so relativno avtonomni ali avtoritativni v svojih delovnih vlogah.

Vrednote so pomembne za razumevanje posledic za posameznikov sistematični, dolgoročni, družbeni in ekonomski razvoj (povz. po Van Deth 1995, 8). Nenehen proces spreminjanja vrednot je pripeljal do neskončnega seznama vrednot, vrednotnih orientacij, vrednotnih dimenzij, vrednotnih vzorcev in vrednotnih klastrov v razvitih industrijskih družbah. V zadnjih desetletjih je ugotovljen porast postmaterializma, postmodernizma, ekologizma in feminizma. V znanstveni monografiji The impact of values (Van Deth in Scarbrough 1995a)

[10] Več o vrednotah v medkulturni primerjavi glej Beerman in Stengel (1992), Bergeman in Sourisseaux (1992), Council for research in values and philosophy (2004), Gibbins in Reimer (1995), Parsons in Shils (1998), Reisch (1991).

so se različni avtorji osredotočili na spreminjajoče se vrednote naslednjih treh osrednjih vrednotnih orientacij:

- materialistične – postmaterialistične vrednotne orientacije (oziroma postmaterializem),
- leve – desne materialistične vrednotne orientacije (oziroma levi[11]/desni[12] materializem),
- verske – sekularne[13] vrednotne orientacije.

Postmaterialistične vrednote niso stalne in nespremenljive. V obdobju prosperitete je opazna porast postmaterializma, nasprotno pa obdobja pomanjkanja vodijo do materializma (Inglehart 1990, 82; povz. po Scarbrough 1995, 127). Obdobja z visoko inflacijo ponavadi pripeljejo do zmanjšanja deleža postmaterialistov, ne kot posledica temeljne spremembe vrednot, ampak enostavno kot resen začasen problem gospodarstva (Inglehart 1990, 131; povz. po Scarbrough 1995, 127). Takšni premiki so bili značilni v državah Evropske skupnosti leta 1977, 1980–81 in v začetku 1990, ko je stopnja inflacije rasla; nasproten pojav pa so zabeležili v letih 1978–79 in 1982–87, kjer je stopnja inflacije padala (Inglehart 1990, 94–95 in Inglehart in Abramson 1994, 341; povz. po Scarbrough 1995, 127).

Vrednotne orientacije, povezane z razrednimi konflikti v tradicionalnih industrijskih družbah, odsevajo le-te v obliki leve oziroma desne polarizacije. Vsebina konceptualizacije teh konfliktov se navezuje na ekonomske neenakosti, lastništvo proizvodnih sredstev in zaželenost tržnega gospodarstva. Glavno prepričanje desnega materializma[14] je nadvlada trga. Poudarek je na ekonomski konkurenci neodvisnih podjetij, osebni svobodi, integriteti zasebne lastnine, vključno z zasebnim lastništvom proizvodnih sredstev. V političnem kontekstu te vrednote implicirajo relativno šibko vlogo države, odpor do državne regulacije in nasprotovanje stališčem družbene in ekonomske enakosti. Svobodni trg je družbeno zaželen kot najboljši način organiziranja proizvodnje in distribucije blaga ter kot motivacijski sistem, ki stimulira osebne dosežke. V dolgoročnem pogledu pa svobodni trg prispeva k pomembnim kolektivnim interesom. Prav tako je trg učinkovit informacijski sistem za decentralizirano odločanje in za učinkovit upravljalni mehanizem za distribucijo redkih virov (povz. po Knutsen 1995, 160–161).

Nasprotno pa levi materializem zagovarja aktivno vlogo države pri doseganju splošnih ciljev, kot so na primer ekonomska varnost, solidarnost in dohodkovna enakost ter enakost

[11] Levi materializem se osredotoča na aktivno državo, ki naj bi poskrbela za ekonomsko varnost, solidarnost, dohodkovno enakost in enakost bivalnih pogojev ter družbeno harmonijo med razredi in sloji (Van Deth 1995, 10).

[12] Desni materializem se povezuje z ekonomskim liberalizmom, poudarek je na tržni konkurenci, osebni svobodi, relativno šibki državi, pravici do privatne lastnine, odporu do državne regulacije in nasprotovanje ideji družbene in ekonomske enakosti (Van Deth 1995, 10).

[13] Porast sekularnih vrednotnih orientacij lahko konceptualiziramo kot proces ločitve od prepričanj, vrednot in običajev tradicionalnih cerkva. Ta proces je očiten v mnogih zahodnoevropskih državah v zadnjih desetletjih (Van Deth 1995, 11).

[14] V ekonomiji uporabljamo pojme svobodna trgovina, liberalizem, s čimer lahko enačimo pojem desni materializem (v monografiji The impact of values se ta termin uporablja v političnem kontekstu).

življenjskih pogojev družbenih razredov in slojev. Pri tej vrednotni orientaciji so državna regulacija trga in zasebnih podjetij, družbeno planiranje, državna redistribucija preko progresivnega obdavčenja in socialnih reform potrebni pri doseganju pomembnih ciljev, kot sta polna zaposlenost in družbena enakost. Zagovorniki kritizirajo neuspeh tržnih mehanizmov, saj povzročajo družbeno in ekonomsko neenakost, gospodarske krize in močne socialne konflikte. Po njihovem mnenju regulirana ekonomija povečuje ekonomsko učinkovitost in individualni delovni dosežek, posledično pa viša produktivnost in ekonomsko rast (povz. po Knutsen 1995, 161).

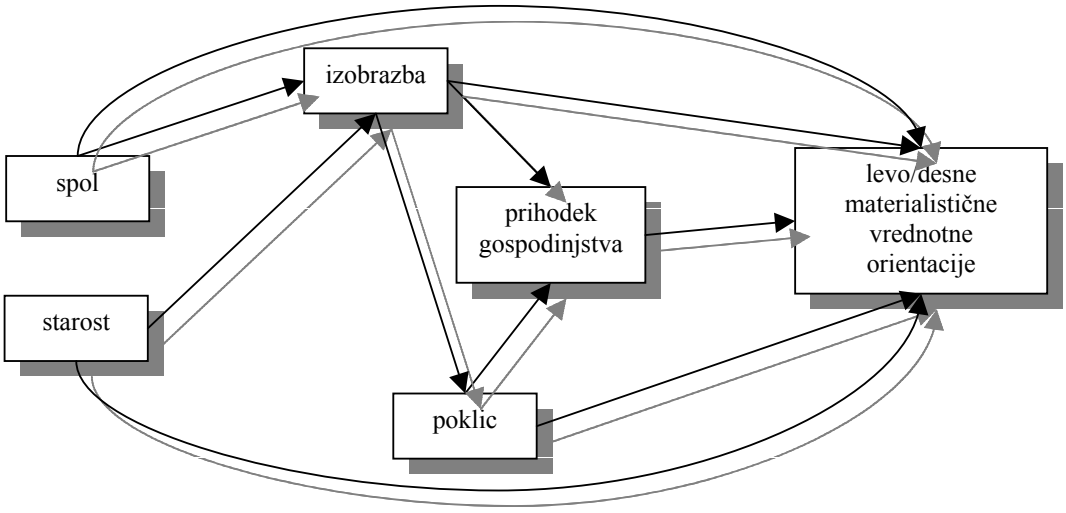
Povzeto na kratko: levo- oziroma desnomaterialistične vrednotne orientacije si nasprotujejo pri mnenju o naslednjih štirih postavkah (Knutsen 1995, 162):

- državno proti zasebnemu lastništvo proizvodnih sredstev;
- močna proti šibki vlogi države pri ekonomskemu načrtovanju;
- podpora proti nasprotovanju redistribucije bogastva bogatih k revnim;
- podpora proti odporu širitvi programov socialne podpore.

Knutsen (1995, 179) je preučeval razlike med nekaterimi evropskimi državami v odnosu do ekonomske enakosti, nacionalizacije, individualne/kolektivne odgovornosti, poslovnega menedžmenta ter svobode/enakosti. Na podlagi empirični podatkov je ugotovil, da Danska, Norveška, Švedska, Belgija, Velika Britanija in Nizozemska pripadajo eni skupini, ki jo je označil kot razvite postindustrijske države z rastočim in visokim BDP na prebivalca z zmanjšujočim se deležem delovne sile, zaposlene v industrijskem sektorju. Te države in Nemčija so najbolj prežete z desnomaterialističnimi vrednotnimi orientacijami. Na Portugalskem, kjer se industrializacija še nadaljuje, so prebivalci najbolj levomaterialistično orientirani, medtem ko je v državah "na sredini" (v Franciji in Italiji) indeks levi/desni materializem na sredini.

Knutsen (1995, 189) je določil smeri vplivanja in odvisnost med sociostrukturnimi dejavniki na levi in desni materializem (slika 2.4).

SLIKA 2.4: VPLIV SOCIOSTRUKTURNIH DEJAVNIKOV NA LEVI IN DESNI MATERIALIZEM



Vir: Knutsen (1995, 189).

2.1.2 Ekonomska kultura

Koncept ekonomske kulture se navezuje na koncept politične kulture, ki so ga utrdili Almond, L. Pye, S. Vebra (1989) in drugi. Peter L. Berger (1985) se v svoji knjigi osredotoča na teorijo ekonomske kulture kapitalizma, in sicer raziskuje socialno, politično in kulturno matriko oziroma kontekst, v okviru katerega ti določeni ekonomski procesi delujejo. Pri tem ne predpostavlja neposredne ali posredne povezanosti, ne predpostavlja, da kultura določa ekonomijo oziroma da ekonomski faktorji določajo kulturo. Koncept ekonomske kulture obrača pozornost na odnose, ki jih takšna empirična študija mora raziskati.

Ekonomske institucije ne obstajajo v vakuumu, ampak v kontekstu (matriki) družbenih in političnih struktur, kulturnih vzorcev in zavednih struktur (vrednote, ideje, sistemi verovanja). Ekonomska kultura (v kapitalizmu, v socializmu, v hindujski ali katerikoli drugi družbi) vsebuje številne elemente, povezane v celoto. Vprašanje pa je, na kakšen način so le-ti povezani (Berger 1986, 7–8 in 24–26). V zvezi s tem je zanimiv prikaz na sliki 2.5.

SLIKA 2.5: KULTURNA PODROČJA

Vir: Panther (2001, 97).

Na osnovi relevantnih ekonomskih dognanj lahko ekonomsko kulturo pojmujemo kot celoto venomer na ekonomijo nanašajočih se vednosti oziroma znanj, izkušenj, zaznav, vrednotenj, norm in stilov obnašanja celih nacij ali določenih skupin prebivalstva znotraj določene družbe (Höhmann 1996, 44; povz. po Höhmann 1999, 20), ki vpliva na ekonomsko relevantno odločanje in ravnanje akterjev oziroma skupin akterjev. Ekonomska kultura ima konstitutivne in regulativne elemente (Di Maggio 1994, 3; povz. po Höhmann 1999, 21). Tako vpliva na (pogosto nezavedno) strukturo ekonomskega gledanja na svet in tudi na vrednote in norme, ki določajo njihove motive ter omejitve njihovega ravnanja, ki so bolj dostopne vsakdanjemu zavedanju (Panther; povz. po Höhmann 1999, 21). Po Weissu ekonomska kultura "nikakor ni statični sistem vrednotnih polj, ki določajo manevrski prostor ravnanj in začrtujejo smernice delovanja, ki jih imajo za smiselne" (1995, 3; povz. po Höhmann 1999, 21). "Kultura je torej tista, ki usmerja proces evolucije nekega sistema" (Cornelssen 1991, 47; povz. po Höhmann 1999, 21). Usmerjanje poteka parcialno s pomočjo internacionalizacije vrednotnih predstav in kolikor bolj odpovejo direktni usmerjevalni instrumenti, toliko bolj je pomembna "usmerjevalna funkcija kulturnih oblik in vrednotnih polj" (Weiss 1995, 3; povz. po Höhmann 1999, 21). Po Jonesu kultura "sestoji iz naučenega obnašanja, ki odseva socializacijo, in vztraja tudi po koncu dogodkov, ki so le-tega omogočili[15]" (1995, 281; povz. po Höhmann 1999, 21). Boyd in Richerson pojmujeta kulturo kot "prenos znanja, vrednot in drugih za obnašanje oziroma ravnanje relevantnih dejavnikov s pomočjo poučevanja in posnemanja iz

[15] ang. consisting of learned behavior reflecting socialization and persisting after events that gave the rise to it.

ene generacije v naslednjo" (1992, 44; povz. po Höhmann 1999, 21). Za Bergerjev koncept kulture velja: "ekonomske institucije ne obstajajo v vakuumu, ampak v kontekstu družbenih in političnih struktur, kulturnih vzorcev in prav tako zavednih struktur (vrednot, idej, sistemov prepričanj). Ekonomska kultura potemtakem vsebuje številne v empirično celoto med seboj povezane elemente. Nas zanima način te povezave[16]" (1986, 24; povz. po Höhmann 1999, 21). Kulturni dejavniki celostno vplivajo na proces nastajanja in na strukturo potekov in odnošajskih mrež znotraj nekega danega formalnega okvirja ter vplivajo na priznavanje, usmerjevalno moč in tudi na učinkovitost formalnih institucij. Nasprotja med formalnimi institucijami, ki so nastale med tranzicijo, in med kulturnimi dejavniki, ki delujejo kot neformalne institucije, tvorijo bistveni del družbenorazvojne dinamike (Höhmann 1999, 22).

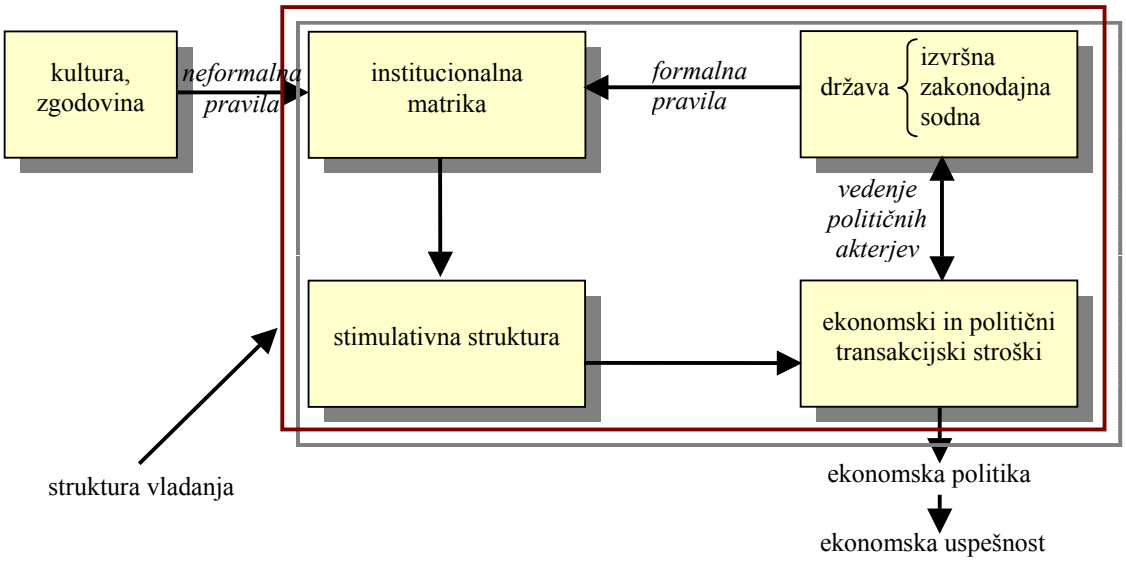
Ekonomska kultura in ekonomski razvoj

Prehod v moderno tržno gospodarstvo zahteva integralno in dobro zaokroženo preučitev posebnih značilnosti in faktorjev sodobne ekonomske transformacije (slika 2.6). Nedvomno je človek vedno najpomembnejši faktor v proizvodnji in razvoju gospodarstva. Pomembna zgodovinska vloga demokratične družbe je, da osvobodi kreativne človekove vire iz družbenih in ekonomskih ovir ter omogoči ljudem, da delajo za lastno korist in dobiček. Motivacija in interesi so primarnega pomena pri oblikovanju sodobnega tržnega gospodarstva. Subjektivni družbeni faktorji so uporaben vidik ekonomske kulture. To vključuje ekonomsko politiko, kakovost menedžmenta in produktivnost vsakega posameznika; določa delovanje socioekonomskih zakonov. Ekonomsko kulturo nenehno spreminjajo ljudje v družbi, ki delajo v skladu z ravnijo svojega ekonomskega znanja, svojih menedžerskih sposobnosti in svojega pogleda na ekonomijo (povz. po Botir 2002).

V demokratični družbi predstavlja ekonomska kultura ekonomske odnose, kreativne resurse za razvoj ekonomskega življenja družbenih teles, specialistov in podjetnikov. Vsi so koordinirani kot celotna ekonomska aktivnost ljudi, kjer delovna praksa in ekonomsko vedenje igrata pomembno vlogo socioekonomskega razvoja. Ekonomska kultura je povezana z razvojem družbe ter je ključnega pomena pri zagotavljanju zadovoljivega življenja za ljudi in za razvoj nove kakovosti družbenega življenja. Družba je poenotena z ekonomsko kulturo, ki deluje ne le skozi ekonomske integracije, temveč tudi preko ekonomske politike države.

[16] ang. economic institutions do not exist in a vacuum but rather in a context of social and political structures, cultural patterns, and, indeed, structures of consciousness (values, ideas, belief systems). An economic culture than contains a number of elements linked together in an empirical totality. The question concerns the manner of linkage.

SLIKA 2.6: DRŽAVA, INSTITUCIJE IN EKONOMSKA USPEŠNOST



Vir: Ahrens (2001, 21).

Demokracija potrebuje industrijsko silo visoke kakovosti. S tem ko ljudje iščejo nove načine zadovoljevanja svojih potreb, je ekonomska kultura objektivna potreba za demokratično družbo in postaja naključna za ekonomsko politiko države. Ekonomska kultura se spreminja z družbenim razvojem. Dandanes mora ekonomskokulturna oseba imeti ekonomsko znanje, sposobnost ekonomizirati resurse, opozarjati na kakovost in količino proizvodnje, sposobnost sprejemanja odločitev ter skrb za investicijo v čas in resurse. Glavne komponente ekonomske kulture so (Botir 2002):

- ekonomsko znanje,
- prepričanje,
- izkušnje in
- talent.

Glede na te komponente je mogoče opisati ekonomsko kulturo kot način kreativnega oblikovanja ekonomske aktivnosti ljudi, kar temelji na globokem ekonomsko-tehnološkem znanju povezanem z njihovim problemom in poklicem, zadostnem obsegu objektivnih zakonov socio-ekonomskega razvoja in prepričanju, ki temelji na ekonomski aktivnosti in izkušnjah (povz. po Botir 2002).

Ekonomska uspešnost in razvoj tržnogospodarskih institucij sta odvisna od mnogo dejavnikov[17]. Pri tem je postalo evidentno, da tudi ekonomskokulturni dejavniki igrajo

[17] Po mnenju Elsterja et al. (1998, 308) se Bolgarija in Slovaška soočata z velikimi problemi pri sprejemanju demokratičnih institucij, tržnega gospodarstva ter pri razumevanju in ponotranjenju njihove volje, saj je bila

pomembno vlogo. Marsikaj kaže na to, da je bila ta vloga doslej konceptualno in analitično-izkustveno premalo operacionalizirana[18]. Projekt "ekonomskokulturnega raziskovanja tranzicije" temelji na štirih temeljnih hipotezah (Höhmann 1999, 20):

1. uspeh ekonomske tranzicije v smislu stabilne in ekonomsko uspešne (za)menjave sistema je odvisen od podpirajočih ekonomskokulturnih dejavnikov;
2. podporni ekonomskokulturni dejavniki se pojavljajo v različnih tranzicijskih državah oziroma skupinah držav v različnem obsegu. V nekaterih državah deluje prevladujoče ekonomskokulturno okolje na tranzicijo prej zaviralno kot pospeševalno;
3. nadaljnje napredovanje tranzicije v doslej manj uspešnih državah je odvisno od tega, v kolikšni meri je bilo mogoče preseči očitna nasprotja med prevladujočimi elementi tradicionalne ekonomske kulture ter demokratičnimi in tržnogospodarskimi mehanizmi, ki podpirajo tranzicijo;
4. ekonomska kultura je koncept, ki bi ga morali upoštevati tako pri analizi globalnih družb kot tudi pri raziskovanju posameznih skupin akterjev.

Pri razvijanju primerne pojmovnosti se je mogoče nasloniti na vedno bolj natančno izoblikovan pojmovni aparat, ki je rezultat mednarodnega kulturno orientiranega ekonomskega raziskovanja. Razlog za prodor ekonomskokulturnega raziskovanja so vzajemno pospešujoči dejavniki realnih sprememb (Azijski tigri, razpad svetovnih političnih blokov, ki sta do tedaj zakrivala kulturne razlike, različni valovi tranzicije) in razvoja teorije (rast vpliva institucionalne ekonomije, evolucijske ekonomije in ekonomske sociologije).

---

njihova nagla in prisilna industrializacija v nasprotju s kulturno in politično modernizacijo. Zaradi samih po sebi tradicionalnih kulturnih implikacij sovjetskega tipa so lahko osnovni komunistični koncepti in percepcij agrarne družbe (v večini pod krinko) preživeli v vedenjskih vzorcih, vrednotah in svetovnih nazorih komunističnega obdobja. Sovjetski komunistični režim je služil kot primeren gostitelj, ki je omogočil trajnost mnogih oblik tradicionalne prevlade agrarne družbe tudi v industrijski, a ne simultano modernizirani družbi (povz. po Garsztecki 2001, 57). Pomembno je, da se je zapuščina socialnega in kulturnega kapitala preteklosti sposobna prilagoditi zahtevam sedanjosti (Elster et al. 1998, 308; povz. po Garsztecki 2001, 57).

[18] Raziskovalni center Vzhodna Evropa bremenske univerze je leta 1998 začela s projektom, ki naj bi zapolnil vrzel na tem področju. Tematska področja konference, ki so jo organizirali istega leta, so bila razdeljena takole (Höhmann 1999, 19):

- bilančni vidiki in določitveni dejavniki tranzicije (primerjava Rusije, Poljske, Češke), konceptualizacija ekonomske kulture in njen odnos do sorodnih konceptov (npr. do politične kulture), glavni elementi dotedanjih raziskovalnih izhodišč (ekonomska antropologija, institucionalna ekonomija);
- ob upoštevanju vidikov, na osnovi katerih so primerjali preučevane države, so se ukvarjali s poglavitnimi elementi ekonomske kulture (z ekonomskimi vrednostmi, izkušnjami, zaznavami, identifikacijami, vrednotenji in načini vedenja) glede na poglavitne skupine akterjev tranzicije: politično-administrativne (državne) akterje, podjetnike in tudi prebivalstvo v vlogah zaposlenih, transferno-dohodkovnih prejemnikov in potrošnikov. Posebno pozornost so pri tem posvečali dojemanju in sprejemanju pravil, motivaciji akterjev in tudi vrednotam (normam), na katerih temeljijo njihove ekonomske usmeritve in načini ravnanja;
- bodoče naloge raziskovanja – teoretični in konceptualni vidiki, vsebine konkretnih projektov in vprašanja mrežnega povezovanja raziskovalne dejavnosti.

Ekonomska kultura: primer Rusije

Nekateri ekonomskokulturni dejavniki so se razvili v različnih obdobjih preteklosti in jim je lastna tendenca, da se sčasoma krepijo, slabijo, pa tudi spreminjajo in da imajo lahko glede na obdobje nastanka in na družbeno skupino, v kateri delujejo, tudi kontradiktoren značaj. V Rusiji razlikujemo predvsem štiri faze, ki so dale pečat ekonomski kulturi dežele, in sicer staro, predrevolucijsko Rusijo, totalitarni stalinizem, stagnacijo ere Brežnjeva in perestrojko.

Sovjetski sistem je vzgajal današnje akterje v institucionalnem okviru, ki je bil sprva centralno-plansko-gospodarsko-paternalističen, v času oblasti Brežnjega pa se je vedno bolj spreminjal v smislu pluralizacije odločanja in interesov, ki jo od osemdesetih let opisujejo s pojmom adiminstrativnega trga (Naišul 1991; povz. po Höhmann 1999, 24). Reformna izhodišča perestrojke so nato ustvarila nove možnosti za razvoj in izoblikovanje mentalitete koriščenja možnosti. Za vse skupine akterjev, tako za politično-administrativne kot tudi podjetniške, je mogoče formirati hipoteze o tem, s kakšnimi oblikami oziroma vzorci obnašanja opremljene so vstopile v tranzicijo ruskega ekonomskega sistema in kaj je ta "kulturna oprema" pomenila za potek in uspešnost tranzicije.

Kljub opazno večjemu upoštevanju ekonomskokulturnih dejavnikov, slednje pri raziskavah tranzicije v Vzhodni Evropi v primerjavi z makroekonomskimi, še posebej monetarnimi spremembami, še vedno zanemarjajo. Odgovori na vprašanja o bistvu, izvoru, učinkovitosti in dinamiki kulturnih dejavnikov na ekonomijo srednje in vzhodnoevropskih tranzicijskih držav niso izjemno pomembni le z vidika raziskovanja, ki ima za cilj oceniti perspektive ekonomskega in političnega spreminjanja, zelo pomembni so tudi za vse vidike zahodno-, srednje- in vzhodnoevropske politike, za vsa vprašanja integracije in tudi za vse oblike evropsko-vzhodnoevropske ekonomske kooperacije. Ravno v obdobju, ki je zaznamovano z obsežno pravno negotovostjo in prevlado neformalnih struktur, so znanstveno utemeljene informacije o načinih obnašanja in o motivacijskih osnovah v Vzhodni Evropi nastajajočih tržnih ekonomijah za vse zahodne akterje politike in gospodarstva izredno koristne (Höhmann 1999, 24).

2.1.2.1 Ekonomske vrednote

Empirično-operativna opredelitev: ekonomska kultura je vsota ekonomskih vrednot in ekonomskega vedenja. Kot ekonomske vrednote opredeljujemo tiste vrednote, ki usmerjajo posameznika k ekonomskemu obnašanju.

Predpostavljamo, da se značilnosti države z nizko[19] ekonomsko kulturo odražajo v višji stopnji zavračanja demokracije, v višji korupciji, sprejemanju avtokratizma, ekspertokracije, sistema privilegijev, sprejemanju nedemokratičnega gospodarstva, državne kontrole gospodarstva

[19] Vrednotenje visoka−nizka je povzeto iz primerjalnih raziskav in študij s tega področja.

nasproti svobodni pobudi, opravičevanju davčnih goljufij. Značilnosti ekonomske kulture bomo merili glede na odnos ljudi do teh stališč.

Vrednost "visoka" smo povezali z ekonomskopolitičnimi vrednotami zahodne kapitalistične družbe, za katero je značilno: individualizem, etika samoodgovornosti, zasebna iniciativa in kompetitivnost, relativna avtonomija gospodarstva, demokracija, enakost pravic, socialna odgovornost (plačevanje davkov) in nizka stopnja korupcije.

V empiričnem delu disertacije bomo vrednotili splošne ravni dosežene ekonomske kulture držav, vključenih v primerjavo. Preučevane države bomo primerjali na osnovi podobnosti in razlik glede na ekonomske vrednote (EV). Žal smo omejeni na podatkovno bazo, ki nam omogoča dostop do podatkov iz dveh časovnih obdobjih, tako da bomo lahko določili le nekaj ekonomskih vrednot (kar pa je za potrebe disertacije tudi zadostno).

EV1 – etika individualne odgovornosti (posamezniki prevzemajo glavnino odgovornosti zase, kar kaže na večjo razvitost ekonomske kulture, saj se državljan zaveda lastne odgovornosti in je ne prenaša na državo).

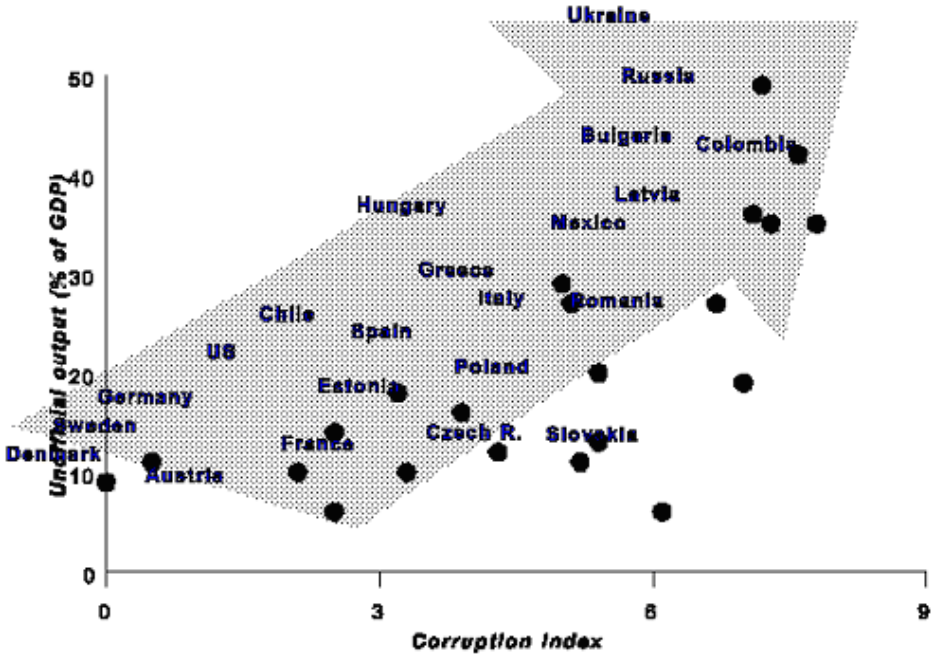
EV2 – socialna država (v državah, kjer je visoka fleksibilnost dela, ljudje menijo, da bi brezposelni morali prevzeti vsako delo ali pa bi jim ukinili njihove ugodnosti).

EV3 – skrajna oblika distributivne mentalitete so pričakovanja, da lahko tisti, ki imajo politično moč, jo izkoristijo tako, da si vzamejo ugodnosti, ki jim sicer ne pripadajo. Privilegiji so bili značilen pojav predindustrijskih družb in tudi totalitarnih sistemov. Zanimivo je videti, ali so se ljudje kaj navadili na tovrstne pojave (pol)pretekle zgodovine. Vprašanje je usmerjeno na vse ljudi, kar pomeni, da so lahko ljudje tudi sebe videli v potencialni vlogi prejemnika ugodnosti, ki mu ne pripadajo. Nedvomno je privilegijski sindrom znak nižje ekonomske kulture in nasproten načelu enakopravnosti med ljudmi.

EV4 – gre za prepričanje, da utaje davkov ne moremo upravičiti. V državah z nižjo stopnjo razvitosti ekonomske kulture bodo bolj upravičevali utajo davkov, siva ekonomija je v teh državah močno prisotna (glej sliko 2.7).

EV5 – podobno prejšnjemu prepričanju, le da gre v tem primeru za neupravičljivost sprejemanja podkupnine na službenem položaju. Pričakujemo, da so države z nizko ekonomsko kulturo bolj koruptivne kakor tiste z višjo.

SLIKA 2.7: KORUPCIJA IN SIVA EKONOMIJA



Opombe: corruption index = indeks korupcije (10 pomeni brez korupcije); unofficial output (% of GDP) = neuradna (siva) ekonomija (kot odstotek BDP); Denmark = Danska; Sweden = Švedska, Austria = Avstrija; Germany = Nemčija; France = Francija; Estonia = Estonija; Czech R. = Češka republika; Poland = Poljska; Spain = Španija; Chile = Čile; Italy = Italija; Romania = Romunija; Mexico = Mehika; Latvia = Latvija; Bulgaria = Bolgarija; Colombia = Kolumbija; Russia = Rusija; Ukraine = Ukrajina; Greece = Grčija; Hungary = Madžarska; US = ZDA

Vir: Hessel in Murphy (2003).

Ekonomske vrednote: primer Rusije, Češke in Poljske

Ne glede na to, da so vse bivše socialistične države srednje in vzhodne Evrope v procesu tranzicije v demokratično in tržno gospodarstvo, obstajajo med njimi jasne nacionalne razlike, ki ne nazadnje temeljijo na kulturnih posebnostih. Raziskave so pokazale, da so največje diskrepance ekonomskokulturnih orientacij med srednje- in vzhodnoevropskimi državami. Franzen (1999, 97–112) je to trditev preučeval na osnovi empiričnih primerjav[20] Češke, Poljske in Rusije.

Tranzicijski barometer (v nadaljevanju TBO) opazuje politični, institucionalni in makroekonomski razvoj v preučevanih državah, prav tako pa služi analizi mnenj, motivov in vedenja v časovnem obdobju. Raziskava se nanaša predvsem na gospodarsko okolje, reforme,

[20] Za empirično podlago so služile študije Raziskovalnega oddelka za empirično družbeno ekonomiko iz Kölna. Slednja od leta 1997 uporablja Tranzicijski barometer vzhodne Evrope za štiri države: Poljsko, Češko, Madžarsko in Rusijo.

družbenoekonomski položaj zasebnih gospodinjstev, odnosa do demokracije in tržnega gospodarstva in tudi na vsesplošne vrednotne orientacije (povz. po Franzen 1999, 97–98). Rezultati TBO so pomembni ne le za politični ustroj, temveč tudi za presojo tranzicijskih procesov ter za načrtovanje in oceno tujih investitorjev. V nadaljevanju bomo na kratko predstavili pomembnejše rezultate.

Prebivalci Češke, Poljske in Rusije so nezadovoljni s tranzicijskim procesom: največ zadovoljnih je na Poljskem, čeprav je tudi tam večina (skoraj dve tretjini) prebivalstva nezadovoljnih. Na Češkem je delež nezadovoljnih še večji, namreč 84 %. Še huje je v Rusiji, kjer celo devet od desetih ostro kritizira tranzicijo (Franzen 1999, 100).

Poleg razlik v reformni politiki so med Rusijo in državama višegrajske skupine tudi druge razlike. Poljska in Češka zgodovinsko gledano nedvomno sodita v evropski kulturni krog in imata tržnogospodarske oziroma kapitalistične izkušnje. Koncept zasebne lastnine jim ni tuj, stremljenje h gospodarskemu uspehu v predsocialističnem času ni bilo prepovedano. Rusija je bila izolirana od evropskega razvoja, kot so razsvetljenstvo, reformacija, industrializacija itd., namesto tega so državo zaznamovale tuje azijske oblasti in tlačanstvo (Franzen 1999, 101).

Velike razlike obstajajo med ekonomskokulturnimi orientacijami med Rusijo na eni ter Poljsko in Češko na drugi strani. Ker so se Rusi razvijali ločeno od evropske kulture, je bil v njihovi državi menjalni posel glavna oblika trgovanja. Korupcija v birokraciji ima dolgo tradicijo, saj so v času cesarstva uslužbence vzpodbujali k zasebnemu bogatenju, da bi znižali upravne stroške (povz. po Franzen 1999, 102).

Rusiji torej primanjkujejo zgodovinske izkušnje in tradicija zasebnega lastništva. Za vse tranzicijske države je proces prehoda v tržno gospodarstvo povezan s strahom in z negotovostjo. V Rusiji povzroča možnost svobodnega odločanja težave z izbiro. Na Zahodu so pluralizem in raznolikost izraz blaginje in kakovosti življenja – v Rusiji pa to vodi v zmešnjavo in vzbuja strah in kaotično stanje (Franzen 1999, 104).

Zanimivo je, da je na Češkem nezadovoljstvo z novim sistemom konec devetdesetih let 20. stoletja naraščalo, čeprav je še vedno manjše kot na Poljskem in v Rusiji (Franzen 1999, 105). Tri četrtine izprašanih v Rusiji je prepričanih, da se mora posameznik zanesti nase, na lastno iniciativo, in ne na državno pomoč. To je sicer manj kot na Češkem, a približno enako kot na Poljskem (Franzen 1999, 105).

Več Rusov kot Poljakov in Čehov je prepričanih, da so razlike v dohodku pomembna spodbuda za njihovo učinkovitost. Osnovne principe, kot sta lastna iniciativa in dohodkovna razlika, sprejemajo, hkrati pa apelirajo na trdo roko oziroma močnega voditelja, ki bi rešil njihove probleme in gospodarstvo (Franzen 1999, 105).

Protislovje med visoko stopnjo sprejemanja lastne pobude in klicem na pomoč močnemu voditelju deluje po eni strani kot tipičen ruski paradoks; po drugi strani pa to protislovje goji dilemo istočasnosti, tj. hkratna vpeljava demokracije in tržnega gospodarstva (Franzen 1999, 106).

Na zgolj racionalni mnenjski ravni so ljudje spoznali, da morajo sami nositi odgovornost za lastno življenje, psihično strukturo pa še vedno obvladujejo nemoč in paternalistično kovana upanja (Franzen 1999, 107). V Rusiji sta veliko bolj kot na Poljskem in Češkem pomembna mir in red kot demokracija in svoboda. Ti rezultati kažejo na to, da je zgolj implementacija formalnih institucij sicer nujen, ne pa tudi zadosten pogoj za uspešno tranzicijo, kadar izključimo ekonomsko kulturo (povz. po Franzen 1999, 107–108).

Franzen (1999, 109) je izračunal soodvisnost ekonomskokulturnih indikatorjev in družbenodemografskih spremenljivk ter ugotovil, da je v Rusiji večja starostna korelacija, na Češkem in Poljskem pa večja dohodkovna korelacija.

V preučevanih državah so jasno razvidne razlike med mnenji podjetij in celotnega prebivalstva o tržnem gospodarstvu. Razlike so različne: največje so na Poljskem in Češkem, najšibkejše v Rusiji. Na splošno v višegrajski skupini bolj sprejemajo tržno gospodarstvo kakor v Rusiji, kjer novi družbenogospodarski sistem povzroča zmedo in negotovost, ljudje pa se počutijo preobremenjene. Razlike so posledice različnih dejavnikov; zgodovinske izkušnje in tradicija, mentaliteta, versko ozadje, politični sistem in reformna politika – to so najpomembnejši faktorji, ki vplivajo na ekonomsko kulturo v državah tranzicije (Franzen 1999, 111).

2.1.2.2 Ekonomskokulturni deficit

Ekonomskokulturni deficit je nov pojem, ki je podoben pojmu demokratičnega deficita, ki ga zadnja leta povezujejo s pomanjkanjem demokracije oziroma demokratične participacije v razširjeni EU, ter analogen pojmu političnokulturnega deficita, ki pomeni pomanjkanje ustreznih političnokulturnih usmeritev, povezanih predvsem s tranzicijskimi državami. Torej: če ekonomska kultura pomeni sklop vrednotnih in vedenjskih orientacij, ki so potrebne za delovanje ekonomskih struktur, pomeni ekonomskokulturni deficit pomanjkanje ustrezne ekonomskokulturne podlage.

2.2 Analiza študij in raziskav z raziskovalnega področja

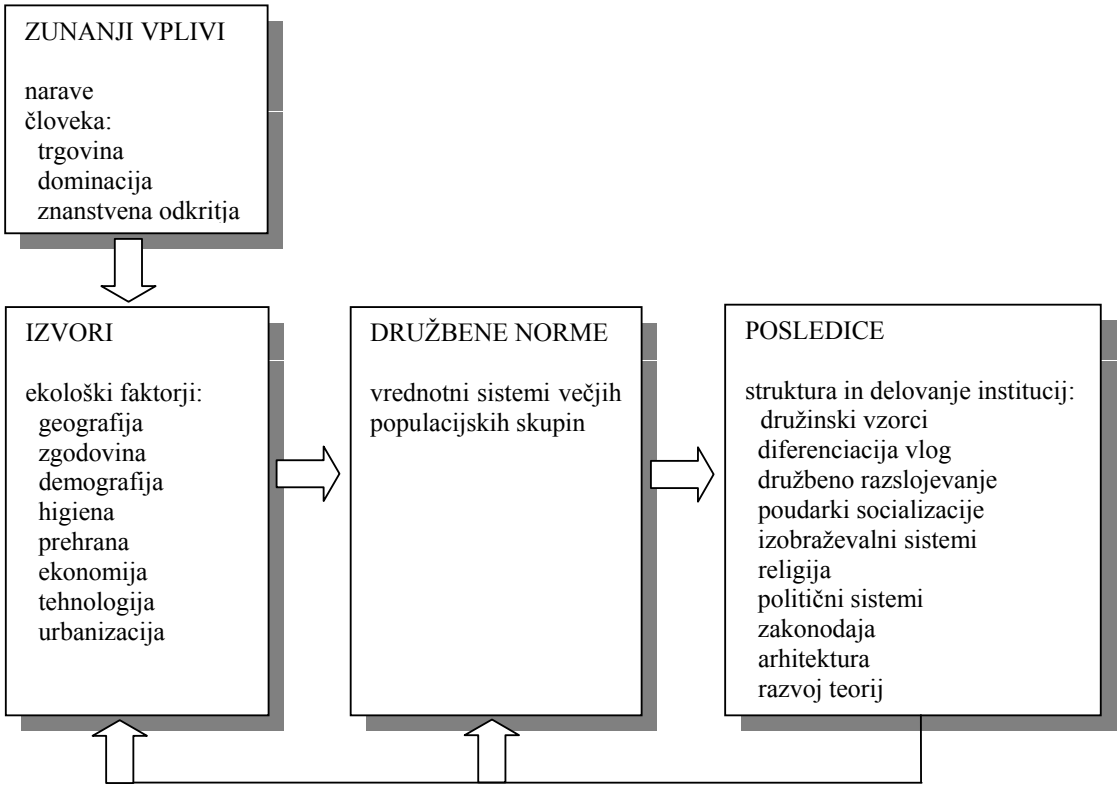
2.2.1 Kultura kot "sofware of the mind"

Hofstede[21] na osnovi predstavljenega pojmovanja kulture raziskuje kulturno relevantne vrednote, ki se v glavnem inkulturirajo že v fazi primarne socializacije. Hofstede je z

[21] Nizozemec Geert Hofstede (1928) je doktoriral na Univerzi v Groningenu. Sedaj predava na raznih univerzah, je dobitnik mnogih priznanj in nagrad, predvsem pa je avtor priznanih in najpomembnejših knjig s področja medkulturnih razlik Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values (1980), Cultures and Organizations: Software of the Mind (1997), Masculinity and Femininity: The Taboo Dimension of National Cultures (1998).

obsežnimi raziskavami[22] operacionaliziral različne vrednotne dimenzije in je s svojimi ekstenzivnimi raziskavami ugotovil, da se kulture razlikujejo predvsem v štirih, v kasnejših raziskavah pa še v dodatni, peti dimenziji (Hofstede 2001, 19). Pomembno je, da kulturnih razlik ne moremo razumeti izven zgodovinskega konteksta (slika 2.8).

SLIKA 2.8: UMESTITEV KULTURNIH VZORCEV



Vir: Hofstede (2001, 12).

1. Distanca moči[23] – DM

Z dimenzijo distanca moči (DM)[24] opisuje Hofstede odnos do enakosti in hierarhije v družbi. Zanimalo ga je, v kolikšni meri in na kakšen način ljudje sprejemajo neenako distribucijo moči, zlasti pri tistih, ki je nimajo veliko[25] (Hofstede 2001, 33 in 412).

[22] Raziskava je potekala v podružnicah multinacionalke IBM iz 64 držav.

[23] ang. power distance, nem. Machtdistanz.

[24] Za distanco moči bomo v nadaljevanju uporabljali oznako DM. Včasih bomo poleg tega uporabili tudi IDM, pri čemer znak I pomeni indeks, ki je statistična vrednost DM, izračunanega za posamezno državo v Hofstedejevi raziskavi (2001, 412).

[25] Hofstede je iz IBM raziskave uporabil naslednja vprašanja za konstrukcijo indeksa DM (Hofstede 2001, 491):

1. Kako pogosto je sodelavce strah izraziti nestrinjanje s predpostavljenim (možni odgovori na lestvici od 1 – zelo pogosto do 5 – zelo redko);
2. V kateri od naštetih tipov odločanja spada vaš predpostavljeni (avtokratski, patriarhalni, demokratični);

Moč je bila v zgodovini vselej neenakomerno porazdeljena. V nekaterih družbah in zgodovinskih obdobjih je bila ta razlika bolj sprejeta, v drugih manj. V sodobnosti prevladuje prepričanje, da ni vrednota po sebi in da jo je potrebno upravičevati oziroma legitimirati. V različnih kulturah je tudi ta zahteva različno izražena.

Družbena neenakost se pojavlja na mnogih področjih družbenega življenja. Nanjo mislimo, kadar govorimo o družbeni stratifikaciji, o različnih stopnjah izobrazbe, o družbenih razlikah po spolih itd. Nekateri jo sprejemajo nekritično (pri njih ima DM visoko vrednost), drugi jo problematizirajo (nizka vrednost DM). Hofstede je ugotovil, da zaposleni z nižjim socialnim položajem in nižjo stopnjo izobrazbe izkazujejo visoke, zaposleni z višjim družbenim položajem in višjo izobrazbo (managerji) pa nizke vrednosti DM. Nižje izobraženi in ljudje z nižjim družbenim položajem dajejo prednost avtoritarnim vrednotam pogosteje kot tisti na višjih družbenih položajih (Hofstede 2001, 36).

Odnos do družbene neenakost korenini v družinski vzgoji (Hofstede 2001, 39). Vpliv družine na "mentalni računalniški program" je odločilen in se kasneje stežka spreminja. V družbah z visokim DM pričakujejo starši od otrok poslušnost in spoštovanje (tabela 2.4). To pričakovanje kasneje prevzamejo otroci in ga prenašajo na svoje potomce. Obstajajo močni vzorci odvisnosti od starejših, ki se izražajo tudi v družbenih odnosih in regenerirajo izrazito potrebo po takšni odvisnosti. V deželah z nizkimi vrednostmi IDM so otroci obravnavani enakovredno odraslim. Cilj starševske vzgoje je, da bi se otrok čimprej osamosvojil. Potreba po neodvisnosti je pomemben sestavni del "mentalnega programiranja" (inkulturacije) odraslih. Demokratična družina je po tej dimenziji bolj verjetna le v državah z nižjo vrednostjo DM.

V večini držav obiskujejo otroci šolo vsaj nekaj let, v bogatejših družbah celo več kot dvajset let. Tu se nadaljuje "mentalno programiranje" (Hofstede 2001, 42). V državah z visokimi vrednostmi IDM se potreba po odvisnosti izraža tudi v odnosu med učencem in učiteljem. Učitelj je neizpodbitna avtoriteta, celotni učni proces je usmerjen nanj, v učilnicah mora vladati popoln red, učenci lahko govorijo le, kadar so vprašani. Učiteljem se ne ugovarja, kaj šele kritizira. V takšnih izobraževalnih sistemih temelji učenje v celoti na sposobnostih učitelja. V kulturah z nizkimi vrednostmi IDM se pričakuje, da bodo učitelji obravnavali učence enakovredno sebi, izobraževalni proces je usmerjen na učenca in na dialog. Izobraževalni proces je precej neoseben, snov je podana na osnovi resnic, neodvisno od učiteljevih mnenj in stališč. Center postane učenec, ki naj bi se izoblikoval v zrelo in neodvisno osebnost.

Delovno okolje je naslednji pomemben družbeni prostor, kjer prihaja do izraza kulturna dimenzija DM. Tu se odnos nadrejenosti in podrejenosti iz družine in šole prenese na vloge med zaposlenimi in šefom. Na šefa kot nadrejenega se prenesejo lastnosti očeta in učitelja. V državah z visokimi IDM smatrajo podrejeni in nadrejeni drug drugega za danost. Moč v

3. Od naštetih tipov mendežerjev označite tistega, za katerega bi najraje delali (možnosti so bile: avtokratski, patriarhalni, demokratični).

organizacijah in institucijah je centralizirana, podrejeni izvršujejo navodila. Družbeni sistem temelji na kontroli, komunikacija na poročanju o izvrševanju nalog, velike so razlike v sistemu plač, pisarniško delo je bolj cenjeno kot ročno, nadrejeni imajo pravico do privilegijev. V državah z nizkimi vrednostmi IDM pa se ocenjujejo podrejeni in nadrejeni bolj enakovredno. Hierarhični sistem je mišljen le kot funkcionalna razporeditev vlog, prirejena zaradi pripravnosti. To so družbeno mobilna in decentralizirana okolja. Plačilni sistem ne kaže velikih razlik, proizvodno delo je bolj cenjeno kot pisarniško. Nadrejeni naj bi bili vedno dostopni za podrejene, vključevali naj bi jih v sistem odločanja.[26]

TABELA 2.4: DISTANCA MOČI – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA IN DELOVNO MESTO

DISTANCA MOČI	
Nizka	**Visoka**
• Neenakosti med ljudmi naj bi bile kar se da majhne.	• Neenakosti med ljudmi so pričakovane in dobrodošle.
• Med bolj in manj močnimi ljudmi mora obstajati medsebojna odvisnost, ki bi se morala povečevati.	• Posamezniki z manj moči morajo biti odvisni od tistih z močjo. Razpeti so med skrajno odvisnost in kontraodvisnosti.
• Starši smatrajo otroke za enakovredne.	• Starši učijo otroke poslušnosti.
• Otroci smatrajo starše za enakovredne.	• Otroci obravnavajo starše s spoštovanjem.
• Učitelji pričakujejo pobudo učencev.	• Pričakuje se pobuda učiteljev.
• Učitelji so strokovnjaki, ki posredujejo znanja.	• Učitelji so guruji, ki posredujejo lastna znanja.
• Učenci smatrajo učitelja za enakovrednega sebi.	• Učenci obravnavajo učitelja s spoštovanjem.
• Ljudje z višjo izobrazbo se nagibajo k manjši avtoriteti kot ljudje z nižjo izobrazbo.	• Bolj izobraženi ljudje imajo enake predstave o avtoriteti kot tisti z nižjo izobrazbo.
• Hierarhična struktura neke organizacije, kar pomeni neenako porazdelitev vlog, je posledica praktičnih razlogov.	• Hierarhična struktura neke organizacije je zrcalna slika naravne neenakosti med višjim in nižjim slojem.
• Stremljenje k decentralizaciji.	• Stremljenje k centralizaciji.
• Ozek dohodkovni razpon med vrhom in dnom hierarhije.	• Širok dohodkovni razpon med vrhom in dnom hierarhije.
• V procesu odločanja člani pričakujejo, da bodo vključeni.	• Člani pričakujejo, da bodo prejeli navodila.
• Idealni šef je iznajdljiv demokrat.	• Idealni šef je radodaren avtokrat ali “dobrodušni oče”.
• Privilegijev in statusnih simbolov ne odobravajo.	• Privilegiji in statusni simboli so za menedžerje pričakovani in popularni.

Vir: Hofstede (2001, 48).

V državah z visoko vrednostjo IDM ima moč celo moralno funkcijo, saj vpliva na izbiro med dobrim in zlim. Moč je nad pravico in to se odraža v obnašanju vplivnih in tudi navadnih ljudi. Obstaja nenapisan dogovor, da naj bi obstajal red neenakosti (hierarhije) v svetu, kjer ima vsak

[26] Poleg Trompenaarsovih raziskovanj gre omeniti vsaj še raziskavo o kulturnih orientacijah pilotov, ki je napravljena na vzorcu pilotov sedemnajstih držav in z enakim raziskovalnim modelom, kot je Hofstedejev.

svoje mesto. Tak red zadovoljuje potrebo ljudi po odvisnosti in daje občutek varnosti tako tistim z vplivom kot tudi tistim brez vpliva.

V kulturah z visoko vrednostjo DM osebe, ki niso na vrhu piramide moči, praviloma nekritično sprejemajo dejstvo, da obstaja neenakomerna porazdelitev moči. V deželah z nizko vrednostjo DM pa sta centralni vrednoti dostojanstvo posameznika in stremljenje po enakosti. Apfelthaler je to dimenzijo razložil na primeru: v Ekvadorju, v deželi z visoko vrednostjo IDM, nikogar ne bi motilo, če bi se nekdo z očitno višjim socialnim statusom prerinil mimo čakalne vrste v kinu, medtem ko bi ga v ZDA verjetno sankcionirali vsaj z verbalnimi napadi (1999, 51).

Hofstede je uporabil svoj raziskovalni model v mednarodni empirični raziskavi, na vzorcu zaposlenih v multinacionalki IBM v 64 državah in treh meddržavnih regijah. Tudi v populaciji menedžerjev je ugotovil značilne nacionalne kulturne razlike. Menedžerji, pripadniki kultur z nizko vrednostjo DM, običajno v sistem odločanja vključujejo tudi podrejene sodelavce, sebe pa raje vidijo praktične kot pa vzvišene. Med menedžerji in podrejenimi običajno vlada interdependenca, tj. vzajemna, medsebojna odvisnost. Pri kulturah z visokim IDM sprejemajo odločitve v patriarhalnem slogu menedžerji sami, ki sebe radi vidijo kot dobrohotne nosilce odločanja. Namesto enakosti in enakovrednosti je v ospredju različnost. Podrejeni poslušno sprejemajo navodila nadrejenih; ali pa gredo v drugo skrajnost: v popolno zavračanje sodelovanja, v t. i. kontradependence (Hofstede 2001, 33).

IDM se torej navezuje na sistem odločanja, centralizacijo in participacijo, komunikacijsko kulturo, vrednotenje sodelavcev, socialno kontrolo in siceršnje odnose med ljudmi (tabela). Dežele z visoko vrednostjo DM bodo kazale nedvoumne tendence, ki jih na splošno povezujemo z izrazito hierarhično in avtokratično strukturo organizacij in institucij ter s sistemom odločanja, ki se kažejo v strmih piramidah, togih načinih odločanja, strogi zunanji kontroli in nefleksibilni komunikaciji.[28]

Na podlagi rezultatov omenjene mednarodne raziskave je ugotovil, da obstajata dve skupini:

1. države in regije z visoko vrednostjo IDM so: Latinska Amerika, latinski del Evrope – Francija in Španija, Azija in afriške države ter bivša Jugoslavija;
2. skupino držav z nizko vrednostjo IDM tvorijo ZDA, Velika Britanija in njeni bivši dominioni in preostali del evropskih držav.

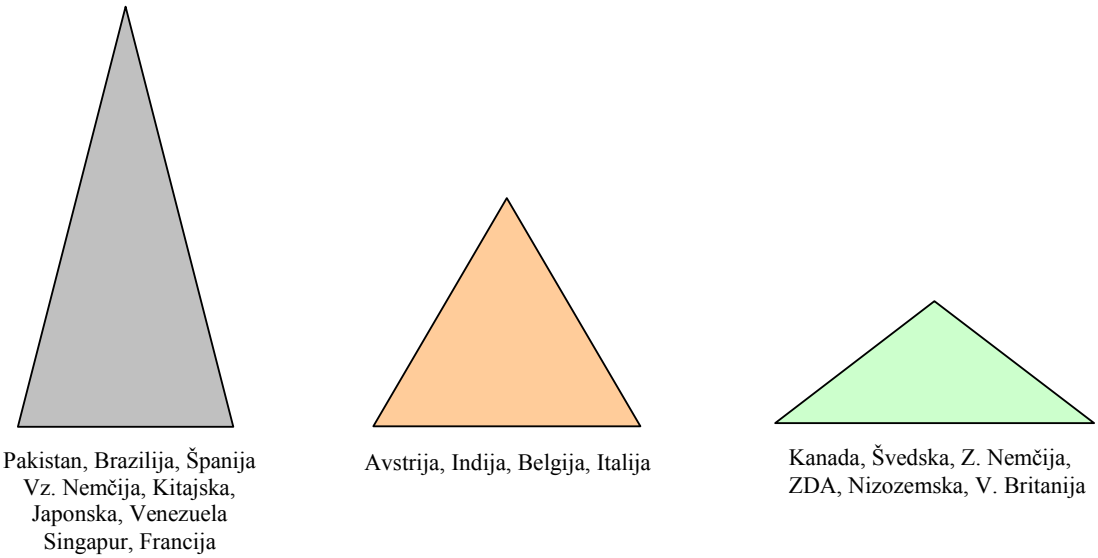
Hofstedejeve raziskovalne izsledke sta potrdila tudi Hampden-Turner in Trompenaars[29] (1995, 95). Pri raziskovanju hierarhije v podjetjih sta uporabila podobno metodo. Nagovorila sta menedžerje različnih dežel, da so izbrali tisto obliko trikotnika, ki bi najbolje ponazarjala

[28] Hofstede je ugotavljal IDM na podlagi odgovorov treh vprašanj:
1. Kako pogosto je sodelavce strah izraziti svoje nestrinjanje s predpostavljenim (na vprašanje so odgovarjali nemenedžerji, povprečje odgovorov sega na lestvici od 1 (zelo pogosto) do 5 (zelo redko).
2. Kateri tip odločanja prakticira Vaš predpostavljeni? (Hofstede ponuja štiri alternativne odgovore)
3. Kateremu tipu odločanja dajete prednost pri predpostavljenih (avtokratični, patriarhalni, demokratični)?

[29] Trompenaarsa bomo podrobneje obravnavali v naslednjem podpoglavju.

globino hierarhije. Koničasta (piramidna) oblika trikotnika naj bi prikazovala kulture, v katerih je organizacijska neenakost v glavnem sprejeta kot neproblematična. Podjetja moč maksimalno centralizirajo in koncentrirajo v rokah maloštevilnih. Podjetja funkcionirajo hierarhično po modelu navodila–izvrševanja, komunikacija poteka od zgoraj navzdol, participacija v odločanju je majhna, privilegiji so legitimni, nadzor se izvaja od zgoraj navzdol itd. Raztegnjen trikotnik predstavlja države z nizkim DM. Pri njih se vse omenjene lastnosti obrnejo v njihovo nasprotje (slika 2.9).

SLIKA 2.9: DOLOČITEV HIERARHIJE V PODJETJU PO MNENJU MENEDŽERJEV IZ RAZLIČNIH DRŽAV



Vir: Trompenaars in Hampden-Turner (1993, 95).

Zanimivi so izsledki Hofstedeja, ki kažejo, kako se kulturna dimenzija DM izraža v političnem življenju. Nasploh velja, da imajo države z visokimi vrednostmi IDM več političnega nasilja oblasti, pa tudi več državljanskih nemirov (tabela 2.5). Ti družbeni sistemi so tudi manj demokratični, struktura in funkcioniranje političnega podsistema ima svoje značilne lastnosti.

TABELA 2.5: DISTANCA MOČI – POLITIKA, IDEOLOGIJA

DISTANCA MOČI	
Nizka	**Visoka**
• Oblast mora biti legitimna in presojena z dobrim in zlim. • Sposobnost, bogastvo in oblast niso neločljivo povezani. • Srednji sloj je množičen. • Vsi imajo enake pravice. • Vladajoči se kažejo manj oblastniški, kot dejansko so. • Oblast temelji na uradnem položaju, strokovnosti in na zmožnosti nagrajevati druge. • Politični sistem se lahko spreminja s predpisi (evolucija). • Uporaba sile je v notranji politiki redka. • Vlada je pluralna. Volilni sistem temelji na večini. • Izrazita strankarska scena. Sredinske stranke so močne, ekstremno leve in desne šibke. • Majhne dohodkovne razlike, ki se z davčnim sistemom še zmanjšujejo. • Prevladujoče religije in filozofski sistemi poudarjajo enakost. • Prevladujoča politična ideologija podpira in prakticira delitev oblasti. • V teorijah menedžmenta se poudarja vloga zaposlenih.	• Oblast[30] izhaja iz pravice. Kdor ima moč (oblast), je upravičen do nje in je dober. • Sposobnost, bogastvo in oblast so neločljivo povezani. • Srednji sloj je šibak. • Vladajoči so deležni privilegijev. • Vladajoči v svojih nastopih poudarjajo svojo oblast. • Oblast temelji na podpori družine ali prijateljev, na karizmi ali na možni uporabi sile. • Politični sistem se lahko spreminja tako, da se zamenjajo glave na vrhu (revolucija). • Spori v notranji politiki pogosto vodijo v nasilje. • Vlada je avtokratična ali oligarhična. Vsak je lahko imenovan v vlado. • Strankarski spekter ni izrazit. Šibek center, močne leve in desne stranke. • Velike dohodkovne razlike, ki se z davčnim sistemom še povečujejo. • Prevladujoče religije in filozofski sistemi podpirajo hierarhijo in delitev družbe na razrede. • Prevladujoča politična ideologija podpira in prakticira boj za oblast. • V teorijah menedžmenta se poudarja vloga vodilnih delavcev.

Vir: Hofstede (2001, 56).

2. Dimenzija individualizem/kolektivizem – IND

Kulturna dimenzija IND[31] nam pove, kako posamezne družbe vrednotijo individualizem, usmerjenost človeka k sebi (ali k svoji družini), k zasledovanju lastnih ciljev in interesov

[30] Nem. "die Macht" v kontekstu razprave o državi (politika in ideologija) prevajamo kot oblast, predvsem zaradi splošno sprejetega pojmovanja, da govorimo o oblasti, kadar je moč institucionalizirana.

[31] Hofstede je iz IBM raziskave uporabil naslednja vprašanja za konstrukcijo indeksa IND (Hofstede 2001, 492):

1. Kako pomembno je zate, da živiš v okolju, ki je po želji tebi in tvoji družini? (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
2. Kako pomembno je zate delati z ljudmi, ki sodelujejo drug z drugim (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
3. Kako pomembno je zate delati pod dobrimi fizičnimi pogoji (dobro prezračevanje in razsvetljava, primerno delovno mesto …) (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
4. Kako pomembno je zate imeti službo, ki ti omogoča dovolj časa za tvoje zasebno življenje in družino (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno).

oziroma družbo, kjer socialne vezi med člani niso trdne[32]. Kot tak je IND kontra pojem kolektivizmu, ki je povezan s pozitivnim vrednotenjem privrženosti, lojalnosti in vključenosti posameznika v kolektiv, v "mi-skupino", v kateri je zaščiten (Hofstede 2001, 410–411).

Individualistična ali kolektivistična kultura vplivata tudi na gospodarsko življenje nasploh.[33] V kolektivno orientiranih kulturah zelo pogosto obstaja emocionalna navezanost na podjetje, skupinske odločitve se smatrajo za boljše, delovno mesto je bolj sigurno. Individualistične kulture vzpostavljajo bolj ohlapne vezi do podjetij, kot dobre ocenjujejo tiste menedžerje, ki so "pravi" vodilni kadri in sposobni samostojno sprejemati odločitve, četudi morda po poprejšnjem posvetovanju s sodelavci; v individualističnih kulturah hočejo ljudje o svojih ciljih in načinu opravljanja nalog odločati sami, iščejo pa zahtevnejše zaposlitve (tabela 2.6).

Hofstede je sestavil sklop štirinajstih vprašanj o tematiki idealnega delovnega mesta. IND je statistični izraz odgovorov na ta vprašanja. Države, ki najvišje vrednotijo individualizem, izhajajo iz anglo-ameriškega kroga. Tudi pri drugih zahodnih razvitih državah je indeks IND visok, kar po Hofstedeju pomeni, da IND pozitivno korelira z bruto nacionalnim proizvodom na prebivalca. Torej bi lahko bilo mogoče, da gospodarsko blaginjo ovira kolektivistični element, ki se pojavlja v vsaki deželi, a ne venomer v isti obliki. V skupini s sredinskimi vrednostmi IDV najdemo tako različne dežele kot Avstrijo, Izrael, Španijo, Indijo, Japonsko in Argentino.

Znano je, da sociologija razlikuje med razširjeno in nuklearno družino. Ko otroci odrastejo, se čutijo pripadnike določene "mi-skupine", ki se loči od ostale družbe. Skupina je močan vir identitete posameznika, ki ji dolguje zvestobo. Med človekom in skupino nastane odnos odvisnosti, ki je praktičen in psihološki. V individualističnih skupinah je družina sestavljena le iz staršev in otrok, pogosto pa je tudi samohranilstvo. Ostali sorodniki živijo drugje in se le redko vidijo. To je model nuklearne družine. Otroci iz takšnih družin odrastejo in se vidijo kot "jaz". To je osebna identiteta človeka, ki se razlikuje od ostalih identitet. Pogosto otrok zmanjša stik s starši na minimum ali ga celo prekine.

Kot že rečeno, lahko individualizem povežemo z nuklearno, kolektivizem pa z razširjeno družino, kar je tudi vodilo do razlikovanja med tesno in slabo povezanimi skupinami. Odnosov posameznika do skupine se človek nauči v družinskem okolju.

Aktiven odnos med osebo in skupino, ki je nastal v otrokovi zavesti v prvih letih v družini, nadalje razvija in vzpodbuja šola. To je zelo dobro vidno v obnašanju v učilnici. Želja po tem, da bi učenci sodelovali pri pouku, je bolj prisotna v individualističnih kot pa v kolektivističnih

[32] Večina Američanov meni, da je individualizem dober in da je to osnova veličine njihovega naroda. Bivši kitajski predsednik Mao Tse Tung pa je po drugi strani individualizem označil kot zlo. Menil je, da sta individualizem in liberalizem odgovorna za sebičnost in oporekanja disciplini ter da sta pripeljala do tega, da ljudje svoje lastne interese postavljajo nad interese skupine in da preprosto posvečajo preveč pozornosti osebni lastnini (Hofstede 2001, 98).

[33] Ko je Hofstede razvrstil države in regije na podlagi vrednotenja IDV in velikosti BDP, je dobil je dve večji skupini. V prvo spadajo zahodnoevropske države (in Japonska), v drugo pa azijske in južnoameriške (Hofstede 2001, 105).

kulturah. Ker večina le-teh ohranja veliko centraliziranost, je pouk vse bolj odvisen od učiteljev samih, bolj malo pa je dvosmerne komunikacije. V kolektivistični družbi se razlike med skupinami, ki izvirajo že iz družinskega okolja, nadaljujejo tudi v šoli in zato učenci z drugačnim etičnim in verskim ozadjem ustvarijo podskupine v razredu. V kolektivistični učilnici je najpomembnejše ohraniti harmonijo in ugled. Konfrontacijam in konfliktom se izogibajo, tako da ni nihče oškodovan; celo učenci ne smejo "izgubiti obraza" oziroma ugleda.

TABELA 2.6: ZNAČILNOSTI KOLEKTIVISTIČNE IN INDIVIDUALISTIČNE DRUŽBE – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA, DELOVNO MESTO

Kolektivistična družba	Individualistična družba
• Ljudje se rodijo v razširjenih družinah ali drugih "mi-skupinah", ki jih ščitijo v zameno za zvestobo.	• Vsakdo odraste in skrbi le zase in svojo, nuklearno družino.
• Identiteta temelji na socialni mreži, ki ji pripada.	• Identiteta temelji na posamezniku.
• Otroci se učijo razmišljati s stališčem "mi".	• Otroci se učijo razmišljati s stališčem "jaz".
• Ohranjajo ravnovesje, konfliktom se izogibajo.	• Povedati, kar misliš, je lastnost odkrite osebe.
• Visoko kontekstna komunikacija[34].	• Nizkokontekstna komunikacija.
• Prestopki vodijo do sramote in "izgube obraza" zase in za skupino.	• Prestopki vodijo do krivde in izgube samospoštovanja.
• Namen izobrazbe je naučiti se, kako nekaj narediti.	• Namen izobrazbe je naučiti se, kako se česa naučiti.
• Diploma prinese vstop v skupine višjega statusa.	• Diploma poveča ekonomsko vrednost in samospoštovanje.
• Odnos delodajalec–delojemalec se obravnava z moralnih vidikov, podobno kot družinske vezi.	• Odnos delodajalec–delojemalec je pogodba, ki naj bi prinesla obojestransko korist.
• Najem in napredovanje sta odvisna od "mi-skupine".	• Najem in napredovanje naj bi temeljila le na podlagi spretnosti in pravil.
• Menedžment je menedžment skupine.	• Menedžment je menedžment posameznika.
• Odnosi prevladujejo nad nalogo.	• Naloga prevladuje nad odnosi.

Vir: Hofstede (2001, 92).

Od zaposlene osebe v individualistični kulturi pričakujejo, da bo ravnala v okviru svojih interesov, ki pa morajo biti usklajeni s pričakovanji in interesi delodajalca. V kolektivistični družbi pa delodajalec nikoli ne najame posameznika le kot takega, temveč kot človeka, ki pripada neki skupini. Zaposleni bo deloval za interese svoje skupine, tudi če se ti ne bodo zmeraj ujemali z njegovimi/njenimi lastnimi interesi. Odrekanje lastnim ciljem zaradi interesov skupine je del normalnega obnašanja v takšni družbi. Pogosto morajo zaslužek deliti s sorodniki (tabela 2.7).

[34] Ameriški antropolog in popularen pisec Edvard T. Hall razlikuje kulture na podlagi načina komunikacije na "visoko kontekstne" in "nizko kontekstne". Visoko kontekstna komunikacija je takšna, v kateri je potrebno malo besed, saj je večina informacij že posredovana. Takšna vrsta komunikacije je pogosta v kolektivistični družbi. Nizko kontekstna komunikacija pa je takšna, v kateri je masa informacij podana v eksplicitni kodi, kar je tipično za individualistične kulture. Veliko stvari, ki so samoumevne, se v individualistični kulturi izrecno pove.

Najvišja stopnja individualizma je značilna za Združene države Amerike, med evropskimi državami pa za Veliko Britanijo, Nizozemsko, Italijo in Belgijo. Najnižji IDV je izmerjen za države Srednje Amerike, v Evropi pa za sredozemske države: Španijo, Grčijo, Portugalsko. Morda je pomenljivo, da je med prvimi desetimi državami kar devet držav, v katerih je prevladujoča vera protestantizem.

TABELA 2.7: ZNAČILNOSTI KOLEKTIVISTIČNE IN INDIVIDUALISTIČNE DRUŽBE – DRŽAVA IN IDEJE

Kolektivistična	Individualistična
• Kolektivni interesi prevladujejo nad osebnimi. • V osebno življenje vdira skupina. • Mnenja oblikujejo člani skupine. • Zakoni in pravice se razlikujejo med skupinami. • Nizek BDP na prebivalca. • Dominantna vloga države v ekonomiji. • Ekonomija temelji na interesih kolektiva. • Politično moč izvajajo interesne skupine. • Tisk nadzoruje država. • "Uvožene" gospodarske teorije so v glavnem irelevantne, ker niso združljive s kolektivnimi in partikularističnimi interesi. • Ideologija enakosti prevladuje nad ideologijo osebne svobode. • Ravnovesje in konsenz v družbi je najvišji cilj.	• Osebni interesi prevladujejo nad kolektivnimi. • Vsakdo ima pravico do zasebnosti. • Od vsakega pričakujejo, da bo imel lastno mnenje. • Zakoni in pravice naj bi bili enaki za vse. • Visok BDP na prebivalca. • Omejena vloga države v ekonomiji. • Ekonomija temelji na interesih posameznika. • Politično moč izvajajo volivci. • Svoboda tiska. • Domače gospodarske teorije temeljijo na zasledovanju lastnih individualnih interesov. • Ideologija osebne svobode je nad ideologijo enakosti. • Samouresničitev vsakega posameznika je najvišji cilj.

Vir: Hofstede (2001, 102).

Zaradi močnih korenin nacionalnih kultur bi lahko pričakovali, da bodo razlike med individualizmom in kolektivizmom trajne. Vendar so zaznane spremembe v smeri individualizma tudi med najbolj tipičnimi kolektivističnimi družbami. Podatki kažejo, da države, ki dosegajo močno ekonomsko rast, doživljajo premik k individualizmu. Kot primer lahko navedemo Japonsko, kjer lahko opazimo, da tisk stalno objavlja zgodbe o kršitvi tradicionalne družinske solidarnosti. Skrb za starejše je bila včasih naloga družine. Sedaj pa mora država vse pogosteje finančno pomagati ljudem, katerih potomci so prenehali z opravljanjem tradicionalnih družinskih obveznosti (Hofstede 2001, 107). Kljub temu bo verjetno japonska družba ohranila kolektivistične kulturne elemente. Enako velja za vzhodne države, kjer je individualistična kultura tudi vse bolj prisotna.

Razlike pri vrednotenju individualizma obstajajo celo med tipičnimi zahodnimi državami. Kakor koli že, kulture se spreminjajo, vendar se spreminjajo skupaj, tako da razlike ne izginjajo same po sebi. Je pa individualizem lahko ena od točk vse večje kulturne kompatibilnosti v prihodnje.

3. Preprečevanje negotovosti[35] – PN

IPN izraža stopnjo, do katere se člani neke kulture počutijo ogrožene pred nepoznanimi in nezanesljivimi situacijami (Hofstede 2001, 411). Ta dimenzija se torej nanaša na reakcije neke kulture na negotovo prihodnost, še posebej na njeno obvladovanje s pomočjo prava, tehnologije, pravil in ritualov. Kulture z visokim indeksom PN[36] kažejo nizko toleranco do t. i. nestrukturiranih situacij, dvoumnih razmerij in negotove prihodnosti. Občutek nelagodja poizkušajo obvladati s strogim upoštevanjem verskih pravil in pravil obnašanja.

TABELA 2.8: PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA IN DELOVNO MESTO

PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI	
Šibko	**Močno**
• Negotovost je normalen pojav v življenju in jo v vsakdanjiku sprejemamo takšno, kakršna se pač pojavlja.	• V življenju občutimo imanentno negotovost kot stalno ogrožanje, proti kateremu se je treba bojevati.
• Zmeren stres, subjektivno občutje ugodja.	• Velik stres, subjektivno občutje strahu.
• Agresivnosti in čustev ne smemo pokazati.	• Agresivnost in čustva je včasih primerno pokazati
• Nejasne situacije z nepoznanim tveganjem sprejemamo kot danost.	• Sprejetje znanih tveganj; strah pred nejasnimi situacijami in neznanimi tveganji.
• Ohlapna pravila za otroke, kaj velja za umazano in prepovedano.	• Stroga pravila za otroke, kaj velja za umazano in prepovedano.
• Kar je drugačno, je čudno.	• Kar je drugačno, je nevarno.
• Šolarji imajo radi "ohlapno opredeljene" učne situacije in dobre diskusije.	• Šolarji imajo radi strukturirane učne situacije in pravilne odgovore.
• Učitelj si lahko privošči povedati, da "ne ve".	• Učitelji morajo na vsa vprašanja vedeti odgovore.
• Le toliko pravil, kolikor jih je nujno potrebnih.	• Čustvena potreba po pravilih, četudi se ta nikoli ne obnesejo.
• Čas je orientacijski okvir.	• Čas je denar.
• Dobro počutje pri brezdelju; trdo delo le tedaj, ko je to potrebno.	• Čustvena potreba po neutrudni prizadevnosti; notranja težnja po trdem delu.
• Natančnosti in točnosti se je treba naučiti.	• Natančnost in točnost sta naravni lastnosti.
• Strpnost do odklonskih in inovativnih idej ter načinov vedenja.	• Potlačitev odklonskih misli in načinov vedenja; odpor do inovacij.
• Motivacija z dosežki in s pridobitvijo spoštovanja ali s socialnimi potrebami.	• Motivacija s potrebo po varnosti in težnjo po spoštovanju ali s socialnimi potrebami.

Vir: Hofstede (2001, 180).

[35] nem. Unsicherheitsvermeidung, ang. uncertainty avoidance.

[36] Hofstede je iz IBM raziskave uporabil naslednja vprašanja za konstrukcijo indeksa PN (Hofstede 2001, 491):

- Kako pogosto se na delovnem mestu počutite nervozni ali napeti (možni odgovori od 1 – vedno se tako počutim do 5 – nikoli se tako ne počutim);
- Kako dolgo, menite, boste še zaposleni v tem podjetju (možni odgovori: od 1 – največ dve leti do 4 – do upokojitve);
- Pravila podjetja ne smemo prelomiti, četudi zaposleni misli, da je tako najbolje za podjetje (možni odgovori od 1 – zelo se strinjam do 5 – sploh se ne strinjam).

Rezultati so pokazali, da glede na ugotovljeni IPN pride do zanimivega mešanja nacionalnih kultur iz različnih regij sveta in najrazličnejšimi razvojnimi standardi. Skupaj se uvrščajo npr. Portugalska, Gvatemala, Belgija in Japonska.

Nizek IPN pri delu pomeni naslednje: manj odpora do sprememb, dopušča (in celo zaželeno je) tekmovanje med kolegi, predpostavljenih naj ne bi izbirali na osnovi senioritete, v veljavi je manj pisanih pravil, večje je število splošno izobraženih oseb, menedžerji se bolj ukvarjajo s strateškimi usmeritvami, zaposlitvena mobilnost je večja, sodelavci so ambiciozni, ritualov na delovnem mestu je malo, prevladuje prepričanje, da je neznano mogoče obvladati in pri delu je manj stresa (tabela 2.8). Visok IPN pri delu pa pomeni: velik odpor do sprememb, celo inovacij, tekmovanje med kolegi ni zaželeno, predpostavljene naj bi imenovali po principu senioritete, mnogo pisnih pravil, število specialistov je veliko, menedžerji se ukvarjajo predvsem z operativnim opravljanjem nalog, manjša je zaposlitvena mobilnost, delavci so manj ambiciozni, veliko je ritualov na delovnem mestu, vse, kar je neznano, ogroža, na delovnem mestu je več stresa (Apfelthaler 1999, 58). Na ravni politike in sveta idej se razlike med nižjim in visokim indeksom PN kažejo v naslednjem (tabela 2.9):

TABELA 2.9: PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI – POLITIKA IN MISELNI SVET

PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI	
Šibko	**Močno**
• Malo splošnih zakonov in pravil. • Če pravil ni mogoče upoštevati, jih je treba spremeniti. • Kompetentnost državljanov v odnosu do državne oblasti. • Upoštevajo državljanski protest. • Državljani imajo pozitiven odnos do institucij. • Državni uslužbenci imajo pozitiven odnos do političnega procesa. • Tolerantnost, zmernost. • Pozitiven/podporen odnos do mladih ljudi. • Regionalizem, internacionalizem, poizkusi integriranja manjšin. • Visoko vrednotenje generalistov in zdravega razuma. • Veliko število medicinskih sester, malo zdravnikov. • Resnic neke skupine ne smemo vsiljevati drugim. • Človekove pravice: nikogar ne smemo preganjati zavoljo njegovega prepričanja. • Težnja k relativizmu in empirizmu v filozofiji in znanosti. • Nasprotniki v znanstvenih vprašanjih lahko privatno prijateljujejo.	• Mnogo natančnih zakonov in pravil. • Če pravil ni mogoče uresničevati, grešimo in moramo delati pokoro. • Nekompetentnost državljanov v odnosu do državne oblasti. • Državljanske proteste je treba zatreti. • Državljani imajo negativen odnos do institucij. • Državni uslužbenci imajo negativen odnos do političnega procesa. • Konzervativnost, ekstremizem, pravo in red. • Negativen/zaviralen odnos do mladih ljudi. • Nacionalizem, ksenofobija, zatiranje manjšin. • Visoko vrednotenje strokovnjakov in specializacij. • Veliko zdravnikov, malo bolniških sester. • Obstaja samo ena resnica, ki je v naši posesti. • Fundamentalizem in nestrpnost v religiji, politiki in ideologiji. • Nagnjenje k velikim teorijam v filozofiji in znanosti. • Nasprotniki glede znanstvenih vprašanj privatno ne prijateljujejo.

Vir: Hofstede (2001, 193).

Glede na to bi lahko ugotovili, da se demokracija v bistvu bolj navezuje na kulturo, ki izraža nizek IPN, res pa je, da imajo tudi kulture z visokim IPN nekatere komponente, ki konstituirajo demokracijo (spoštovanje pravil in zakonov ipd).

4. Ženskost/Moškost[37] – MAS

Moškost je kot kulturna komponenta nasprotna ženskosti in je značilna za družbe, v katerih so razlike v razporeditvi vlog med spoloma trdno določene. Moški naj bi se bili sposobni uveljavljati, biti krepostni in usmeriti na materialni uspeh, ženske naj bi bile nežne in skromne ter se ukvarjale s kvaliteto življenja (Hofstede 2001, 412).

V družbah z nižjo vrednostjo indeksa MAS[38] – v t. i. feminitalnih kulturah – pa so meje med temi tradicionalnimi vlogami zabrisane (tabela 2.10). Moški in ženske so bolj "odnošajsko" orientirani. Sodelovanje je višje vrednoteno kot tekmovanje. V družbah, kjer je indeks MAS visok, je visoka tudi storilnostna motivacija, prevladuje velik delovni stres, tolerirajo se vplivi privatnega življenja na poklic, prednost dajejo višji plači pred manjšim obsegom dela, so stvarno orientirani, iščejo možnosti napredovanja znotraj in izven podjetja, konkurenca velja več kot sodelovanje (Apfelthaler 1999, 59).

[37] nem. Feminität/Maskulinität, ang. femininity/masculinity.

[38] Hofstede je iz IBM raziskave uporabil naslednja vprašanja za konstrukcijo indeksa MAS (Hofstede 2001, 492):

1. Kako pomembno je zate imeti priložnosti za višji zaslužek (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
2. Kako pomembno je zate delati z ljudmi, ki sodelujejo drug z drugim (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
3. Kako pomembno je zate, da si lahko zaposlen v tem podjetju, kakor dolgo sam želiš (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
4. Kako pomembno je zate imeti možnost napredovanja (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno).

TABELA 2.10: ZNAČILNOSTI "ŽENSKE" IN "MOŠKE" DRUŽBE – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA, DELOVNO MESTO

Ženske družbe	Moške družbe
• Prevladujoče vrednote družbe so skrb za sočloveka in ohranjanje vrednot.	• Prevladujoče vrednote so materialni uspeh in napredovanje.
• Pomembni so ljudje in zdravi medčloveški odnosi.	• Pomembni so denar in stvari.
• Od vsakega se pričakuje, da je skromen.	• Od moških se pričakuje, da so jasni, ambiciozni in trdni.
• Tako od moških kot od žensk se pričakuje, da so občutljivi in prizadevni v medčloveških odnosih.	• Od žensk se pričakuje, da so občutljive in da negujejo medčloveške odnose.
• V družini sta tako oče kot tudi mati pristojna za dejstva in čustva.	• V družini je oče pristojen za dejstva, mati pa za čustva.
• Dečki in deklice lahko jokajo, bojevati se pa ne smejo.	• Deklice lahko jokajo, fantje ne; fantje morajo vrniti, če so napadeni, deklice ne.
• Simpatije s šibkimi.	• Simpatije z močnimi.
• Norma je povprečno dober učenec.	• Norma je nadpovprečno dober učenec.
• Neuspeh v šoli ne pomeni katastrofe.	• Neuspeh v šoli je katastrofa.
• Cenjen je prijazen učitelj.	• Učitelj je cenjen zaradi odličnega strokovnega znanja.
• Fantje in dekleta izbirajo enake učne predmete.	• Fantje in dekleta izbirajo različne učne predmete.
• Delati, da bi živeli.	• Živeti, da bi delali.
• Predstojniki se zanašajo na svojo intuicijo in stremijo h kompromisu.	• Od predstojnikov se pričakuje, da so odločni in jasni.
• Poudarek je na enakopravnosti, solidarnosti in kvaliteti življenja delavstva.	• Poudarek je na poštenosti, tekmovanju med kolegi in uspehu.
• Konflikti se odpravijo z medsebojnim sodelovanjem in iskanjem kompromisa.	• Konflikti se odpravijo tako, da jih izbojujejo.

Vir: Hofstede (2001, 137).

Po Hofstedejevi raziskavi so najbolj "moške" kulture Japonska, Avstrija[39], Venezuela, Italija, Švica, Mehika, Irska, Jamajka, Velika Britanija, Nemčija, relativno visoko MAS vrednost imajo tudi ZDA, Avstralija, Kanada ipd. Na drugi strani pa so bolj "ženske" kulture – Švedska, Norveška, Nizozemska, Danska, Kostarika, Finska, Čile, Portugalska, Tajska itd. (Hofstede 2001, 117–118).

[39] Zanimivo je, da se v razporeditvi deželnih kultur po MAS dimenziji pojavi Avstrija takoj za Japonsko in še pred Venezuelo. To nas ne sme voditi k napačni interpretaciji, češ da je avstrijski "mačizem" močno zakoreninjen v avstrijski duši, marveč k spoznanju, da je razdelitev vlog še močno tradicionalno pogojena. Nizozemska pa skupaj s skandinavskimi deželami tvori skupino kultur, v kateri spolne vloge konvergirajo v smeri ženske dimenzije.

TABELA 2.11: ZNAČILNOSTI "ŽENSKE" IN "MOŠKE" DRUŽBE – POLITIKA IN MISELNI SVET

Ženske družbe	Moške družbe
• Ideal socialne države (države blaginje). • Revnim naj bi pomagali. • Permisivna družba. • "Majhno in počasi je lepo ." • Glavni poudarek naj bi bil na varstvu okolja. • Relativno velik del državnega proračuna za razvojno pomoč revnim deželam. • Relativno majhen del proračuna za oboroževanje. • Mednarodne konflikte naj bi reševali s pogajanji in s sklepanji kompromisov. • Velik delež žensk na voljenih političnih funkcijah. • Velike religije poudarjajo dopolnjevanje spolov. • Osvoboditev ženske pomeni, da bo delo v službi in doma enako razdeljeno med moškega in žensko.	• Ideal storilnostne družbe. • Podpirali naj bi močne. • Represivna družba • "Veliko in hitro je lepo ." • Ohranjanje gospodarske rasti naj bi imelo absolutno prednost. • Relativno majhen del državnega proračuna za razvojno pomoč revnim deželam. • Relativno velik del proračuna za oboroževanje. • Mednarodne konflikte naj bi reševali s kazanjem lastne moči ali z bojevanjem. • Majhen delež žensk na voljenih političnih funkcijah. • Velike religije poudarjajo moško prednostno pravico. • Osvoboditev žensk pomeni, da imajo te dostop do položajev, ki so jih prej zasedali moški.

Vir: Hofstede (2001, 148).

Tudi v mednarodnem merilu lahko razlikujemo politike držav in miselnosti na podlagi te kulturne dimenzije (tabela 2.11).

5. Dolgoročna/kratkoročna usmeritev[40] – DU

To je kulturna komponenta, ki jo je Hofstede naknadno vključil v svoj model. "Konfucijanska[41] dinamika", kakor to spremenljivko poimenujejo še drugače, je nacionalna kulturna komponenta, ki izraža dolgoročne ali kratkoročne orientacije[42]. Pri kratkoročni

[40] ang. long-term, short-term orientation, nem. Langfristige/Kurzfristige Orientirung. Ta dimenzija je bila vključena naknadno na podlagi mednarodne raziskave vrednot študentov. Dimenzija ima tudi za Hofstedejev model očitno nekaj dodatne pojasnjevalne vrednosti, čeprav močno korelira z dimenzijo PN (Hofstede 2001, 234). Prvi je na njen pomen opozoril Michael Harris Bond, ki je preučeval vrednotne razlike v mednarodnem merilu. Poleg "zahodnega" je zaznal tipični kitajski oziroma "vzhodni" načina mišljenja.

[41] Najpomembnejše splošne predpostavke konfucionizma so sledeče (Hofstede 2001, 235–236):

1. Stabilnost družbe temelji na odnosih neenakosti v relacijah: vladajoči–nevladajoči, oče–sin, starejši brat–mlajši brat, moški–ženska itd.
2. Družina je prototip vseh družbenih organizacij. Posameznik ni v prvi vrsti individuum, ampak član družine.
3. Krepostno vedenje. Drugih ne smemo obravnavati tako, kot ne bi sebe (t. i. zlato pravilo individualizma).
4. Krepost (glede na lastne naloge v življenju) pomeni, da poskušamo pridobiti nekatere spretnosti in znanje, da trdo delamo, vendar ne več, kot je nujno potrebno, potrpljenje in vztrajnost.

[42] Hofstede je za konstruiranje indeksa DU uporabil povprečje odgovorov na naslednja vprašanja iz VSM94 (2001, 495) – Prosim, ocenite, kako pomembno je v vašem zasebnem življenju:

usmeritvi gre za ohranjanje vrednot, ki so povezane s preteklostjo in sedanjostjo. Predvsem gre za spoštovanje tradicij, ohranitev ugleda in izpolnjevanje socialnih dolžnosti. Pri dolgoročni usmeritvi gre za gojenje kreposti, ki so usmerjene na bodoči uspeh, posebej varčnosti in vztrajnosti (Hofstede 2001, 411–412). Pri prvi gre za favoriziranje takojšnjega dobitka, pri drugem za stremljenje za dolgoročnejšimi dobitki (tabela 2.12).

Dolgoročna kulturna usmeritev korelira z vzdržljivostjo, urejenostjo odnosov glede na status, upoštevanjem reda (urejenosti), varčnostjo in čutom za sramežljivost.

Nasprotni pol, tj. kratkoročna kulturna usmeritev, pa je povezan z osebnostno stanovitnostjo in trdnostjo, ohranjanjem ugleda, spoštovanjem tradicij, odzdravljanjem, prijaznostjo, obdarovanjem (Hofstede 2001, 237).

Omenjena raziskava je pokazala, da je mogoče opažati visok IDU na Kitajskem, v Honkongu, na Tajskem, Japonskem, v Južni Koreji. Neokonfucijansko hipotezo je pred desetletji postavil Herman Kahn. Trdil je namreč, da gospodarski razcvet vzhodnoazijskih držav korenini v njihovi specifični kulturi, v določenih vrednotah (Hofstede 2001, 239). Raziskava je torej potrdila zvezo med določenimi konfucijanskimi vrednotami in gospodarsko rastjo, kar je enako senzacionalno odkritje kakor omenjeno Webrovo na začetku 20. stoletja.

TABELA 2.12: ZNAČILNOSTI DRUŽB S KRATKOROČNO IN DOLGOROČNO USMERITVIJO

Kratkoročna usmeritev	Dolgoročna usmeritev
• Spoštovanje tradicij. • Spoštovanje socialnih in statusnih dolžnosti, ne glede na stroške. • Družbeni pritisk, tekmovanje s sosedom, četudi za ceno zadolževanja. • Nizki prihranki, malo sredstev za investicije. • Pričakovanje hitrih rezultatov. • Ugled je pomemben. • Posedovanje resnice je pomembno.	• Prilagajanje tradicij modernim okoliščinam. • Spoštovanje socialnih in statusnih dolžnosti v okviru določenih meja. • Varčnost pri razpolaganju z resursi. • Visoki prihranki, sredstva za naložbe na razpolago. • Vztrajnost pri počasnemu doseganju rezultatov. • Pripravljenost podrediti se nekemu namenu. • Upoštevanje zapovedi in kreposti je pomembno.

Vir: Hofstede (2001, 248).

Hofstede je bil in je še tarča kritik in pohval[43] za svoje znanstvenoraziskovalno delo na področju kulturnih razlik; njegov model petih kulturnih dimenzij je eden najbolj citiranih in vsebina mnogih mednarodnih znanstvenih prispevkov ne le s področja kulturne antropologije, ampak tudi ekonomije. Njegov operacionalni koncept kulture bomo vzeli za podlago raziskovalnega pristopa disertacije. Oprli se bomo na naslednja Hofstedejeva izhodišča:

- nacionalna država kot entiteta kulture,

1. varčnost (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno);
2. spoštovanje tradicije (možni odgovori od 1 – najbolj pomembno do 5 – malo ali nepomembno).

[43] Več o tem v njegovi monografiji (2001, 73).

- preučevanje vrednot kot jedro kulturo,
- pet dimenzij kulture (DM, IND/KOL, PN, MAS/FEM, DU/KU)[44].

2.2.2 Kulturne dimenzije

Fons Trompenaars[45] je oblikoval zelo uporaben model medkulturnih raziskav. Skupaj s Charlesom Hampden-Turnerjem je raziskoval vrednotne sisteme Američanov, Britancev, Japoncev, Nemcev, Francozov, Švedov in Nizozemcev. Rezultat tega je razprava The Seven Cultures of Capitalism (1993). Trompenaars primerja kulturo s čebulo in jo razdeli na tri plasti:

1. Zunanja lupina predstavlja vse, kar ljudje prvotno asociirajo s kulturo, sestavljajo jo stvari in produkti. Ti so lahko materialne, duhovne ali vedenjske manifestacije, npr. klanjanje, opazna zunanjost vedenja, oblačenja, hrane, jezika, prebivanja ... To je raven eksplicitne kulture.
2. Sredinska lupina se nanaša na norme in vrednote neke skupnosti. Norme so po Trompenaarsu skupna zavest skupin o tem, kaj je "prav" in kaj "narobe". Norme so lahko v obliki pisanega prava ali pa v neformalni obliki socialne kontrole. Vrednote določajo "dobro" in "slabo". Kulture so relativno stabilne, če norme odsevajo vrednote. Če norme niso uglašene z vrednotno sestavo, družbeni sistem ni stabilen. Norme nas navajajo k pravilnemu vedenju, vrednote pa k prizadevanju za nekaj, kar je dobro. Norme in vrednote oblikujejo način obnašanja ljudi v neki kulturi. Niso vidne, čeprav vplivajo na zunanjo lupino, na vidno površino.
3. Notranja lupina (sredica) je najgloblja in predstavlja implicitno kulturo. Razumevanje bistva kulturne čebule je ključ do uspešnega sodelovanja z drugimi kulturami. Sredica je sestavljena iz osnovnih domnev, množice pravil in metod za reševanje problemov, ki jih družba razvije, da bi se lahko soočila z vsakdanjimi problemi. Taki načini reševanja problemov so postali tako osnovni, da sploh ne razmišljamo več, kako jih rešujemo (tako kot dihanje). Temeljna domneva kot neka esencialna zaznava lastne eksistence, ki je neposredno odvisna tudi od naravnega okolja, v katerem človek živi. Zunanji opazovalec zelo težko prepozna osnovne domneve druge kulture.

Vsaka kultura je razvila svoje osnovne domneve. Le-te lahko merimo z dimenzijami, med katerimi jih Trompenaars razlikuje sedem. Vsaka kulturna dimenzija je kot kontinuum, ki pokriva vse možne kombinacije med dvema nasprotnima si osnovnima vrednotama (splošni problemi, s katerimi se ljudje soočajo). Kulture se razlikujejo po tem, kako rešujejo dileme, ne

[44] Na osnovi tega modela bomo empirično potrdili ali zavrnili hipotezo o procesu kulturne konvergence v evropskem prostoru.

[45] Nizozemec Fons Trompenaars je študiral v Amsterdamu, doktoriral pa na Univerzi v Pansilvaniji. Od leta 1981 je delal za naftno podjetje Shell, leta 1989 pa je ustanovil Center za mednarodne poslovne raziskave. Kot svetovalec je delal za priznana podjetja, kot so Shell, BP, ICI, Philips, Heineken, TRW, Mars, Motorola, General Motors, Nike, Cable and Wireless, CSM in Merrill Lynch. Je avtor knjig Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business (2000) in The Seven Cultures of Capitalism (1993).

razlikujejo pa se glede potrebe o kakršnem koli odzivu. Ti odzivi nihajo skozi sedem dimenzij kulture (tabela 2.13).

TABELA 2.13: SEDEM KULTURNI DIMENZIJ PO TROMPENAARSU

Odnosi	Medkulturne dimenzije
Odnosi do ljudi	Kaj je bolj pomembno – pravila ali odnosi? **univerzalizem** proti **partikuralizmu**
Odnosi do ljudi	Delujemo v skupni ali kot posameznik? **individualizem** proti **kolektivizmu**
Odnosi do ljudi	Do kod se vpletemo? **specifične** proti **razpršenim kulturam**
Odnosi do ljudi	Razkazujemo svoja čustva? **čustvene** proti **nevtralnim kulturam**
Odnosi do ljudi	Se moramo dokazovati, da dosežemo status, ali nam je dan? **dosežek** proti **pripisu**
Odnos do časa	Počnemo stvari eno za drugo ali več hkrati? **zaporedne** proti **sočasnim kulturam**
Odnos do narave	Nadzorujemo svoje okolje ali sodelujemo z njim? **notranji** proti **zunanjemu nadzoru**

Vir: Trompenaars (2001).

1. dimenzija: **univerzalizem** proti **partikuralizmu**[46]
Ljudje, živeči v univerzalistični kulturi, so prepričani, da so splošna pravila, vrednote in standardi pomembnejši od posameznih potreb in zahtev prijateljev in odnosov. V univerzalistični družbi so pravila namenjena celotnemu "univerzumu" članov (npr. zakon je nad vsemi), izjeme le slabijo pravilo. V partikularni kulturi so na prvem mestu medosebni odnosi, posebni dosežki in situacije. Čeprav v tej kulturi obstajajo zakoni, so le-ti namenjeni za kodificiranje medosebnih odnosov. Prijateljstvo je najpomembnejše.

2. dimenzija: **individualizem** proti **kolektivizmu**[47]
V individualistični družbi je posameznik (njegova sreča, izpolnitev in dobrobit) postavljen pred družbo. Ljudje ponavadi rešujejo probleme po svoje in so odgovorni za lastno srečo ter srečo svojih najbližjih. V kolektivistični kulturi je družba pred posameznikom, ki se mora obnašati v dobrobit družbe. Vsi smo se rodili v neko družino, sosesko, skupnost, ki je obstajala že pred nami in bo še obstajala, ko nas več ne bo.

3. dimenzija: **specifične** proti **razpršenim kulturam**[48]
V specifični kulturi se ljudje ubadajo z elementi, s specifiko. Najprej jih analizirajo posebej, nato jih skušajo sestaviti. Celota je seštevek posameznih delov. Posameznikovo življenje je razdeljeno na veliko komponent, v katere lahko vstopamo posamezno. Interakcije med posamezniki so točno določene in namerne. Javna sfera posameznika je veliko večja kot njegova zasebna sfera. Ljudje so zlahka sprejeti v javno sfero, nasprotno pa je zelo težko priti v zasebno sfero, saj je vsako področje, kjer se ljudje srečajo, ločeno drugo od drugega (je

[46] ang. univerzalism vs. particularism.
[47] ang. individualism vs. comunitarism.
[48] ang. specific vs. diffuse.

poglavje zase). Ljudje iz razpršene kulture začnejo pri celoti in gledajo na vsak del kot na odraz celote (v luči celote). Vsi elementi so med sabo povezani in ti odnosi so bolj pomembni kot posamezni deli (celota je več kot le vsota posameznih delov). Razpršeni posamezniki imajo veliko zasebno in majhno javno sfero, novincem je težko priti v obe. Ko so končno sprejeti, so jim odprta vrata na vsa področja posameznikovega življenja. Prijatelj je prijatelj v vseh vidikih: v prostem času, na delovnem mestu ...

4. dimenzija: **čustvene** proti **nevtralnim kulturam**[49]
Kazanje čustev v čustvenih kulturah ni kaznivo. Čustev ni treba skrivati in jih obdržati zase. Čustvene kulture lahko interpretirajo manj eksplicitni signal (znak) nevtralne kulture kot manj pomemben. V nevtralnih kulturah se učijo, da je nespodobno kazati čustva navzven. Le-to ne pomeni, da takšni ljudje ne čutijo, ampak da čustva manifestirajo le do določene stopnje. Ljudje se svojih čustev zavedajo, hkrati pa jih sprejmejo in kontrolirajo. Nevtralne kulture lahko močnejši znak čustvene kulture označijo kot preveč čustven.

5. dimenzija: **dosežek** proti **pripisu**[50]
Dosežen status se nanaša na to, kar je posameznik naredil in dosegel, le-to je treba dokazovati znova in znova. Pripisan status določa, kaj oseba je in kako naj se do nje vedejo. Status posameznika je odvisen od njegovega rojstva, starosti, spola ali premoženja in mu je dodeljen.

6. dimenzija: **zaporedne** proti **sočasnim kulturam**[51]
Čas ima v kulturi dva vidika, in sicer, kakšen pomen pripisuje kultura preteklosti, sedanjosti in prihodnosti ter njihov odnos do zgradbe časa. Kadar pojmujemo čas kot gibanje naprej, sekunda za sekundo, minuta za minuto, ura za uro kot premica, potem ga pojmujemo kot zaporednega. Drugi pogled na čas je sočasen: gibanje časa v krogih sekund, minut, ur in let. Ljudje v zaporednih kulturah ponavadi delajo le eno stvar hkrati. Radi načrtujejo in se držijo načrtov. So točni in držijo obljube. Nasprotno pa ljudje v sočasnih kulturah delajo več stvari hkrati, saj je zanje čas fleksibilen. Držati se obljub je dobro, ni pa absolutno, načrti so hitro spremenljivi. Točnost je odvisna od medosebnega odnosa.

- V kulturi, orientirani v preteklost, gledajo na prihodnost kot na ponovitev preteklih izkušenj. Ljudje spoštujejo svoje prednike in skupne zgodovinske dogodke.
- Izkušnje "iz dneva v dan" narekujejo potek življenja v kulturah, orientiranih na sedanjost. Ne polagajo veliko vrednosti na skupne zgodovinske dogodke in na pričakovanja v prihodnosti.
- V kulturi, orientirani na prihodnost, so vsi človeški napori usmerjeni v prihodnost. Na splošno menijo, da preteklost ne vpliva na potek dogajanj v prihodnosti, usmerjeni so predvsem na planiranje (načrtovanje).

7. dimenzija: **notranji** proti **zunanjemu nadzoru**[52]

[49] ang. affective vs. neutral.
[50] ang. achieved status vs. ascribed status.
[51] ang. time as sequence vs. time a sinchronisation.
[52] ang. internal vs. external control.

Vsaka kultura je razvila svoj odnos do okolja, kjer preživetje pomeni boriti se proti naravi ali za njo. Način naše povezave z okoljem je povezan z našim načinom iskanja nadzora nad lastnim življenjem in usodo. "Notranji" ljudje imajo mehanicističen pogled na naravo. Zanje je narava zapletena naprava, naprave pa lahko nadzorujemo, če imamo za to ustrezne izkušnje. Takšni ljudje ne verjamejo v srečo, naključje ali vnaprejšnjo določitev (predestinacijo). Menijo, da lahko človek živi po svoji želji, če izkoristi ponujene prednosti. Človek lahko nadvlada naravo, če se le potrudi. Aktivnosti ljudi so usmerjene navznoter. "Zunanji" ljudje pa imajo organski pogled na naravo. Človeštvo je le sila narave, tako da mora ravnati skladno z njo, kar pomeni, da se ji mora podrediti. Takšni ljudje ne verjamejo, da so krojači svoje usode, saj je narava nepredvidljiva. Aktivnosti ljudi so usmerjene navzven (prilagajanje zunanjim okoliščinam).

S temi dimenzijami meri npr. veljavo zakonov nasproti odnosom, način racionalnega obvladovanja situacije (razčlenitev ali integracija), pomen individualizma, odnos do okolice[53], način zaznave časa[54], način pridobivanja družbenega statusa ter odnos do enakosti (in hierarhije) (povzeto po Fons Hampden-Turner 2001 in Trompenaars 2000, 30–50).

Pomembni prispevki Trompenaarsa (1993) se nanašajo na spoznanja o medkulturnih razlikah, ki so aplicirana na mikroravni. Trompenaars in Hampden-Turner[55] prenašata spoznanja tudi v prakso, saj sta ustavnovila svetovalno podjetje, ki nudi storitve s področja združitev podjetij, globalizacije, podjetniške vizije in vrednot. Njune znanstvenoraziskovalne ugotovitve so realizirane v menedžmentu in poslovanju podjetij.

2.2.3 Razvrščanje držav na podlagi razlik in podobnosti v skupine

Simcha Ronen[56] in Oded Shenkar[57] sta leta 1985 objavila primerjalno študijo osmih empiričnih raziskav s področja razvrščanja držav na osnovi podobnosti in razlik v skupine

[53] V nekaterih kulturah prevladuje pogled "iz sebe". Vse bivanje izhaja iz osebe, iz posameznika. Motivacije in vrednote izhajajo iz osebnosti. Druge kulture imajo svet, okolje za močnejšega od posameznika. Primer: Morita, šef Sonyja, je izumil "walkman" zato, ker je hotel poslušati resno glasbo na poti v službo, ne da bi motil okolico.

[54] Do pomembnih medkulturnih razlik po Trompenaarsu in Hampdenu-Turneju pride tudi pri percepciji časa. V nekaterih kulturnih okoljih je pomembneje, kaj si napravil v preteklosti, v drugih pa, kakšne načrte imaš za prihodnost. Američani navadno začnejo z nulte točke, od začetka. Pomembno je, kaj delajo sedaj in kaj bodo v prihodnje. Francozi ravno nasprotno cenijo preteklost. Sicer Američani, Nemci in Švedi razumejo čas kot minevanje trenutkov, ki se linearno nizajo. Drugi narodi razumejo čas "spiralasto", kot krožno gibanje, kjer se preteklost in prihodnost ne ločita zelo. Različne zaznave časa imajo vpliv tudi pri načrtovanju, strategijah itd.

[55] Njuno svetovalno podjetje se imenuje Trompenaars Hampden-Turner, sedeža sta na Nizozemskem in v ZDA.

[56] S. Ronen je profesor na področju organizacijskega vedenja na Univerzi New York, prav tako predava na Univerzi Yale. Mnogim vodilnim podjetjem (kot so IBM in AT & T) je služil kot svetovalec s področja vrednotenja menedžmenta, organizacijskih sprememb in razvoja (povzeto po New York University 2002).

[57] O. Shenkar je trenutno zaposlen v podjetju Ford Motor Company kot predstojnik globalnega poslovnega menedžmenta, prav tako pa je profesor na Fisher College of Business, Državne univerze Ohio. Je član Akademije za menedžement in Akademije za mednarodno poslovanje, član uredniških odborov pri International Journal of Cross-Cultural Management, Journal of International Business Studies, Journal of International Management, Management International Review itd. (povzeto po Ohio State University 2002).

(grozde)[58]. Ob tem sta bili upoštevani predvsem dve predpostavki: (1) obravnavanje kultur kot izrazite entitete, (2) operacionalizacija narodov kot praktičnih približkov teh entitet.

Spremenljivke, ki tvorijo temelj obravnavanim empiričnim študijam, se nanašajo na odnos zaposlenih do dela. Primerjave so narejene primarno na osnovi splošnega vedenja do dela oziroma kako se le-to odraža na posameznikovih delovnih vrednotah ali ciljih. Kot že omenjeno, sta primerjala osem študij: Haire, Ghiselli & Porter (1966), Sirota & Greenwood (1971), Hofstede (1976), Redding (1976), Ronen & Kraut (1977), Badaway (1979), Griffeth, Hom, Denisi & Kirchner (1980) in Hofstede (1980)[59].

Za ocenjevanje pomembnosti delovnih ciljev so Haire, Ghiselli & Porter (1966) uporabili enajststopenjsko lestvico, ki jo je kasneje prevzel Redding (1976). Sirota & Greenwood (1971) sta navedla štirinajst delovnih ciljev, Ronen & Kraut (1977) dvaindvajset, nasprotno pa je Hofstede (1980) uporabil več študij z različnim številom delovnih ciljev. Uporabljene lestvice temeljijo na spremenjenem seznamu kategorij po Maslowu (1954), zato so študije primerljive[60].

Avtorja (Ronen in Shenkar) sta ugotovila, da je raven primerljivosti zadostna, zato so tudi primerjave z metodološkega vidika veljavne. Poleg tega so takrat te študije predstavljale najbolj prefinjene razpoložljive napore pri razvrščanju držav v grozde na podlagi odnosa do dela, s čimer so predstavljale vodilo za prihodnje raziskave; v študijah spremenljivke se v veliki meri prekrivajo, kar poveča zanesljivost primerjave; pet od skupno osmih študij je vključevalo več spremenljivk, ostale tri pa delovne cilje ali vrednote.

Med obravnavanimi študijami so bistvene razlike (npr. velikost vzorca od najmanj 248 do največ 88.000[61]). Vsi obravnavani avtorji študij so obravnavane države razdelili v grozde, Ronen in Shenkar pa sta naredila primerjavo med njimi[62].

Šest študij je kot rezultat vključevalo državne grozde, v petih od le-teh pa so uporabili matrično analizo. Analitične metode, ki so jih avtorji uporabljali v študijah, so bile faktorska analiza (Haire et al.), Q (obrnjena) faktorska analiza (Sirota & Greenwood, Hofstede 1976 in 1980), D^2 – posplošena Pitagorska mera za razdalje (Griffeth et al.).

Uporaba držav kot enot za razvrščanje v skupine je logična, saj nacionalne meje upodabljajo pravno, politično in družbeno okolje, v katerem delujejo organizacije in zaposleni – se pravi

[58] V angleški terminologiji se uporablja izraz cluster.
[59] Spremenljivke, ki so jih preučevali v teh raziskavah, lahko razdelimo v štiri kategorije (1) pomembnost delovnih ciljev, (2) nezadostnost potreb (ang. need defficiency), (3) izpolnitev in službeno zadovoljstvo, (4) menedžerske in organizacijske spremenljivke ter vloga dela in medsebojni odnosi.
[60] Spremenljivke, ki so se pojavljale v omenjenih študijah, so podrobneje predstavljene v Ronen in Shenkar (1985, 437).
[61] Podrobnejši podatki o raziskovalnih postopkih, vzorcih in vprašalnikih na strani 438 in 439 (Ronen in Shenkar 1985).
[62] Glej strani 444 in 445 (Ronen in Shenkar 1985).

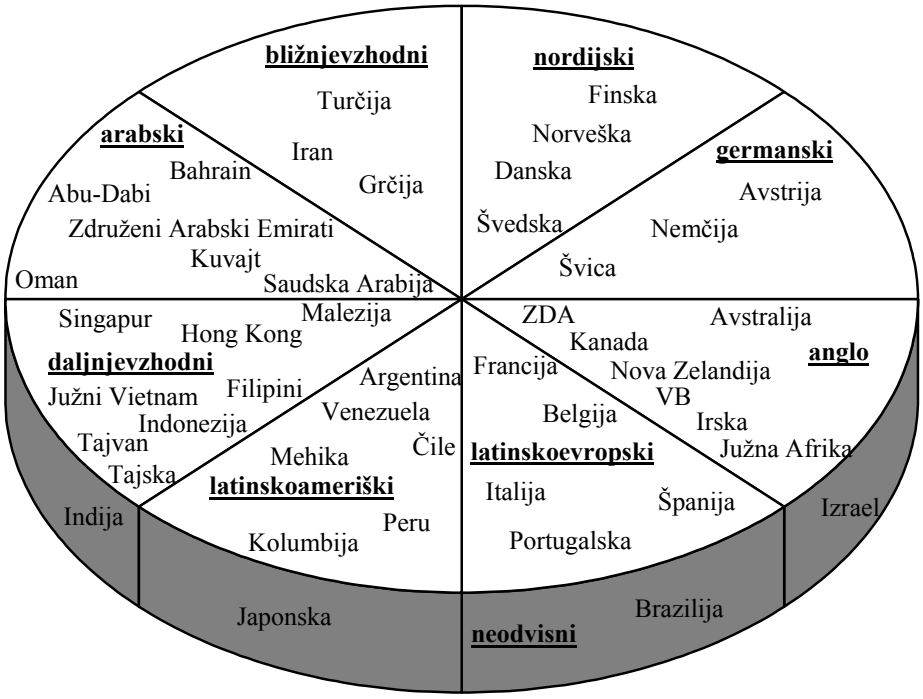
neko relativno zaključeno kulturno celoto. Da bi bolje razumeli, zakaj razvrščamo države v določen grozd, je treba preučiti dimenzije, ki predstavljajo osnovo grozda.

Na sliki 22 je razvidno, da so države, ki so si geografsko blizu, v isti skupini. Prav tako že samo poimenovanje le-teh opisuje geografsko področje. Le anglo-ameriški grozd vključuje države z več kontinentov, kar lahko pripisujemo kolonizaciji in preseljevanju (prenos kulture kolonizatorjev). Poleg geografske bližine si države z istega grozda delijo še jezik ali jezikovno skupino.

Jezik in geografska lega sta medsebojno odvisna: jezikovni in kulturni obseg je povezan s fizičnimi elementi (v primeru anglo-ameriškega grozda pa s kolonijskimi elementi).

Naslednja dimenzija, ki vpliva na oblikovanje grozdov, je religija. Verska prepričanja so povezana z določenimi vrednotami in normami, nekatera od njih potrjujejo korelacijo z delovnimi cilji zaposlenih. Največ grozdov deli isto religijo (anglo-ameriški, germanski, nordijski – pretežno protestantski, latinskoevropski in latinskoameriški – pretežno katoliški). Omenjene dimenzije (geografska lega, jezik in religija) niso neodvisne. Verjetno (ne pa gotovo) je, da bodo države z eno skupno dimenzijo izkazovale manjše razlike tudi pri ostalih.

SLIKA 2.10: OBLIKOVANJE SKUPIN DRŽAV (RONEN IN SHENKAR)



Vir: Ronen in Shenkar (1985, 449).

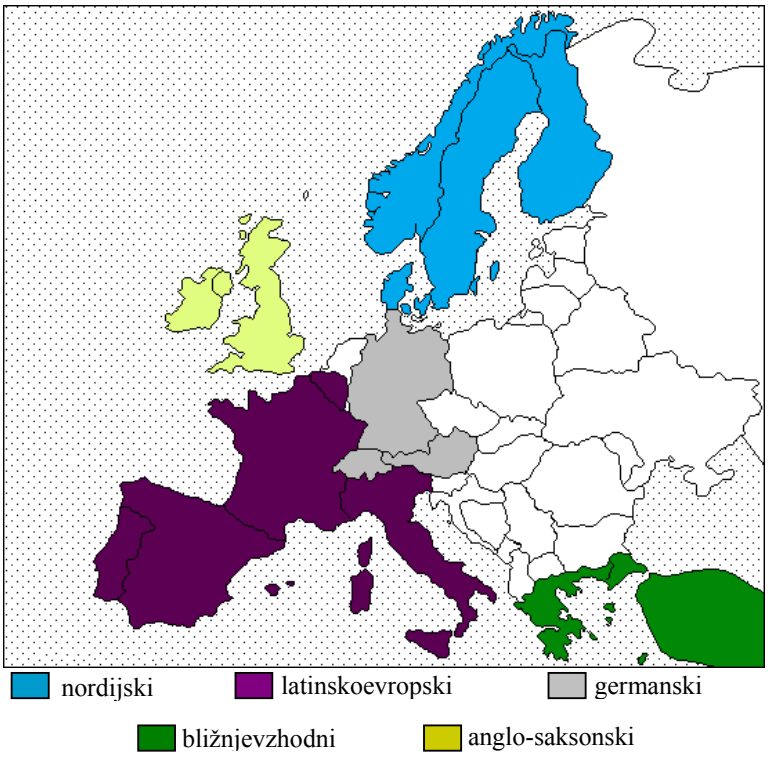
Ronen in Shenkar sta z uporabo omenjenih dimenzij in primerjavo osmih študij naredila sintezo grozdov, kar je razvidno s slike 2.10. Sinteza grozdov je ponazorjena na karti, kjer je

BDP na prebivalca splošno vodilo (koncentrična razdalja od sredine karte). Najrazvitejše države se nahajajo okoli sredine.

Slika 2.11 nam nazorneje predstavlja delitev evropskih držav v grozde, le-ti so naslednji:

- nordijski (skandinavske države),
- latinskoevropski (Španija, Portugalska, Francija, Italija, Belgija),
- germanski (Nemčija, Avstrija in Švica),
- bližnjevzhodni (Grčija in Turčija),
- anglo-ameriški (Velika Britanija in Irska).

SLIKA 2.11: DELITEV EVROPSKIH DRŽAV V SKUPINE (RONEN IN SHENKAR)



Vir podatkov: Mercado et al. (2001, 452).

Predstavljeni grozdi ne vključujejo večine postkomunističnega sveta, prav tako mnogo področij, npr. Afrike, niso preučevali oziroma so jih premalo (Bližnji in Daljni vzhod). Te vrzeli v raziskavi otežujejo celovito razvrščanje v skupine na podlagi kulturnih razlik. Ne glede na to ima razvrščanje držav (Ronen in Shenkar 1985) na osnovi podobnosti omenjenih kulturnih dimenzij, ki merijo delovne cilje, vrednote, potrebe in odnos do dela, izjemno sporočilno vrednost.

Ronen in Shenkar poudarjata, da je podatke za obsežne mednarodne raziskave težko dobiti, saj je zbiranje podatkov zelo drag postopek in potrebuje sodelovanje raziskovalcev z različnih tujih lokacij (povzeto po Ronen in Shenkar 1985, 435–453). Njuna ugotovitev v današnjem času informacijske družbe ne drži več v celoti, saj predstavlja svetovni splet rešitev marsikateri težavi, ki jo povzroča geografska oddaljenost. Problem mednarodnih raziskav pa ostaja pretirana disperzija tovrstnih raziskav oziroma premajhna stopnja sodelovanja med strokovnjaki.

Ronen in Shenkar (1985) sta z razvrščanjem držav v skupine oblikovala značilne skupine držav v svetovnem in evropskem merilu. Žal v svojo raziskavo sredi osemdesetih let 20. stoletja še nista vključila srednje- in vzhodnoevropskih držav.

2.2.4 Kulturna pogojenost konceptov vodenja

Raziskovalna skupina s profesorjem Felixom Brodbeckom na čelu je opravila študijo o vplivu kulture na stil vodenja v dvaindvajsetih evropskih državah. Poleg osredotočenja na koncept vodenja so preverili še pravilnost Ronenovih in Shenkarjevih evropskih grozdov. 6.052 srednjih menedžerjev iz dvaindvajsetih evropskih držav je odgovarjalo na 112 vprašanj o značilnostih vodenja[63]. Vsako značilnost so ovrednotili glede na to, kako se le-ta sklada z njihovim konceptom odličnega poslovnega vodje. Osvetlili bomo le prvi del študije, saj se drugi del preveč oddaljuje od našega raziskovalnega problema.

Študija preučuje odnos med kulturo in koncepti vodenja v Evropi na osnovi obsežne empirične raziskave (GLOBE), ki se osredotoča na medkulturne razlike v vodenju. Nekateri raziskovalci medkulturnih razlik[64] so ugotovili, da kultura vpliva na koncepte vodenja. Problem je v neprimerljivosti študij, saj slednje preučujejo države iz različnih kulturnih ali geopolitičnih regij (Honduras, Nemčija, Japonska, ZDA, Francija, Indija in Kitajska). Iz tega razloga ne moremo prenesti njihove ugotovitve na evropske države, ki pripadajo eni geopolitični regiji in si verjetno delijo vodstvene značilnosti.

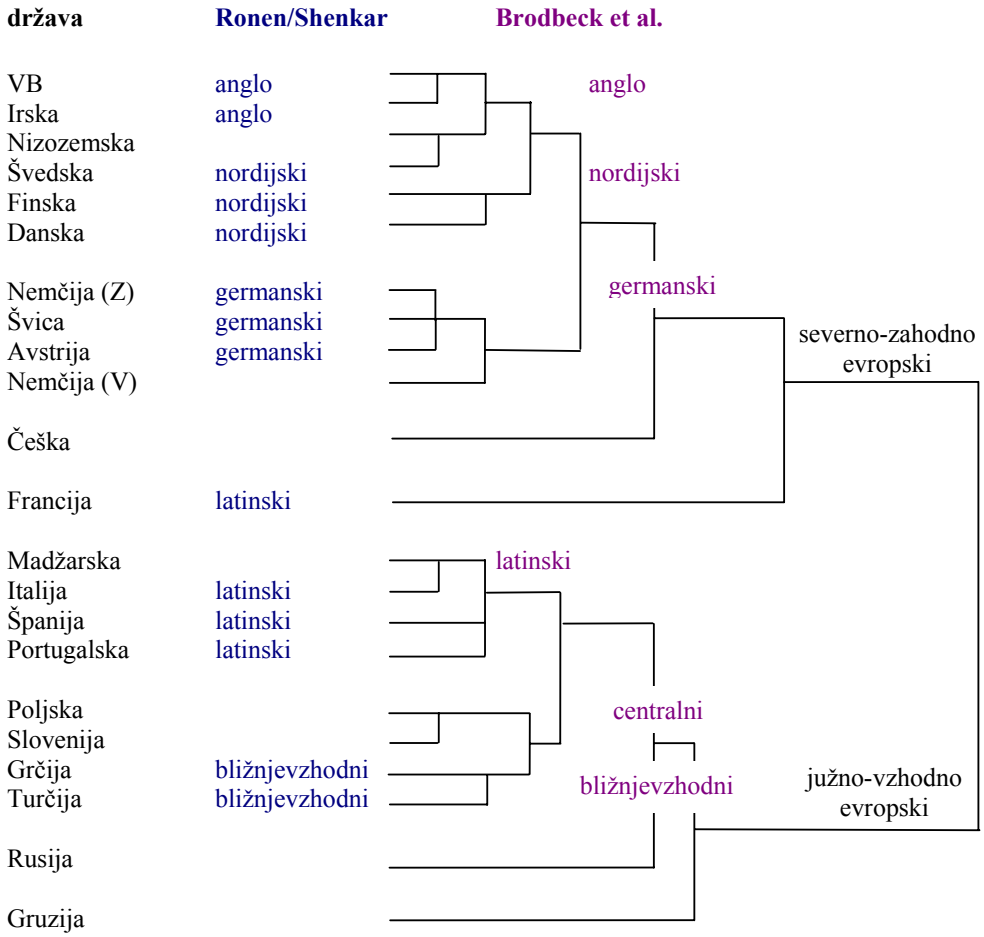
Brodbeck in ostali so primerjali grozde Ronena in Shenkarja z rezultati svoje raziskave in ugotovili, da se skladajo. Vključili so države, ki v prvi študiji še niso bile del le-te, ker še niso obstajale oziroma niso bile samostojne in neodvisne (slika 2.12). Rezultati dendograma se berejo od desne proti levi in takoj opazimo dve glavni skupini:

- severnozahodno in
- južnovzhodno.

[63] Podatke so dobili preko projekta GLOBE (Global Leadership and Organizational Effectiveness Programme), v katerem so sodelovali (osnovni podatki o projektu GLOBE so dosegljivi na spletni strani GLOBE).
[64] House, Wright & Aditya 1997, Gerstner & Day 1994, O'Connell, Lord & O'Connell 1990 (povzeto po Brodbeck et al. 2000, 3).

Prepoznavne podskupine severnozahodne evropske skupine so anglo-ameriška, nordijska in germanska, Češka republika je posebej. Južnovzhodno skupino pa sestavljajo latinskoevropske države (Italija, Španija, Portugalska), srednjeevropski državi (Poljska, Slovenija), medtem ko se Madžarska pridruži kasneje, bližnjevzhodni državi (Turčija, Grčija) ter Gruzija in Rusija. Vzhodna Nemčija, ki ni bila vključena v vzorec Ronena in Shenkarja, je del germanskega grozda. To pomeni, da so razlike v vodenju med Zahodno in Vzhodno Nemčijo majhne in značilne za ta grozd. Madžarska je razvrščena zraven Italije, Portugalske in Španije, kar lahko razlagamo z zelo močno rimskokatoliško tradicijo na Madžarskem. Slednjo si delijo latinskoevropske države, v nasprotju z vzhodnoevropskimi državami, ki so pretežno pravoslavne (Gruzija, Rusija).

SLIKA 2.12: PRIMERJAVA DENDROGRAMOV RONEN-SHENKAR IN BRODBECK ET AL.



Vir: Brodbeck (2000, 12).

V svoji študiji so Brodbeck in ostali med drugim tudi dokazali, da so koncepti vodenja v Evropi kulturno pogojeni. Evropske kulture so zelo različne in obstaja zelo velika verjetnost,

da se tudi v prihodnosti ne bodo združile, zaradi tega je gradnja konceptualnih mostov med kulturami ključnega pomena v medkulturnem vodenju na evropski in svetovni ravni (povzeto po Brodbeck et al. 2000, 1–29).

Številni znanstveniki pod vodstvom Brodbecka (2000) so preučevali evropske koncepte vodenja v kontekstu kulture. V svoji raziskavi so uporabili klaster analizo, ki bo tudi naš statistični instrument v empiričnem delu disertacije. V njihovi študiji so bile že zajete nekatere države srednje- in vzhodnoevropskega prostora (Češka, Madžarska, Poljska, Slovenija, Grčija in Turčija) ter Rusija in Gruzija.

2.2.5 Modernizacijski in postmodernizacijski premik

Prof. dr. Ronald Inglehart[65] je odgovorni in glavni raziskovalec WVS, ki služi kot izhodišče mnogim publikacijam, najodmevnejši med njimi sta monografija Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies (Inglehart 1997) in razprava Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values (Inglehart in Baker 2000)[66].

Globoko zakoreninjene spremembe v svetovnih pogledih spreminjajo ekonomsko, politično in družbeno življenje. V knjigi Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies preučuje Inglehart spremembe političnih in ekonomskih ciljev, verskih norm, družinskih vrednot in raziskuje, kako te spremembe vplivajo na stopnjo gospodarske rasti, strategijo političnih strank in na pričakovanja demokratičnih institucij.

Inglehart je testiral tezo, da je ekonomski razvoj povezan s sistematičnimi spremembami temeljnih vrednot. Podatki WVS so pokazali velike kulturne spremembe in vztrajanje nekaterih kulturnih tradicij. Ekonomski razvoj je povezan s premikom proč od absolutnih norm in vrednot proti vrednotam, ki so bolj racionalne, tolerantne, zaupne in sodelovalne. Raziskava je med drugim tudi pokazala, da so razlike med pripadniki različnih religij znotraj določene države bistveno manjše kot razlike med državami. Inglehartove ugotovitve kličejo po spremembi modernizacijske teorije, ki napoveduje zaton religij. Sklepi WVS so ravno nasprotni, in sicer da religija kljub modernizaciji ni/ne bo zbledela.

V 20. stoletju je potekal proces modernizacije pretežno v zahodnih državah, nezahodne države so mu lahko sledile le pod pogojem, da so opustile svoje tradicionalne vrednote in se tehnološko in moralno prilagodile "boljšim" (superiornim) zahodnim državam. V drugi

[65] Prof. dr. Inlglehart je trenutno zaposlen na Univerzi Michigan na Institutu za družbene raziskave. Leta 1963/64 je bil Fulbrightov štipendist na Univerzi Leiden na Nizozemskem, med leti 1970 in 1990 pa je bil raziskovalec pri študijah Eurobarometra. V svoji akademski karieri je bil kot gostujoč profesor na različnih univerzah v Italiji, Nemčiji, na Nizozemskem in Kitajskem. Inglehart je avtor knjig The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics (1977), Culture Shift in Advanced Industrial Society (1990), Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies (1997) in soavtor mnogih knjig in člankov (povzeto po University of Michigan 2000).

[66] Iz obeh publikacij bomo povzeli glavne in za našo nalogo relevantne ugotovitve.

polovici 20. stoletja se je proces modernizacije spremenil, saj smo bili priča ekonomski rasti nekaterih azijskih držav. Japonska ima enega najvišjih BDP na prebivalca, vodilna je v avtomobilski industriji, potrošniški elektroniki. Japonci imajo najvišjo pričakovano življenjsko dobo. Še vedno pa je nosilka modernizacije industrija, ki ustvari temeljite družbenostrukturne in kulturne posledice (od dviga ravni izobrazbe do spremembe vloge spola).

Modernizacijski premik

Sekularizacija je povezana s procesom modernizacije. Ob tem pozna Inglehart dva različna pojava:

- V razvitih industrijskih državah Severne Amerike, Zahodne Evrope in Vzhodne Azije so tradicionalne oblike religioznega življenja v zatonu. Zmanjšalo se je obiskovanje cerkva, povečala se je tolerantnost do ločitve, splava, enega starša, homoseksualnosti.
- Islam ima vedno večji krog privržencev v državah, ki niso bile modernizirane, čeprav so nekatere zelo bogate. Njihovo bogastvo pa ni posledica modernizacijske poti industrializacije, poklicne specializacije, večje stopnje izobrazbe ..., ampak zgolj posledica velikih naftnih potencialov.

Posledica modernizacije je tudi sprememba kulturne tradicije, ki poudarja pripisan družbeni status in delitev, nasproti poudarku dosežka in akumulacije. Weber[67] poudarja dve pomembni komponenti modernizacije – sekularizacijo in birokratizacijo.

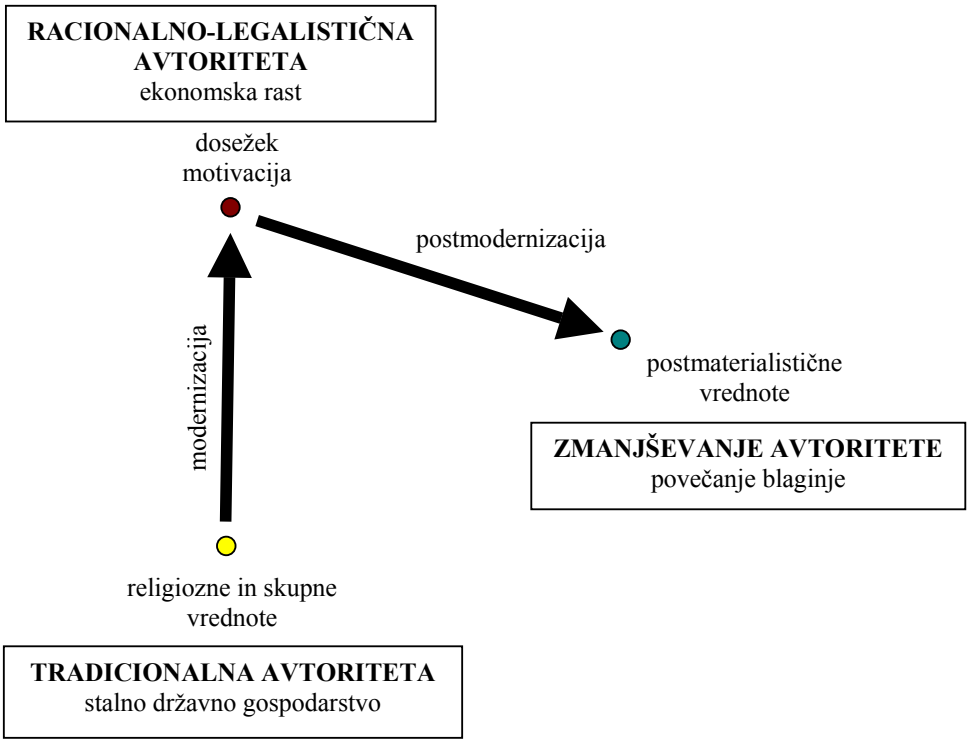
Jedro kulturne modernizacije predstavlja premik od tradicionalne (ponavadi verske) avtoritete proti racionalnolegalistični. Prav tako je potekal premik prestiža in socioekonomskih funkcij proč od ključnih institucij tradicionalne družbe (družine in cerkve) proti državi ter premik ekonomskih aktivnosti iz malih družinskih podjetij v masovno proizvodnjo, ki je bila v lasti države ali pa jo je le-ta nadzorovala.

Postmodernizacijski premik

Zadnja tri desetletja smo priče procesu postmodernizacije (slika 2.13), ki se je začel v Severni Ameriki, nadaljeval pa v Zahodni Evropi, Vzhodni Aziji in sedaj v Južnovzhodni Aziji. Proces vključuje premike proč od religije in države k posamezniku. Glavni projekt postmodernizacije je maksimiziranje posameznikovega blagostanja, ki je vse bolj podvržen subjektivnim faktorjem in povečanje kakovosti življenja (Inglehart 1997, 72–78).

[67] Weber je teoretik modernizacije, katere značilnost je racionalizacija kot metodično obvladovanje situacije z vedno bolj preračunljivimi sredstvi (motivacija–dosežek). Inglehart je Webrov podaljšek, govori o postmoderni družbi in novi kulturi, kjer racionalizem ni več dominanten.

SLIKA 2.13: PREHOD IZ MODERNIZACIJE V POSTMODERNIZACIJO



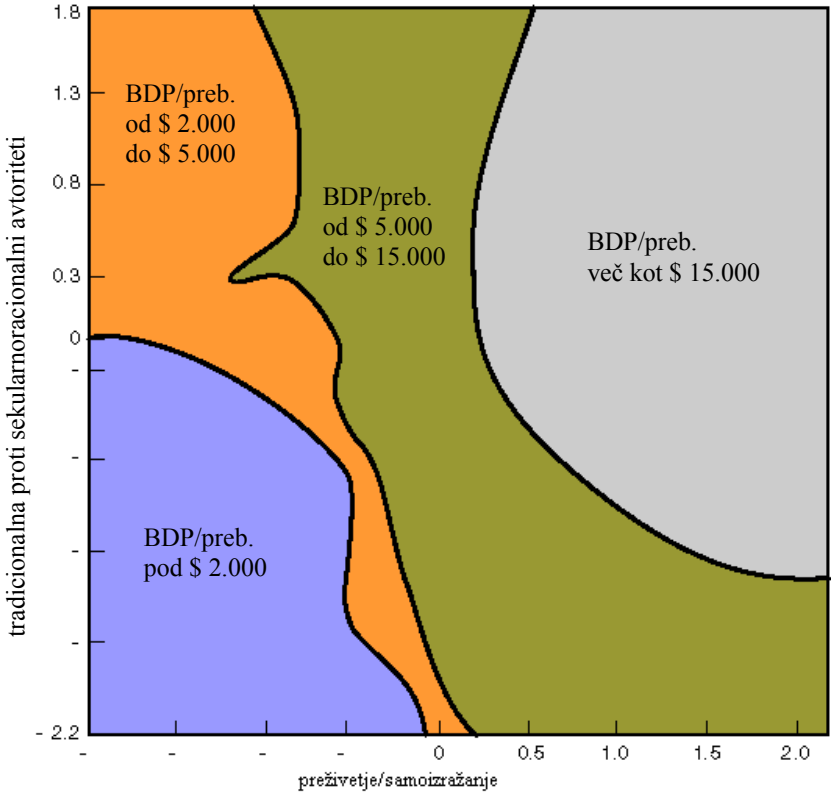
Vir: Inglehart (1997, 75).

Dimenziji, ki sistematično razlikujeta pogled na svet med bogatimi in revnimi državami ter odsevata mednacionalno polarizacijo, sta tradicionalna[68] proti sekularnoracionalni orientaciji do avtoritete in preživetje proti vrednotam samoizražanja.

Slika 2.14 prikazuje razporeditev 65 držav glede na dve dimenziji medkulturnih razlik s pomočjo faktorske analize. Na ordinati je polarizacija med tradicionalno in sekularnoracionalno avtoriteto, medtem ko abscisa predstavlja polarizacijo med vrednotama preživetje in samoizražanje[69]. Če ljudje neke družbe dajo velik pomen religiji, potem lahko relativno predvidimo odnos te družbe do ostalih spremenljivk – od odnosa do splava, stopnje nacionalne zavesti (zelo verne države so ponavadi zelo nacionalno zavedne), zaželenost spoštovanja avtoritete (zelo verne države dajo velik pomen spoštovanju avtoritete) do odnosa do vzgoje otrok. Dimenzija preživetje–samoizražanje odseva daljnosežen in tesno povezan grozd spremenljivk, ki vključujejo materialistične vrednote (npr. ohranitev reda in boj z inflacijo) proti postmaterialističnim vrednotam (kot npr. svoboda in samoizražanje), osebna blaginja, medsebojno zaupanje, politično udejstvovanje in toleranca do zunanjih skupin (merjena s sprejemanjem/zavračanjem homoseksualnosti) (Inglehart in Baker 2000, 30).

[68] Inglehart pojmuje "tradicionalno" kot nizko stopnjo tolerance do splava, ločitve in homoseksualnosti, poudarek na moški prevladi v ekonomskem in političnem življenju, spoštovanje starševske avtoritete, pomembnost družine, večinoma avtoritarno, večinoma velik poudarek na religiji.
[69] ang. selfexpression.

SLIKA 2.14: MEDKULTURNE RAZLIKE IN EKONOMSKA RAVEN



Opombe: BDP/preb. = bruto domači proizvod na prebivalca
$ = ameriški dolarji
Podatki iz World Development Report (1997, 214–215).

Vir: Inglehart in Baker (2000, 10).

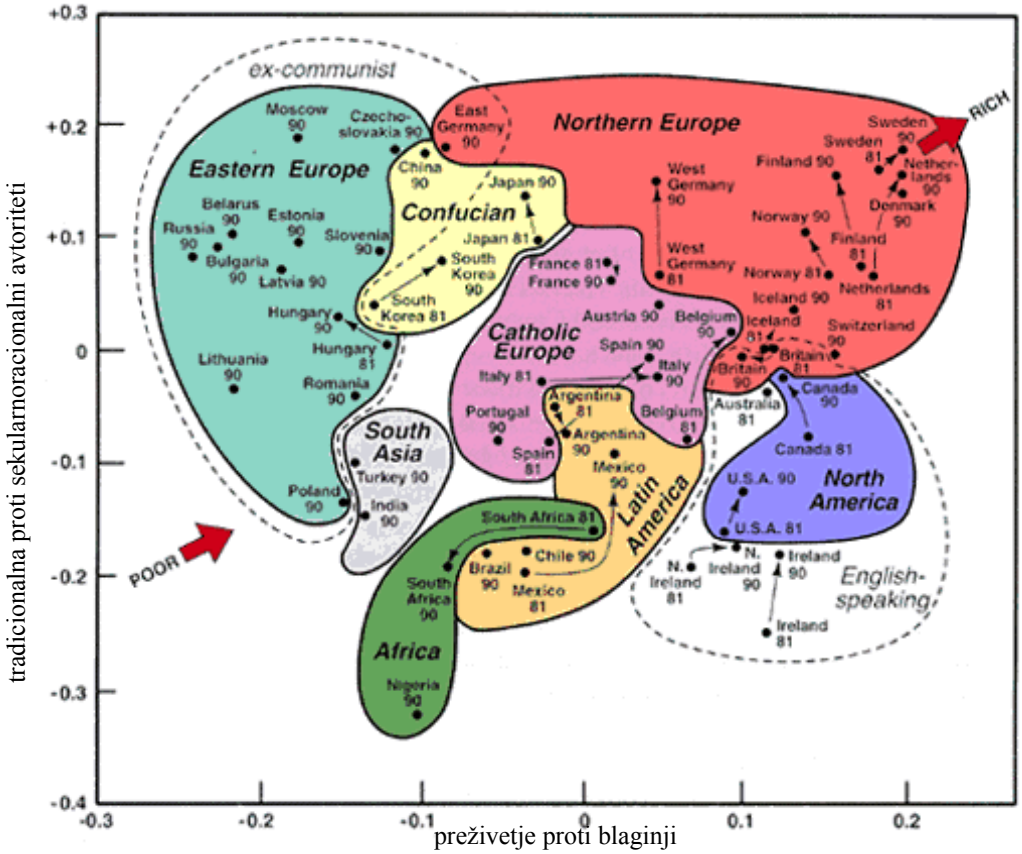
Tradicionalna/sekularnoracionalna dimenzija odraža predvsem razlike med družbami, v katerih je religija pomembna, in tistimi, v katerih se je njen pomen izgubil, vendar pa tudi vrsto drugih variacij; še posebej pomembno je izpostavljanje individualnega dosežka. Tiste evropske družbe, v katerih je raziskava vrednot pokazala največje priznavanje sekularnoracionalne avtoritete in kjer prevladujejo samoekspresivne vrednote, so hkrati tudi družbe z najvišjo stopnjo formalne in funkcionalne pismenosti (to so protestantske evropske države Švedska, Norveška, Danska, Finska, ob njih pa še Nizozemska in Nemčija). Slovenija je umeščena med bolj sekularizirane države (tako kot večina ostalih postsocialističnih držav), vendar dosti pod omenjenimi skandinavskimi državami (po Adam in drugi 2001, 87–88).

Ekonomski razvoj ima močan vpliv na kulturne vrednote: sistemi vrednot bogatih držav se sistematično razlikujejo od revnih. Iz slike 2.14 je razvidna razlika med državami z nizkimi dohodki, ki so v spodnjem levem kvadrantu, in državami z najvišjimi dohodki, ki se nahajajo v zgornjem desnem kvadrantu (Inglehart in Baker 2000, 31).

[70] ang. selfexpression.

Slika 2.15 prikazuje razvrstitev več kot 40 držav glede na dimenzijo modernizacije oziroma postmodernizacije. Prikaz je dinamičen, saj prikazuje položaj držav v letih 1981 in 1990[71].

SLIKA 2.15: ZEMLJEVID VREDNOT (PRIMERJAVA 1981 IN 1990)



Opombe: poor = revne; rich = bogate; ex-communist = bivše komunistične; Eastern Europe = Vzhodna Evropa; Northern Europe = Severna Evropa; Confucian = konfucijske države; Catholic Europe = katoliška Evropa; North America = Severna Amerika; Latin America = Latinska Amerika; Africa = Afrika; South Asia = Južna Azija; English speaking = angleško govoreče; Moscow = Moskva; Czechoslovakia = Češkoslovaška; Belarus = Belorusija; Estonia = Estonija; Slovenia = Slovenija; Russia = Rusija; Bulgaria = Bolgarija; Latvia = Latvija; Hungary = Madžarska; Lithuania = Litva; Romania = Romunija; Poland = Poljska; China = Kitajska; Japan = Japonska; South Korea = Južna Koreja; Turkey = Turčija; India = Indija; East Germany = Vzhodna Nemčija; West Germany = Zahodna Nemčija; Finland = Finska; Sweden = Švedska; Netherlands = Nizozemska; Switzerland = Švica; Iceland = Islandija; Norway = Norveška; Denmark = Danska; Britain = Velika Britanija; France = Francija; Austria = Avstrija; Spain = Španija; Belgium = Belgija; Italy = Italija; Portugal = Portugalska; Mehico = Mehika; Chile = Čile; Brazil = Brazilija; South Africa = Južna Afrika; Nigeria = Nigerija; Canada = Kanada; USA = ZDA; Ireland = Irska

Vir: Inglehart (1997, 335).

[71] Na primer Švedska '81 in Švedska '90 pomenita švedsko javno mnenje študije iz leta 1981 in leta 1990.

Slika je nastala na podlagi analize 65 študij iz 44 držav. Položaja držav obeh let sta približno enaka[75], kar odseva dejstvo, da so temeljne kulturne vrednote posamezne države relativno stabilne. Države spadajo tudi v razločne skupine; na splošno lahko trdimo, da položaj držav na sliki odseva raven ekonomskega razvoja, kjer se revnejše države nahajajo v spodnjem levem kvadrantu, bogate države pa v zgornjem desnem kotu. Prav tako pa lahko ugotovimo vpliv verske dediščine, jezika, geografske lokacije in ali je bila država pod komunistično vlado na kulturno lokacijo preučevanih držav. Nordijske države oblikujejo jasno skupino (v zgornjem desnem kotu) in so tako oddaljene od severnoevropske skupine, ki je v verskem smislu (z zgodovinskega vidika) protestantska. Države katoliške Evrope oblikujejo naslednjo skupino, kakor tudi vzhodnoazijske države pod vplivom konfucianizma. Vzhodna Evropa je še en grozd in spada v širše območje bivših komunističnih držav, ki vključuje tudi del Severne Evrope in Vzhodne Azije[76]. ZDA in Kanada oblikujeta trden severnoameriški grozd, ki pa je podrejen angleško govorečemu območju, kamor uvrščamo še Veliko Britanijo, Irsko, Severno Irsko in Avstralijo[77].

Primerjava 1981 in 1990 pokaže dinamičen premik v smeri postmodernizacije, saj je največ puščic usmerjenih navzgor ali desno. To pomeni spremembe od tradicionalne avtoritete proti sekularnoracionalni in od vrednot preživetja proti vrednotam blaginje. Prav tako opazimo nasproten proces, ki ni nezanemarljiv in naključen. Vse te države so bile v fazi ekonomske stagnacije in političnega kolapsa. V primeru Argentine sprememba ni tako velika kakor na Madžarskem, največja pa je v Južni Afriki (Inglehart 1997, 334–337).

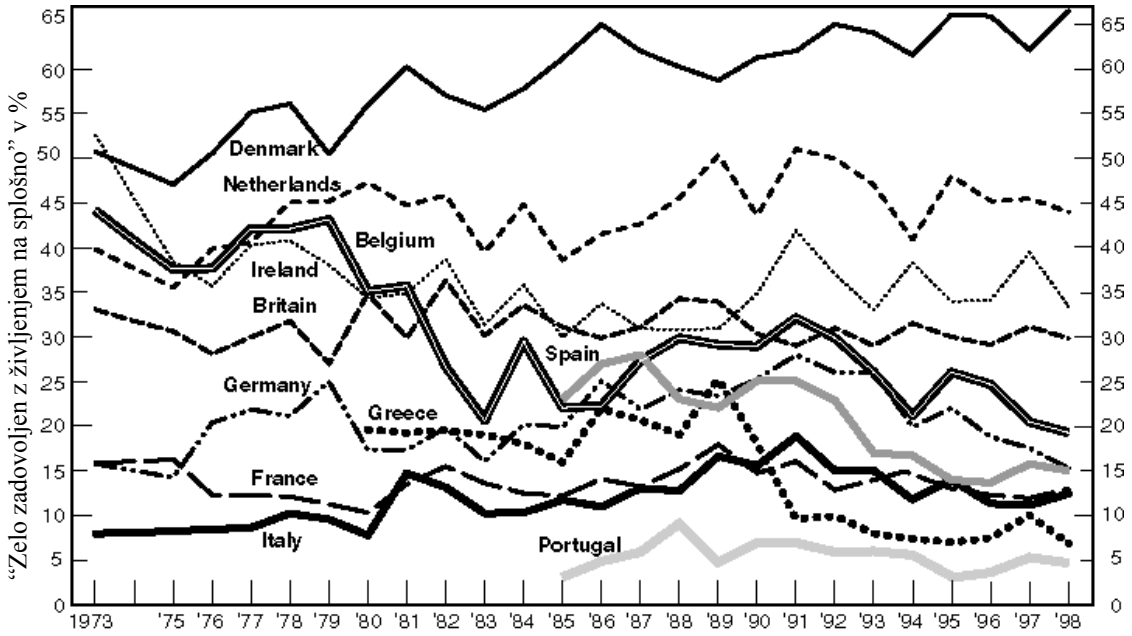
Dimenziji tradicionalne/sekularnoracionalne vrednote in preživetje/samoizražanje pojasnjujejo več kot 70 odstotkov mednacionalne variance v faktorski analizi desetih indikatorjev. Osrednja komponenta vključuje tudi polarizacijo med materialističnimi in postmaterialističnimi vrednotami, odsevajoč kulturni premik, porajajoč se v generacijah, ki so odraščale jemajoč preživetje kot dano (samoumevno) (World values survey 2005).

Splošno zadovoljstvo z življenjem so merili s študijami Eurobarometra, ki so jih izvajali v državah Evropske unije vsako pomlad in jesen od leta 1973 dalje. Iz slike 2.16 je razvidno, da splošno zadovoljstvo z življenjem odseva veliko stopnjo mednacionalne stabilnosti držav EU od 1973 do 1995. Korelacija med stopnjo zadovoljstva v posamezni državi leta 1973 in 1995 je 0,81 (za večino držav pokriva obdobje 22 let in predstavlja prepričljivo raven stabilnosti). Stabilnost pa je razvidna ne le iz začetnega in končnega leta, ampak so Nizozemci in Danci vedno pri vrhu, medtem ko so Italijani, Portugalci in Francozi vedno pri repu (nezadovoljni z življenjem). Za primerjavo so izračunali še koleracijo BDP na prebivalca – kot ekonomski pokazatelj stabilnosti. Med leti 1970 in 1990 je bil BDP na prebivalca v državah EU relativno stabilen, s korelacijskim koeficientom 0,73. Rezultat je presenetljiv za tiste, ki menijo, da so

[75] ZDA '81 je relativno blizu ZDA '90, Španija '81 je relativno blizu Španiji '90 itd.
[76] Za te države je značilna prevlada tradicionalne pravoslavne religije kot kulture, torej je velik poudarek na kolektivizmu in solidarnosti brez veliko sodobnih zahodnih ambicij in podpore za inoviranje (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).
[77] To so države s prevlado inovativno usmerjene kulture, saj so ZDA, Kanado in Avstralijo spremenili v današnjo družbo najbolj inovativni Evropejci, potem pa so za seboj potegnili tudi Veliko Britanijo in Irsko (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

ekonomski podatki "trdi" in kulturni "mehki", saj je kulturni indikator pokazal večjo stopnjo stabilnosti skozi čas (Inglehart 1997, 184–186).

SLIKA 2.16: MEDNARODNA PRIMERJAVA SPLOŠNEGA ZADOVOLJSTVA Z ŽIVLJENJEM (1973–1998)



Opombe: Denmark = Danska; Netherlands = Nizozemska; Belgium = Belgija; Ireland = Irska; Britain = Britanija; Spain = Španija; Germany = Nemčija; Greece = Grčija; France = Francija; Italy = Italija; Portugal = Portugalska.

Vir: Inglehart (1997, 185).

Inglehart samostojno in v sodelovanju z mnogimi mednarodnimi znanstveniki[78] preučuje kulturne, ekonomske in politične spremembe v svetovnem merilu, osredotoča se na vrednote (Inglehart 1997, Inglehart in Baker 2000, Welzel, Inglehart in Klingemann 2002). Razvite družbe so akumulirale veliko bogastvo, tako da so mnoge generacije odraščale v duhu, da je preživetje dano oziroma samoumevno. Njihove prioritete so se premaknile od prevelikega poudarka ekonomski in družbeni varnosti k povečaju poudarka subjektivni blaginji, samoizražanju in kakovosti življenja. Proces modernizacije ni linearen, ko je družba na prehodu iz industrijske družbe v družbo znanja, giba se v novi smeri, od vrednot preživetja k poudarjanju osebne blaginje. Družbe, ki poudarjajo samoizražanje, dajo velik pomen medosebnemu zaupanju[79].

[78] Več o njegovem znanstvenem sodelovanju in obširnem seznamu publikacij v soavtorstvu lahko preberete na spletni strani World values survey (2004).

[79] Tako nastane kultura zaupanja in tolerance, kjer ljudje zelo cenijo osebno svobodo in samoizražanje ter imajo aktivistične politične orientacije. Ti atributi so ključnega pomena za demokracijo (Inglehart 1997).

2.2.6 Kultura in konflikti

Huntingtonovo delo Clash of civilisations je še posebej odmevalo po 11. septembru 2001. Čeprav se ni naslanjal na empirične študije, se nam zdi pomembno predstaviti njegovo teorijo, na koncu pa empirične izsledke, ki njegovo teorijo deloma sprejemajo, deloma zavračajo. Huntington je svet razdelil na naslednje kulturne kroge (Huntington 1996, 57–62):

- zahodni kulturni krog (države Evropske unije, Kanada in Združene države Amerike). Te države družijo podobni gospodarski, politični, kulturni in verski nazori, prav tako pa predstavljajo temelj tržnega gospodarstva, demokracije, razvite kulture (krščanstvo);
- islamski kulturni krog, katerega najpomembnejše predstavnice so Malezija, Indonezija, Pakistan, Irak, Iran, Sirija, Jordanija, Jemen, Sudan, Alžirija, Egipt in Libija (islam);
- kitajski oziroma konfucijski kulturni krog (Kitajska);
- latinsko-ameriški kulturni krog (krščanstvo);
- japonski kulturni krog (konfucianizem);
- hinduistični kulturni krog (Indija) in
- afriški kulturni krog.

Države ostalih kulturnih krogov (brez Zahoda) se skrajno razlikujejo tako glede političnih ideologij, gospodarskih sistemov kakor tudi stopnje razvitosti, združuje jih predvsem skupni sovražnik, tj. Zahod. Zlasti za islam velja, da je zlom komunizma odstranil skupnega sovražnika Zahoda in islama in sta tako zdaj drug drugemu največja nevarnost (Huntington 2001, 28).

Tako se danes svetovna politika oblikuje po merilih kulture in še posebej po merilih kulturnih krogov, ki določajo identiteto posameznih narodov. Največ konfliktov v sodobnem svetu nastaja po mnenju Huntingtona (1997, 24) prav zaradi razlik med kulturnimi krogi in zaradi nepoznavanja oziroma nesprejemanja kulture drugih.

Kulturna moč v sodobnem svetu hkrati ločuje in združuje. Narodi s skupno kulturo se danes združujejo (Nemčija, Koreja), družbe, ki so temeljile le na ideoloških ali zgodovinskih temeljih, pa danes razpadajo (SZ, Jugoslavija, Bosna idr.). Poseben pomen pri tem ponovna ima krepitev religije v posameznih kulturnih krogih, kar še bolj poudarja kulturne razlike in nasprotja.

Tako imajo države v sodobnem svetu možnost priključiti se razvitemu zahodu, ostati nevtralne med svetovnimi silami, kar je skoraj nemogoče, ali pa poskusiti okrepiti svojo gospodarsko in politično moč ter konkurirati zahodu in se upreti njegovim vplivom.

Danes prevladujoče oblike političnega in gospodarskega razvoja so zelo odvisne od pripadnosti kulturnemu krogu. Lahko pristopijo k zahodnim inovativnim demokracijam,

vzhodnemu, na tradicijah temelječemu družbenoekonomskemu sistemu, ali pa neodvisnim ortodoksnim deželam, ki poskušajo same zadovoljiti svoje potrebe; vsaka spada v svoj krog. Tako danes predstavljajo glavni problem svetovne politike kulturne razlike. Čeprav se moč zahoda počasi prenaša na nezahodne kulture, se vplivi multikulturnega sodobnega sveta na politiko še ne bodo kmalu končali in svet bo še naprej razpet med glavnimi kulturnimi krogi, ki mu bodo zagotavljali multipolarno politiko v prihodnosti.

Mednarodni svetovni sistem 21. stoletja bo po mnenju Huntingtona (1996, 21–27) izražalo šest velesil (ZDA, Evropa, Kitajska, Japonska, Rusija in Indija) in veliko število srednje velikih držav. Teh šest velesil pripada petim različnim svetovnim kulturam, obstaja pa še precejšnje število islamskih držav, ki s svojim strateškim položajem, številom prebivalcev in z vplivom nafte zelo vplivajo na svetovna dogajanja. V tem novem svetu je lokalna politika politika etničnosti, svetovna politika pa politika kulturnih krogov. Rivaliteta med državami velesilami se nadomešča s konflikti med kulturami.

Danes se torej svetovna politika oblikuje po merilih kulture in kulturnih krogov. V tem svetu se najpomembnejši in najnevarnejši konflikti ne rešujejo med socialnimi razredi, bogatimi in revnimi ali drugimi definiranimi ekonomskimi skupinami, ampak med narodi, ki pripadajo različnim kulturnim enotam.

Mednarodne organizacije, ki bazirajo na državah z dokaj združljivo paleto kultur, kot je na primer Evropska unija, so uspešnejše od tistih, ki poskušajo prestopiti kulturne meje. Petinštirideset let je bila železna zavesa osrednja delitvena linija v Evropi. Ta meja se je potem premaknila za več sto kilometrov na vzhod. Danes je to meja, ki loči narode zahodnega, krščanskega sveta na eni strani od muslimanskih in ortodoksnih narodov na drugi strani. Avstrija, Švedska in Finska so bile v času hladne vojne prisiljene v nevtralnost, čeprav so kulturno predstavljale del zahoda. V novi dobi svetovne politike stopajo nazaj k svojim kulturnim zvezam v Evropsko unijo, druge države, kot so Poljska, Madžarska, Češka, Slovaška, Slovenija, pa jim sledijo.

Tako so države kljub jasno določenim političnim mejam vendarle dočakale, da so se njihove vlade zavestno odpovedale delu lastne suverenosti v imenu prednosti, ki jih prinaša neka gospodarska skupnost. Evropska unija je najbolj očiten primer. Ne glede na demokratične in miroljubne sporazume, ki so temelj njenega nastanka, pa so nekatere države čutile potrebo po poudarjanju lastnih kulturnih razlik, da bi se ločile od nadnacionalne tvorbe[80].

Vrsto medsebojnih odnosov v enaindvajsetem stoletju bo določala kulturna globalizacija. Huntington (1996, 18–40) trdi, da bodo z evolucijo globalizacije in zmanjševanjem teže političnih meja ljudje težili k poistovetenju s kulturnimi faktorji, kakršna sta etnična skupnost ali verska pripadnost. Te razlike bodo tvorile osnovo za prihodnja soočanja in spore.

[80] Preden je Španija postala članica Evropske unije, je bila na primer njena vlada tik pred sprejemom odločitve o ukinitvi bikoborb; gre za šport z zgodovinskim poreklom in s čustvenim nabojem, toda zaradi svojega nasilja je bil tarča ostrih kritik. Po vstopu v Evropsko unijo pa se je Španija odpovedala načrtom za ukinitev te športne panoge, nasprotno, prišlo je do ovrednotenja bikoborb kot temeljnega elementa španske kulture (Galilleus 2002).

V sodobnosti se filozofske predstave, osnovne vrednote, socialni odnosi in skrbi ter skupen pogled na svet med posameznimi kulturnimi krogi precej ločijo. Revitalizacija religije v večini dežel po svetu pa te kulturne razlike le še krepi. Kulture se spreminjajo, način njihovega vpliva na politiko in gospodarstvo se lahko od obdobja do obdobja spreminja. Vseeno pa bistvene razlike med političnim in gospodarskim razvojem sodobnih kulturnih krogov izvirajo iz njihovih različnih kulturnih osnov.

Gospodarski razvoj Vzhodne Azije izvira iz vzhodnoazijske kulture in tudi težave vzhodnoazijskih družb pri snovanju stabilnega demokratičnega sistema temeljijo na stari vzhodnoazijski kulturi. Islamska kultura naj bi bila glavni vzrok, zakaj v velikem delu muslimanskega sveta ni moč vzpostaviti demokracije.

Razvoj postkomunističnih družb vzhodne Evrope in nekdanje Sovjetske zveze je obremenjen z njihovo kulturno identiteto. Dežele z zahodno, krščansko dediščino so na poti gospodarskega razvoja in demokratične politike ter ustvarjajo napredek, druge pravoslavne dežele pa imajo slabše izglede za gospodarski in politični razvoj, ki je v muslimanskih državah še slabši[81].

Zahod je in bo še leta ostal najmočnejši kulturni krog na svetu, čeprav se njegova moč glede na druge kulturne kroge v novem svetu manjša. Glede na način in obliko, na katero želi oziroma poskuša Zahod zaščititi svoje interese, so zahodne družbe v sedanjosti konfrontirane z več alternativami za prihodnost. Nekatere poskušajo kopirati Zahod in se mu pridružiti. Druge konfucijske in islamske družbe poskušajo okrepiti svojo gospodarsko in vojaško moč ter se tako ubraniti pred vplivom Zahoda.

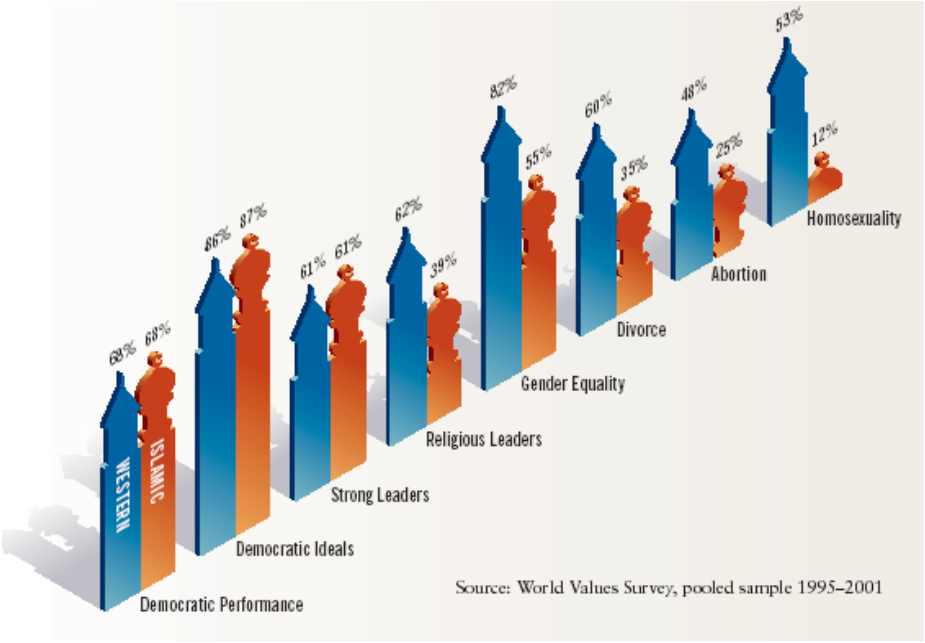
Glavna os svetovne politike po hladni vojni je po Huntingtonu interakcija zahodnih sil in kulture s silami in kulturo vzhodnih skupin. Svet je sestavljen iz sedmih velikih kulturnih krogov oziroma civilizacij. Kulturne enakosti in razlike oblikujejo njihove interese in meddržavne povezave. Najpomembnejše dežele sveta izhajajo iz različnih kultur. Vsi lokalni spori, ki se lahko v sodobnem svetu razvijejo v obsežne vojne, so spori med skupinami in državami iz različnih kulturnih krogov. Prevladujoče oblike političnega in gospodarskega razvoja se danes ločijo od kulture do kulture. Ključne teme na mednarodnem dnevnem redu sodobne politike temeljijo na razlikah med kulturami. Vendar pa se moč počasi prenaša od dolgo vladajočega Zahoda na nezahodne kulture. Tako je globalna politika sodobnega sveta postala multipolarna in multikulturna ter odvisna od kulturnih krogov (Huntington 1996, 35–41).

Resničen spopad kultur (empirični izsledki)

[81] Kar je v skladu z zahodnimi merili. Ni bilo bistveno krščanstvo, saj je s svojimi dogmami izgnalo iz Evrope najbolj podjetne. Protestanska kultura jih je podprla, ko se je uprla Rimu in njegovim zlorabam oblasti v imenu krščanstva. Pravoslavci in islamci imajo manjše možnosti, ker ne sprejemajo inoviranja kot Zahod in Japonci. Slednji so razdvojeni med kolektivizmom iz svoje tradicije in individualizmom, uvoženim z zahoda kot virom za konkurenčnost (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

Ronald Inglehart in Pippa Norris sta leta 2003 objavila članek z naslovom Resničen spopad kultur, v katerem sta na osnovi analize nekaterih podatkov iz Svetovne raziskave vrednot (WVS 1995–97 in 2000–2002) ugotovila, da Huntingtonova teorija drži le polovično. Razmejitvena črta, ki deli Zahod in islamski svet, se ne nanaša na demokracijo, temveč na spol. Tako muslimani kot zahodnjaki si želijo demokracije, a kar se tiče odnosa do razveze (ločitve), splava, enakosti med spoloma in pravic homoseksualcev stojijo na nasprotnih bregovih (povz. po Inglehart in Norris 2003, 67), prav tako tudi pri inoviranju (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005) (slika 2.17).

SLIKA 2.17: KULTURNA RAZMEJITEV – ODOBRAVANJE POLITIČNIH IN DRUŽBENIH VREDNOT V ZAHODNIH IN ISLAMSKIH DRUŽBAH

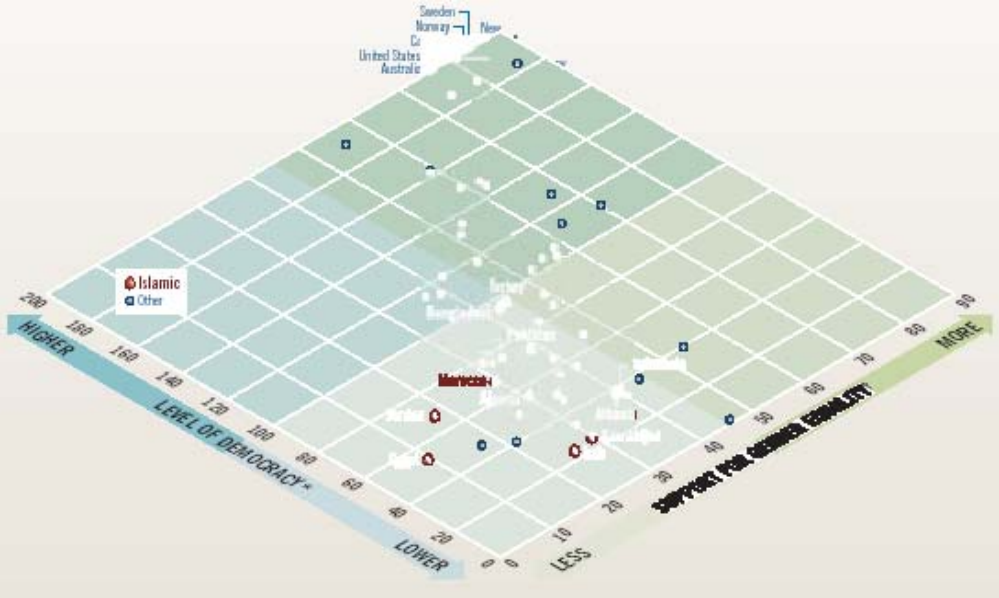


Opombe: Western = zahodne družbe; Islamic = islamske družbe; democratic performance = demokratičnost; democratic ideals = demokratični ideali; strong leaders = močni voditelji; religious leaders = verski voditelji; gender equality = enakost med spoloma; divorce = razveza; abortion = splav; homosexuality = homoseksualnost; vir podatkov World values survey, združeni podatki 1995−2001

Vir: Inglehart in Norris (2003, 68).

Po vojni v Iraku in njegovi okupaciji si ZDA prizadevajo vzpostaviti mir in demokracijo, kar se je do sedaj izkazalo kot neuspešno. Huntington meni, da v muslimanskem svetu ni temeljnih političnih vrednot, ki so pomagale na svet demokraciji zahodne civilizacije: ločitve cerkvene in sekularne oblasti, vladavine prava in socialnega pluralizma, parlamentarnih institucij državnih predstavnikov ter zaščita posameznikovih pravic in civilnih svoboščin kot blažilca med ljudstvom in močjo države. Skoraj dve tretjini 192 držav po svetu spadata med volilne demokracije. A med 47 večinsko muslimanskimi državami je le četrtina volilnih demokracij – niti ena arabsko govoreča država ne spada v to skupino (povz. po Inglehart in Norris 2003, 67–68).

SLIKA 2.18: TOLERANČNI BAROMETER – ENAKOST MED SPOLOMA IN DEMOKRACIJA



Opombe: higher = višja; lower = nižja; level of democracy = raven demokracije; * = vsota ocen Freedom House za obdobje 1981−1998; less = manj; more = več; support for gender equality = podpora enakosti med spoloma; † = odstotek tistih, ki se niso strinjali z izjavo "Moški so boljši politični vodje kot ženske"; Islamic = islamske dežele; other = ostale

Vir: Inglehart in Norris (2003, 71).

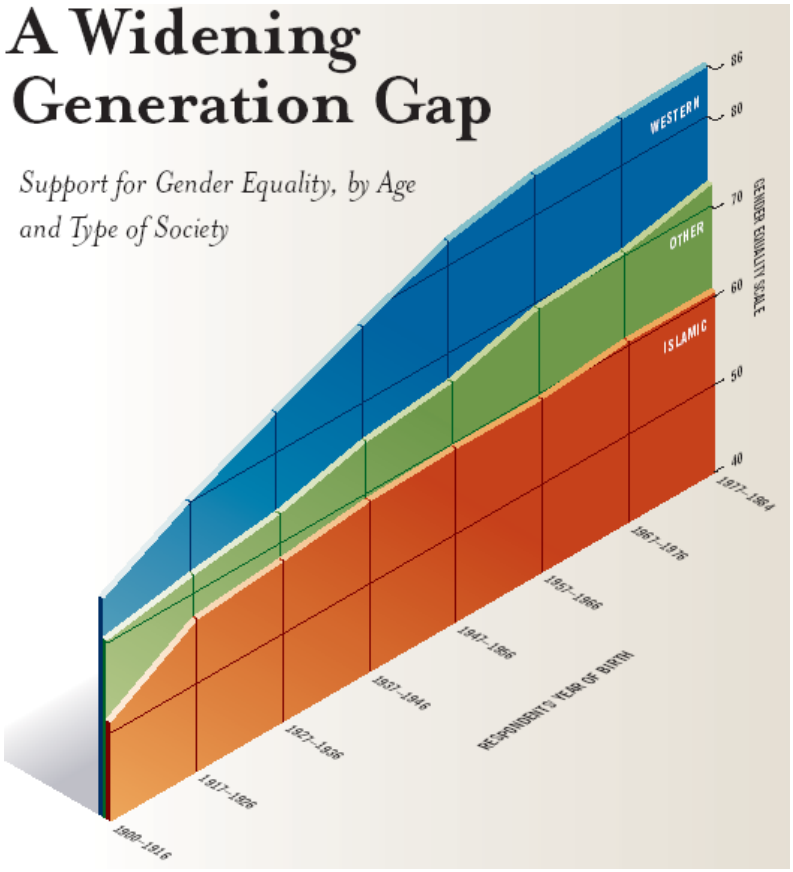
Primerjava islamskih in neislamnskih držav, zajetih v WVS, potrdi prvo Huntingotovo tezo, da je kultura pomembna. Ne le, da je pomembna, ampak celo zelo pomembna. Zgodovinske okoliščine so pustile stalen odtis na današnjih vrednotah. Huntingtonova zmota je v predpostavljanju, da temelji prepad med kulturami med Zahodom in islamom na političnih vrednotah. V tem zgodovinskem trenutku vidijo tako zahodne demokracije kot islamske države demokracijo kot najboljšo obliko vladanja. Kar je Huntington spregledal, so nasprotja v teh deželah glede enakosti med spoloma in svoboda spolnosti (slika 2.18). Ta "seksualni prepad med kulturami" je globlji kot le vprašanje odnosa do žensk v muslimanskih državah. Družbena obveza za enakost med spoloma in seksualno liberalizacijo se je skozi čas pokazala za zanesljiv indikator, kako močno neka družba podpira principe tolerantnosti in egalitarizma. Muslimani si želijo demokracijo, a slednje ni mogoče prenesti v njihovo družbo (povz. po Inglehart in Norris 2003, 68–69)[82].

Huntington meni, da imajo ideje o individualizmu, liberalizmu, ustavnem sistemu, človekovih pravicah, enakosti, svobodi, vladavini prava, demokraciji, prostemu trgu in ločitvi cerkev od države malo odmeva zunaj zahodnega sveta. Prav tako vztraja na mnenju, da zahodni napori za promocijo teh idej povzročajo močan (nasilen) upor proti "imperializmu človekovih pravic"

[82] Še zmeraj ostaja spregledana delitev na bolj inovativne (20 % človeštva) in manj inovativne družbe (80 %, a z različnimi stopnjami neinovativnosti) (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

(povz. po Inglehart in Norris 2003, 69–70). Ne glede na to, da ima demokracija v svetu pozitiven ugled, to še ne pomeni, da ljudje podpirajo osnovne demokratične vrednote ali da bodo njihovi voditelji dopustili delovanje (obstoj) demokratičnih institucij (povz. po Inglehart in Norris 2003, 70). Slednje sta avtorja v svojem prispevku tudi prikazala (slika 2.19).

SLIKA 2.19: VEČANJE GENERACIJSKEGA PREPADA – PODPORA ENAKOSTI MED SPOLOMA GLEDE NA STAROST IN DRUŽBENI TIP



Opombe: gender equality scale = lestvica enakost med spoloma; respondent's year of birth = leto rojstva vprašanega; western = zahodne dežele; other = ostale; Islamic = islamske dežele
Vir: Inglehart in Norris (2003, 72).

Med vsem državami, vključenimi v WVS, je podpora za enakost med spoloma močno povezana z družbeno ravnjo demokracije (glej sliko 2.18). V vsaki stabilni demokraciji se večina ne strinja s trditvijo, da so moški boljši politični vodje kot ženske. Nobena od držav, v katerih je manj kot 30 % vprašanih zavrnilo to trditev, ni resnično demokratična (npr. Jordanija, Nigerija in Belorusija). Prav tako so se v nedemokratični Kitajski kljub starejši in partijski preteklosti, ki je bolj kot starejša poudarjala enakost med spoloma (Mao Zedong je nekoč izjavil, da ženske držijo pol neba), večinsko odločili, da so moški boljši vodje (povz. po Inglehart in Norris 2003, 73). Zanimivo je tudi, da je polovica svetovnega prebivalstva na vprašanje, ali lahko upravičimo homoseksualnost, odgovorilo z nikoli. Kakor pri enakosti med

spoloma je to stališče neposredno proporcionalno s stopnjo demokratičnosti države (povz. po Inglehart in Norris 2003, 73).

Mogoče je še pomembneje, da se razlike med Zahodom in islamom večajo pri mlajši starostni skupini (slika 2.19). Ta vzorec sugerira, da so mlade generacije v zahodnih družbah progresivno bolj egalitarne od starejših, medtem ko v muslimanskih državah mlade generacije ohranjajo tradicionalnost svojih staršev in starih staršev, kar seveda veča kulturni prepad (povz. po Inglehart in Norris 2003, 73). Kultura ima trajen vpliv na razvoj družbe (Inglehart in Norris 2003, 74)[83].

Huntington (1997)[84] je s svojo teorijo o spopadu kultur postal javnosti še posebej zanimiv po 11. septembru 2001. Inglehart in Norris sta se lotila preučevanja njegovih tez na osnovi podatkov iz WVS. Pokazala sta, da ni demokracija ločitvena črta med zahodnim svetom in islamom, ampak spol (enakost med spoloma, odnos do homoseksualcev, odnos do ločitev, splava). Muslimani podpirajo uvedbo demokracije, kar pa posledično ne pomeni, da zagovarjajo demokratične vrednote. Njuna raziskava je med drugim pokazala, da se kulturni prepad pri mlajši starostni skupini med Zahodom in islamom še povečuje.

2.2.7 Sociokulturni dejavniki razvojne uspešnosti

Dobra prilagojenost družbe na okolje pomeni tudi prilagodljivost na vedno nove izzive. Znotraj družbenega sistema po Parsonu (1991, 154–155; povz. po Adam in drugi 2001, 3) to pomeni osrednjo vlogo ekonomije, učinkovitost dosedanjih kolektivnih ciljev znotraj politike, inkluzivno societalno skupnost in ustrezno generalizirane kulturne vzorce, da vse to dopuščajo. Konkretno lahko Parsonsovo teorijo najdemo v njegovih štirih evolucijskih univerzalijah (Parsons 1967 in 1977; povz. po Adam in drugi 2001, 3): univerzalnih normah, birokratski organizaciji, tržni ekonomiji in demokratični asociaciji.

Teorije o prehodu v informacijsko, postindustrijsko ali postmoderno družbo se med seboj razlikujejo, izpostavljajo pa nekatere kontraste med klasično industrijsko modernostjo in informacijsko postindustrijsko postmodernostjo. Opozarjajo pa na prehod (Adam in drugi 2001, 6):

- od proizvodnje k potrošništvu,
- od poudarka na posedovanju kapitala in proizvajanju materialnih dobrin k poudarku na posedovanju in proizvajanju znanja in informacij,
- od javnosti k zasebnosti,
- od solidarnosti k individualizmu,

[83] Inovativnosti te študije ne zajemajo, a je med bistvenimi lastnostmi kulture Zahoda in je povzročila njegovo sposobnost za prevlado (Rosenberg in Birdzell 1986).
[84] Zanimivo branje sta tudi aktualni monografiji v soavtorstvu s Petrom L. Bergerjem (2002) in Harrisonom (2000).

- od poudarka na nacionalni državi k lokalnim in regionalnim identitetam,
- od reguliranih trgov znotraj nacionalnih držav h globalnim trgom in globalni kulturi …

Ekonomska znanost se od samih začetkov ukvarja s temeljnim vprašanjem: zakaj so nekateri narodi gospodarsko uspešnejši od drugih. Max Weber je že pred stoletjem s svojim delom Protestantska etika in duh kapitalizma prepričljivo demonstriral, da je gospodarstvo in gospodarski razvoj prav tako kot kateri koli družbeni podsistem lahko predmet širše družboslovne razprave. Do neke mere je to presenetljivo, saj so povezanost ekonomskega in neekonomskega okolja nakazali že nekateri od očetov ekonomske znanosti. Po Adamu Smithu je ekonomsko življenje globoko vraščeno v družbeno življenje in ga ne moremo razumeti ločeno od navad, običajev, morale, torej od kulture, v kateri se odvija (Fukuyama 1995, 13; povz. po Adam in drugi 2001, 9–10). Alfred Marshall (1890) je v svoji obravnavi lokalizacije[85] opazil, da socialni procesi sodelujejo z ekonomskimi (Brown in Duguid 2000, 16–20; povz. po Adam in drugi 2001, 10).

Konkurenčnost gospodarstva naj bi bila posledica ugodnega makroekonomskega okolja (vpliv menjalnih tečajev, obrestnih mer, javnega dolga …), poceni delovne sile, naravnih resursov, vladnih politik (zaščitni ukrepi, spodbujanje izvoza, subvencije …), menedžerskih praks, odnosov med delavci in vodstvom (Porter 1998, 3–6; povz. po Adam in drugi 2001, 11), ekonomije obsega, tehnologije … ali kombinacije teh dejavnikov. Vsekakor pa je konkurenčnost gospodarstva kompleksen pojem, ki se ga ne da pojasniti z omejenim številom dejavnikov.

Ustvarjanje konkurenčnosti gospodarstva je močno lokaliziran proces, v katerem igrajo vlogo številni dejavniki različne narave, pri čemer lahko ima država neposredno in še večkrat posredno vlogo: ekonomske strukture, vrednote, kultura, institucije, pretekli razvoj … Ob upoštevanju te premise lahko pojasnimo velike razlike med državami ob prehodu na novo razvojno raven (povz. po Adam in drugi 2001, 12).

Razlike v nekaterih dimenzijah (stopnja izobraženosti prebivalstva, ugodni makroekonomski dejavniki, tehnološki razvoj, primerljive gospodarske politike) so se med razvitejšimi državami skoraj že izničile. O morebitni konkurenčni (ne)uspešnosti odločajo mnogo bolj subtilni, neotipljivi in neizračunljivi dejavniki, ki jih je zelo težko replicirati. Konkurenčnost je čedalje bolj odvisna od kulturnih in socialnih procesov in je fenomen, ki se ga le v okviru ekonomske vede in le z opazovanjem akterjev ne da zadovoljivo razložiti (povz. po Adam in drugi 2001, 13). Delovanje v ekonomski sferi je globoko povezano s socialnimi strukturami in z delovanjem, ki ne poteka vedno po klasičnih predpostavkah o posamezniku kot "homo economicus".

Sistemske učinke determinirajo procesi, ki se odvijajo na štirih nivojih (Esser et al. 1996; povz. po Adam in drugi 2001, 14):

1. mikro (konkurenčnost vsakega posameznega podjetja),

[85] Lokalizacija je predhodnica danes modnih razprav o klastrih.

2. makro (vlada, industrijska in potrošniška združenja prispevajo h kreiranju stabilnega makroekonomskega, pravnega, institucionalnega itd. okolja),
3. mezo (specifična točka, kjer se srečujejo zainteresirani akterji, ki prispevajo k oblikovanju primerne materialne infrastrukture, razvojnih in izobraževalnih institucij …),
4. meta (nivo sociokulturnih dejavnikov, tj. integracijskih kapacitet, strateških interakcijskih sposobnosti …).

Gospodarski razvoj je le ena izmed dimenzij razvoja, saj obstajajo tudi kulturni, politični, socialni, ekološki razvoj, pri čemer slednji niso le disperzija koristi, ki izvirajo iz gospodarskega razvoja (povz. po Adam in drugi 2001, 15).

Na razvoj in modernizacijo je treba gledati večdimenzionalno, upoštevati velja tudi neekonomske dejavnike (avtorji obravnavajo kulturne, socialne in kognitivne relevantne parametre). Pod razvojno uspešnostjo razumejo sposobnost preboja v bližino držav, ki tvorijo inovativno evropsko jedro[86] (povz. po Adam in drugi 2001, 16). Analizo modela sociokulturnih razvojnih dejavnikov so avtorji gradili na treh ravneh. Prvo raven tvori civilizacijska usposobljenost[87], ki je obravnavana kot zgodovinsko ozadje razvoja obravnavane družbe ali regije. Druga najpomembnejša raven je raven razvojnih dejavnikov, ki jih avtorji obravnavajo v petih sklopih: kognitivna mobilizacija, socialni kapital, podjetništvo, kakovost političnih institucij in družbena kohezivnost spadajo v okvir notranjih sestavin, odprtost družbe navzven pa obravnavamo kot zunanji dejavnik (slika 2.20). Z drugimi besedami: notranji dejavniki so odvisni od organizacije in sinergije znotraj določene družbe, odprtost je sicer tudi rezultat notranje organiziranosti, hkrati pa pomeni racionalno izkoriščanje zunanjih virov za lastni razvoj in aktivno prilagajanje na kompleksnejše okolje.

Model[88] izhaja iz predpostavke, da je osrednjega pomena socialni kapital, ki ima multiplikativne učinke na druge sklope. Vendar pa se je potrebno zavedati tudi povratnega vpliva, zato bi bilo mogoče o socialnem kapitalu govoriti kot o intervenirajoči ali včasih celo odvisni spremenljivki. Razvojna uspešnost je rezultat tako civilizacijske usposobljenosti kot (še posebej) razvojnih dejavnikov in njihove interakcije.

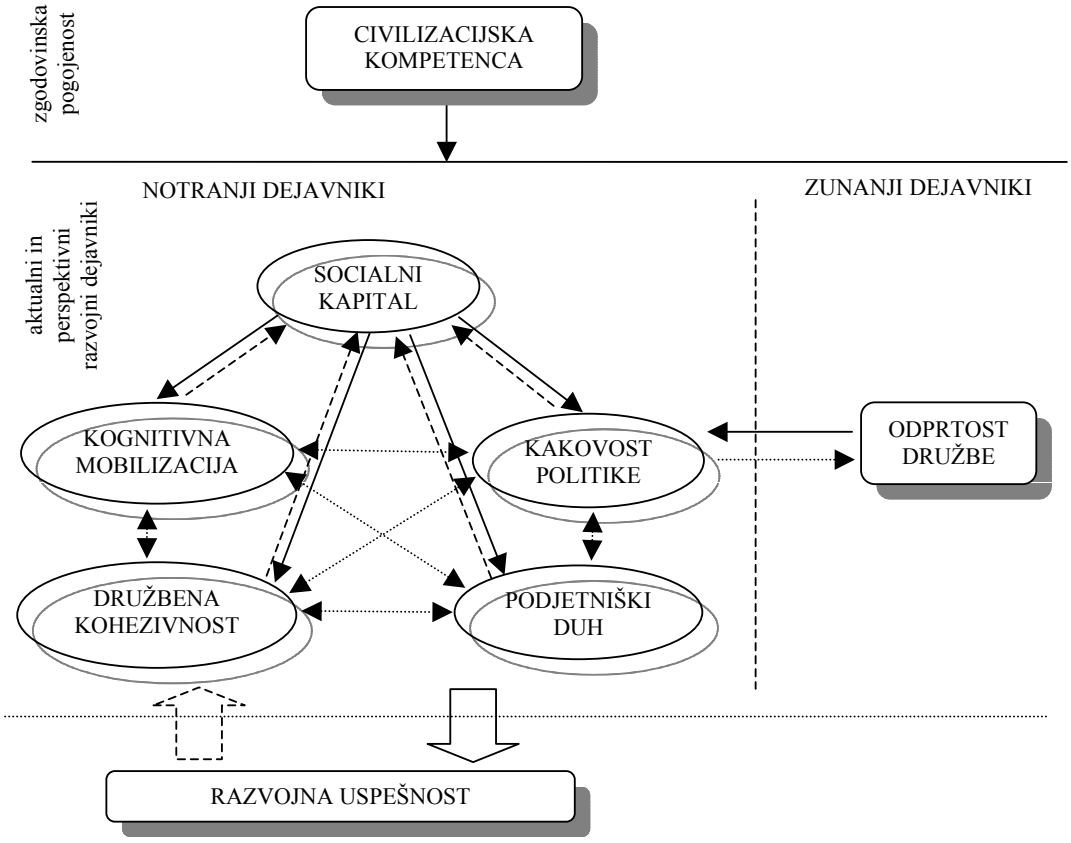
---

[86] Po eni strani prehod iz industrijske v postindustrijsko družbo, po drugi pa odmik od (pol)periferije in približevanje družbam, ki svojo razvojno uspešnost gradijo na upoštevanju človeškega, intelektualnega, kulturnega in socialnega kapitala.

[87] O civilizacijski kompetenci govorimo kot o sistemu internaliziranih (kulturnih) dispozicij, ki posamezniku in družbenim skupinam omogočajo vključitev v kompleksno moderno družbo. V okviru procesa modernizacije jo preučujemo kot zgodovinsko dediščino, ki v pozitivnem ali negativnem smislu vpliva na sedanji in bodoči razvoj. Kar zadeva slovensko in ostale srednjeevropske družbe, imamo opravka s postopno akumulacijo te kompetence, kar se kaže v večji prilagodljivosti in manjšem zaostanku za modernim jedrom v primerjavi z družbami, ki imajo drugačno zgodovinsko tradicijo in manj ugoden geografski in geopolitični položaj (Adam in drugi 2001, 37).

[88] Adam in drugi (2001) so v svoji raziskavi preučevali umeščenost Slovenije v evropski perspektivi glede na sociorazvojne dejavnike v postavljenem modelu. Pri tem so se oprli na podatke iz Transition report, World competitiveness yearbook, Eurostat, Human development report, Nations in transit, Slovensko javno mnenje in druge.

SLIKA 2.20: **MODEL SOCIOKULTURNIH RAZVOJNIH DEJAVNIKOV**



Vir: Adam in drugi (2001, 18).

Slovenija in druge srednjeevropske tranzicijske države, ki se poslavljajo od industrijske družbe in hočejo v perspektivi postati enakopraven partner postindustrijskim zahodnoevropskim družbam, lahko dosežejo tako imenovan "evolucijski" preboj le, če razvijejo sposobnosti, ki so zajete v omenjenih šestih sklopih indikatorjev. Posebej poudarjamo sposobnost sinergetskega organiziranja, kooperacije in koordinacije, ki so temelj strateške razvojne naravnanosti in glavni pokazatelj sistemske inteligence. Zato pripisujemo tako velik pomen socialnemu kapitalu (povz. po Adam in drugi 2001, 8–14). Le-ta lahko deluje proti inoviranju, kot v islamskih in ortoksnih razmerah, ali pa inoviranje podpira, kot je to na zahodu. Ali je v njegovem ozadju inovativna ali neinovativna kultura, je torej bistveno za vsebinsko usmeritev socialnega kapitala (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

[89] Adam in drugi (2001) so v svoji raziskavi preučevali umeščenost Slovenije v evropski perspektivi glede na sociorazvojne dejavnike v postavljenem modelu. Pri tem so se oprli na podatke iz Transition report, World competitiveness yearbook, Eurostat, Human development report, Nations in transit, Slovensko javno mnenje in druge.

Vse te ravni oziroma sklope razvojnih dejavnikov lahko operacionaliziramo ali po možnosti tudi kvantificiramo. Tako se v jasnejši luči nakazujejo razvojne možnosti in razvojne uspešnosti Slovenije v primerjavi z drugimi (primerljivimi) družbami. V bistvu je narejen korak naprej v vzpostavljanju nekakšnega (ekspertnega) monitoringa in evalvacijskega sistema za spremljanje razvojnih procesov in trendov v Sloveniji in drugih (tranzicijskih) državah v kontekstu podobnih gibanj in procesov v EU (Adam in drugi 2001, 14).

Socialni kapital[90] je organizacijski fenomen, ki daje zmožnost oblikovati asociacijski in projektni tip organizacij. Tako deluje socialni kapital kot katalizator drugih kapitalov in virov. Brez socialnega kapitala moderne družbe ne morejo popolnoma izkoristiti razvojnih priložnosti in potencialov pretvoriti v konkurenčno prednost. Tako tudi Slovenija kot tranzicijska družba ne bo mogla mobilizirati in izrabiti obstoječih človeških resursov in potencialov brez zadostne količine socialnega kapitala. Za politično stabilnost, učinkovitost države in tudi ekonomski razvoj je lahko socialni kapital morda celo pomembnejši od fizičnega in človeškega kapitala[91] (Adam in drugi 2001, 52).

Vzpostavitev procesa kognitivne mobilizacije brez zadostne količine socialnega kapitala sploh ni mogoča. Pri tem izhajamo iz opredelitve kognitivne mobilizacije kot zahtevne faze družbene modernizacije, pri kateri se morajo akterji srečevati in sinhronizirati delovanje in interese. Brez socialnega kapitala vmesne institucije za prenos znanja med njegovimi viri in uporabniki (industrijo, državo) ter za spodbujanje tehnoloških in socialnih inovacij ne morejo v resnici zaživeti. V državah z visoko stopnjo socialnega kapitala je omrežje vmesnih institucij bolj aktivno in bolj zadovoljuje potrebe uporabnikov (Adam in drugi 2001, 89).

Glavni vezni člen med kvaliteto politike in socialnim kapitalom je element zaupanja. Značilnosti politike, kot so učinkovitost institucij, delovanje pravne države in demokratičnost politike, vplivajo na stopnjo zaupanja v politične institucije in tudi na stopnjo splošnega zaupanja. Velja pa tudi obratno, saj je od zaupanja ljudi v institucije v veliki meri odvisno njihovo delovanje.

Poleg krepitve zaupanja prispeva politika tudi h krepitvi in izkoriščenosti socialnega kapitala preko svojega razvojnega oziroma strateškega delovanja. Gre za delovanje na mezo nivoju, kjer država skupaj z relevantnimi organizacijami in skupinami z različnih področij na partnerski način sodeluje pri načrtovanju in udejanjanju razvojnih politik. Za opravljanje takšne vloge pa potrebuje država oziroma njeni nosilci veliko znanja in senzibilnosti.

[90] Socialni kapital so po Fukuyami (1999; povz. po Panther 2001, 27) v danem trenutku dane neformalne norme, ki vzpodbujajo sodelovanje med najmanj dvema posameznikoma. Norme, ki oblikujejo socialni kapital, lahko sežejo od norm vzajemnega odnosa med prijateljema pa vse do kompleksnih in izčrpno dodelanih doktrin, kot sta na primer krščanstvo in konfucionizem. Zaupanje, vezi in mreže, civilna družba in ostalo, kar povezujemo s socialnim kapitalom, so posledica socialnega kapitala, ne sestavljajo pa socialnega kapitala samega. Norme, ki sestavljajo socialni kapital, vodijo k sodelovanju v skupini in so povezane s tradicionalnimi krepostmi, kot so odkritost, držanje obljub, zanesljivost uspešnosti dolžnosti, vzajemnost in podobno.

[91] Omogoča njune sinergije (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

Koncept socialnega kapitala je možno aplicirati tudi na odnose in delovanje v okviru sfere politike. Gre za določen tip socialnega kapitala, ki ga imenujemo institucionalni socialni kapital. Le-ta opredeljuje sposobnost sodelovanja in koordinacije med različnimi političnimi akterji in kot tak predstavlja kakovost politike. Od usklajenosti v delovanju različnih funkcionalno specializiranih državnih institucij, ki predpostavlja določeno stopnjo konsenza glede ključnih usmeritev in ciljev, je v veliki meri odvisna učinkovitost države[92].

Socialni kapital pa predstavlja tudi vezni člen med delovanjem politike in ostalimi dejavniki iz predstavljenega modela sociokulturnih razvojnih dejavnikov. Preko socialnega kapitala vpliva politika na stopnjo kognitivne mobilizacije s spodbujanjem oziroma z ustvarjanjem pogojev za različne neformalne oblike učenja. Podobno vpliva tudi na krepitev socialne kohezivnosti, tj. preko različnih programov premagovanja revščine, spodbujanja vzajemne pomoči itd. To velja za spodbujanje podjetništva in krepitev podjetniškega duha, kjer gre za bolj neposreden pristop v smislu ustvarjanja podjetniško prijaznega okolja. Na krepitev omenjenih razvojnih dejavnikov vplivata predvsem učinkovitost in transparentnost državnih institucij, predvsem pri socialni kohezivnosti pa je zelo pomembna tudi stopnja demokratičnosti (Adam in drugi 2001, 119–121)[93].

Na shemi socialnih razvojnih dejavnikov vidimo, da je povezava med podjetniškim duhom in socialnim kapitalom dvosmerna. Socialni kapital je pomemben predpogoj za razvoj podjetniškega duha oziroma ima vpliv na količino in kakovost podjetniškega duha, ki obstaja v obravnavani družbi. Kot najpomembnejšo ekonomsko posledico posedovanja tega neekonomskega resursa je potrebno izpostaviti koordinacijo, sinergijo in kooperacijo, ki postajajo s postopnim prehodom iz stare v novo informacijsko-telekomunikacijsko tehnološko paradigmo ključnega pomena oziroma brez njih ta prehod sploh ni mogoč. Srednje razvite države, kamor sodi tudi Slovenija, morajo to še posebej upoštevati, če želijo preskočiti iz skupine polperifernih v skupino razvitih. Opozoriti je treba tudi na možnost negativnih učinkov socialnega kapitala, ki jih imajo različni tipi (Adam in drugi 2001, 153–154).

Pojem družbene kohezivnosti je prikladen za označevanje razlik med družbami, saj povezuje dva klasična sociološka pojma, in sicer integracijo in inkluzivnost. Družbena kohezivnost je tako povezana (Adam in drugi 2001, 155–156):

- z vlogo socialne države, ki preprečuje socialno izključenost;
- z razvitostjo civilne družbe, ki omogoča aktivizacijo v nevladnih organizacijah in solidarnost;
- z nacionalnokulturnim sistemom, ki daje občutek pripadnosti in identitete in omogoča bazičen konsenz;

[92] Seveda pa le-ta lahko učinkovito podpira ali zavira inoviranje (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).
[93] Programi potem odsevajo vsebinsko usmeritev institucij, odvisno od prevladujoče kulture najvplivnejših. Če so slednji premalo celoviti, podjetni in inovativni, programi stežka podpirajo posodabljanje (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

- z odsotnostjo oziroma čim nižjo stopnjo družbene anomije, ki se izraža v pojavih, kot so kriminaliteta, odvisnost od drog in alkohola, samomorilnost itd.

Slovenija sodi med države z relativno nizko stopnjo neenakosti, kljub temu pa velika večina Slovencev ocenjuje stopnjo neenakosti kot občutno previsoko. Za sektor nevladnih organizacij sta značilni neustrezna struktura ter šibkost finančnih in organizacijskih resursov. Glede nacionalne identitete pa je položaj v Sloveniji dvosmiseln, saj visoko stopnjo nacionalne privrženosti spremlja nizka stopnja zaupanja v sposobnosti države. Tudi glede družbene anomije se položaj po posameznih vidikih razlikuje, saj imamo opraviti z visoko stopnjo samomorov, po drugi strani pa je stanje na področju kriminalitete relativno zadovoljivo (čeprav so določene oblike kriminala – denimo kriminal, povezan z drogami – v porastu) (Adam in drugi 2001, 174–175).

Problematika odprtosti oziroma zaprtosti družbe do mednarodnega okolja je povezana s konceptom socialnega kapitala na najmanj dveh ravneh. Najprej gre za vlogo socialnega kapitala v koordinaciji in regulaciji: tako notranjih razmerij v družbi kot njenih relacij do mednarodnega okolja.

Drugi element odnosa med socialnim kapitalom in odprtostjo v mednarodno okolje pa je seveda tisti vidik socialnega kapitala, ki premošča ne le posamične skupine znotraj družbe, temveč deluje kot povezava skupin med različnimi družbami. To utegne biti še nekoliko zahtevnejše, saj v mednarodnem prostoru ne obstaja kakšna posebna nadnacionalna societetna skupnost. Zato gre za premoščanje v posebno izrazitem smislu, v katerem sta izgradnja zaupanja v obeh smereh in omrežij na tej podlagi še toliko zahtevnejši. Hkrati pa se to vseeno do neke mere poenostavlja s pomočjo vzpostavljanja različnih skupnih standardov in še zlasti z različnimi razvitejšimi oblikami integracije, kakršna je na primer EU, ki seveda niso brez ambicij po izgradnji in večji kohezivnosti societalne skupnosti tudi na evropski ravni (Adam in drugi 2001, 189).

Adam et al. (2001) so zasnovali kompleksen in celovit model sociokulturnih dejavnikov razvojne uspešnosti, na podlagi katerega so ugotavljali umeščenost Slovenije v evropski perspektivi. Ugotovili so, da je pri obravnavi statičnih in dinamičnih vidikov položaja Slovenije opazno določeno neskladje med njimi: med tranzicijskimi državami je po markoekonomskih kazalcih najboljša, po drugi strani pa je slabša po bolj dinamičnih vidikih prehoda. Zaostajanje Slovenije v dinamičnih aspektih razvoja je problematično, saj ima za posledico manjšo pripravljenost na globalne izzive in s tem manjšo mednarodno konkurenčnost.

2.2.8 Religija in ekonomski razvoj

Barro in McCleary (2003) sta preučevala vpliv obiska cerkve in verskega prepričanja na ekonomsko rast; podatke za empirično raziskavo sta črpala iz šestih mednarodnih raziskav iz obdobja 1981–1999. Ugotovila sta, da večji mesečni obisk cerkve zmanjša BDP/prebivalca,

večje versko prepričanje pa poveča BDP/prebivalca. Ekonomska rast se torej povečuje sorazmerno z verskim prepričanjem in obratno sorazmerno z obiskom cerkva[94].

Za ocenitev determinant ekonomske rasti so prejšnje raziskave uporabljale izkušnje mnogih držav (Barro 1991, 2000 ter Barro in Sala-i-Martin 2003; povz. po Barro in McCleary 2003, 1). V tej literaturi so izolirali kar nekaj spremenljivk, ki predvidevajo kasnejše ocene ekonomske rasti. Eden glavnih sklepov avtorjev je, da morajo uspešne razlage ekonomskega obnašanja preko ozkega merjenja ekonomskih spremenljivk ter upoštevati še politične in družbene razmere. Empirični podatki odkrivajo pomemben vpliv vladne politike in javnih institucij na ekonomsko rast (po Barro in McCleary 2003, 1).

Nekateri raziskovalci kot Huntington (1996), Inglehart in Baker (2000) menijo, da je pri merjenju vplivov na ekonomsko rast treba vključiti tudi kulturo. Za kulturo so menili, da vpliva na ekonomske izide z vplivanjem na osebnost ljudi, kot je odkritost, pripravljenost na trdo delo in odprtost do tujcev. Religija je ena pomembnejših dimenzij kulture[95]. Po mnenju Webra (1930) imajo verska prepričanja in verske dejavnosti velik vpliv na ekonomski razvoj. Vseeno pa je večina ekonomistov in ostalih raziskovalcev religiji in ostalim kulturnih merilom kot determinantam ekonomske rasti namenila malo pozornosti. Cilj Barrovega in Mclearyjevega prispevka je bila zapolnitev te praznine z analizo vpliva obiska cerkve in verskega prepričanja na ekonomski napredek države. Poudariti je še treba, da lahko tudi ekonomska rast vpliva na religijo. V vsakem primeru pa je težko določiti smer vplivanja, saj so to "mehke" družbene znanosti.

Raziskava Barra in McClearyja (2003) nakazuje verjetne pomožne spremenljivke, ki so lahko uporabljene za določitev smeri vzročnosti od religije proti ekonomskemu obnašanju (bolj je ekonomija odvisna od religije kot obratno). Te pomožne spremenljivke imajo velik vpliv na vernost že brez tega, da na njih vpliva ekonomska rast. Njun postopek razkriva, kako razlike v vernosti vplivajo na ekonomsko rast[96].

Po teoriji sekularizacije[97] posameznik zaradi ekonomskega razvoja postaja manj veren in se odmika od cerkve in verskih prepričanj. Hipoteza sekularizacije vsebuje tudi idejo, da je zaradi ekonomskega razvoja vloga cerkve manjša ne le v političnih odločitvah, ampak tudi v družbenih in pravnih zadevah na splošno.

---

[94] Tu je treba poudariti, da sta oba koeficienta blizu 0, kar pomeni, da je vpliv zanemarljivo majhen, pri analizi pa je treba upoštevati še mnogo drugih dejavnikov.

[95] Za primerjavo so zanimiva branja Inglehart in Norris (2003a), Steuart (1999) in Thompson (2001).

[96] Opis njune raziskave, kjer je natančno opisano, katere spremenljivke sta vključila, je podrobneje predstavljen v prilogi A.

[97] Sekularizacija pomeni upadanje vplivnosti in navzočnosti religije ter verskih ustanov v družbi. Hipotezo sekularizacije najprej omenja Weber (1930), zasluge pa pripisuje zapiskom Johna Wesleya iz poznih let 1700. V zadnjem času pa jo omenjajo Wilson (1966; povz. po Barro in McCleary 2003, 2), Berger (1967; povz. po Barro in McCleary 2003, 2), Martin (1978; povz. po Barro in McCleary 2003, 2), Chaves (1994; povz. po Barro in McCleary 2003, 2) in Inglehart (2000).

Ekonomski razvoj nima samo ene dimenzije, ampak vsebuje redne vzorce spreminjanja v več ekonomskih, družbenih in političnih spremenljivkah. Npr. razvoj spremlja ne le večanje premoženja na prebivalca, ampak tudi višjo stopnjo izobrazbe, urbanizacije, višjo pričakovano življenjsko raven in manjšo raven rodnosti (Barro in McCleary 2003, 2–3).

Čeprav na splošno vernost upada z ekonomskih razvojem, pa so delne povezanosti odvisne od specifičnih dimenzij razvoja. Na primer merila za vernost so pozitivno povezana z izobrazbo, negativno z urbanizacijo in pozitivno s prisotnostjo otrok. Povečana pričakovana življenjska doba je praviloma negativno povezana z obiskom cerkva, po drugi strani pa pozitivno povezana z verskim prepričanjem.

Barro in McCleary (2003) sta našla povezanost med religijo in ekonomsko rastjo, prav tako pa sta našla nasproten vpliv, torej vpliv ekonomske rasti na religijo, ki pa ga težko določimo zaradi preučevanja "mehkih" znanosti. Njuna trditev, da verski pluralizem v neki državi izboljša kakovost cerkvenih storitev, se je izkazala za pravilno. To ni nič drugače kot na ostalih trgih, kjer si ponudniki prizadevajo ponuditi najboljše storitve, da bi tako pridobili največ uporabnikov. Postavljena trditev, da prisotnost državne religije in državne regulacije religije negativno vpliva na ekonomsko rast, ne drži popolnoma. Razlog je v tem, da v primeru, ko država subvencionira državno religijo, ljudje raje hodijo v cerkev. Večji obisk cerkve namreč pomeni višji BDP/prebivalca, ki hkrati pomeni večjo ekonomsko rast.

Prisotnost državne religije je pozitivno povezana z verskimi merili, najverjetneje zaradi subvencij, ki ponavadi pritekajo v ustanovljene religije. Po drugi strani pa je vernost negativno povezana z državno regulacijo verskega trga in z verskim zatiranjem, ki je bilo prisotno v obdobju komunističnega režima. Barro in McCleary (2003) sta ugotovila, da je padec komunističnega režima pripomogel k okrevanju vernosti v večini bivših komunističnih držav, kar je povzročilo večji obisk cerkve, večje versko prepričanje in več vernikov.

Večji verski pluralizem, merjen z raznoliko predanostjo med največjimi verstvi, je povezan z večjim obiskom cerkva in verskimi prepičanji. Primerjava verstev je pokazala, da je največja obiskanost verskih storitev pri katolikih, ne toliko pri ostalih (razen pri muslimanih). Verovanje v nebesa in pekel je močnejše pri muslimanih kot pri katolikoh in ostalih verah. Po mnenju Barra in McClearyja (2003, 37) večje versko prepričanje stimulira rast, saj pomaga pri ohranjanju posameznikovega obnašanja, ki povečuje produktivnost[98].

Barro in McCleary (2003) sta se lotila obširne raziskave predvsem kot izziv, saj v modelih ekonomskega razvoja ni bila upoštevana religija (posledično kultura) kot determinanta ekonomske rasti. V svojo raziskavo sta vključila podatke o vernosti (državna religija, državna regulacija religije in verski pluralizem, mesečni obisk cerkva, verovanje v nebesa, pekel, posmrtno življenje, v boga v kateri koli obliki) in ekonomske ter demografske podatke (BDP na prebivalca, leta šolanja, stopnjo urbanizacije, pričakovano življenjsko dobo itd.).

[98] V nadaljnjih raziskavah nameravata preučevati povezanost med verskimi prepričanji in specifičnimi individualnimi karakteristikami (kot na primer delovna etika, poštenost, varčnost, zaupanje do tujcev), ki jih bosta merila na osnovi odgovorov iz WVS.

2.2.9 Ekonomska kultura in ekonomska uspešnost držav

Kultura je dinamična kategorija, spreminja se skozi čas. Spreminjajo se stališča, vrednote, norme, načela in običaji, ideologija, verovanja, vedenje itd. Vse to je vpeto tudi v družbene strukture, npr. v gospodarski sistem. Kultura je s svojimi elementi temelj za oblikovanje in delovanje neke družbene ureditve in s tem tudi gospodarske ureditve. Razumljivo je, da se s spremembami v kulturi spreminja tudi družbena ureditev. Po drugi strani pa lahko pričakujemo, da bo sprememba ekonomske ureditve vplivala na spremembo kulture.

Ekonomska dejavnost ljudi tako prav gotovo sodi med tiste, ki jih je potrebno presojati z vidika dobrega ali slabega. V ekonomiji ljudje stopajo v nujne medsebojne odnose, v okviru katerih rešujejo temeljna eksistenčna vprašanja, tako na ravni posameznika in družin kot tudi na ravni širše družbe kot celote. Družbenoekonomski red pa je lahko učinkovit le, če ob povečanju materialnih dobrin hkrati zagotavlja tudi človeka vredno življenje čim večjemu številu ljudi. Pri etičnih vprašanjih v ekonomiji gre namreč predvsem zato, da v materialnih vprašanjih vselej iščemo tudi človečnost (Kračun 2000, 165−166).

Koncept kulture je zelo širok, saj obsega vsak del osebnega življenja in ima neposreden vpliv na vzorce življenja. Kultura je priučen način življenja znotraj dane družbe. V bistvu je kultura niz vrednot in vzorcev priučenega vedenja, ki se izoblikujejo kot posledica življenja znotraj posamezne družbe.

To pa omogočajo procesi:

- kulturna dediščina kot način prenašanja kulturnih vrednot in norm iz generacije v generacijo (reprodukcija kulturnih vzorcev);
- dograjevanje kulture na podlagi notranjih potencialov kulturnih skupin;
- izposojanje iz drugih kultur – kot način prevzemanja določenih elementov drugih kultur.

Kultura pa ne miruje, temveč se postopoma spreminja.

Ekonomski sistem v širšem smislu pa definiramo kot splet mehanizmov in institucij, zakonov, pravil ter tradicij in vrednot, ki oblikujejo določen vzorec odločanja in uresničevanja ekonomskih odločitev v procesu družbene reprodukcije ter določen vzorec ravnanja ekonomskih subjektov (Žižmond in Strašek 1999, 18−19).

Vsaka država si je skozi zgodovino ustvarjala nek okvirni koncept kulture, ki ima v vsaki deželi svoje specifične lastnosti. V povezavi s temi kulturnimi lastnostmi je vsaka država oblikovala tudi specifično ekonomsko ureditev. Zato ne moremo trditi, da je dan ekonomski sistem v vseh deželah identičen. To seveda ne more biti res, saj so ekonomski potenciali in kultura, kot pomemben gradnik ekonomske ureditve, v različnih deželah različni. Ta

prepletenost ekonomije in kulture se je predvsem v starejših ekonomskih teorijah precej zanemarjala. Mlajši ekonomski teoretiki pa skušajo v svojih teorijah zajeti tudi kulturni vidik ekonomije.

Možna je posredna povezava med kulturo in ekonomijo preko vloge države kot institucije in instance. V dinamičnem tržnem sistemu z nepopolno in razpršeno informacijo je kultura vedno podlaga za tekmovalne prednosti pri realizaciji transakcij.

North (2001, 9) pravi, da so institucije pravila igre v družbi – ali bolj formalno: omejitve, ki smo jih ljudje zgradili za oblikovanje interakcij. Posledično strukturirajo spodbude v politični, družbeni ali ekonomski menjavi. Institucionalne spremembe oblikujejo način družbenega razvoja in so ključne za razumevanje zgodovinskih sprememb.

Institucij ne moremo videti, čutiti, se jih dotakniti ali izmeriti – so konstrukti človeškega uma. Vendar pa neoklasični ekonomisti priznavajo njihov obstoj in jih običajno (implicitno ali eksplicitno) v svojih modelih uporabljajo kot parametre (North 2001, 113). V svojem delu Institucije, institucionalne spremembe in ekonomska uspešnost je North (2001, 113) postavil temelje za analizo institucionalnih sprememb na ekonomsko uspešnost.

Hudson Keith (2002) se v svojem prispevku za revijo The Economist sprašuje, kaj je ključnega pomena za razvoj – geografija, institucije ali politika. Dolga leta so ekonomisti poudarjali pomen dobre ekonomske politike, zadnje čase pa se daje večji poudarek dolgo živečim institucijam – politični stabilnosti, lastninskim pravicam, pravnemu sistemu, vzorcem zemljiške posesti (ang. patterns of land tenure) ... Drugi ekonomisti pa nasprotno poudarjajo geografijo, še posebej podnebje (vpliv na pojav bolezni, uporabnost nekaterih tehnologij, kmetijskih možnosti ...) in dostop do morja (vpliva na obseg mednarodne integracije). Ni nujno, da se omenjeni pojasnjevalni dejavniki medsebojno izključujejo[99].

William Easterley in Ross Levine (2001) sta testirala pomembnost teh skupin dejavnikov na vzorcu 72 držav. Rezultati raziskave so presunljivi, saj so pokazali, da institucionalni dejavniki ključno vplivajo na ekonomsko uspešnost, medtem ko ostali dejavniki skoraj ne oziroma zanemarljivo malo.

Ideje in zametki doktorske disertacije so nastajali postopoma in tudi v okviru projekta Slovenija v multikulturnem okolju in mednarodnih integracijah (2001–2003), na podlagi katerega je nastalo magistrsko delo Empirična analiza ekonomske kulture na ekonomsko uspešnost držav(e) (Živko 2003a). V skladu z izpeljavo politične kulture iz koncepta kulture (po Hoftsedeju) smo ekonomsko kulturo opredelili kot splet spoznavnih in vrednotnih struktur, ki usmerjajo ekonomsko vedenje (Živko 2003a, 95). Nadalje smo s statističnimi metodami (regresijska analiza, klaster metoda, multidimenzionalna slika) poskušali dokazati naslednje teze (Živko 2003a, 9):

[99] Bogata gospodarstva ponavadi kombinirajo primerno politiko, zdrave in stabilne institucije in ugodno geografijo. Mnoge revne države so slabo založene z vsemi tremi dejavniki.

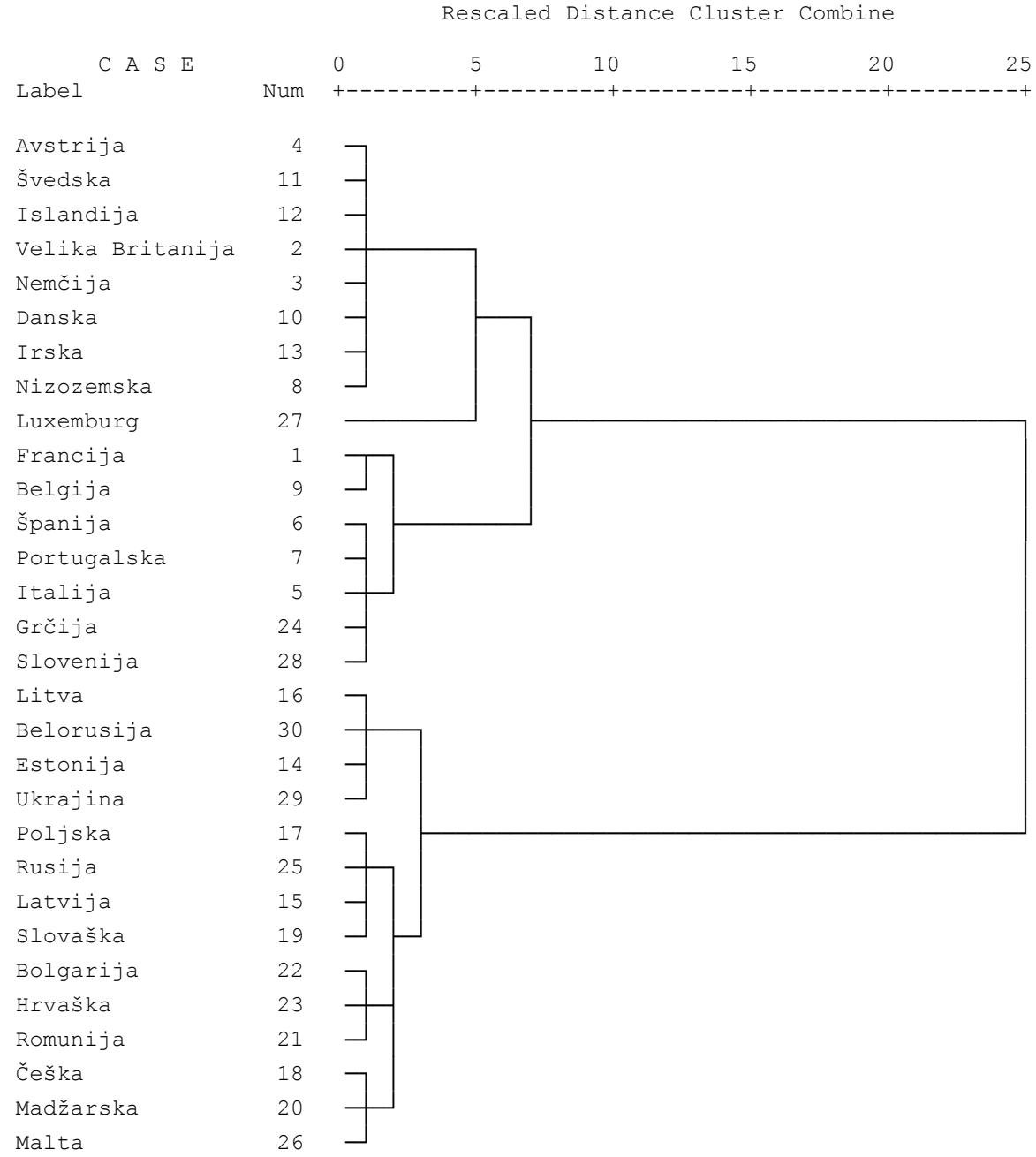
- Med kulturo in ekonomskim razvojem obstaja trdna povezanost.
- Ekonomska kultura vpliva na ekonomsko uspešnost posamezne države.
- Z vidika ekonomske kulture obstajajo značilne razlike med članicami Evropske unije in tranzicijskimi državami.
- Z vidika ekonomske kulture obstajajo značilne razlike med tranzicijskimi državami.

Konceptualna spoznanja sodobnega družboslovja kažejo, da se moderni svet vse bolj zaveda kulturne pogojenosti gospodarskih odločitev. Odločitve odločevalcev niso le ekonomske, ampak tudi kulturnoracionalne. Zavedanje teh kompleksnih odnosov še ni dovolj dorečeno in raziskano. Hofstedejev model, kjer vedenje ljudi pogojujejo njihove vrednote, je temeljni kamen za empirični model. Vsekakor se zavedamo, da ima takšen operacionalni model svoje pomanjkljivosti, prav tako tudi vse mehanske metode (Živko 2003a, 110).

SLIKA 2.21: DENDROGRAM

* * * * * * H I E R A R C H I C A L C L U S T E R A N A L Y S I S * * * * * *

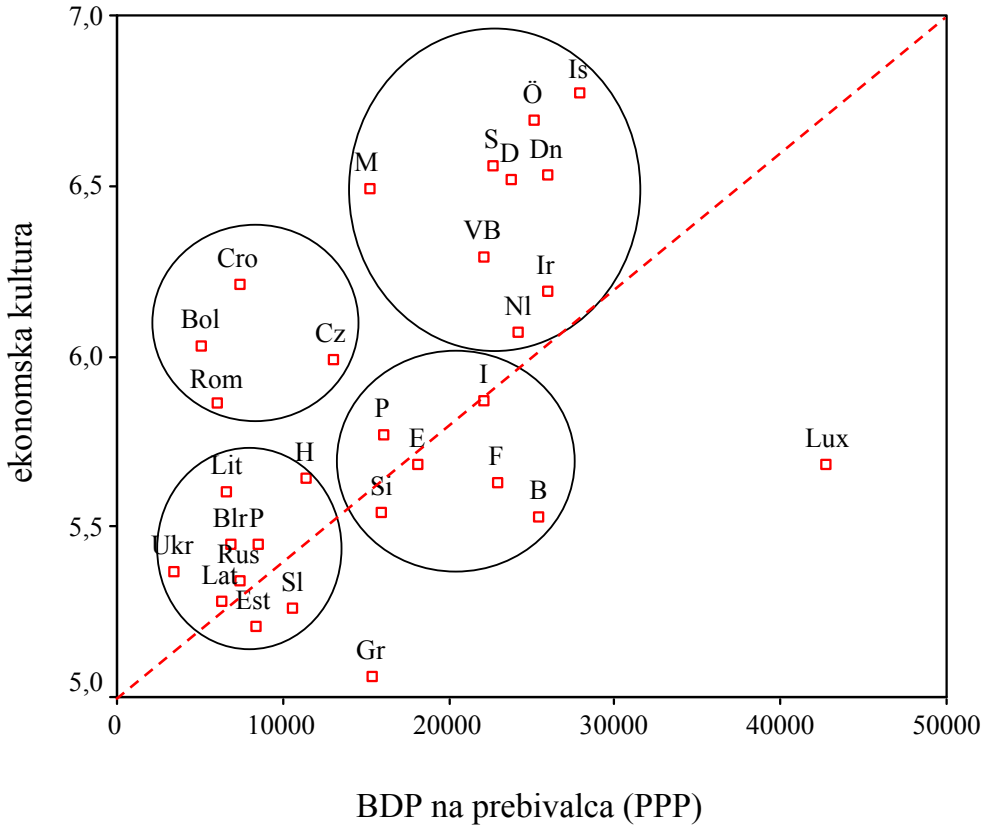
Dendrogram using Ward Method



Vir: Živko (2003a, 107).

Ekonomija je kulturno pogojena, če se individualni ali kolektivni akterji s specifično kulturo obnašajo drugače. To sta s svojimi številnimi empiričnimi raziskavami dokazala Hofstede in Inglehart, pa tudi naša analiza je pokazala, da povezanost obstaja. Na osnovi raziskovalnega modela smo dobili rezultate analize (dendrogram, dvodimenzionalni graf, regresijski koeficient). Na drevesu razvrščanja sta razvidni dve skupini držav: zahodnoevropske (članice Evropske unije) in tranzicijske države (bivše centralnoplanske). Izjema je pravzaprav Slovenija, saj spada v podskupino razvitih zahodnoevropskih držav (slika 2.21). Če si podrobneje pogledamo posamezne skupine držav, lahko vidimo, da so v prvi skupini razvite, zahodnoevropske države, ki imajo visok BDP na prebivalca, nizko stopnjo inflacije, nizek HDI.

SLIKA 2.22: EKONOMSKA KULTURA IN EKONOMSKA USPEŠNOST



Opomba: države so označene z mednarodnimi kraticami
Vir: Živko (2003a, 109).

Države s podobno ekonomsko kulturo dosegajo tudi primerljive ekonomske rezultate. S slike 2.22 lahko tudi razberemo, da se države združujejo v zanimive skupine. Celo znotraj držav članic EU lahko zaznamo dve podskupini: skupino, kjer prevladujejo države s prevladujočo protestantsko vero, in države, kjer prevladuje katoliška vera. To potrjuje Inglehartovo tezo, da je religija ključni kulturni faktor, ki usmerja vedenje ljudi, torej tudi ekonomsko. Tudi skupina

držav, kjer prevladuje pravoslavna vera, kaže veliko stopnjo podobnosti po merilih ekonomske kulture in tudi ekonomske uspešnosti. Iz tega lahko sklepamo, da je kultura, zlasti religija oziroma delovna etika v religioznih sistemih (Weber), pomemben dejavnik ekonomskega razvoja (Živko 2003a, 110).

Bergerjev teoretični koncept (1986) ekonomske kulture, ki se nanaša na preučevanje socialnega, političnega in kulturnega konteksta določenega ekonomskega procesa so v svojih raziskavah operacionalizirali Bobek, Sruk, Treven, Zver in Živko (2003), Bobek, Sruk, Zver in Živko (2003), Bobek, Zver in Živko (2004) in Živko (2003a). Na podlagi empirične raziskave evropskega prostora so ugotovili, da države s podobno ekonomsko kulturo dosegajo tudi primerljive ekonomske rezultate.

2.4 Ekonomska konvergenca

Nekateri menijo, da je najpomembnejši rezultat globalizacije zmaga trga nad državo in posledično konec nacionalne suverenosti. Ekonomske sile naj bi izpodjedale nacionalne meje, države vedno bolj izgubljajo nadzor nad svojim gospodarstvom in nacionalni ekonomski sistemi konvergirajo k skupnemu modelu. Zagovorniki tržno usmerjene globalizacije menijo, da ta razvoj signalizira pomemben trenutek v človeški zgodovini: nadvlada trga nad državo in ekonomije nad politiko pomeni konec človekovih institucij in političnih bojev, povzročiteljev vojn, prevlad in ostalega zla. Po drugi strani pa za kritike globalizacije zmaga trga pomeni konec države kot zaščitnika ekonomsko šibkih proti ekonomsko močnim in nadvlado neizprosnih tržnih sil in tistih, ki jih nadzorujejo. Bojijo se, da bo vsaka vrednota, institucija in človeška čednost podrejena komercialnim interesom in podjetniškim dobičkom (Gilpin 2000, 311)[105].

Ali povpraševanje po ekonomski učinkovitosti, zaostrujoči mednarodni konkurenčnosti in boj za vedno večjo podjetniško dobičkonosnost vodi h konvergenci nacionalnih vrednot, institucij in ekonomske politike po celem svetu? Ali se zaradi ekonomskih in tehnoloških sil narodi oddaljujejo od zastarelih ekonomskih sistemov in konvergirajo k skupnemu kalupu (vzorcu) ameriškega ekonomskega modela, ki temelji na svobodni trgovini, odprtosti globalne ekonomije in najmanjši vpletenosti države v gospodarstvo? Zagovorniki tržne prevlade svetovne ekonomije, kot sta Fukuyama in Friedman, predvidevajo, da bodo vsi narodi konvergirali k novemu svetovnem redu, ki temelji na svobodnih vrednotah (svobodna trgovina, individualizem, svoboda), širi globalno blaginjo in svetovni mir. Zanje je globalizacija neizbežna in je ni mogoče obrniti v nasprotno smer. Nasprotniki globalizacije pa menijo, da ni tako enostavno zavrniti nacionalnih vrednot, ukoreninjene institucije in stoletne tradicije. Johnson in Huntington sta skeptična do mnenja, da globalizacija vodi h konvergenci

[105] Globalizacija vodi tudi do neokolonializacije manj inovativnih v korist bolj inovativnih na skupnem prostem trgu/tekmovališču (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).

in homogenizaciji nacionalnih družb, ampak bodo politični, ekonomski in varnostni konflikti ostali vitalni faktorji mednarodnih odnosov (Gilpin 2000, 319–320).

Prepričanje, da moderna tehnologija in tržne sile silijo narode k sprejetju skupnih vzorcev družbenih, ekonomskih in političnih organizacij, je staro. Prej so globalizem in teorije (marksizem, industrializem in modernizacijska teorija) napovedale, da bosta moderna tehnologija in ekonomski razvoj uničila vse obstoječe družbene vrednote in institucije ter zlila človeško raso v enoten in univerzalen vzorec vrednot, prepričanj in institucij. Do sedaj se še to ni uresničilo. Čeprav so nekatere družbe prevzele mnoge skupne institucije, so nacionalne razlike še vedno pomembne in odločilno vplivajo na delovanje kapitalističnega ali tržnega gospodarstva; tržna gospodarstva obstajajo v različnih oblikah in ne konvergirajo k enemu, enotnemu tipu[106] (Gilpin 2000, 320).

Kot je poudarila Suzanne Berger (Gilpin 2000, 321), vpliva svetovna ekonomija na nacionalne ekonomije na vsaj dva načina. Spremembe v mednarodni ekonomiji lahko povečajo/zmanjšajo moč in avtonomijo določenih držav in svetovna ekonomija lahko preoblikuje domačo politiko in ekonomske zadeve preko njenega vpliva na domače interese. Preko teh kanalov lahko globalna ekonomija spremeni vedenje in institucije nacionalnih družb, ni pa jasno, ali in v koliki meri zunanje dogajanje, povezano z globalizacijo, dejansko transformira nacionalne ekonomije in vodi k večji konvergenci (Gilpin 2000, 321).

Povečana integracija nacionalnih ekonomij in pospešena mednarodna konkurenčnost sta vzpodbudili družbe, da so sprejele posebne institucije in prakse, ki so se izkazale še posebej uspešne drugod (širitev japonske visoko učinkovite tehnologije ozke proizvodnje v ZDA, Veliko Britanijo in drugam najbolje ponazarja ta fenomen (Gilpin 2000, 321). Berger in Dore sta v povezavi s konvergenco institucij in domačih praks prišla do naslednjih sklepov (Gilpin 2000, 321):

1. Kljub neki konvergenci makroekonomske učinkovitosti, kot so npr. stopnje rasti in ravni produktivnosti, je le malo konvergence na ravni nacionalnih institucij. Nacionalne institucije so se izkazale za neelastične, toge. Družbene spremembe so ponavadi zelo drage, močno upirajoče se in izredno počasne.
2. Različni, a enako učinkoviti podjetniški sistemi in sistemi ostalih institucij znotraj nacionalnih družb želijo s konvergenco doseči posebne cilje.
3. Zunanji pritisk lahko vpliva na reakcijo ali izid, vendar je značilnost le-tega v glavnem odvisna od domačih faktorjev in ni omejen le na le eno ali enkratno reakcijo.
4. Konvergenca nacionalnih institucij spada pod mednarodna pogajanja; redko jo lahko definiramo kot avtomatsko posledico globalizacije.
5. Domače učinke globalizacije pretežno določijo države same.

[106] Na primer v Ameriki institucije za visokošolsko izobraževanje izvajajo enake funkcije in so tesno povezane preko interneta in ostalih sredstev, kljub temu pa Harvard, Yale in Princeton zagotovo ne konvergirajo k skupnemu modelu (Walt Stephen; povz. po Gilpin 2000, 321).

Študija Bergerjeve in Dora ni dokazala, da globalizacija nikoli ne bo ustvarila konvergence ekonomskih institucij in praks širom po svetu, menila pa sta, da so se nacionalne ekonomske in družbene institucije v preteklih petdesetih letih le malo homogenizirale (Gilpin 2000, 321–322). Prav tako globalizacija ne vodi h komercializaciji vseh človeških opravil. Ekonomska globalizacija lahko vzpodbuja homogenizacijo človeških vrednot in vedenja, le da so ostali dejavniki, kot na primer sodobno trženje in pop kultura, pomembnejši.

Z mnenji Bergerjeve, Dora in Gilpina se ne strinjamo popolnoma. Za globalno raven njihova trditev po našem mnenju velja, ne pa tudi za regionalno (primer EU). Ekonomske konvergence ni krepila samo globalizacija, ampak tudi predhodni procesi (razlogi za nastanek EU, globalizacija je te trende samo pospešila). V tem kontekstu je treba poudariti, da je evropski prostor nekaj posebnega, saj države povezuje globoko zakoreninjena zgodovina in je v svetovnem pogledu tudi posebnost. Države EU so raznolike in raznovrstne[107].

2.5 Ekonomska konvergenca z vidika ekonomskokulturnih orientacij

Ugotovimo lahko, da so kulturni dejavniki – predvsem v zadnjih letih v modelih, razlagah in pri preučevanju razvojne uspešnosti, mednarodne konkurenčnosti, ekonomske rasti in razvoja – pridobili na pomembnosti[108]. Iz preučevane literature izhaja tudi, da se proces ekonomske konvergence odvija hitreje v primerjavi s kulturnimi orientacijami. V preučevani literaturi ni konceptualnega in časovnoprimerjalnega raziskovalnega pristopa, ki bi na celovit način povezal kulturno konvergenco, ekonomskokulturno konvergenco in ekonomsko uspešnost. Do sedaj se ekonomisti, sociologi, kulturni antropologi in drugi znanstveniki niso lotili preučevanja ekonomske konvergence z vidika ekonomskokulturnih orientacij, kar je naš namen v empiričnem delu disertacije (3. in 4. poglavje).

Najprej bomo preučili bazo podatkov in raziskovalni pristop, ki nam bosta v 4. poglavju služila kot osnova za preučevanje ekonomskokulturnih orientacij. Nadalje bomo v obširni empirični analizi preučili kulturne orientacije preučevanih evropskih držav in se pri tem oprli na pet kulturnih dimenzij po Hofstedeju. Časovno bomo primerjali kulturne orientacije starih in novih držav članic EU, tudi glede na njihovo versko pripadnost. Nato bomo evropske države preučevali na osnovi njihovih ekonomskokulturnih orientacij s časovnoprimerjalenga vidika, verske pripadnosti in statusa članstva v EU.

[107] Združujejo se, da bi si zagotovile mir, potem ko so več stoletij imele nenehne uničevalne vojne (osebna komunikacija Mulej 25. 1. 2005).
[108] O nekaterih dilemah in vidikih podrobneje v Zver, Živko, Bobek, Sruk in Treven (2002) in Živko (2003b).

3 METODOLOŠKI PROBLEMI V MEDKULTURNIH RAZISKAVAH: ANALIZA BAZE PODATKOV IN RAZISKOVALNEGA PRISTOPA PO KRITERIJIH NASIFA IN DRUGIH (1991)

V nadaljevanju bomo uporabili bazo podatkov EVS oziroma WVS za potrebe naše analize, zato se bomo v tem delu disertacije osredotočili na analizo medkulturne raziskave in raziskovalnega pristopa, ki bo uporabljen v empiričnem delu disertacije. Uporabili bomo kriterije Nasifa in drugih (1991), ki so jih razvili in uporabili predvsem za primerjavo organizacij v različnih kulturah. Avtorji so identificirali metodološke probleme medkulturnih raziskav s preučitvijo literature s tega področja, za kar so se odločili zaradi pomanjkanja dobrih teorij v medkulturnih raziskavah.

Medkulturne raziskave so opredeljene kot raziskave, kjer je kultura glavna neodvisna ali odvisna spremenljivka, ne pa zunanja oziroma rezidualna spremenljivka. Nasif et al. (1991, 80) so že v začetku 90. let 20. stoletja ugotavljali, da število medkulturnih raziskav narašča počasi; kot glavni vzrok so navedli njihovo financiranje in metodološko kompleksnost. Analizirali so metodološke probleme medkulturnih raziskav, ki jih bomo podrobneje predstavili v nadaljevanju (Nasif in drugi 1991, 81) (glej tabelo 3.1):

- problem definicije medkulturnih raziskav,
- metodološka poenostavitev medkulturnih raziskav,
- problemi vzorčenja medkulturnih raziskav,
- instrumentarij medkulturnih raziskav,
- zbiranje podatkov v medkulturnih raziskavah,
- analiza podatkov medkulturnih raziskav,
- raven analize medkulturnih raziskav.

Našo analizo in sklepe bomo v nadaljevanju osnovali na mednarodni bazi podatkov, zato se nam zdi smiselno, da opozorimo na probleme, ki spremljajo takšne raziskave. Hkrati bomo analizirali tudi raziskovalni pristop, saj se kriteriji Nasifa in drugih nanašajo tako na samo bazo podatkov kakor tudi na ustreznost raziskovalnih metod v medkulturnih raziskavah[109].

[109] Nasif in drugi so osnovali kriterije na osnovi študij, kjer je bil avtor študije isti kot izvajalec raziskave. V disertaciji pa bomo za potrebe naše analize uporabili obsežno mednarodno raziskavo več avtorjev.

TABELA 3.1: METODOLOŠKI PROBLEMI V MEDKULTURNIH RAZISKAVAH

I. Problem definicije

A. Definicija kulture
B. Država kot predstavnica kulture
C. Kdaj je kultura slučaj?
D. Kulturna pristranskost raziskovalca
E. Kulturna pristranskost nacionalnih teorij

II. Metodološka poenostavitev

A. Težave rigoroznih modelov
B. Presečne študije primerov
C. Enkratne statične študije
D. Statična primerjava skupin
E. Funkcionalna ustreznost
F. Časovni problemi
G. Enodisciplinske študije
H. Ni sinergije

III. Problemi vzorčenja

A. Izbira kulture (prikladnost)
B. Izbira subjektov (prikladnost)
C. Vzorci študentov
D. Velikost vzorca
E. Reprezentativnost vzorca
F. Enakovredni vzorci
G. Neodvisnost vzorcev (Galtonov problem)
H. Opis značilnosti vzorca

IV. Instrumentarij

A. Jezikovna ustreznost (prevod)
B. Ustreznost spremenljivk
C. Ustreznost lestvice
D. Ustreznost eksperimentalne manipulacije

V. Zbiranje podatkov

A. Ustreznost administracije
B. Ustreznost odgovorov
C. Časovni okvir zbiranja podatkov
D. Status in ostale psihološke zadeve
E. Presečno proti longitudinalnim zbiranjem podatkov

VI. Analiza podatkov

A. Kakovostni proti količinskim podatkom
B. Neparametrična proti prametrični statistiki
C. Enovariantna proti multivariantni analizi

VII. Raven analize

Zbiranje podatkov in analiza na eni ravni, sklepi na drugi

A. Raven posameznika
B. Organizacijska raven
C. Družbena raven

Vir: Nasif in drugi (1991, 81).

3.1 Zgodovinski razvoj baze podatkov EVS oziroma WVS

Serija raziskav se je začela z izvedbo v desetih zahodnoevropskih državah; izvajala jo je Raziskovalna skupina evropskih vrednotnih sistemov[110] pod vodstvom Jana Kerkhofsa in Ruuda de Moora. Zaradi velikega zanimanja se je za izvajanje EVS odločilo še 14 dodatnih držav. Svetovna raziskava vrednot[111] je nastala leta 1981 kot orodje za preučevanje vrednot in vedenja javnosti držav z različnim ekonomskim, vzgojnim in kulturnim ozadjem. Naslov serije so spremenili v "Svetovno raziskavo vrednot in Evropsko raziskavo vrednot", ko so dodali podatke za obdobje 1995–1997.

[110] ang. European Value Systems Study Group – EVSSG.
[111] ang. World Values Survey – WVS.

Študije koordinira izvršni odbor s petimi izvoljenimi predstavniki: odgovorni in glavni vodja Ronald Inglehart (ZDA), Bi Puranen (Švedska), Yilmaz Esmer (Turčija), Thorleif Pettersson (Švedska), Juan Diez-Nìcolas (Španija).

Študije temeljijo na razrednih, večkratnih naključnih vzorcih odraslih oseb nad 18 let. Vzorci so izbrani v dveh fazah. Najprej se na podlagi naključnega izbora določi lokacija vzorca; s tem se zagotovi reprezentativnost vseh tipov lokacij. Nato se naključno izbirajo posamezniki. Vsaka študija vsebuje informacije iz 300 do 4.000 intervjujev iz vsake države. Vzorci študij 1995–1997 vključujejo države z dohodkom na prebivalca od borih $ 300 do več kot $ 30.000 letno. Vsebina vseh raziskav obsega naslednja glavna področja preučevanja:

- pomembnost dela, družine, prijateljev, prostega časa, politike in religije;
- odnos do vlade in religije, vključujoč vprašanje, kako pogosto udeleženci sodelujejo v skupinskih aktivnostih znotraj religioznih in vladnih organizacij;
- dojemanje ekonomskih, etičnih, verskih in političnih skupin ter občutki zaupanja in pripadnosti do le-teh;
- ocena relativne pomembnosti glavnih problemov, s katerimi se sooča svet, in pripravljenost sodelovati pri reševanju;
- lastna ocena sreče in razredne pripadnosti.

Demografske informacije obsegajo družinske prihodke, število živečih v skupnem gospodinjstvu, velikost kraja, lastništvo prebivališča, regijo prebivanja, poklic glavnega v gospodinjstvu in podatke intervjuvanca (starost, spol, poklic, izobrazba, veroizpoved, vernost, pripadnost politični stranki in sindikatu, politična samoocena levo/desno).

Od leta 1981 so potekale izvedbe že štirih valov WVS (1981–83, 1990–93, 1995–97, 1999–2001), kar je podlaga za podrobne in točne primerjalne analize. EVS in WVS se uporabljata za analitične namene v izobraževanju (predavanja, seminarji) in raziskovanju ter sta podlaga za več kot 200 publikacij; najpomembnejši med njimi sta monografija Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies (Inglehart 1997) in članek Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values (Inglehart in Baker 2000).

Uporabnost teh študij narašča z večanjem števila držav, vključenih v svetovnem merilu. Val 1981–83 je pokril 22 neodvisnih držav ter Severno Irsko in rusko območje Tambov oblast; val 1990–93 je bil že razširjen na 42 držav; val 1995–97 na 54 držav ter dodatno še nekaj regionalnih in pilotno raziskavo v Gani; val 1999–2001 pa je pokril 60 držav. V celotni študiji je bilo zajetih 79 držav (od teh je vsaka sodelovala vsaj v enem valu). Slednje predstavljajo 85 % svetovne populacije.

Vsebina raziskave zajema razna področja vrednot in stališč do sodobnih družbenih problemov, kot so verske in moralne vrednote, vloga žensk, ekologija, neenakost, vzgoja otrok ipd. Več vprašanj je namenjenih tudi politični aktivnosti, pogledom na družbo in stopnji integracije

posameznika v družbo, merjeno skozi sodelovanje v združenjih in društvih, raven zaupanja v družbi in podobno. Zabeležena je družbena distanca do različnih marginalnih skupin, raven zadovoljstva v življenju in odnos do dela.

Projekt WVS preučuje hipotezo, da se masovni sistemi prepričanj spreminjajo in imajo velik vpliv na pomembno ekonomsko, politično in družbeno okolje. Ne predpostavlja niti ekonomskega niti kulturnega determinizma: izsledki so pokazali, da so odnosi med vrednotami, ekonomijo in politiko recipročni, kjer je preciznost narave povezav med njimi empirično vprašanje in ne vnaprej (a priori) določeno (World Values Survey 2004).

Zbiranje podatkov

V večini primerov nacionalna vlada financira terenske raziskave v vsaki državi. Vsaka nacionalna raziskovalna skupina priskrbi kopijo podatkov za osrednjega koordinatorja pri Ann Arbor, v zamenjavo pa dobi podatke od ostalih sodelujočih držav. Takšen dogovor ima močan multiplikativni učinek, saj omogoča vsaki državi interpretacijo v širšem, razvojnem in medkulturnem kontekstu.

V raziskavah torej sodelujejo odrasle osebe nad 18 let. Na Norveškem in Švedskem so opravljali intervjuje na podlagi naključno izbranega stratificiranega vzorca. V ZDA in Kanadi so uporabili naključne stratificirane vzorce s tremi povratnimi klici. Na Japonskem so uporabili večstopenjske naključne vzorce, s tem da so imena pridobili iz dokumentov, ki jih hranijo lokalne državne agencije. Večina ostalih držav je uporabila večstopenjsko naključno vzorčenje za izbiro gospodinjstva, s tem da so na osnovi števila članov v skupnem gospodinjstvu in Kisheve mreže[112] izbrali tistega člana skupnega gospodinjstva, ki je sodeloval v raziskavi. V nekaterih državah so končni izbor naredili na osnovi kvotnega vzorčenja, pri čemer so kvote izbirali na osnovi spola, starosti, poklica in regije, z uporabo podatkov iz popisa prebivalcev kot vodnika za razporeditev vsake skupine v populaciji[113].

Načeloma v vsaki državi izberejo prvi (začetni) naslov naključno, naslednji naslovi pa so izbrani na osnovi naključne poti postopka. Vsi intervjuji se izvajajo osebno na domu, v ustreznem domačem jeziku. Nacionalni vzorci so bili povsod, razen v naslednjih primerih:

- podnacionalne študije so bile na Severnem Irskem in

[112] ang. Kish grid. Pred začetkom intervjuja izprašanec pove starost in spol vseh oseb v skupnem gospodinjstvu. Osebo za intervju določijo na osnovi vnaprej pripravljene mreže (v levem stolpcu je število oseb v skupnem gospodinjstvu, v zgornji vrstici pa številka gospodinjstva; v mestu, kjer se sekata, je napisana številka, ki pove, katera oseba je izbrana za intervju). Sistem Kisheve mreže zagotavlja popolnoma naključen izbor izprašane osebe in daje vsem v skupnem gospodinjstvu enako možnost izbora. Na tak način se tudi izključi pristranskost spraševalca, saj bi se le-ta odločil za intervju najbolj dostopne osebe v gospodinjstvu (The Gallup organization 2004).

[113] Kitajci so uporabili statificirano večstopenjsko naključno vzorčenje, pri čemer so najprej razporedili province glede na tri stopnje ekonomskega razvoja, nekaj provinc so izbrali naključno iz vsake prej opredeljene skupine.

- v širšem območju Moskve (to je bilo zavzeto v študiji 1990 dodatno z vso Rusko republiko)[114].

Posebnosti nekaterih nacionalnih raziskav:

- Poleg nacionalne španske raziskave so leta 1995 izvedli še regionalno raziskavo v Andaluziji, Baskiji, Galiciji in Valenciji.
- V Čilu vzorec obsega le osrednji del države, kjer prebiva 63 % celotnega prebivalstva; prihodki so v tej regiji približno 40 % višji od nacionalnega povprečja.
- V Argentini so se omejili le na osrednji urbani del države, kjer je skoncentrirano približno 70 % njene populacije, prav tako z nadpovprečnimi prihodki.
- V Indiji so leta 1990 in 1995 uporabili stratificiran vzorec, in sicer 90 % intervjujev v urbanih predelih in 10 % na podeželju; 90 % intervjuvancev je bilo pismenih (povprečje v Indiji 50 %). Intervjuji so bili razdeljeni na 16 držav, glede na njihov odstotek v celotni populaciji. Vzorec je bil reprezentativen z vidika spola, starosti in regijske pripadnosti, preveč zastopani pa so bili pismeni predstavniki in predstavniki urbanih predelov (le 10 % vseh intervjujev leta 1990je bilo s podeželja)[115].
- V Nigeriji je bilo terensko delo omejeno na urbana območja oziroma na podeželje, ki je bilo v dometu 100 km od urbanega centra. V vseh 30 nigerijskih državah so intervjuvali odraslo populacijo v njihovem domačem jeziku. 40 % vzorca je bilo z urbanega območja in 60 % s podeželja. V nigerijski raziskavi iz leta 1995 so na jugu naključno izbrali podeželja s seznama podeželskih naselij, ki so bila v polmeru 10 km od izbranega urbanega naselja; na severu države pa so bila izbrana tista v polmeru 50 km.
- Na Kitajskem je vzorec obsegal 90 % urbanega prebivalstva in je večinoma izključil nepismene.
- V letih 1981 in 1990 so bili vzorci v ZDA in Južni Afriki opredeljeni glede na raso, pri čemer so bile manjšinske rase preveč zastopane (tehtano povprečje odpravi ta problem).
- Švicarske raziskave so opredeljene glede na jezikovno skupino, s čimer sta francosko in italijansko govoreči skupini preveč zastopani.
- V Rusiji so posameznike izbirali z zbirnih seznamov kraja prebivanja, ki jih hrani ustrezna državna agencija. Zaradi skupnih dogovorov bivanja ima tak način določene prednosti pred naključnim vzorčenjem znotraj gospodinjstva.

[114] Leta 1981 ni bilo mogoče izvajati intervjujev na območju celotne Ruske republike, raziskava so izvedli le v predelu Tambov oblast Ruske republike. Slednjo so zajeli v študijo ponovno leta 1995, za potrebe časovne primerjave. Izprašali so 2.040 oseb iz reprezentativnega nacionalnega ruskega vzorca, dodatno pa še 500 oseb v podvzorcu iz regije Tambov.

[115] Da bi zagotovili približke nacionalnih parametrov populacije, je treba uporabiti tehtane vrednosti.

Nekatere napake zaradi nereprezentativnosti je treba odpraviti s tehtanim povprečjem. Leta 1981 je npr. bila starostna skupina 18 do 24 kar dvakrat presežena. V večini primerov pa je bilo v intervjuje vključenih preveč visoko izobraženih.

Dodatne opombe za raziskavo 1990: v Veliki Britaniji, Severni Irski, Italiji in Republiki Irski so posameznike izbrali iz volilnega registra; v Sloveniji iz centralnega registra prebivalstva. Na Norveškem, Švedskem in Danskem so intervjuvali naključno stratificirane vzorce; stopnja odgovorov je bila povprečno 71 %. V večini držav so zanemarili prebivalstvo na podeželju in nepismene, saj le-ti odgovarjajo nadpovprečno z "ne vem".

Kakovost opravljenih terenskih raziskav se med državami razlikuje, ampak tako kot velja za večino stvari: s prakso se izboljšuje. Treba je upoštevati tudi logistični vidik, saj so z raziskavo reprezentativnega vzorca velikih populacij, kot so npr. Kitajska, Peru ali Nigerija, povezane mnoge težave, pa tudi npr. z bogatejšimi in urbaniziranimi državami, kot so Švedska, ZDA in Japonska. Iz teh razlogov je kakovost raziskav razvitih družb, kjer opravljajo reprezentativno vzorčenje že nekaj desetletij, visoka v primerjavi z državami, kjer so šele na začetku. V nekaterih državah je šele pred kratkim postalo mogoče opravljati raziskavo, v nekaterih primerih je celo WVS prva reprezentativna nacionalna študija nasploh. Strategija vodilnih pri WVS je zaposliti najboljše družboslovne znanstvenike v določeni državi in izvesti raziskavo z najboljšimi dosegljivimi tehnikami vzorčenja, namesto čakati na optimalne razmere (kar bi pomenilo omejitev projekta le na ekonomsko razvite države). Z višjimi sredstvi bi bilo mogoče uporabiti najboljše obeh svetov, z izvedbo popolnoma naključnih verjetnostnih vzorcev povsod po svetu. Glede na opravljene primerjalne analize lahko avtorji trdijo, da so kljub nekaterim pomanjkljivostim dobljeni podatki zanesljivi. Študije iz revnejših držav težijo k temu, da njihov vzorec vsebuje preveč urbanega in izobraženega prebivalstva in premalo nepismenih. Ne glede na to, da so podatki kasneje prilagojeni (popravljeni), je nerealno videnje, da so podatki revnih držav napram razvitim državam popolnoma primerljivi. Zaradi teh faktorjev je smiselno uporabiti tehtano spremenljivko (V236) v večini analiz. Analize so pokazale, da imajo revne države, kjer so skupine izobražencev in urbanega prebivalstva preveč zastopane, podobne orientacije kot v razvitih državah. To pomeni, da njihovi podatki težijo k podcenjevanju velikosti mednacionalnih razlik med temi državami. Ne glede na to so razlike prevladujočih vrednot med revnimi in bogatimi državami še vedno občutne (oprijemljive).

Večina institutov sodelujočih držav ni poročala o uspešnosti raziskave (koliko odstotkov izbranih oseb je bilo pripravljenih sodelovati v raziskavi). V poročilu slovenske raziskovalne skupine je bila zabeležena zavidljiva stopnja uspešnosti 87 %. Največja pa je bila na Češkem, kjer so leta 1990 od naključno izbranih 1.450 oseb glede na spol, starost, izobrazbo, regijsko pripadnost in velikost skupnosti intervjuvali 1.396 (stopnja uspešnosti neverjetnih 96 %). Romunska skupina je za leto 1990 izbirala osebe na osnovi enostavnega vzorca kvot glede na starost, spol, poklic in velikost skupnosti znotraj vsake od devetih državnih regij. Kljub dolžini intervjuja so poročali o zelo majhnem številu oseb, ki so zavrnile sodelovanje.

Države, ki so bile zajete v serijo 1990, so Argentina, Avstrija, Belorusija, Belgija, Brazilija, Bolgarija, Kanada, Čile, Kitajska, Češkoslovaška, Danska, Estonija, Finska, Francija, Nemčija (ločeni vzorci za vzhodni in zahodni del), Velika Britanija, Madžarska, Islandija, Indija, Irska,

Severna Irska, Italija, Japonska, Južna Koreja, Latvija, Litva, Mehika, širša Moskva, Nizozemska, Nigerija, Norveška, Poljska, Portugalska, Rusija, Romunija, Slovenija, Južna Afrika, Španija, Švedska, Švica, Turčija in ZDA. Podatki oziroma rezultati WVS 1990–93 so zbrani v monografiji Human values and beliefs: A cross-cultural sourcebook (2000), avtorjev Ingleharta, Basañeza in Morena, kjer je 400 strani izbranih tabel in podatkov. Ti so urejeni tako, da so podani le odstotki odgovorov "zelo pomembno" (razlika do 100 predstavlja vsoto odgovorov "pomembno", "manj pomembno" in "nepomembno"). Države v tabelah so razporejene glede na BDP na prebivalca, od najrevnejše do najbogatejše. Avtorji so se odločili za takšen pristop, saj so vrednote in stališča držav mnogokrat povezane s stopnjo ekonomskega razvoja; revne družbe imajo namreč drugačne poglede od bogatih (po Inglehart, Basañez in Moreno 2000, 3).

3.2 Problem definicije medkulturnih raziskav

Največ kritik medkulturnih raziskav je na neprimerno definicijo kulture. V objavljanih člankih pretežno uporabljajo kulturo, državo, nacijo in družbo v enakem pomenu. Prav tako je najpogosteje država eniteta za kulturo, saj se predpostavlja, da državne meje pomenijo tudi meje kulture (obstoj homogene kulture znotraj državnih meja). Takšne raziskave so opredeljene kot medkulturne, čeprav so v resnici mednarodne oziroma meddržavne (Nasif in drugi 1991, 82). Po Adlerjevi (Nasif in drugi 1991, 82) je zelo pomembno, da so raziskovalne skupine večkulturne, saj je to ključnega pomena pri oblikovanju, izvedbi in interpretaciji raziskave iz perspektive vsake kulture. Problem definicije se nanaša na neobstoj operacionalnega koncepta kulture. Hofstedejeva multidimenzionalna operacionalizacija predstavlja začetek razvojne paradigme v medkulturnih raziskavah. Kultura ima vpliv tako na raziskovalce kot na nacionalne teorije. Naraščajoča internacionalizacija zahteva zamenjavo ozke nacionalne paradigme s takšno, ki vsebuje raznolikost globalne perspektive (Adler; povz. po Nasif in drugi 1991, 83).

Implikacije za WVS in EVS

V vprašalniku termin kultura ni uporabljen. Zaradi velikosti vzorca vsaka država predstavlja eno kulturo (predpostavlja se obstoj homogenega kulturnega območja znotraj države, kar je sicer pogosto nerealno, a funkcionalno za analitične primere). Šele v zadnjem obdobju se raziskave izvajajo tudi v določenih regijah, vendar število regij ne zadostuje za primerjalne analize. Da bi se izključila pristranskost raziskovalca, so slednji vedno nacionalni instituti ali podjetja, ki se ukvarjajo z raziskavami (glej tabeli 3.2 in 3.3).

TABELA 3.2: PODATKI O TERENSKIH RAZISKAVAH PREUČEVANIH DRŽAV EVROPSKE UNIJE (LETO 1990)

Država	Izvajalec	Velikost vzorca	Čas izvedbe
Avstrija	Fessel + GFK Institut	1.001	februar–april 1991
Belgija	Dimaraso-Gallup	2.792	junija 1990
Velika Britanija	Gallup	1.484	junij–september 1990
Bolgarija	National public opinion center	1.034	avgust 1990
Češkoslovaška[i]	Association of independent social analysis	1.396	september 1990
Danska	Socialforskinginsinstituttet	1.030	april–maj 1990
Estonija	Mass communication reasearch and information center	1.008	junij–avgust 1990
Finska[ii]	Soumen Gallup	588	april 1990
Francija	Faits et opinions	1.002	junij–julij 1990
Vzhodna Nemčija[iii]	Institut für Demoskopie	1.336	jesen 1990
Zahodna Nemčija[iii]	Institut für Demoskopie	2.201	junij–julij 1990
Madžarska	Gallup	999	maj–junij 1990
Irska	Economic and social research institute	702	april 1990
Italija	Centro internazionale di recerche sociali sulle aree montane	2.010	oktober–november 1990
Latvija	Public opinion research group, Latvian sociological association	903	junij–avgust 1990
Litva	Vilnius state university sociological laboratory	1.000	junij–avgust 1990
Nizozemska	Institut voor Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek	1.017	junij–avgust 1990
Poljska	Osrodek badania opinii oublicznej	938	november–december 1990
Portugalska	EuroExpansao, S.A.	1.185	maj–julij 1990
Romunija	Institute for research on quality of life, Romanian academy of sciences	1.103	pomlad 1993
Slovenija	Center za raziskave javnega mnenja, Univerza v Ljubljani	1.035	februar 1992
Španija	DATA	2.637	april–maj 1990
	Analisis sociologicos, economicos y politicos	1.510	maj 1990
Švedska	Svenska institutet for opinionsundersokingar	1.407	april–maj 1990

Opombe: [i] – v EVS 1999 sta samostojni državi; [ii] – ni vključena v EVS 1999; [iii] – v analizi bodo uporabljene povprečne vrednosti Vzhodne in Zahodne Nemčije; manjkata Malta in Luksemburg (sta v EVS 1999), Ciper ni vključen niti v WVS 1990 niti v EVS 1990

Prirejeno po: Inglehart, Basañez in Moreno (2000, 468–470).

TABELA 3.3: PODATKI O TERENSKIH RAZISKAVAH PREUČEVANIH DRŽAV EVROPSKE UNIJE (LETO 1999)

Država	Izvajalec	Velikost vzorca	Čas izvedbe
Avstrija	Fessel - GIK	1.485	avgust–oktober 1999
Belgija	Dimarso	1.912	1999
Velika Britanija	Quality Fieldwork & Research Services	1.000	1999
Bolgarija	Institute of Sociology, Bulgarian Academy of Sciences	1.000	1999
Grčija	Department of Psychology, School of Philosophy, University of Athens	1.141	marec–junij 1999
Danska	SFI, The Danish National Institute of Social Research	1.032	1999
Estonija	Saar Poll, Ltd	1.005	1999
Luksemburg	ILRES Market Research	1.211	1999
Francija	Research International	1.615	1999
Nemčija	INFAS, Bonn	2.036	1999
Malta	MISCO International	1.002	1999
Madžarska	Szonda-Ipsos Média-, Vélemény - és Piackutató Intézet, Budapest	1.000	1999
Irska	The Survey Unit, The Economic and Social Research Institute, Dublin	1.012	1999
Italija	Centro Richerche Sociali di Moncini G. E C. Sas	2.000	1999
Latvija	Latvia Social Research Centre	1.013	1999
Litva	Baltic Surveys Ltd	1.018	1999
Nizozemska	Survey Data, Tilburg	1.003	1999
Poljska	CBOS - Public Opinion Research Centre	1.095	1999
Portugalska	Euroteste - Marketing E Opinião	1.000	1999
Romunija	Institute for research on quality of life	1.146	1999
Slovaška	Agentúra MVK, Bratislava	1.327	1999
Češka	SC&C, Ltd, Statistical Consultations and Computing	1.908	1999
Slovenija	Center za raziskave javnega mnenja, Univerza v Ljubljani	1.006	1999
Španija	Data SA, Madrid	1.200	1999
Švedska	ARS Research AB	1.014	november 1999–januar 2000

Vir podatkov: World Values Surveys (2004).

Implikacije za raziskovalni pristop

Analize bodo temeljile na enotnem operacionalnem kulturnem modelu (Hofstede), ki predpostavlja, da je na nacionalni ravni kultura vsota vedenja in vrednot, kjer le-te prevladujejo. Kulturna entiteta bo država.

3.3 Metodološka poenostavitev medkulturnih raziskav

Medkulturne raziskave so zahtevnejše od enokulturnih oziroma nacionalnih. S poenostavitvijo medkulturnih raziskav so povezani predvsem naslednji problemi (Nasih in drugi 1991, 83):

- entnocentričnost (analiza medkulturnih raziskav je pokazala, da večina teh spada med presečne statične študije. To pomeni, da so enkratne, posledične, študije primera ali statične primerjave skupin. Večina teh študij spada pod klasifikacijo etnocentričnih študij, saj študijo ene kulture ponovijo v drugi[116]);
- funkcionalna ustreznost (je ponavadi zapostavljen problem takšnih raziskav. Definicije konceptov naj bi imele v vseh kulturah enak pomen);
- časovni okvir (raziskovalci ponavadi opravljajo meritve takrat, kadar njim ustreza oziroma kadar jim je to dovoljeno);
- nedisciplinarnost (medkulturne raziskave bi lahko veliko pridobile z interdisciplinarnostjo, npr. s sociologijo, psihologijo, političnimi znanostmi, z ekonomijo, antropologijo. Interdisciplinarni pristop lahko pomaga pri razvoju primerne paradigme za pojasnjevanje raznolikosti).

Implikacije za WVS in EVS
WVS in EVS sta obširni longitudinalni študiji z enakim vprašalnikom v vseh državah, poleg tega so do sedaj že bile izvedene v štirih valovih (1981–83, 1990–93, 1995–97, 1999–2001). V večini primerov so raziskave izvajali v enakem časovnem obdobju (nekatere izjeme so v tabelah 3.2 in 3.3).

Implikacije za raziskovalni pristop
V raziskovalnem pristopu bomo primerjali dve časovni obdobji (val 1990–93 in 1999), saj je obdobje dovolj dolgo za primerjavo družbenih razlik (vrednote, način mišljenja, zadovoljnost z življenjem …). Že iz naslova disertacije pa je razvidno, da gre za interdisciplinarni pristop, v ospredju katerega sta ekonomija in sociologija pod medsebojnim vplivom.

3.4 Problemi vzorčenja medkulturnih raziskav

Problemi vzorčenja predstavljajo pereč problem medkulturnih raziskav. Nanašajo se na število kultur, vključenih v raziskave, izbor kultur in subjektov študije, predstavnikov vzorcev in neodvisnost kultur v raziskavah. Na splošno velja, da je število različnih kultur v raziskavi nizko, pogosto le dve[117]. V medkulturnih raziskavah je izbira kultur in subjektov ponavadi odvisna od razpoložljivosti priložnosti[118], namesto da bi temeljila na teoretičnih dimenzijah študije. Reprezentativnost vzorca je nadaljnji problem medkulturnih raziskav, saj ponavadi ni jasno, kateri subjekti predstavljajo osrednje (kulturne) nacionalne tendence. Pri vzorčenju medkulturnih raziskav obstaja še t. i. Galtonov problem. To pomeni, da je pri vzorčenju zelo

[116] Po mnenju Adlerjeve (Nasif in drugi 1991, 83) je večina etnocentričnih študij reprodukcija ameriške študije, aplicirane na drugo državo.
[117] 54 % od 57 študij, ki jih je preučeval Nath, je ponovitev študije ene države v drugi (povz. po Nasif in drugi 1991, 84).
[118] Na ameriških fakultetah uporabijo svoje tuje študente kot subjekte ali pa zbirajo podatke med študijskim obiskom v drugi državi.

težko zagotoviti neodvisnost, kar je posledica kulturne difuzije (različne kulture sprejmejo podobne navade)[119] (Nasif in drugi 1991, 84).

Implikacije za WVS in EVS
Vsak nacionalni institut oziroma podjetje je odgovoren za reprezentativno vzorčenje ter velikost vzorca, ki je najmanj 1.000 (glej tabeli in). Poleg tega je v WVS vključenih vseh šest kontinentov in do sedaj že 79 držav (vsaj v enem valu).

Implikacije za raziskovalni pristop
Raziskovalni pristop bo apliciran le na države Evropske unije, velikost vzorcev je od 1.000 do 2.000 (najmanjši je na Finskem iz leta 1990, največji pa v Belgiji iz istega leta).

3.5 Instrumentarij medkulturnih raziskav

Prevodi so prav tako pereč problem medkulturnih raziskav. Po mnenju Hofstedeja "jezik ni nevtralno vozilo; na naše razmišljanje vplivajo kategorije in besede, ki so v našem jeziku dosegljive". V medkulturnih raziskavah ni pomemben dobesedni prevod, temveč enak pomen. To lahko pomagajo zagotoviti povratni prevodi (npr. prevod ankete iz angleškega jezika v slovenski jezik in nazaj v angleškega), pri čemer se preverja podobnost/enakost prevoda z originalom (Nasif in drugi 1991, 85).

Pri raziskovalnem instrumentariju so pomembna tri vprašanja glede (Nasif in drugi 1991, 85):

- ustreznosti spremenljivk (ali testi merijo enako spremenljivko);
- ustreznosti lestvice (petstopenjska lestvica ne bo imela enakih merilnih učinkov v različnih kulturah. Lestvice morajo biti prilagojene vsaki kulturi posebej);
- ustreznosti eksperimentalne manipulacije (eksperimentalna manipulacija lahko vzajemno deluje na kulturne spremenljivke, kar lahko zmeša interpretacijo rezultatov).

Implikacije za WVS in EVS
V vsaki državi so uporabili enak vprašalnik, ki so ga prevedli in deloma prilagodili za vsako državo, s čimer so zagotovili jezikovno ustreznost, ustreznost lestvice in spremenljivk.

Implikacije za raziskovalni pristop
Velja enako kot za WVS in EVS.

3.6 Zbiranje podatkov v medkulturnih raziskavah

Zbiranje podatkov, okolje raziskave, navodila in časovni okvir morajo biti ustrezni in ne identični. Po mnenju Adlerjeve (1983; povz. po Nasif in drugi 1991, 86) je cilj medkulturne

[119] Študentje, ki študirajo v drugi državi, ponavadi niso reprezentativni, saj velikokrat predstavljajo elito. Raziskovalci naj bi zagotovili neodvisnost tako, da bi uporabili enakovredne vzorce.

raziskave ustreznost in ne standardizacija v vsaki kulturi. Lahko je enak pristop, ne pa sam potek raziskave. Prav tako je pomembno zagotoviti ustreznost odgovorov, kar se da doseči s sprejetjem poenotenih postopkov zbiranja podatkov v različnih kulturah. Pri časovnem okviru je treba paziti, da ne pride do velikega časovnega odstopanja pri zbiranju podatkov v različnih državah, kar seveda veča primerljivost dobljenih podatkov. Čas je pomembna komponenta medkulturnih raziskav, saj ga različne kulture različno dojemajo (Roberts in Boyacigiller 1984; povz. po Nasif in drugi 1991, 86). Status in avtoriteta raziskovalca[120] glede na subjekt lahko vplivata na zbiranje podatkov v medkulturnih raziskavah. Enakovredno naravnane tehnike spraševanja raziskovalcev z Zahoda lahko vplivajo na odgovore subjektov z Vzhoda, ki niso navajeni takšnega načina in se počutijo neugodno. Tujec, ki zbira podatke, lahko vpliva na odgovore. Temu se lahko izognemo tako, da najamemo lokalne raziskovalce ali agente (Sekaran 1993; povz. po Nasif in drugi 1991, 86). Za zagotovitev dinamičnega in verodostojnega vpogleda v organizacijo (državo, kulturo, narod) je treba izvajati longitudinalne postopke zbiranja podatkov[121].

Implikacije za WVS in EVS

Gre torej za longitudinalno študijo s standardiziranim vprašalnikom. Časovni okvir je bil v vseh državah skoraj enak (ponekod zaradi izrednih razmer to ni bilo mogoče, zato so raziskavo izvedli s časovnim zamikom).

V valu 1990–93 se je vprašanje na kartici C glasilo "Spodaj imamo seznam organizacij. Prosim vas, da mi za vsako posebej poveste, ali ste njen aktivni član (opravljate zanje neplačano delo) ali pa ste le član". Možnih odgovorov je bilo 17 (službe /servisi/ socialnega skrbstva za starejše ljudi, za ljudi v stiski, za invalide in drugače prizadete ljudi, verske ali cerkvene organizacije, sindikati, politične stranke ali skupine, poklicna združenja, šport in rekreacija …). V kitajskem vprašalniku je namesto sindikata pisalo poklicna združenja, v Švici pa so namesto službe socialnega skrbstva napisali prostovoljne organizacije.

Nekaj primerov prirejenih vprašanj/odgovorov v vprašalniku vala 1990–93:

- Vprašanje na kartici E se je glasilo "Na tem seznamu so različne skupine ljudi. Prosimo vas, da mi poveste, katerih od njih ne bi želeli za sosede". Možnih odgovorov je bilo več (ljudje, ki so bili sodno kaznovani, ljudje druge rase, levi skrajneži … Židje, Hindujci). V Sloveniji, Litvi, Latviji in Estoniji so namesto Hindujcev bili Romi (cigani). V baltskih državah je namesto levi skrajneži oziroma desni skrajneži pisalo le skrajneži.
- Vprašanje na kartici T se je glasilo "Ste že bili poročeni?". Možni odgovori so bili (i) da, več kot enkrat, (ii) da, le enkrat in (iii) ne, nikoli. Na Danskem pa je bilo vprašanje "Kolikokrat ste bili poročeni?", odgovori pa (i) enkrat, (ii) več kot enkrat in (iii) več kot dvakrat. To vprašanje je dvignilo prah v mnogih državah, saj je bilo dvoumno.

[120] Dojemanje moči in avtoritete se v različnih državah razlikuje (Roberts in Boyacigiller 1984; povz. po Nasif in drugi 1991, 86).

[121] Dober primer takšne raziskave je petletna Hofstedejeva študije v 40 državah, ki so jo izvajali dvakrat (leta 1968 in 1972), obsegala pa je 116.000 anketirancev (Hofstede 1980; povz. po Nasif in drugi 1991, 86).

Ljudje namreč niso vedeli, ali se vprašanje glasi: ali ste že bili poročeni ali ste že bili poročeni pred sedanjim zakonom.

- V delu z demografskimi podatki je bilo vprašanje o starosti (datum rojstva). V Švici, Južni Afriki in baltskih državah niso podali točne starosti, temveč je oseba izbirala na šeststopenjski starostni lestvici.

Implikacije za raziskovalni pristop
Velja enako kot za WVS in EVS.

3.7 Analiza podatkov medkulturnih raziskav

Problemi analize podatkov medkulturnih raziskav se nanašajo na uporabo kakovostnih podatkov v primerjavi s količinskimi, neparametričnih v primerjavi s parametrično statistiko in enovariantnih v primerjavi z multivariantno analizo. Zaradi metodološke težavnosti večinoma medkulturne raziskave niso empirične, ampak mnenjske in brez analize podatkov kot podlage za diskusijo (povz. po Nasif in drugi 1991, 87). Prav tako mnogo medkulturnih raziskav temelji na subjektivnih ocenah, kar onemogoča visoko kakovostno, vplivno statistično analizo. Tretji problem pri analizi medkulturnih raziskav predstavlja raziskovanje medsebojnih korelacij, ki jo uporabi večina raziskovalcev, kar pa je glede na kompleksnost problematike neprimerno. Po mnenju Sekarana so pri takšnih raziskavah primernejše multivariantne tehnike, kot so npr. multiple regresije, klastrska analiza, faktorska analiza, komponentna analiza in multidimenzionalne lestvice. Zaradi zapletenosti problematike (vpliva kulture) je treba zbirati podatke na ustrezen način in uporabiti ustrezne analitične metode. Operacionalne definicije konceptov, kvantifikacija in objektivni podatki vodijo do multivariantne in drugih vplivnih statističnih analiz (Nasif in drugi 1991, 87).

Implikacije za WVS in EVS
Jih ni.

Implikacije za raziskovalni pristop
V raziskovalnem pristopu bomo kvantificirali kakovostne podatke, uporabili klastrsko analizo in večdimenzionalne lestvice.

3.8 Raven analize medkulturnih raziskav

Hofstede je označil problem ravni analize v medkulturnih raziskavah kot "ecological fallacy[122]". Problem nastane zaradi sklepanja na ravni posameznika na osnovi agregatnih podatkov. Na osnovi zbranih podatkov na ravni družbe se oblikujejo sklepi na ravni

[122] Ustreznega slovenskega prevoda v literaturi nismo zasledili, kar pa še ne pomeni, da ta ne obstaja, a smo se odločili raje uporabiti angleški izraz.

posameznika (povz. po Nasif in drugi 1991, 87). Roberts, Hulin in Rousseau (1978) so ta problem opredelili kot "problem agregacije" v organizacijskih vedah.

Družba in posameznik sta različni entiteti z različnimi značilnostmi. Izrazi, ki so uporabljeni za opis posameznika, ne morejo natančno opisati družbe. Kadar raziskovalec zbira podatke na eni ravni in na osnovi le-teh oblikuje sklepe na drugi, sklepi in opisi ne morejo biti pravilni (povz. po Nasif in drugi 1991, 88).

Implikacije za WVS in EVS
Podatki se zbirajo na ravni posameznika.

Implikacije za raziskovalni pristop
Podatki se zbirajo na ravni posameznika, komparativna analiza pa bo izvedena na ravni države.

Od začetka devetdesetih let 20. stoletja je nastalo več 100 znanstvenih publikacij (člankov, monografij, prispevkov …), ki so se oprli na izsledke WVS in EVS. Ti mednarodni raziskavi velikokrat služita kot bazi podatkov različnim analizam, izsledki le-teh pa so pogosto citirani, čeprav obstajajo določeni operativni in metodološki pomisleki. Kot že omenjeno, se kakovost izvedene raziskave z vsakim novim valom izboljšuje. Pri primerjavi skladnosti vprašalnikov WVS 1990 in EVS 1999 smo odkrili manjša odstopanja (npr. izključenost nekaterih vprašanj oziroma pojav novih). Zato v našo empirično analizo, ki sledi v naslednjem poglavju, nismo mogli vključiti vseh želenih spremenljivk, ampak le tiste, ki so zajete v obeh raziskavah. Iz podobnega razloga so izpadle še nekatere države (npr. Ciper, Grčija, Luksemburg …, glej tabelo 3.4). Morda bi bilo po več kot desetletju smiselno preveriti skladnost prevodov vprašalnikov v preučevane jezike, saj se pri natančni analizi odkrijejo nekatera odstopanja. Vsekakor sta mednarodni raziskavi prispevali k znanosti s svojo pojasnjevalno vrednostjo, prav tako pa predstavljata pionirsko delo na področju medkulturnega empiričnega raziskovanja.

TABELA 3.4: VKLJUČENOST PREUČEVANIH DRŽAV V WVS 1990 IN EVS 1999

Država	WVS 1990	EVS 1999
Avstrija	✓*	✓
Nemčija	✓	✓
Francija	✓	✓
Luksemburg		✓
Portugalska	✓	✓
Španija	✓	✓
Danska	✓	✓
Švedska	✓	✓
Grčija		✓
Finska	✓	
Belgija	✓	✓
Nizozemska	✓	✓
Velika Britanija	✓	✓
Irska	✓	✓
Italija	✓	✓
Litva	✓	✓
Latvija	✓	✓
Estonija	✓	✓
Češka	CS	✓
Slovaška	CS	✓
Madžarska	✓	✓
Poljska	✓	✓
Slovenija	✓*	✓
Malta		✓
Ciper		
Bolgarija	✓	✓
Romunija	✓*	✓

Opombe: CS – iz WVS 1990 so podatki za Češkoslovaško
* – podatki za Avstrijo zbrani leta 1991, za Slovenijo leta 1992, za Romunijo 1993

Vir podatkov: World Values Survey (2004).

4 PRIMERJAVA DRŽAV ČLANIC EVROPSKE UNIJE

Metodološki parametri in raziskovalni pristop

V tem poglavju se bomo posvetili obširni empirični analizi, na osnovi katere bomo potrdili ali zavrnili postavljene hipoteze v uvodnem poglavju doktorske disertacije. Najprej bomo določili spremenljivke, na osnovi katerih bomo preučevali podobnosti in razlike med preučevanimi državami članicami EU. V našo analizo bomo zajeli le tiste države članice, ki so bile vključene v WVS 1990 in EVS 1999 (glej tabelo 3.4). Tako zagotavljamo primerljive podatke, saj bomo analizirali le tista vprašanja, ki so bila zajeta v obeh raziskavah in so za potrebe naše analize relevantna.

Kulturne in ekonomskokulturne spremenljivke bomo primerjali z ekonomskimi indikatorji ter jih z različnimi metodami, ki so uveljavljene na našem raziskovanem področju, matematično-statistično obdelali. Zaradi količine podatkov bodo v tem poglavju vključeni le ključni podatki, ostali so v prilogah naloge.

V koncipiranju empiričnega modela smo se naslonili na pristope sodobnih empiričnih raziskav »kulturologov« Hofstedeja[123], Trompenaarsa in Hampden-Turnerja[124], Apfelthalerja in Ingleharta[125], pri katerih imajo vrednote osrednje mesto v kulturnih usmeritvah. Kulturno konvergenco držav EU bomo preučevali s Hofstedejevim raziskovalnim modelom petih dimenzij kulture, ki jih empirično merimo z indeksi DM, IND, MAS, DU in PN[126]. Podrobneje so pojasnjeni v podpoglavju 2.2.1, tukaj jih na kratko povzemamo:

- distanca moči (DM) – odnos do enakosti in hierarhije v družbi, predvsem to, v kolikšni meri in na kakšen način ljudje sprejemajo neenako distribucijo družbene moči, zlasti pri tistih, ki je nimajo veliko;
- individualizem (IND) – ta kulturna dimenzija nam pove, kako posamezne družbe vrednotijo individualizem, tj. usmerjenost človeka k sebi (ali k svoji družini), k zasledovanju lastnih ciljev in interesov, oziroma je to družba, kjer socialne vezi med člani niso trdne. Nasprotni pojem je kolektivizem, ki je povezan s pozitivnim vrednotenjem privrženosti, lojalnosti in vključenosti posameznika v kolektiv, v mi-skupino, v kateri se počuti zaščitenega;
- maskulitetnost (MAS) – je kot kulturna komponenta nasprotna feminitetnosti (ženskosti). Značilna je za družbe, v katerih so razlike v razporeditvi vlog med spoloma trdno fiksirane. V družbah z nižjo vrednostjo indeksa MAS pa so meje med

[123] Po Hofstedeju je kultura »software of the mind«, ki usmerja človekovo obnašanje in ima poleg karakteristike, da je pridobljena s socializacijo, še naslednje bistvene lastnosti: je deljena, kolektivna in služi ločevanju skupin (2001, 411).
[124] Za podrobnosti glej podpoglavje 2.1.2.
[125] Za podrobnosti glej podpoglavje 2.1.3.
[126] Več o tem glej Zver in Živko (2004) in Bobek, Sruk, Treven, Zver in Živko (2002).

tradicionalnimi vlogami zabrisane, sodelovanje je višje vrednoteno kot tekmovanje oziroma rivalstvo;

- dolgoročna usmeritev (DU) – "konfucijanska dinamika", kakor to spremenljivko poimenujejo še drugače, je nacionalna kulturna komponenta, ki izraža dolgoročne ali kratkoročne orientacije članov neke kulture. Pri dolgoročni usmeritvi gre za gojenje kreposti, ki so usmerjene na bodoči uspeh, še posebej varčnost in vztrajnost, pri kratkoročni pa za ohranjanje vrednot, ki so povezane s preteklostjo in sedanjostjo. Gre predvsem za spoštovanje tradicij, ohranitve ugleda in izpolnjevanja socialnih dolžnosti;
- preprečevanje negotovosti (PN) – označuje občutek ogroženosti članov neke družbe pred neznanimi in nezanesljivimi situacijami. Ta dimenzija se torej nanaša na reakcije neke kulture na negotovo prihodnost, še posebej na njeno obvladovanje s pomočjo prava, tehnologije, pravil in ritualov. Kulture z visokim indeksom PN kažejo nizko toleranco do t. i. nestrukturiranih situacij, dvoumnih razmerij in negotove prihodnosti. Občutek nelagodja poizkušajo obvladati s strogim upoštevanjem pravil standardiziranega vedenja.

Metodološke parametre kulturne konvergence bomo črpali iz WVS90 in EVS99, oblikovali jih bomo na osnovi Hofstedejevih dognanj. Zaradi večje preglednosti so dimenzije, spremenljivke in vprašanja zbrana v naslednji tabeli (in podrobneje pojasnjena v prilogi C).

Iz mednarodnih raziskav (Hofstede, Apfelthaler, Inglehart in drugi) bomo prevzeli uveljavljeno poimenovanje visoka/nizka kultura, visok/nizek PN, individualizem/kolektivizem, maskulitetnost/feminitetnost, kratkoročna/dolgoročna usmeritev, visoka/nizka DM. Radi bi opozorili, da visok/nizek ne implicira, da bi bila kakšna kultura nadrejena ali podrejena, ampak se držimo načel kulturnega relativizma.

Parametre za preučevanje ekonomskokulturne konvergence bomo prav tako oblikovali na osnovi vprašalnika WVS 1990 in EVS 1999 (tabela C.1 v prilogi C), podlago zanje nam predstavljajo teoretična izhodišča disertacije[127].

[127] Glej tudi v Zver (2002).

TABELA 4.1: KULTURNE DIMENZIJE IN OPIS PROUČEVANIH SPREMENLJIVK

Dimenzija[128]	Spremenljivka	Opis
DM	IDM1	• svobodni pri sprejemanju odločitev pri svojem delu
	IDM2	• ubogljivost kot pomembna lastnost, ki jo otroci pridobijo doma
PN	IPN1	• ne prevelik pritisk na delovnem mestu kot pomemben vidik dela/zaposlitve posameznika
	IPN2	• treba se je držati vseh navodil, četudi se z njimi ne strinjamo
IND	IIND1	• možnost lastne pobude, iniciative kot pomemben vidik dela/zaposlitve posameznika
	IIND2	• samostojnost kot pomembna lastnost, ki jo otroci pridobijo doma
	IIND3	• vsak posameznik bi moral prevzeti več odgovornosti zase
	IIND4	• država bi morala dati zasebnim podjetjem več svobode
MAS	IMAS1	• ženska si najbolj želi dom in otroke
	IMAS2	• dobre možnosti za napredovanje kot pomemben vidik dela/zaposlitve posameznika
	IMAS3	• v prihodnosti več poudarka denarju in materialnim dobrinam
	IMAS4	• kadar je malo možnosti za zaposlitev, bi morali imeti moški prednost pred ženskami
DU	IDU1	• varčnost kot pomembna lastnost, ki jo otroci pridobijo doma
	IDU2	• odločnost in vztrajnost kot pomembni lastnosti, ki ju otroci pridobijo doma
	IDU3	• dobra plača kot pomemben vidik dela/zaposlitve posameznika
	IDU4	• toleranca in spoštovanje kot pomembni lastnosti, ki naj ju otroci ne pridobijo doma

Jedro ekonomske kulture neke države so njene ekonomske vrednote, zato jih bomo v nadaljevanju preučevali. Mednarodnih dostopnih raziskav, ki so bile ponovljene v razdobju nekaj let, s skoraj nespremenjenim vprašalnikom, ni veliko. Sploh ne takih, ki bi vsebovale za naše empirične potrebe relevantna vprašanja in bi omogočale vpogled v dinamiko ali statiko mnenj. Iz več razlogov se ponovno naslanjamo na WVS 1990 in EVS 1999, na osnovi katerih smo določili naslednjih pet spremenljivk ekonomske kulture:

- EV1 – mnenje vprašanih, da je vsak posameznik odgovoren zase (lastna iniciativa),
- EV2 – mnenje vprašanih, da bi morali brezposelni sprejeti vsako delo,
- EV3 – mnenje vprašanih, ne moremo upravičiti ugodnosti, ki nam ne pripadajo,
- EV4 – mnenje vprašanih, da je davčno goljufanje neopravičljivo,
- EV5 – mnenje vprašanih, da je sprejemanje podkupnine neopravičljivo.

V sledečih analizah se bomo sklicevali na ekonomske indikatorje preučevanih držav; podatki so zbrani v prilogi B. Po preučitvi skladnosti baz podatkov za WVS90 in EVS99 smo se

[128] Dimenzije so podrobno predstavljene in razložene v podpoglavju 2.2.1.

odločili, da bomo v analize vključili le tiste države EU, za katere imamo podatke za obe obdobji. Tako bomo podrobneje primerjali 22 evropskih držav:

- stare države članice EU (Avstrija, Belgija, Danska, Francija, Irska, Italija, Nemčija[130], Nizozemska, Portugalska, Španija, Švedska, Velika Britanija),
- nove države članice EU (Češka, Estonija, Latvija, Litva, Madžarska, Poljska, Slovaška, Slovenija) in
- državi kandidatki za EU (Romunija in Bolgarija).

Zaradi preglednosti in doslednosti bodo države na slikah (slike s skalo od 0 do 100) in tabelah razporejene po abecednem redu. Prav tako na tem mestu predstavljamo tabelo 4.2, kjer so naše preučevane države razvrščene po verski pripadnosti. Religija je zelo pomemben kulturni dejavnik in se bomo nanjo nekajkrat tudi sklicevali, zato se nam zdi umestno, da jo izpostavljamo.

TABELA 4.2: KLASIFIKACIJA DRŽAV GLEDE NA NJIHOVO PREVLADUJOČO ZGODOVINSKO RELIGIJO

	Krščanske		
	katoliške	*protestantske*	*ortodoksne*
Visoko razvite	Avstrija Belgija Francija Irska Italija Luksemburg Španija	Velika Britanija Danska Zahodna Nemčija Vzhodna Nemčija Nizozemska Severna Irska Finska Švedska	
Srednje razvite	Češka Madžarska Litva Malta Poljska Portugalska Slovaška Slovenija	Estonija* Latvija**	Bolgarija Grčija Romunija

Opombe: * pol ortodoksna, pol protestantska
** tretjina katoliška, tretjina protestantska in tretjina ortodoksna

Prirejeno po Norris (2003, 14) in EVSSG (2004).

Za potrebe empirične analize in interpretacijo bomo uporabili tudi ekonomske indikatorje; najpomembnejše predstavljamo v zbirni tabeli 4.3 (preostali so v prilogi C). Kot je razvidno, manjkajo podatki za BDP na prebivalca za Češko, Slovaško in Slovenijo za leto 1990. Nadalje za leto 1990 ni dosegljivih podatkov za CPI[131] in IEF[132], saj so ju začeli meriti šele leta 1995.

[130] Pri izračunu za leto 1990 smo vzeli povprečne vrednosti za Vzhodno in Zahodno Nemčijo.
[131] indeks zaznavanja korupcije, ang. corruption perception index.
[132] indeks ekonomske svobode, ang. index of economic freedom.

TABELA 4.3: IZBRANI EKONOMSKI INDIKATORJI (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	PPPpc($)		BDPpc ($)		HDI		CPI[133]	IEF[134]
	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1999	1999
Avstrija	17.690	25.089	20.140	25.653,3	0,889	0,921	7,60	2,08
Belgija	17.510	25.443	18.950	24.392,2	0,895	0,935	5,30	2,06
Bolgarija	4.980	5.071	1.840	1.342,1	0,783	0,772	3,30	3,49
Češka		13.018		5.178,9	0,833	0,844	4,60	2,14
Danska	19.770	25.896	23.650	32.923,8	0,889	0,921	10,00	2,13
Estonija	8.090	8.355	3.830	3.604,8	0,817	0,812	5,70	2,29
Francija	18.430	22.897	20.380	24.092,8	0,896	0,924	6,60	2,34
Irska	11.430	25.918	11.120	23.762,3	0,868	0,916	7,70	2,88
Italija	17.040	22.172	18.520	20.275,1	0,878	0,909	4,70	2,89
Latvija	7.540	6.264	3.410	2.623,4	0,803	0,791	3,40	1,88
Litva	5.410	6.656	2.710	2.894,2	0,814	0,803	3,80	2,24
Madžarska	6.080	11.430	2.720	4.925,1	0,803	0,829	5,20	2,90
Nemčija	19.770	23.742	18.935	25.598,1	0,887	0,921	8,00	3,14
Nizozemska	16.820	24.215	18.780	24.055,0	0,9	0,931	9,00	2,01
Poljska	4.500	8.450	1.790	3.971,9	0,79	0,828	4,20	2,83
Portugalska	9.450	16.064	5.930	10.919,8	0,818	0,874	6,70	2,31
Romunija	6.900	6.041	1.390	1.519,7	0,775	0,772	3,30	3,20
Slovaška		10.591		3.659,2	0,818	0,831	3,70	3,38
Slovenija		15.977	12.450	10.050,5	0,843	0,874	6,00	3,05
Španija	12.670	18.079	12.450	14.095,6	0,875	0,908	6,60	2,41
Švedska	17.490	22.636	25.110	26.840,5	0,892	0,936	9,40	2,20
Velika Britanija	16.340	22.093	16.550	23.997,6	0,876	0,923	8,60	1,76

Opombe: PPPpc($) = BDP na prebivalca po kupni moči; HDI = human development index (indeks človeškega razvoja); CPI = corruption perception index (indeks zaznavanja korupcije); IEF = index of economic freedom (indeks ekonomske svobode); podatki za Nemčijo za leto 1990 so povprečje podatkov za Vzhodno in Zahodno Nemčijo

Vir podatkov: UNDP (2004), Euromonitor (2000), Inglehart et al. (2001), The Heritage Foundation (2004) in Transparency International (2004).

4.1 Kulturna konvergenca

Na podlagi teoretičnih izhodišč in raziskovalnega modela bomo ugotavljali in preučevali kulturne podobnosti in razlike v preučevanih evropskih državah.

4.1.1 Empirična analiza kulturnih orientacij

V prilogi C so podrobneje pojasnjeni dobljeni indeksi oziroma vrednosti spremenljivk. Želimo poudariti, da so vrednosti spremenljivk relativne (ekonomski indikatorji vrednostno izražajo

[133] razlaga vrednosti indeksa 10 – brez korupcije, 0 – največ korupcije.

[134] razlaga vrednosti 1–1,99 svobodne države; 2–2,99: pretežno svobodne države; 3–3,99 pretežno nesvobodne države; 4–5 zatirane države.

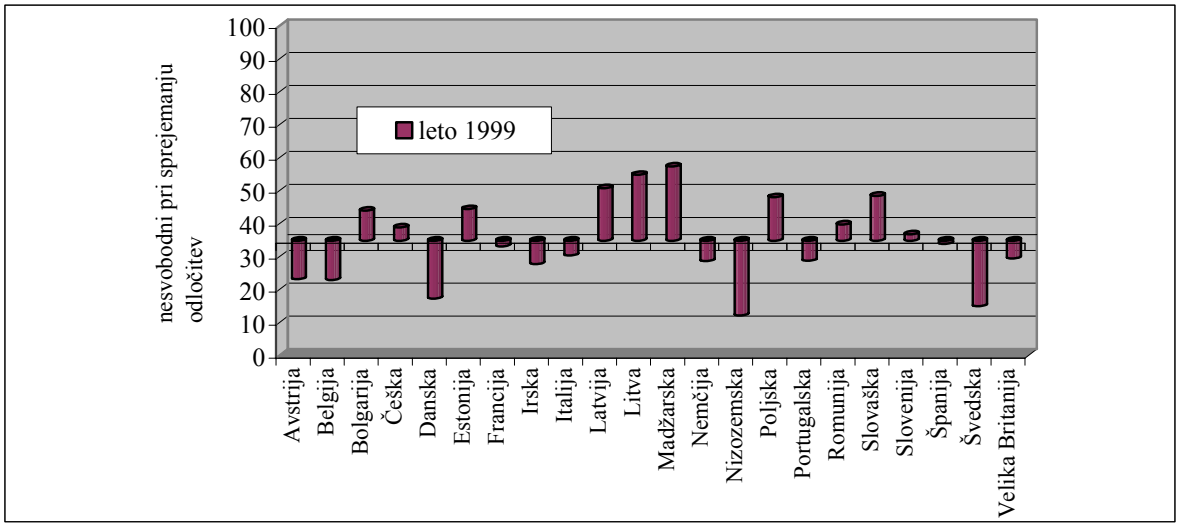
preučevan ekonomski pojav, na primer: stopnja inflacije v neki državi je nekega leta znašala 14,8 odstotkov; pri naših preučevanih ekonomskokulturnih spremenljivkah uporabljamo vrednosti le za medsebojno primerjavo).

V tem podpoglavju bomo prikazali rezultate primerjav, ki so grafično predstavljeni za vsako preučevano spremenljivko posebej (glede na pet Hofstedejevih dimenzij kulture). Zaradi lažje razumljivosti in velikega števila spremenljivk so slike poenotene (na ordinati je skala od 0 do 100, prikazana so odstopanja od dosežene povprečne vrednosti posamezne spremenljivke, leto 1999 je označeno z vinsko rdečo barvo, leto 1990 pa s temno modro, države so nanizane po abecednem redu).

4.1.1.1 Distanca moči (DM)

V skladu z raziskovalnim pristopom iz podpoglavja 4.1 bomo preučevane države primerjali na osnovi podobnosti in razlik glede na kulturno dimenzijo distanca moči. Za slednjo smo oblikovali IDM1 in IDM2.

SLIKA 4.1: IDM1 (LETO 1999)

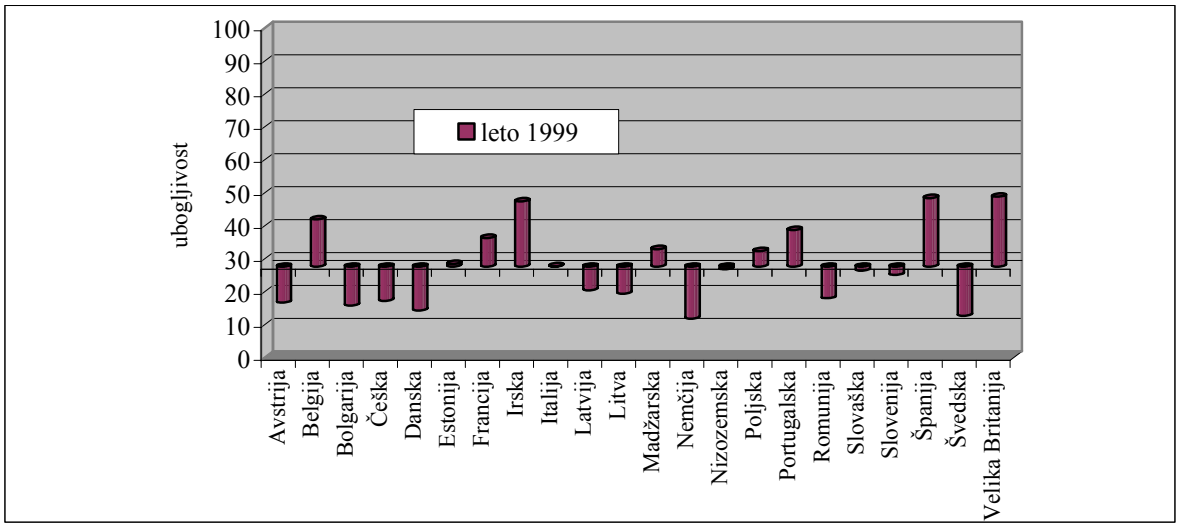


Vir podatkov: EVSSG (2004).

Preučevali smo, kako (ne)svobodni so prebivalci Evrope pri sprejemanju odločitev v svojem delu (IDM1, slika 4.1). Najmanj svobodni pri odločanju so Madžari, Litvanci in Latvijci, najbolj pa na Nizozemskem, Danskem in Švedskem. Zanimivo, da so vse nove in potencialne države članice EU nad povprečjem oziroma se pomembno razlikujejo od starih držav članic EU.

Nadpovprečno vrednotijo ubogljivost[135] kot privzgojeno lastnost otrok (visoka vrednost indeksa distance moči – IDM2, slika 4.2) v Španiji, Veliki Britaniji, Belgiji in na Irskem. Na drugi strani imamo države, kjer je ubogljivost kot vrlina manj cenjena, npr. v Nemčiji, na Švedskem, Danskem, Češkem in v Avstriji. V evropskem povprečju se gibljejo prebivalci Estonije, Italije, Nizozemske, Slovaške in Slovenije.

SLIKA 4.2: IDM2 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

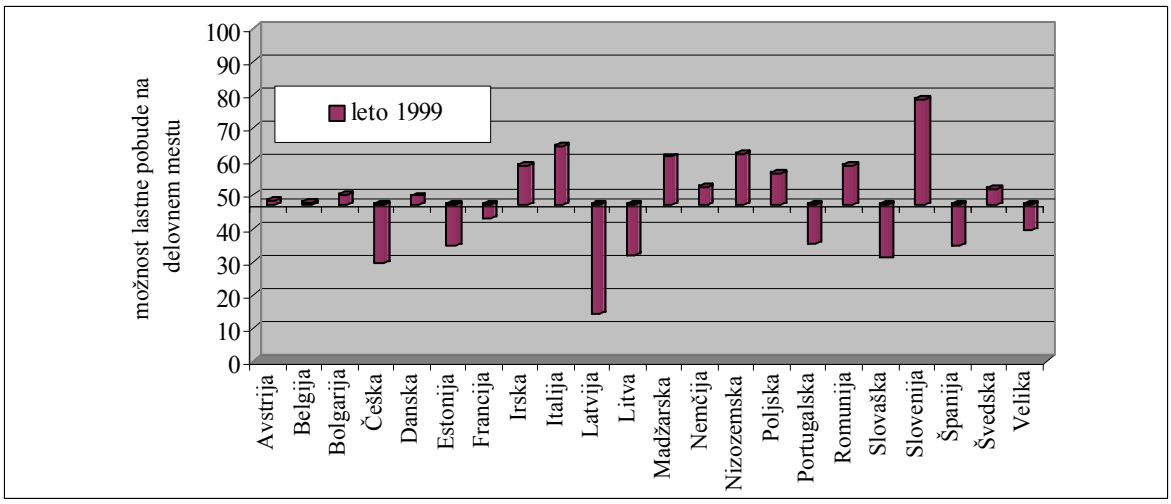
Primerjava IDM1 in IDM2 nam razkrije, da v preučevanih evropskih državah v povprečju prevladuje nizka distanca moči. V povprečju se tudi razlikujeta skupini novih in starih držav članic EU, kjer je v drugi v povprečju nižja distanca moči, ki korelira z višjo stopnjo demokracije in odprto družbo z manj izrazitimi hierarhičnimi odnosi.

4.1.1.2 Individualizem (IND)

V skladu z raziskovalnim pristopom iz podpoglavja 4.1 bomo preučevane države primerjali na osnovi podobnosti in razlik glede na kulturno dimenzijo individualizem/kolektivizem[137]. Slednjega bomo merili z IIND1, IIND2, IIND3 in IIND4.

[135] Na ravni družinskih odnosov se nižja ali višja distanca moči izraža v odnosu staršev do otrok. Visoka vrednost IDM pomeni, da starši vzgajajo svoje otroke kot poslušne, ubogljive, spoštljive (Hofstede 2001, 48).
[136] Na ravni družinskih odnosov se nižja ali višja distanca moči izraža v odnosu staršev do otrok. Visoka vrednost IDM pomeni, da starši vzgajajo svoje otroke kot poslušne, ubogljive, spoštljive (Hofstede 2001, 48).
[137] Po Hofstedeju (2001, 92–102) so kolektivistične kulture tiste, kjer kolektivni interesi prevladujejo nad posameznikovimi, kjer je dominantna vloga države v ekonomiji, kjer ideologija enakosti prevladuje nad ideologijo osebne svobode, kjer sta ravnovesje in konsenz najvišja cilja ipd. Nasprotno v t. i. individualističnih družbah individualni interesi prevladujejo nad kolektivnimi, pravica do zasebnosti je visoko cenjena vrednota, država ima v ekonomiji omejeno vlogo, saj temelji na individualni pobudi, politično moč izvajajo volivci in ne

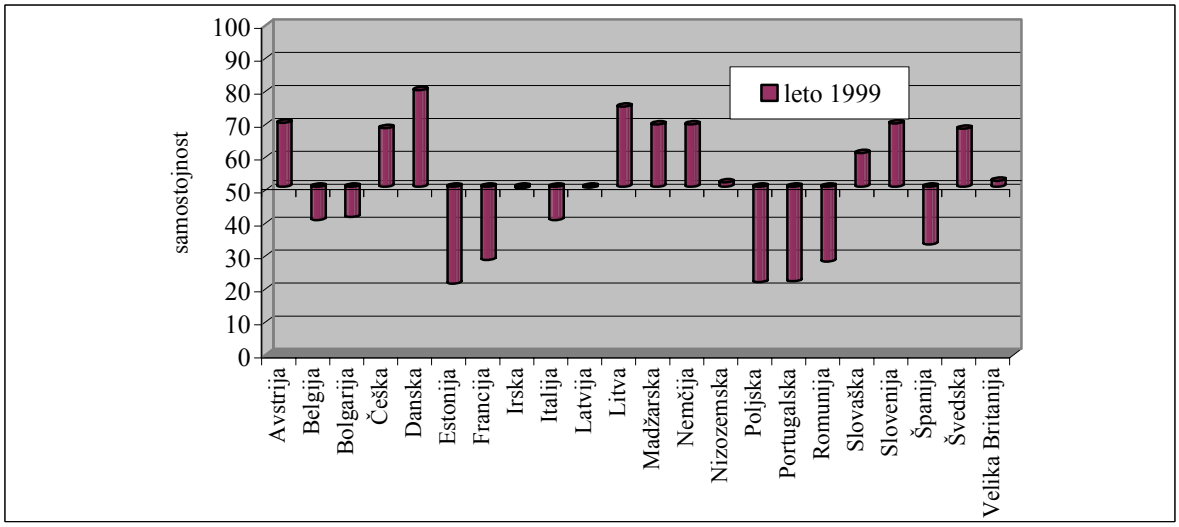
SLIKA 4.3: IIND1 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Bolj individualistično usmerjene države so Slovenija (pri IIND1 najbolj izstopa, slika 4.3), Italija, Nizozemska, Madžarska in zanimivo Romunija. Lastna iniciativa na delovnem mestu pa se ne zdi tako pomembna Latvijcem (najbolj kolektivistično usmerjeni), Čehom, Slovakom, Litvancem, Estoncem in Portugalcem. Stare države EU se držijo povprečja (Avstrija, Belgija, Danska, Švedska, Francija).

SLIKA 4.4: IIND2 (LETO 1999)

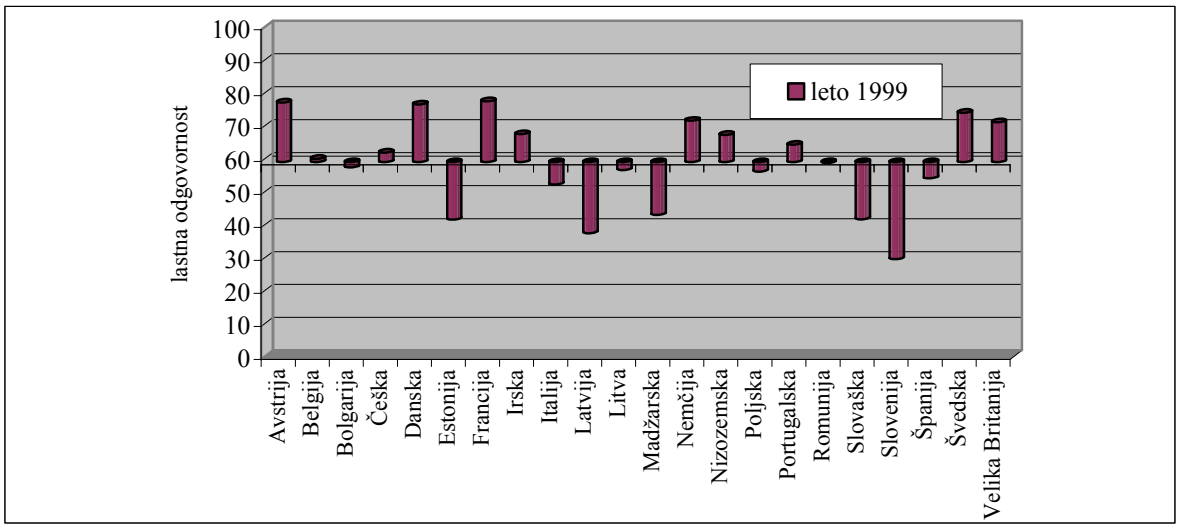


Vir podatkov: EVSSG (2004).

interesne skupine, uveljavljena je svoboda tiska, svoboda je pred enakostjo in samouresničitev posameznika je najvišji cilj.

Individualistične usmeritve na ravni osebnostnega življenja bomo merili s pomočjo indeksa individualizma (IIND2, slika 4.4), ki meri vrednotenje samostojnosti; to je posebej pomembna lastnost, ki naj jo otroci pridobijo pri vzgoji. Samostojnost tako najbolj vrednotijo na Danskem, v Litvi, Avstriji, Sloveniji, Nemčiji, Češki in na Madžarskem. Najmanj je samostojnost pomembna Estoncem, Poljakom, Portugalcem, Romunom in zanimivo tudi Francozom[138].

SLIKA 4.5: IIND3 (LETO 1999)



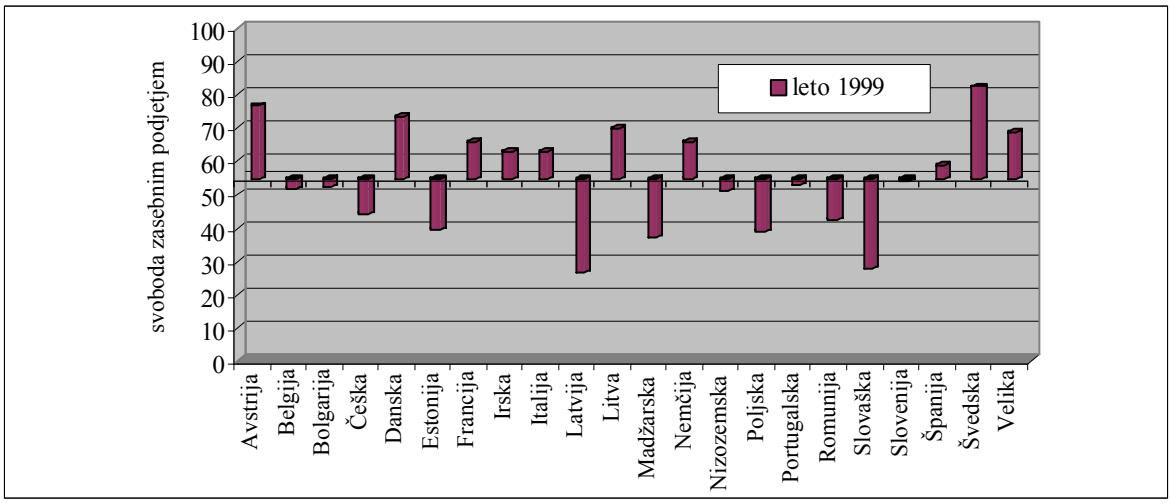
Vir podatkov: EVSSG (2004).

V povprečju prebivalci preučevanih evropskih držav menijo, da je njihovo življenje njihova odgovornost in ne državna (slika 4.5). Individualistično usmerjene so države Avstrija, Danska, Francija, Švedska, Nemčija in Velika Britanija. Bolj kolektivistično pa so orientirani prebivalci Slovenije, Latvije, Estonije in Slovaške. Povprečna vrednost IIND3 je 59, kar pomeni, da so preučevane evropske države povprečno bolj individualistično usmerjene. Zahodnoevropske države pa so bolj individualistično usmerjene od novih držav članic EU.

Glede vloge države v ekonomiji (slika 4.6) prevladujejo bolj individualistične vrednote (Švedska, Avstrija, Danska, Velika Britanija in zanimivo Litva). Mnenja, da bi država morala podjetja trdneje nadzorovati, so v Latviji, na Slovaškem, Madžarskem, Poljskem, v Estoniji in Češki. To pomeni, da kljub uspešnim strukturnim spremembam v teh državah želenih kulturnih oziroma vrednotnih sprememb še ni.

[138] Francoska revolucija: égalité, fraternité, liberté.

SLIKA 4.6: IIND4 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Glede na štiri spremenljivke IND lahko ugotovimo, da so prebivalci razvitih zahodnih držav na prelomu tisočletja izražali pretežno individualistične, medtem ko ostali, razen omenjenih izjem, bolj kolektivistične vrednotne usmeritve.

4.1.1.3 Maskulitetnost (MAS)[139]

V skladu z raziskovalnim pristopom iz podpoglavja 4.1 bomo preučevane države primerjali tudi na osnovi podobnosti in razlik glede na kulturno dimenzijo maskulitetnost/feminitetnost. Slednjo bomo merili z IMAS1, IMAS2, IMAS3 in IMAS4.

V moški družbi[140] obstaja jasna delitev vlog med spoloma, npr. ženski se vnaprej predpisuje primarna vloga v skrbi za dom in vzgojo otrok. Evropa je glede na opazovano dimenzijo dokaj moško usmerjena. Najvišji IMAS1[141] (slika 4.7) pri tem vprašanju, ki izraža stopnjo moške družbe oziroma kulture, najdemo pri državah v tranziciji (Litva, Romunija, Poljska, Bolgarija,

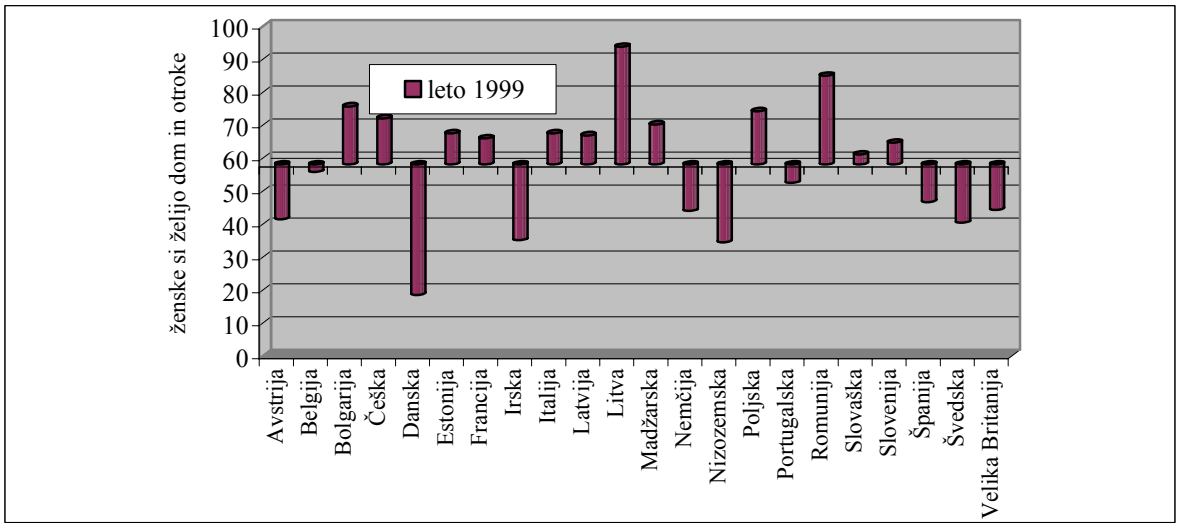
[139] Tujki femitetnost bomo poslovenili z ženskostjo oziroma žensko kulturo (in družbo), maskulitetnost pa z moškostjo ali moško kulturo (in družbo).

[140] Moška kultura je usmerjena na uspeh in učinkovitost. Označuje jo moč, slog vzgoje, ki je pri fantih drugačen kot pri dekletih, konflikti se rešujejo z rivalstvom. S tipom moške kulture se pomensko vežejo vrednote in koncepti gospodarsko učinkovite družbe, pomembna je rast, favorizirani so močnejši, gre za represivno družbo, moč in zmaga sta pred kompromisom (Hofstede 2001, 137–148). Tako imenovana ženska kultura zaznamuje pozno moderno in postmoderno, prav tako pa t. i. zahodni civilizacijski krog. V ženskih kulturah so odnosi med spoloma enakopravnejši, prevladujejo bolj humani odnosi, senzibilnost je vrlina, šibki so deležni simpatij, poudarek je na enakopravnosti, pravičnosti, solidarnosti in kompromisih. Bolj kot uspeh je pomembna kvaliteta življenja.

[141] Povprečna vrednost IMAS1 je malo manj kot 60, preučevane družbe so glede na to spremenljivko bolj moško usmerjene.

Češka in Madžarska), torej v družbah, ki so v polpretekli zgodovini živele v totalitarnih režimih in kjer so javno proklamirali enakost med spoloma, dejansko pa je v miselnih strukturah vladala spolna segregacija. Najbolj ženske družbe (glede na IMAS1) so Danska, Irska, Nizozemska in Švedska.

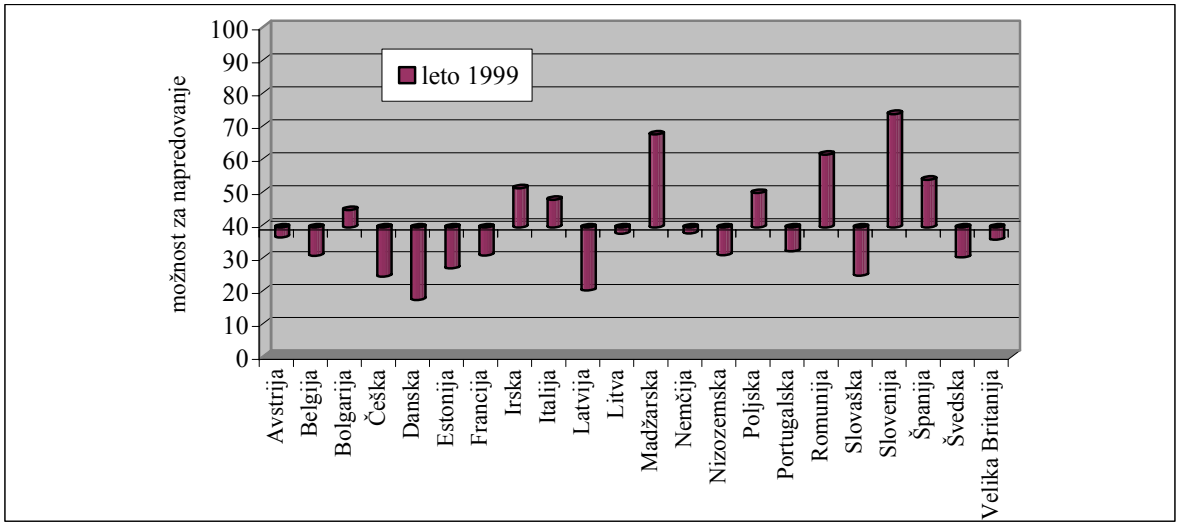
SLIKA 4.7: IMAS1 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Moška kulturna drža se na pomenski ravni povezuje z denarjem, močjo, tekmovalnostjo, materialnimi dobrinami ipd., ženska kultura pa teži k skrbi za sočloveka, bolj kot denar in stvari so pomembni ljudje in dobri medčloveški odnosi ter kvaliteta življenja. IMAS2 (slika 4.8) primerja preučevane evropske države glede možnosti za napredovanje kot pomembnem vidiku dela, zaposlitve. Povprečna vrednost je malo manj kot 40, a kljub temu odstopajo Madžarska, Romunija in Slovenija, kjer je napredovanje obravnavano kot zelo pomemben vidik dela oziroma zaposlitve.

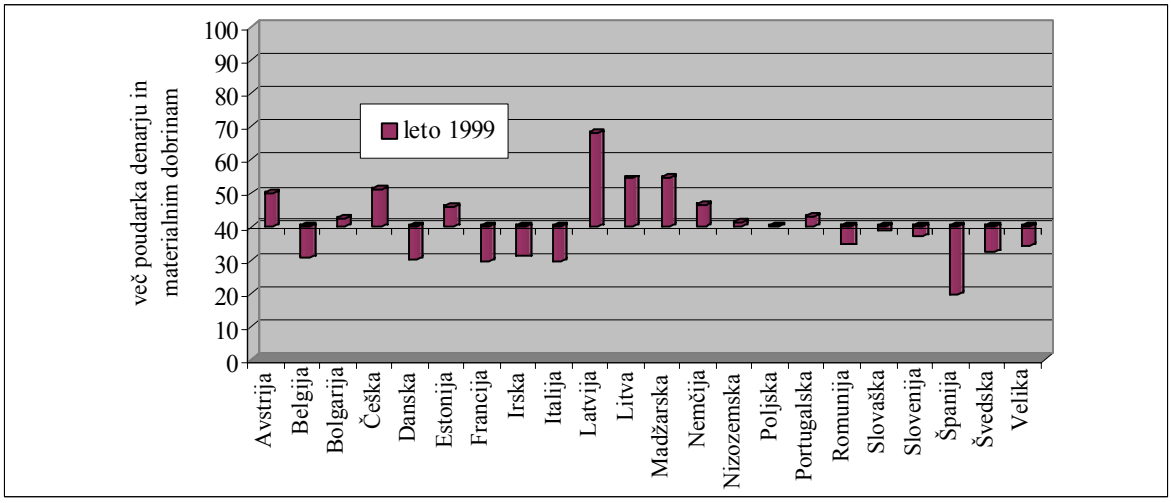
SLIKA 4.8: IMAS2 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Visoko vrednost IMAS3[144] (slika 4.9) zasledimo pri tranzicijskih državah (Latvija, Litva, Madžarska, Češka) in v Avstriji, kjer so simptomi moške kulture bolj izraženi. Države, kjer po Inglehartu postmoderne vrednote prihajajo najbolj do izraza, so ženske kulturne usmeritve najbolj izražene v Franciji, Italiji, Belgiji, na Irskem, Danskem, v Španiji in na Švedskem.

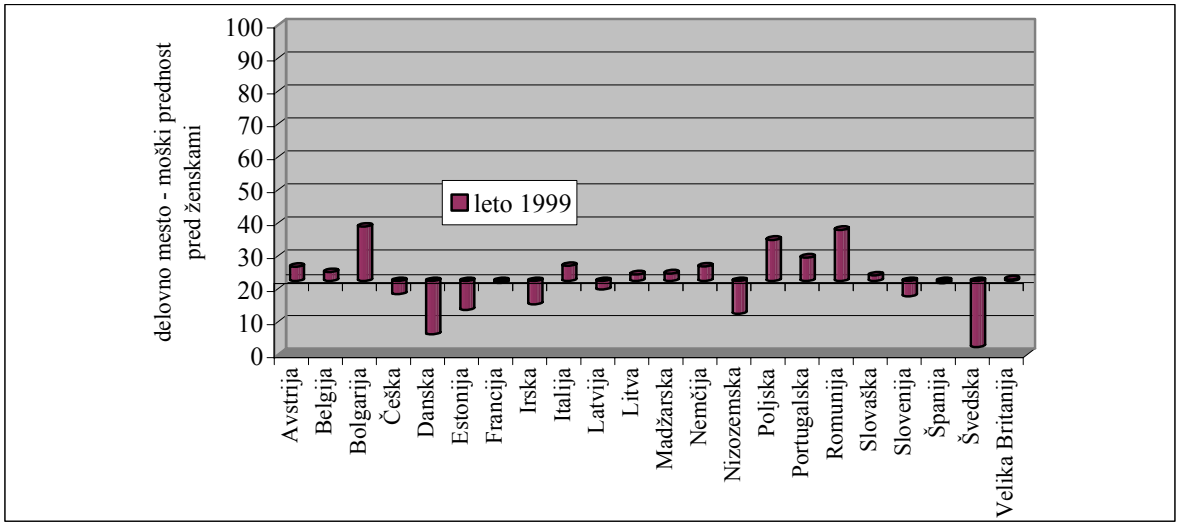
SLIKA 4.9: IMAS3 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

[144] Povprečna vrednost IMAS3 je okoli 40, tako da so preučevane države glede na to spremenljivko bolj žensko usmerjene.

SLIKA 4.10: IMAS4 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Z IMAS4 smo merili mnenje preučevanih držav, naj bi moški imeli prednost pred ženskami, kadar bi bila manjša ponudba dela. V povprečju so vse preučevane države s tem ne strinjajo, saj je povprečna vrednost IMAS4 (slika 4.10) okoli 21. Vseeno pa odstopa skupina tranzicijskih držav (Bolgarija, Poljska, Romunija), ki preferira moški spol pri zaposlitvi (a je najvišja vrednost manj kot 40). V drugo smer odstopa skupina razvitih evropskih držav (Švedska, Danska in Nizozemska), ki v večini zanikajo, da bi moški imeli pred ženskami prednost pri zaposlitvi.

Če primerjamo štiri spremenljivke IMAS, lahko ugotovimo, da so preučevane evropske države v povprečju bolj žensko usmerjene kulture. Prav tako je med samimi spremenljivkami veliko odstopanj, predvsem pri IMAS1, kjer je povprečna vrednost novih držav članic 73,1, v primerjavi s staro EU 45,6. Razlika je velika; za primerjavo na primer spremenljivka IMAS4, kjer je razlika med obema skupinama držav med 25,5 in 19,8. S slik je razvidno, da so v povprečju tranzicijske[146] države bolj moške, razvite evropske pa bolj ženske.

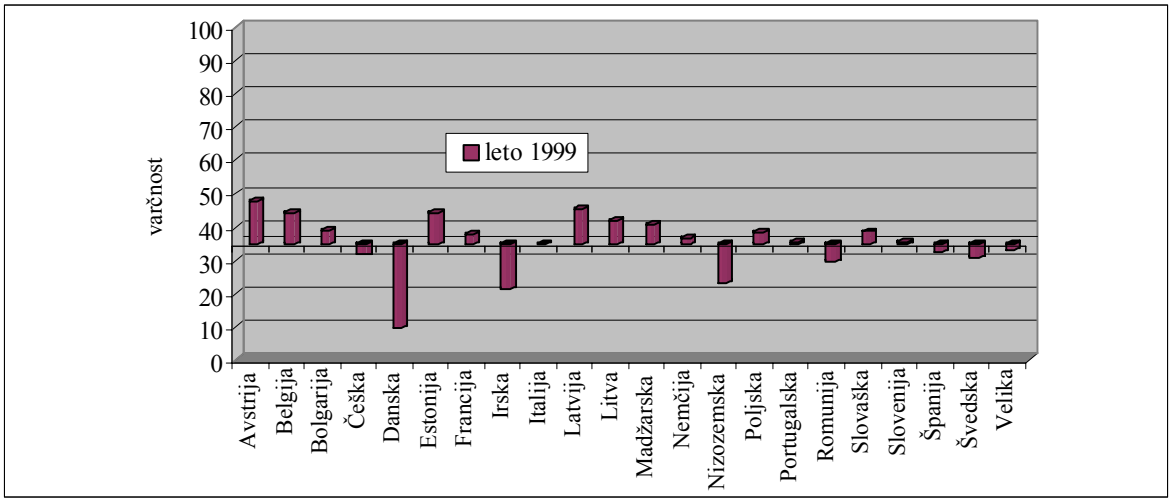
4.1.1.4 Dolgoročna usmeritev (DU)

V skladu z raziskovalnim pristopom iz podpoglavja 4.1 bomo preučevane države primerjali na osnovi podobnosti in razlik glede na kulturno dimenzijo dolgoročna/kratkoročna usmeritev. Slednjo bomo merili z IDU1, IDU2, IDU3 in IDU4.

[146] Slovenija se pri IMAS1 in IMAS2 uvršča v skupino držav z moško kulturo, glede na IMAS3 in IMAS4 pa v družbo s prevladujočimi ženskimi orientacijami.

Socializacijska teorija smatra dolgoročno usmerjenost za lastnost zrele osebnosti. Posameznik s kratkoročno usmeritvijo (živeč iz dneva v dan) striktno spoštuje tradicije, daje velik poudarek svojim socialnim dolžnostim in ni naklonjen naložbam. Dolgoročna kulturna usmeritev prilagaja tradicije modernim okoliščinam in poudarja varčnost naložbe v prihodnost.

SLIKA 4.11: IDU1 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

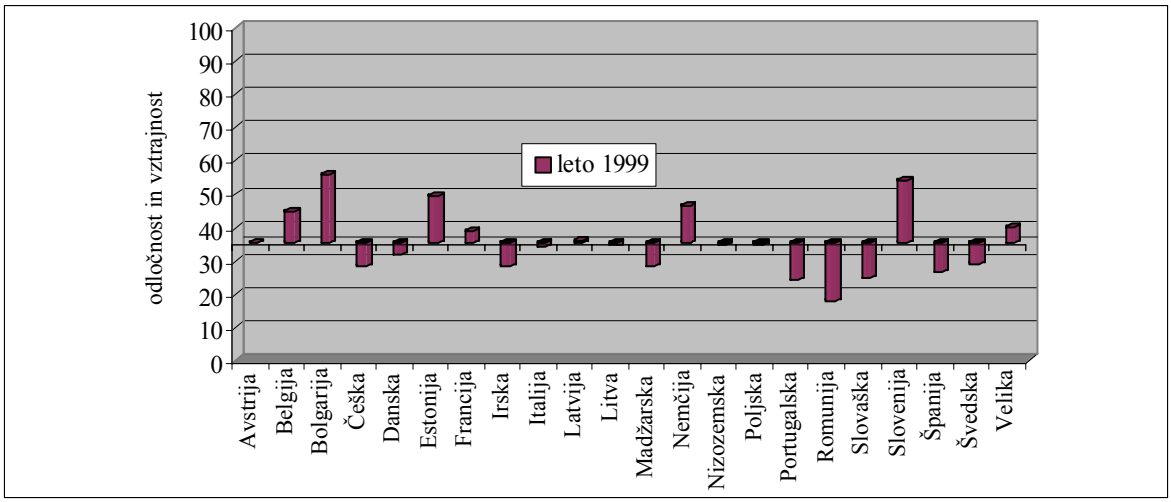
Omenili smo že, da je ena osrednjih lastnosti dolgoročne usmeritve varčnost. Varčevanje je lahko posledica več dejavnikov. Predpostavljali smo, da sredstev za varčevanje v manj bogatih družbah ljudem primanjkuje in da morajo živeti »iz rok v usta«, medtem ko jih je v bogatih družbah dovolj za varčevanje in investicije. Predpostavljali bi lahko tudi, da v tranzicijskih državah, ki so vse po vrsti imele visoko inflacijo, varčevanje (v domači valuti) ni bilo najbolj smotrno in da je tudi zaradi tega tuje njihovi kulturi in vedenju. Poleg tega smo predpostavljali, da je varčevanje tudi ena temeljnih lastnosti t. i. protestantske delovne etike, o kateri je pisal Weber in ki naj bi vplivala na razvoj kapitalističnega gospodarskega sistema kot najbolj racionalnega. Kalvinistična zapoved o varčnosti in skromnosti naj bi omogočila nastajanje začetne akumulacije v zahodnih gospodarskih sistemih, kar jim je kasneje omogočilo hiter gospodarski razvoj nasploh, ljudi pa je ta slog življenja navdajal z upanjem po zveličanju. Zaradi te predpostavke bi lahko upravičeno domnevali, da je ta vrednota v ospredju pretežno protestantskih družb.

Ugotovimo lahko, da varčevanje ni (več) imanentna kulturna usmeritev zahodnih družb (slika 4.11); vsekakor se ni uvrstila v korpus t. i. postmodernih vrednot, ki so značilne za zahod. Večji obseg varčevanja v kulturnih obrazcih tranzicijskih držav (Estonija, Latvija, Litva, Madžarska) bi lahko pojasnili s tem, da so te države šele postale kapitalistične in da je to kot zgodnje moderna vrednota nujno potrebna tako na sistemski (v gospodarskem smislu kot akumulacija kapitala) kot na individualni ravni preživetja (predvsem kot aktivna oblika premagovanja negotove prihodnosti). Povprečna vrednost IDU1 je okoli 35, kar pomeni, da

varčnost ni tako pomembna vrednota preučevanih evropskih držav (najnižje vrednosti IDU1 imajo Danska, Irska in Nizozemska).

Skratka, krepost varčevanja ne korelira (več) s stopnjo gospodarske razvitosti niti z določeno religijsko delovno etiko, ampak je prej rezultat novih sistemskih pogojev življenja, v katerih so se znašli ljudje v tranzicijskih državah. Lahko sklepamo, da je zaradi potrošniške ere varčnost enostavno izrinjena.

SLIKA 4.12: IDU2 (LETO 1999)

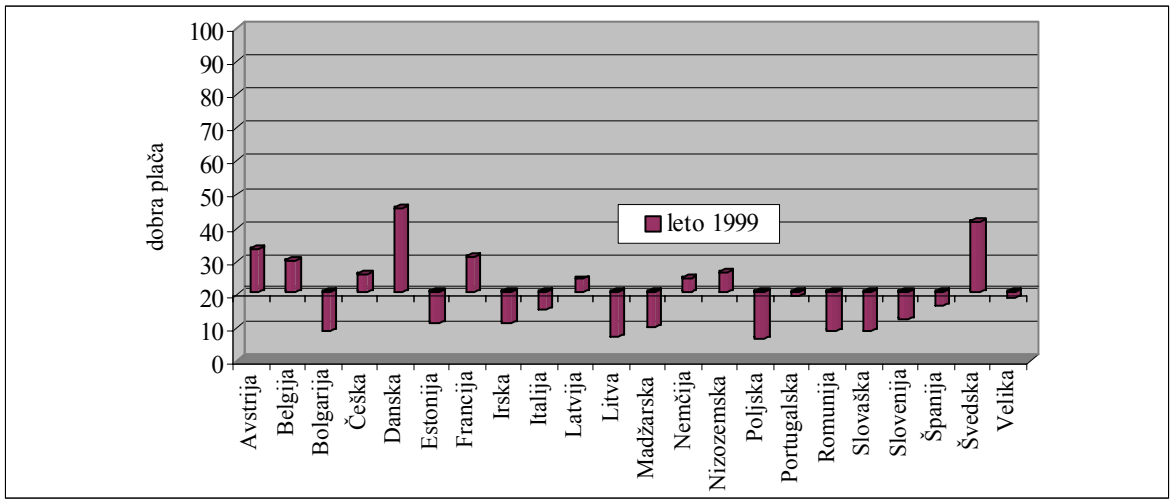


Vir podatkov: EVSSG (2004).

Odločnost oziroma vztrajnost visoko korelira z dolgoročno usmeritvijo. Povprečna vrednost IDU3 znaša okoli 35, kar pomeni, da so preučevane evropske države pretežno kratkoročno usmerjene glede na to spremenljivko (slika 4.12). Dolgoročne orientacije so bolj izražene v tranzicijski Sloveniji, Bolgariji, Estoniji in v razviti Belgiji, Nemčiji in Veliki Britaniji.

Če bi izbirali med nekaterimi vidiki dela, bi ljudje s kratkoročno usmeritvijo najprej izbrali kot pomembno dobro plačo, ljudje z dolgoročno usmeritvijo pa npr. zanesljivost zaposlitve. Povprečna vrednost IDU3 je 20, kar pomeni, da so preučevane evropske države po tej dimenziji pretežno kratkoročno usmerjene (slika 4.13). Plača v Evropi še vedno ostaja najpomembnejši faktor izbire dela in poklica (na ordinati je prikazana obratna vrednost). Kljub temu pa lahko ugotovimo, da je v manj razvitih državah ta orientacija bolj izražena kot v bolj razvitih. Največ dolgoročnih usmeritev (najmanj kratkoročne) kažejo prebivalci Danske, Švedske, Belgije, Avstrije, Francije, pa tudi Nizozemske, Nemčije, Latvije, Češke. V drugo skupino, kjer je »hitri denar« vrednota, pa se uvrščajo preostale, v glavnem tranzicijske države, pa tudi manj pričakovano Italija in Španija.

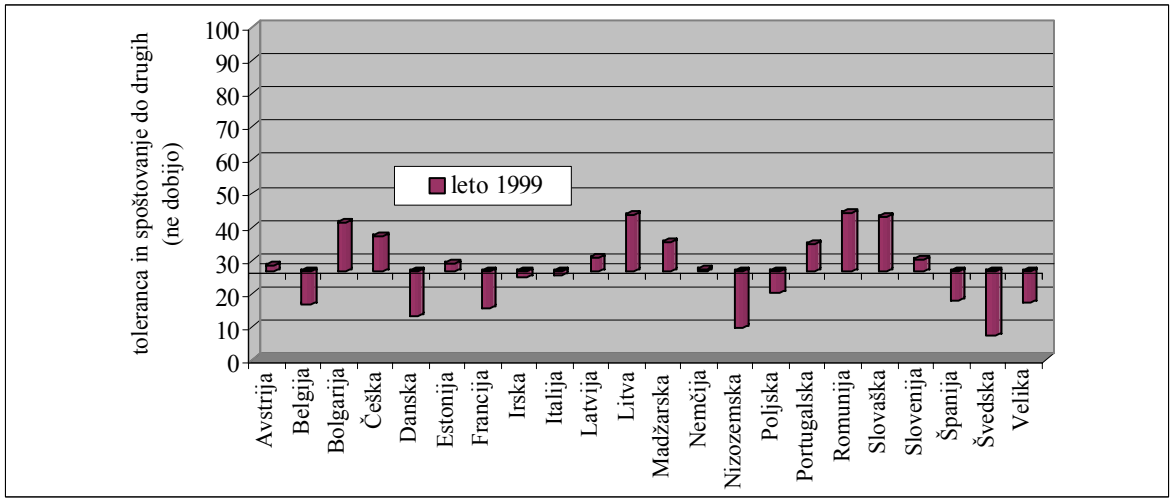
SLIKA 4.13: IDU3 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Povprečna vrednost IDU4[147] znaša okoli 26, kar pomeni, da so v preučevanih evropskih državah glede na to spremenljivko prevladujejo pretežno kratkoročne kulturne usmeritve (slika 4.14). Toleranca in spoštovanje do drugih sta najbolj cenjeni v tranzicijskih državah (Romunija, Bolgarija, Češka, Litva, Madžarska, Slovaška, Estonija, Latvija, Slovenija) in na Portugalskem. Na Nizozemskem, Švedskem, Danskem, v Španiji, Belgiji, Franciji, Veliki Britaniji in na Poljskem toleranca in spoštovanje do drugih nista tako pomembni.

SLIKA 4.14: IDU4 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

[147] Toleranca in spoštovanje do drugih visoko korelira s kratkoročno usmeritvijo (Hofstede 2001, 359).

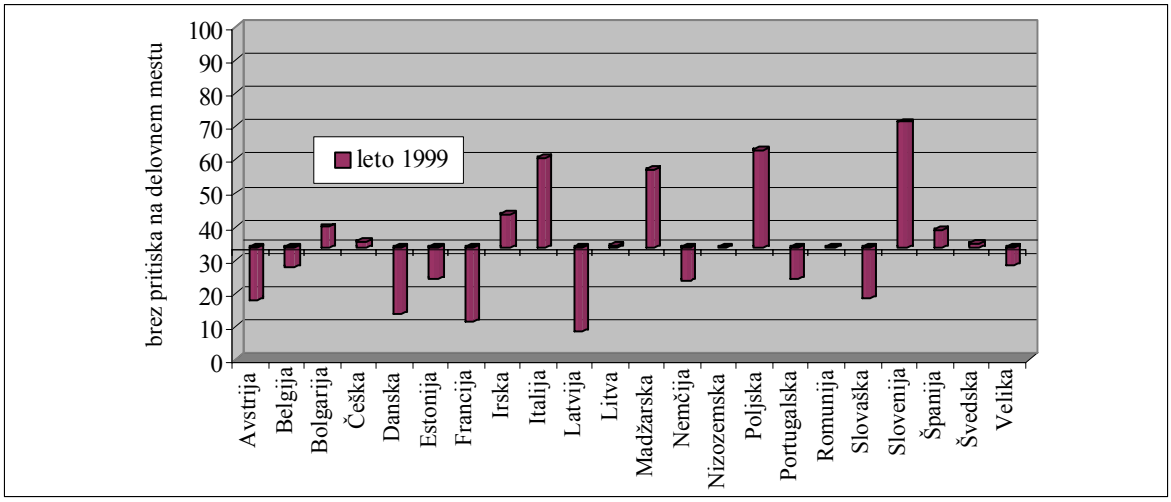
Primerjava štirih spremenljivk IDU nam razkrije, da so v povprečju preučevane evropske države bolj kratkoročno usmerjene. Ni značilnega razlikovanja med skupino starih držav članic EU in novimi, čeprav so razlike med državami očitne. Pri IDU3 so nekatere razvite države tiste, kjer prevladujejo dolgoročne kulturne orientacije, pri IDU4 pa nasprotno najdemo nekatere tranzicijske države.

4.1.1.5 Preprečevanje negotovosti (PN)

V skladu z raziskovalnim pristopom iz podpoglavja 4.1 bomo preučevane države primerjali na osnovi podobnosti in razlik glede na kulturno dimenzijo preprečevanje negotovosti. Omenili smo že, da je pomembna kulturna razlika tudi način, kako ljudje premagujejo negotovost (Hofstede 2001, 180–193). Le-to bomo merili z IPN1 in IPN2.

Nizka vrednost IPN pomeni, da se ljudje odločno soočajo s temi tveganji in negotovostmi, pri čemer se ne bojijo sprememb, ki naj bi jih bilo mogoče obvladati. Tekmovalnost je visoko vrednotena; spodbujani sta tako vertikalna kot horizontalna mobilnost. Kulture, ki se počutijo dovolj močne, sprejemajo negotovost kot normalno in ne sprejemajo izrednih oziroma posebnih ukrepov. Samodejno se soočajo z njimi.

SLIKA 4.15: IPN1 (LETO 1999)

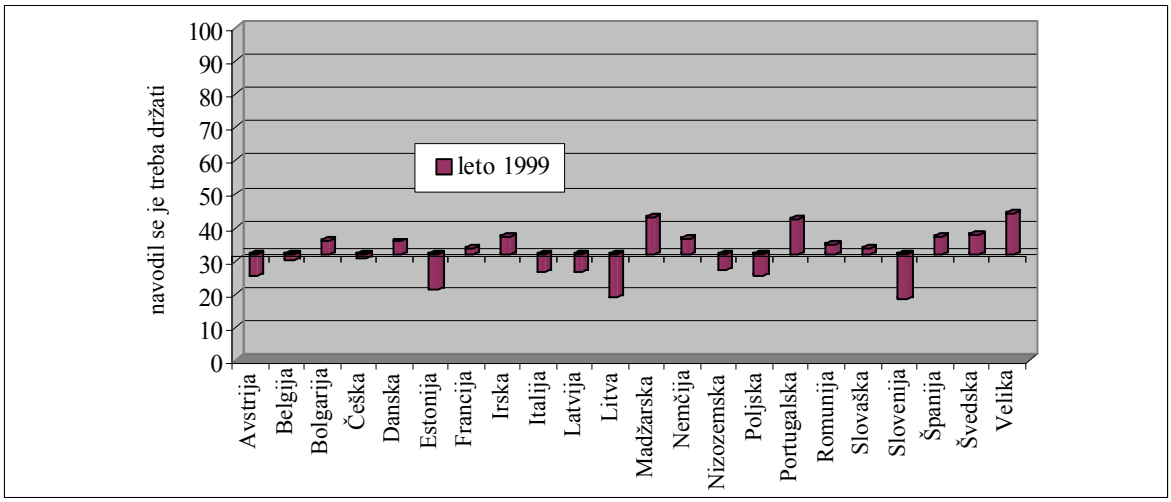


Vir podatkov: EVSSG (2004).

IPN1 (slika 4.15) meri pomembnost ne prevelikega pritiska na delovnem mestu kot vidik dela oziroma zaposlitve za preučevane države. Povprečna vrednost te spremenljivke znaša okoli 34, kar pomeni, da je državam ta vidik dela bolj nepomemben. Vidimo lahko dokaj velika odstopanja od povprečja, tako navzgor kot navzdol. Slovencem (okoli 70), Poljakom (okoli 70), Madžarom in Italijanom je zelo pomembno, da se na delovnem mestu ne soočajo s pritiskom. Za Italijane bi lahko sklepali, da je to posledica njihove kulture, po kateri veljajo za zelo ležerne in se izogibajo stresnih situacij. Za Slovence, Madžare in Poljake pa velja iskati

vzroke za tako visoko izogibanje negotovosti v njihovi zgodovini. Še posebej za Slovence pregovorno velja, da smo hlapčevski narod, za kar bi lahko rekli, da imamo to zapisano že v genih. Po drugi strani pa imajo nizek IPN1 Latvijci, Francozi, Danci, Avstrijci in Slovaki.

SLIKA 4.16: IPN2 (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Mnenje preučevanih evropskih držav o tem, da se je v vsakem primeru treba držati navodil (ne glede na to, ali se z njimi strinjamo ali ne), smo merili z IPN2. Povprečna vrednost te spremenljivke je okoli 31, kar pomeni, da se evropski prebivalci v povprečju ne držijo pravil, če se z njimi ne strinjajo (slika 4.16). Zanimivo je morda, da je najvišji IPN2 presenetljivo v Veliki Britaniji, nato na Portugalskem in Madžarskem. Najnižjo vrednost IPN2 so zabeležili v Litvi, Estoniji in Sloveniji.

Če primerjamo IPN1 in IPN2 za preučevane države v letu 1999, lahko ugotovimo, da imajo relativno nizko povprečno vrednost IPN. V povprečju se torej prebivalci preučevanih evropskih držav dobro spopadajo z neznanimi situacijami in negotovost sprejemajo kot izziv.

4.1.2 Časovna primerjava kulturnih orientacij

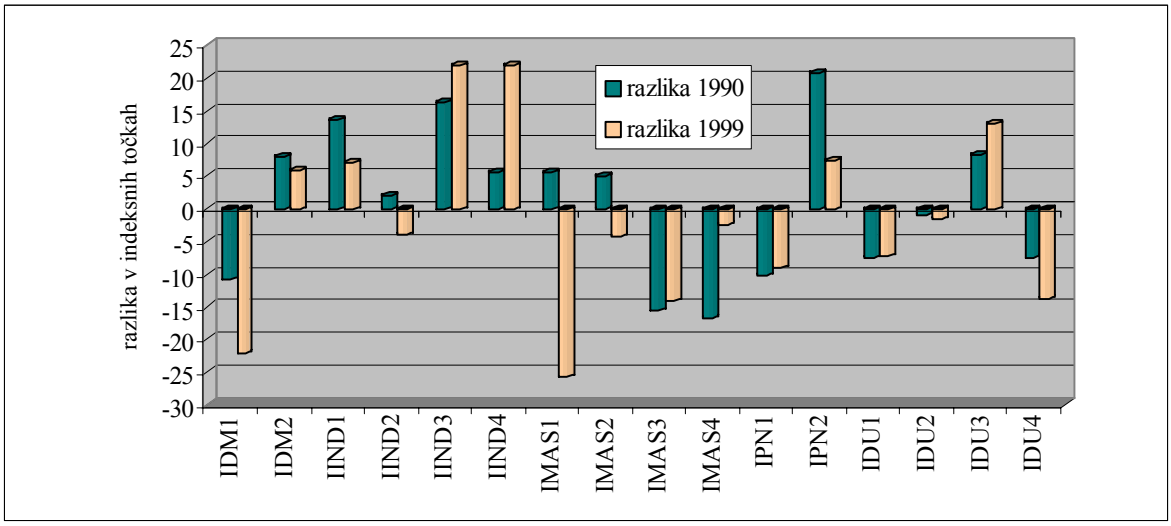
Za kulturne spremenljivke, ki smo jih preučevali v prejšnjem podpoglavju, smo izračunali vrednosti teh še za leto 1990. Zaradi zamudnosti predstavljanja rezultatov za vseh šestnajst preučevanih spremenljivk predstavljamo na naslednji sliki časovno primerjavo povprečnih vrednosti po posameznih spremenljivkah.

Ugotovimo lahko, da pravzaprav ne moremo na sploh trditi, da je v preučevanih državah v preučevanem desetletnem obdobju prišlo do kulturnega poenotenja. Pri povprečnih vrednostih spremenljivk IDM2[149], IIND1[150], IMAS3[151], IMAS4[152], IPN1[153], IPN2[154] in IDU2[155] vidimo,

[149] ubogljivost.

da so se razlike v preučevanem obdobju zmanjšale. Pri povprečnih vrednostih spremenljivk IDM1[156], IIND3[157], IIND4[158], IMAS1[159], IDU3[160] in IDU4[161] so se razlike še povečale. Drugačen predznak povprečnih vrednosti spremenljivk v preučevanem časovnem obdobju pa izkazujejo IIND2[162], IMAS1 in IMAS2[163].

SLIKA 4.17: ČASOVNA PRIMERJAVA RAZLIK KULTURNIH SPREMENLJIVK



Vir podatkov: Inglehart et al. (2000) in EVSSG (2004).

Klaster analiza

Na podlagi statistične obdelave (klaster analiza, Wardova metoda) šestnajstih spremenljivk kulturnih orientacij v programu SPSS smo dobili drevo razvrščanja oziroma dendrogram, ki je prikazan na sliki 4.18 (za leto 1999) in na sliki 4.19 (za leto 1990).

Drevo razvrščanja za leto 1999 nam pokaže razločno grupiranje držav v dve veliki skupini:

---

[150] možnost lastne pobude na delovnem mestu.
[151] več poudarka denarju in materialnim dobrinam.
[152] delovno mesto – moški prednost pred ženskami.
[153] ne prevelik pritisk na delovnem mestu.
[154] navodil se je treba držati.
[155] odločnost in vztrajnost.
[156] svoboda pri sprejemanju odločitev.
[157] odgovornost posameznika zase.
[158] več svobode za zasebna podjetja.
[159] ženska si želi dom in otroke.
[160] dobra plača.
[161] toleranca in spoštovanje (naj ne dobijo doma).
[162] samostojnost.

- stare države članice EU (znotraj te skupine so Avstrija, Nemčija, Danska, Švedska in Nizozemska kot ena podskupina ter Irska, Velika Britanija, Španija, Belgija, Francija, Portugalska kot druga podskupina);
- nove in potencialne članice EU razen Italije (s podskupinama Češka, Slovaška, Estonija, Latvija ter Litva, Poljska, Bolgarija, Romunija, Madžarska, Slovenija).

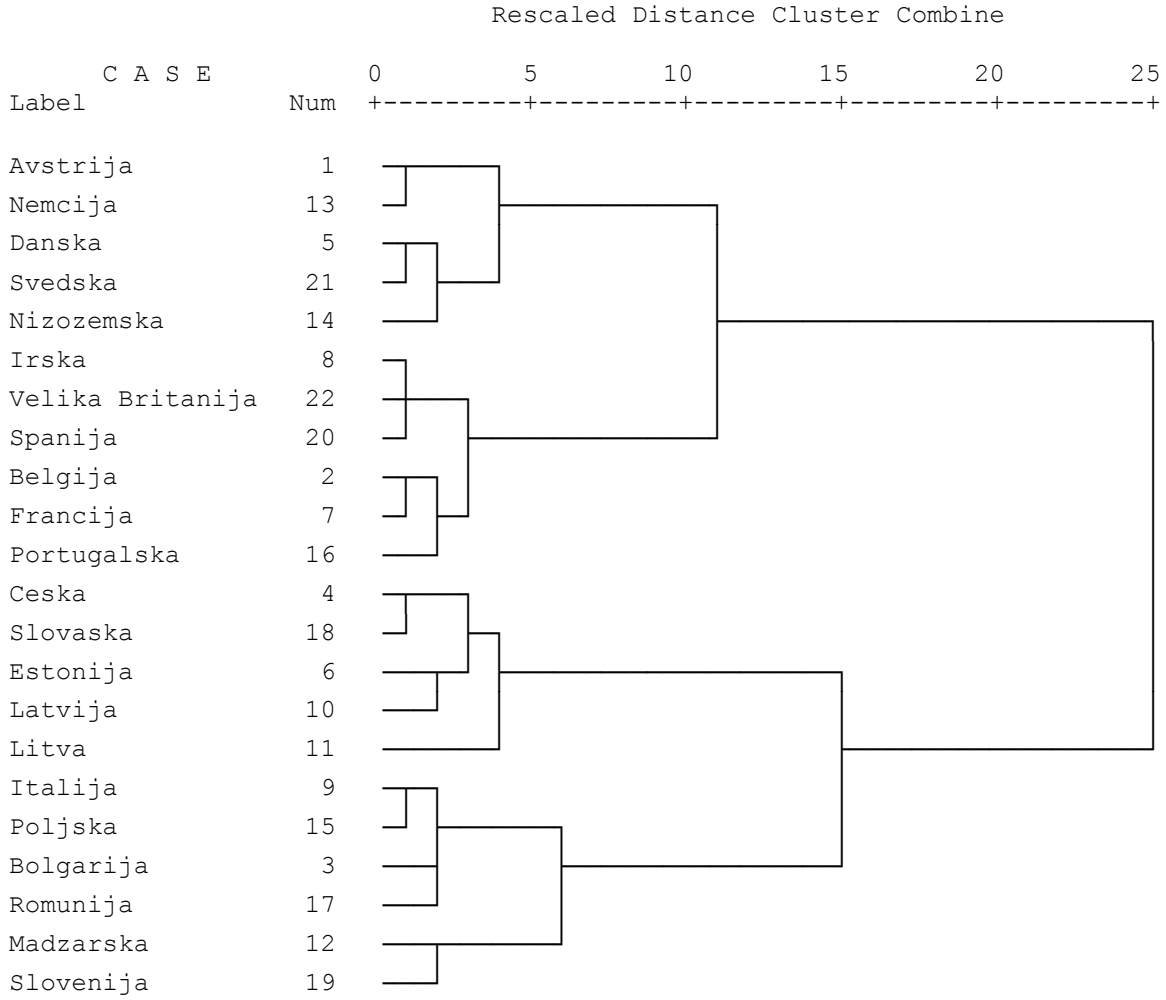
Glede na podobnosti in razlike v kulturnih orientacijah (merjene s šestnajstimi kulturnimi spremenljivkami) preučevanih držav smo torej za leto 1999 dobili jasno delitev na stare in nove članice EU oziroma na zahodne razvite evropske države in tranzicijske države. Zanimivo je, da glede na vključene spremenljivke Italija spada v drugo skupino.

Na podlagi enakih šestnajstih spremenljivk smo tudi za leto 1990 naredili klaster analizo in dobili drevo razvrščanja, ki je prikazano na sliki 4.19. Preučevane evropske države so se razvrstile v eno veliko skupino, ki je, razen prvih štirih držav (Italija, Španija, Irska in Velika Britanija), dokaj nehomogena. Tej skupini držav se kasneje pridruži še:

- skupina Belgija, Romunija, Estonija in Francija,
- še kasneje skupina Avstrija, Nemčija, Nizozemska, Švedska in Danska,
- na koncu pa skupina Bolgarija, Madžarska, Češka, Slovaška, Portugalska, Slovenija.

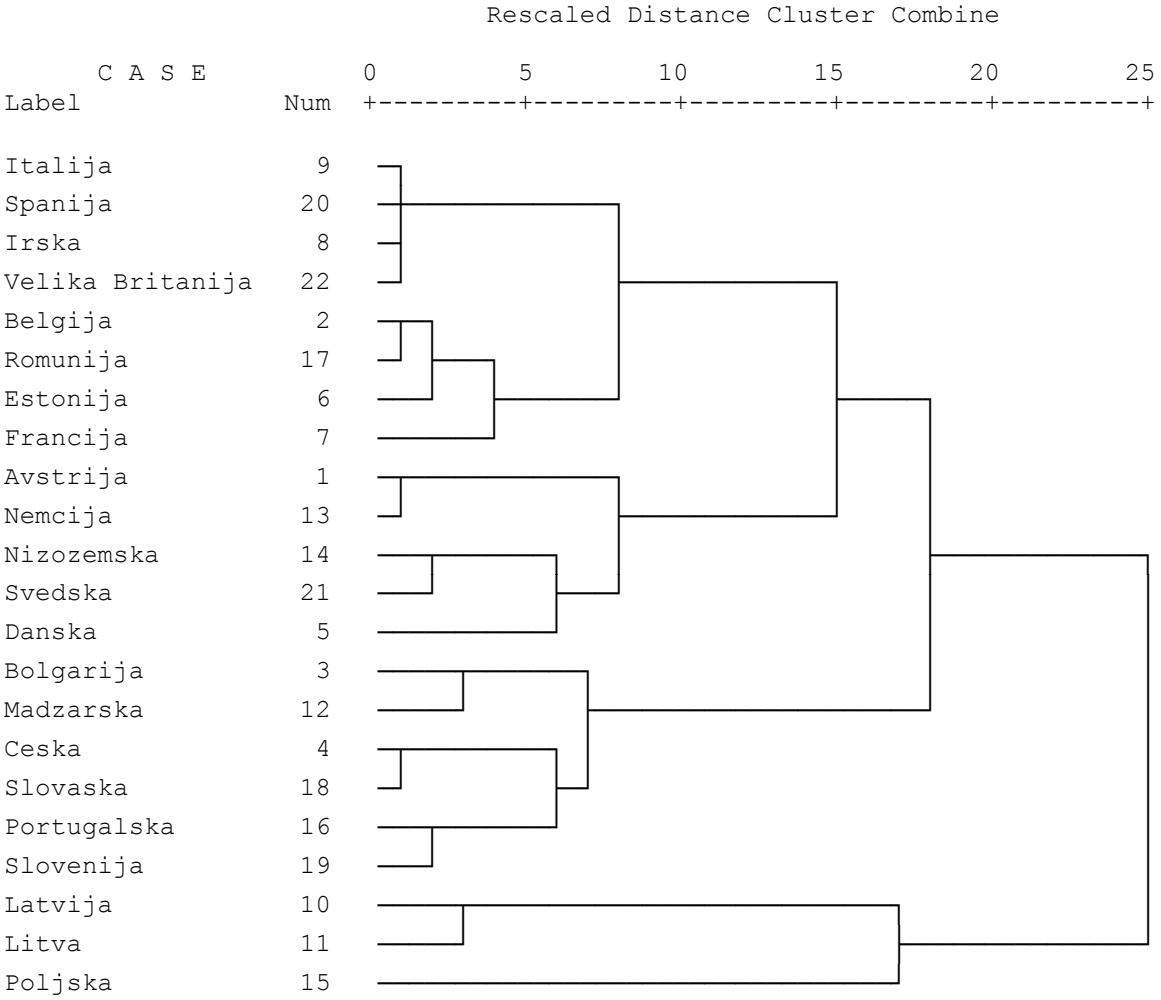
Zunaj te skupine se nahajajo Latvija, Litva in Poljska.

SLIKA 4.18: DREVO RAZVRŠČANJA ZA LETO 1999 (KULTURNE SPREMENLJIVKE)



Opomba: klaster analiza z Wardovo metodo (program SPSS), 16 spremenljivk IIND1, IIND2, IIND3, IIND4, IMAS1, IMAS2, IMAS3, IMAS4, IDU1, IDU2, IDU3, IDU4, IPN1, IPN2, IDM1, IDM2

SLIKA 4.19: DREVO RAZVRŠČANJA ZA LETO 1990 (KULTURNE SPREMENLJIVKE)



Opomba: klaster analiza z Wardovo metodo (program SPSS), 16 spremenljivk IIND1, IIND2, IIND3, IIND4, IMAS1, IMAS2, IMAS3, IMAS4, IDU1, IDU2, IDU3, IDU4, IPN1, IPN2, IDM1, IDM2

4.1.3 Ugotovitve

Primerjava dreves razvrščanja za leti 1999 in 1990 nam pokaže, da so se v tem obdobju preučevane evropske države na osnovi podobnosti in razlik iz nehomogenih entitet jasno grupirale v razvite zahodne in tranzicijske države[179] (oziroma stare države članice in nove/potencialne države članice).

Vrednotnokulturna situacija za leto 1990 je veliko bolj heterogena, ko primerjamo države med seboj. Obstaja več »mikrokulturnih« območij kot npr. Avstrija in Nemčija, Nizozemska, Švedska in Danska, Bolgarija in Madžarska, Češka in Slovaška, Latvija in Litva, Italija, Španija, Irska in Velika Britanija. Stopnja homogenizacije vrednotnokulturnih orientacij je leta 1999 veliko bolj izrazita.

Evropa

Kulturna pestrost sama po sebi ni ovira za uveljavljanje modernih družbenih struktur v Evropi, še najmanj demokratičnih, če jih bomo razvijali v poliarhični smeri. Vsekakor pa je dobrodošlo, če obstaja skupno kulturno jedro v evropskem prostoru. In to vsekakor obstaja. Problem je le, da ne obsega vseh postkomunističnih držav.

Z vidika smiselne uglašenosti struktur in kultur lahko pričakujemo težave pri funkcioniranju demokratičnih ustanov v tranzicijskih državah. Zaupanje v temeljne demokratične ustanove, od katerega je odvisna stabilnost demokratičnega sistema, že sedaj ni zadostno. Če ni zaupanja v te strukture, potem le-te ne delujejo; in če ne delujejo, pride do strukturne krize. Demokratična stabilnost pa ni odvisna le od kulturnega dejavnika (ustrezne demokratične politične in ekonomske kulture), ampak tudi od ustrezne ravni gospodarskega razvoja. V večjih socialnih ali gospodarskih krizah lahko ljudje obrnejo hrbet dragi in neučinkoviti demokraciji (to je skrivnost uspeha Hitlerja v tridesetih letih v Nemčiji), ki je šele zadnja leta postala splošno sprejeta norma evropske kulture. Tranzicijske države imajo torej dvojni problem: kulturni in gospodarski.

Ugotovimo lahko, da v Evropi ne obstajajo le značilne razlike v kulturnih orientacijah na nacionalnih ravneh, ampak tudi podobnosti. Razlike so lahko tudi ovire pri uvajanju in uveljavljanju enovitih modernih družbenih struktur, še posebej v tranzicijskih državah, pri katerih se še ohranjajo predmoderne kulturne orientacije, ki bodo t. i. demokratični deficit v teh okoljih poglabljale, ne pa odpravljale.

Slovenija

Slovenijo smo v raziskavo vključili kot posebna enot. Pretežno se umešča v modernistični kulturni krog, čeprav so v slovenski kulturi deloma še prisotni simptomi, ki jih z vidika »zahodne« kulture razumejo kot predmodernistične ali celo kot kontrakulturne. Kljub temu se

[179] Izjema je le Italija, ki se v letu 1999 uvršča k tranzicijskim državam.

Slovenija v celoti gledano kulturno umešča v t. i. zahodni kulturni krog. Slovenija je torej deloma na poti v postmodernistično kulturo, kjer naj bi Webrove vrednote racionalnega kapitalizma izgubljale na pomenu.

4.1.3.1 Primerjava starih in novih članic EU

Na osnovi rezultatov empirične raziskave, ki je podrobno predstavljena v podpoglavju 4.1.1.1, lahko ugotovimo, da med novimi in starimi državami članicami še vedno obstajajo razlike. Na splošno bi lahko rekli (glej tabelo 4.4), da je distanca moči v povprečju v novih državah članicah EU večja kot pri starih članicah EU. Komunistični režim je sicer propagiral enakost v družbi in socialno nerazslojevanje, v resnici pa je pripeljal ravno do nasprotnega: zaznavanje in priznavanje družbene hierarhije je v tranzicijskih državah večje kot v zahodnoevropskih razvitih družbah.

Glede na dimenzijo IIND razvite evropske družbe bolj poudarjajo individualne vrednote kot tranzicijske države. To je posledica dejstva, da so v prejšnjem sistemu poudarjali kolektivistične vrednote, kar se je sicer po padcu berlinskega zidu začelo spreminjati, ampak kot je bilo že nekajkrat omenjeno, spremembe vrednot potekajo počasneje. Znotraj skupine tranzicijskih držav se glede na to dimenzijo precejšnje razlike. Na primer Slovenija ima visok IIND 58,2, ki se je v primerjavi s 54,6 v letu 1990 še rahlo povečal; tako se Slovenija uvršča k skupini zahodnoevropskih držav.

Glede na IMAS lahko ugotovimo, da vse preučevane evropske države v povprečju spadajo v žensko usmerjene družbe. Časovna primerjava pokaže, da so v razvitih zahodnih družbah v povprečju stopile v ospredje ženske orientacije (znižanje IMAS z 41,5 na 34,1). V tranzicijskih državah pa je v povprečju IMAS ostal skoraj nespremenjen (46,9 oziroma 45,7). Med novimi državami članicami EU so najbolj moške družbe Litva, Madžarska in Češka z IMAS preko 50.

Pri kulturni dimenziji PN se v povprečju države članice bistveno ne razlikujejo, prav tako glede na časovno primerjavo. Najbolj odstopajo Madžarska z IPN 49,9 v letu 1999, Poljska[180] z IPN 44,3 v letu 1999 in Slovenija z vrednostjo IPN 45 v letu 1999. Po drugi strani so presenetljivi rezultati za Latvijo, ki ima najnižjo vrednost IPN v obeh preučevanih letih (15,5 in 17,6). Ugotovimo lahko, da se preučevane evropske države v povprečju dobro soočajo z nepredvidljivimi in negotovimi situacijami.

[180] Rezultat za Poljsko odstopa, saj je vrednost IPN1 za leto 1990 le 0,2, za IPN2 za leto 1990 pa smo manjkajoč podatek nadomestili s povprečno vrednostjo.

TABELA 4.4: KULTURNE ORIENTACIJE (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	IDM		IIND		IMAS		IPN		IDU	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	29,1	19,9	68,1	68,2	45,1	38,6	28,0	21,6	42,9	37,2
Belgija	33,9	32,4	54,8	50,1	44,1	35,5	28,1	29,1	35,9	35,1
Bolgarija	38,3	29,9	58,5	50,5	45,4	50,4	26,1	37,8	42,8	45,2
Češka	32,4	28,0	53,3	51,2	47,9	41,5	35,8	33,1	41,8	32,4
Danska	21,0	15,8	71,1	70,0	32,9	18,0	25,6	24,8	22,8	18,2
Estonija	27,3	36,4	49,7	34,4	44,4	38,5	22,4	22,6	38,6	40,9
Francija	47,6	34,7	54,4	53,9	40,1	37,0	21,7	22,4	32,2	30,7
Irska	27,7	37,6	49,6	59,9	40,8	33,1	36,7	40,4	23,7	24,8
Italija	31,5	29,0	50,8	55,1	40,4	42,9	29,9	43,6	29,8	31,3
Latvija	28,2	35,6	50,1	32,3	32,5	43,8	15,5	17,6	38,9	37,2
Litva	29,9	37,1	56,3	58,4	47,8	52,5	23,9	26,8	38,0	39,9
Madžarska	41,5	45,1	55,7	53,0	52,5	54,3	37,1	49,9	33,4	34,8
Nemčija	25,4	20,2	74,1	65,0	41,0	38,7	33,4	30,0	41,8	36,9
Nizozemska	32,2	19,5	64,6	58,2	42,0	29,7	39,7	30,4	24,2	22,5
Poljska	22,2	40,2	31,6	43,4	48,4	49,7	14,9	44,3	29,1	31,0
Portugalska	41,6	33,7	52,8	43,8	51,4	39,2	42,1	33,3	28,9	31,5
Romunija	28,7	28,9	46,1	47,1	48,9	54,7	30,7	34,1	40,3	30,5
Slovaška	41,5	37,4	43,6	40,4	48,0	37,1	40,3	26,1	42,6	35,5
Slovenija	40,0	30,9	54,6	58,2	53,9	48,3	33,9	45,0	41,7	39,7
Španija	35,2	41,1	44,9	45,3	37,2	35,4	34,4	38,0	23,7	25,8
Švedska	20,4	13,8	67,5	69,3	39,0	26,4	46,1	36,5	30,1	22,4
Velika Britanija	32,5	39,1	51,3	58,0	43,7	34,3	32,1	36,4	25,9	30,0
Povprečje	32,2	31,2	54,7	53,0	44,0	40,0	30,8	32,9	34,1	32,4
Stara EU	31,5	28,1	58,7	58,1	41,5	34,1	33,2	32,2	30,2	28,9
Nove članice	32,9	36,3	49,4	46,4	46,9	45,7	28,0	33,2	38,0	36,5

Opombe: IDM = povprečje vsote IDM1 in IDM2; IIND = povprečje vsote IIND1, IIND2, IIND3 in IIND4; IMAS = povprečje vsote IMAS1, IMAS2, IMAS3 in IMAS4; IPN = povprečje vsote IPN1 in IPN2; IDU = povprečje vsote IDU1, IDU2, IDU3 in IDU4; nove članice = brez Bolgarije in Romunije

Vir podatkov: Inglehart (2000) in EVSSG (2004).

Glede na dolgoročno oziroma kratkoročno usmeritev so preučevane evropske države v povprečju bolj kratkoročno orientirane. Zanimivo je, da ima najmanjšo vrednost IDU Danska, največjo vrednost med članicami EU pa Estonija. Tudi v časovni primerjavi lahko opazimo, da je trend v zniževanju IDU, kar pomeni, da so preučevane evropske države v povprečju vedno bolj orientirane na zadovoljevanje trenutnih potreb in je v ospredju hiter denar (obogateti čez noč). Morda bi lahko trdili, da so po teh vrednotnih orientacijah bliže ZDA in se oddaljujejo od azijskih gospodarstev.

4.1.3.2 Religija kot dejavnik razvrščanja

Vera je pomemben del kulture in s tem eden pomembnejših dejavnikov, ki oblikujejo posameznikovo mnenje, obnašanje in vrednote. Vera, pomemben inkulturacijski dejavnik, zavedno in nezavedno vpliva na družbeno in ekonomsko življenje. Posledično pomaga pri izoblikovanju družbenega in ekonomskega sistema. Ne bomo se spuščali v razglabljanje, ali

ekonomskodružbeni sistem vpliva na vero in ali je vzročnoposledična odvisnost ravno nasprotna. Privzeli bomo stališče, da je religija v vsaki državi pomemben del družbenega življenja in bomo naše preučevane evropske države primerjali glede na versko pripadnost. V tabeli lahko vidimo, katere vere so v kateri evropski državi večinsko zastopane (v Estoniji je približno polovica prebivalcev protestantov, preostali pa pripadajo ortodoksni cerkvi; v Latviji so približno enako zastopane katoliška, protestantska in ortodoksna vera).

Za leto 1999 smo dobili dve skupini držav, vsaka od njih je sestavljena še iz dveh podskupin. Lahko ugotovimo, da smo dobili skupino razvitih protestantskih držav (Nemčija, Danska, Švedska in Nizozemska) z izjemo Avstrije (katoliška) ter podskupino razvitih katoliških držav (Irska, Španija, Belgija, Francija, Portugalska) z izjemo Velike Britanije (protestantska). Skupina tranzicijskih držav je bolj heterogena, saj so v prvi skupini katoliške Češka, Slovaška in Litva (z izjemama Estonijo in Latvijo), v drugi skupini pa so katoliška Italija, Poljska, Madžarska in Slovenija ter izjemi Bolgarija in Romunija.

Če primerjamo drevesi razvrščanja iz let 1990 in 1999 z vidika religije, lahko opazimo, da imamo v obeh isto skupino držav, ki jo sestavljajo Avstrija, Nemčija, Nizozemska, Švedska in Danska. Z izjemo prve, ki je katoliška, so vse protestantske in razvite zahodnoevropske družbe.

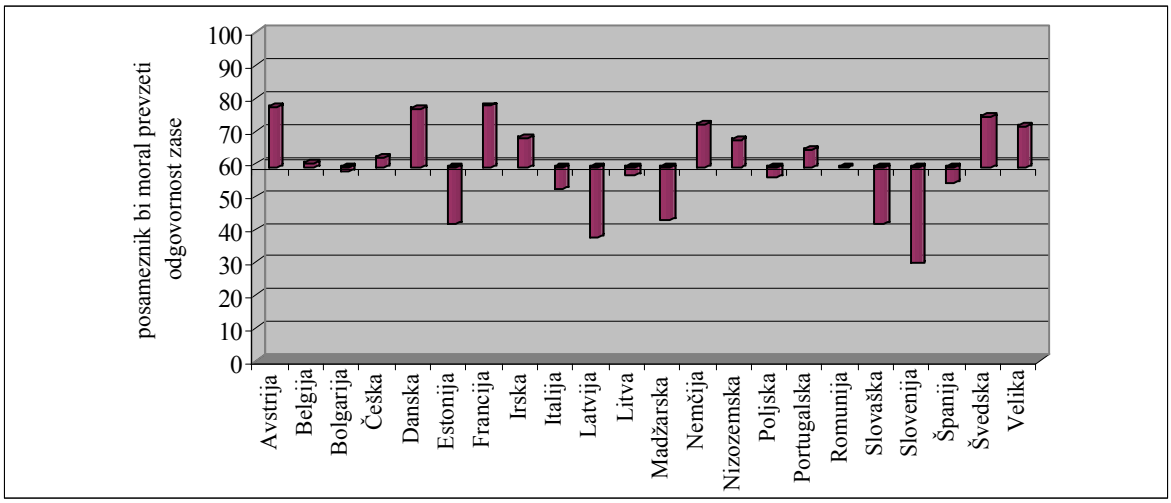
4.2 Konvergenca ekonomskokulturnih orientacij

V skladu s teoretičnimi izhodišči in modeli, ki so bili predstavljeni v uvodnem delu disertacije, bomo v tem empiričnem delu primerjali preučevane evropske države glede na podobnosti in razlike ekonomskokulturnih orientacij.

4.2.1 Empirična analiza ekonomskokulturnih orientacij

V tem podpoglavju bomo prikazali rezultate primerjav, ki bodo najprej grafično predstavljeni za vseh pet preučevanih ekonomskokulturnih spremenljivk posebej. Najprej bomo preučevali posamezne ekonomskokulturne orientacije, nato povprečne vrednosti ekonomske kulture, naredili časovno primerjavo in kombinirali ekonomskokulturne vrednostne orientacije z ekonomski indikatorji. Prav tako bomo preučevali, ali obstaja povezanost med ekonomsko kulturo, ekonomsko razvitostjo in tipom religije.

SLIKA 4.20: EV1 (1999)



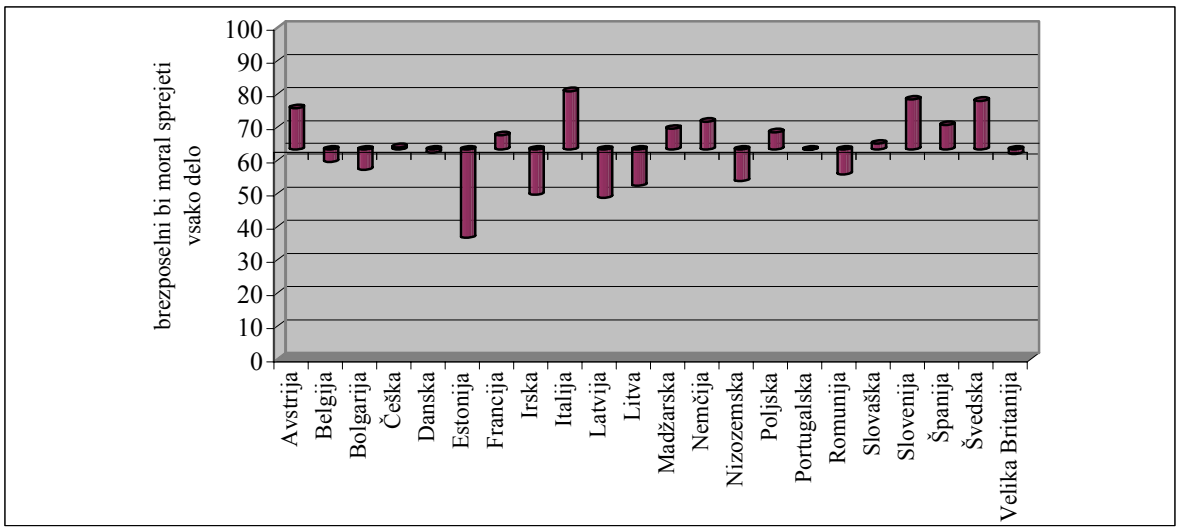
Vir podatkov: EVSSG (2004).

Povprečna vrednost EV1 (etika individualne odgovornosti) je skoraj 60, kar pomeni, da se prebivalci preučevanih evropskih držav v povprečju zavedajo lastne odgovornosti in ne polagajo tega bremena na državo (slika 4.20). Vseeno pa lahko takoj s slike razberemo, da je večina starih držav članic EU nad povprečjem, večina novih pa pod povprečjem. Najvišje vrednosti EV1 so dosegle Avstrija, Danska, Francija, Nemčija, Nizozemska, Španija, Velika Britanija in Portugalska (izstopa edino Italija, ki je z vrednostjo 50 pod evropskim povprečjem). Lahko bi sklepali, da je tržno gospodarstvo oblikovalo pogoje, ki zahtevajo od posameznika, da poskrbi zase.

Tranzicijske države so namreč vse pod evropskim povprečjem, najbolj odstopa Slovenija (EV1 celo manj kot 30), sledijo ji Latvija, Estonija, Slovaška in Madžarska. Prebivalci teh držav so še vedno navajeni, da bo zanje poskrbela država, kar je posledica centralnoplanskega gospodarstva, ki je poskrbelo skoraj za polno zaposlenost. Po letu 1991 so se v teh državah začele reforme ekonomskega sistema za vzpostavitev mehanizmov in podlage za tržno gospodarstvo. Postopne reforme uvedejo spremembo takoj, na miselni ravni pa se te spremembe uvedejo z zamikom (še posebej, če se mora posameznik odreči ugodnostim in udobnosti, ki jih je navajen več desetletij).

Socialni čut v preučevanih evropskih državah v povprečju ni velik, saj je povprečna vrednost EV2 nad 60 (slika 4.21). Državljani torej v večini menijo, da mora posameznik poprijeti za vsako delo in ne ležati na plečih države (odločajo se razumsko in ne čustveno). Države, katerih prebivalci najbolj zagovarjajo mnenje, da mora brezposelni sprejeti vsako delo, ali pa bo izgubil podporo za brezposelne, so Italija, Slovenija, Švedska, Avstrija, Nemčija, Španija, Madžarska, Francija in Poljska. Torej nekaj starih in nekaj novih držav članic EU. Rezultati so malce presenetljivi, saj isti državljani, ki menijo, da posameznik ni primoran poskrbeti zase, sedaj trdijo, da mora brezposelni sprejeti vsakršno zaposlitev (Italija, Slovenija in Madžarska).

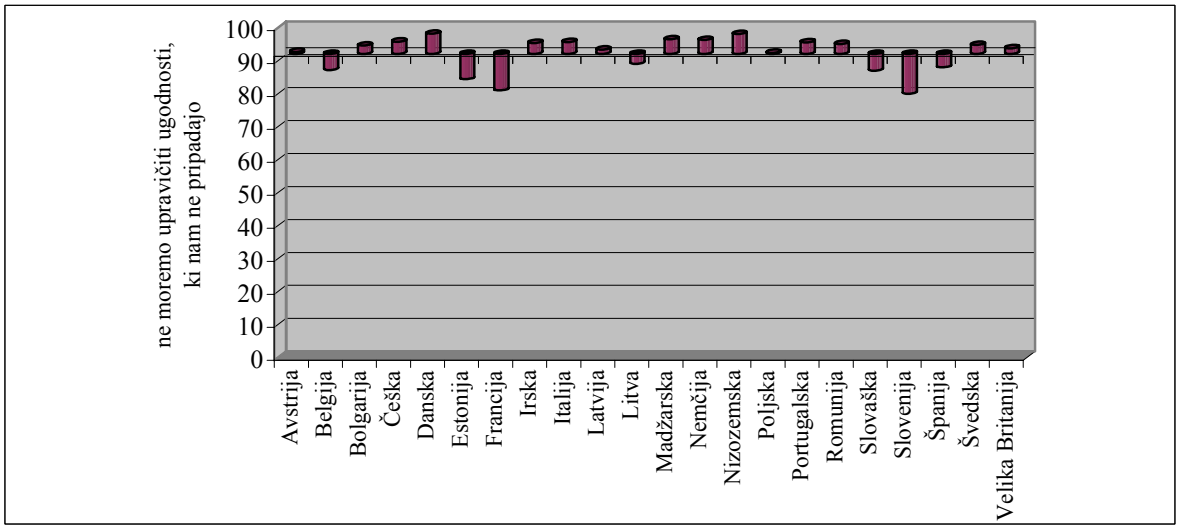
SLIKA 4.21: EV2 (1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

Estonija se je pokazala kot država z največjim socialnim čutom (vrednost EV2 35), sledijo ji Irska, Latvija, Litva, Nizozemska in Romunija. Irci večinoma zagovarjajo mnenje, da mora posameznik sprejeti odgovornost zase (EV1 okoli 74), hkrati pa ležijo nekje v evropskem povprečju, da mora brezposelni poprijeti za vsako delo (EV2 okoli 48).

SLIKA 4.22: EV3 (1999)



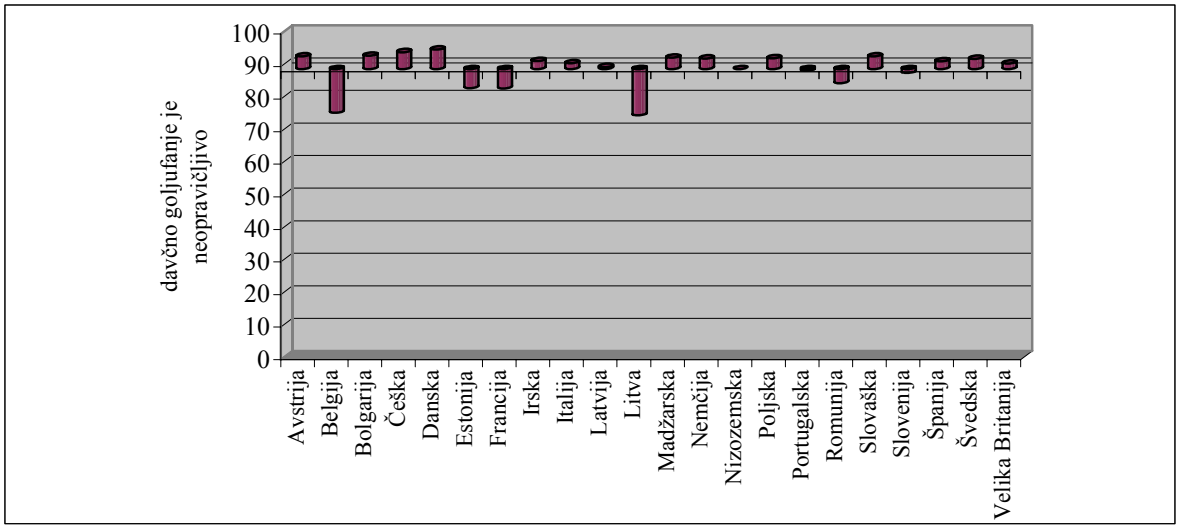
Vir podatkov: EVSSG (2004).

Stopnja enakopravnosti v preučevanih državah (slika 4.22) je zelo visoka, saj je povprečna vrednost EV3 okoli 91. S slike je tudi razvidno, da med preučevanimi državami ni velikih

odstopanj in da ne zagovarjajo mnenja, da lahko upravičimo ugodnosti, ki nam ne pripadajo. Odstopajo le Slovenija, Francija in Estonija, a so njihove povprečne vrednosti še vedno zelo visoke (79, 80 in 83). Najvišjo vrednost sta dosegli Nizozemska in Danska (okoli 95). Lahko torej sklepamo, da večina preučevanih evropskih prebivalcev meni, da privilegiji niso sprejemljivi in zagovarjajo večjo ali manjšo družbeno enakopravnost.

Zanimivo se nam zdi, da so rezultati za 22 preučevanih evropskih držav bolj ali manj homogeni. Na primer za tranzicijske države je (bilo) značilno, da so imele politično elito, ki je imela razne ekonomske in druge privilegije, a ne glede na to menijo, da teh ugodnosti ne moremo upravičiti. To bi si lahko razlagali s pomanjkanjem informacij, mogoče tudi z raznimi tehnikami zavajanja in laganja ljudem o stanju privilegirancev v njihovi državi ali pa tudi z močno politično vzgojo in manipuliranjem, da so privilegiji opravičljivi.

SLIKA 4.23: EV4 (1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004).

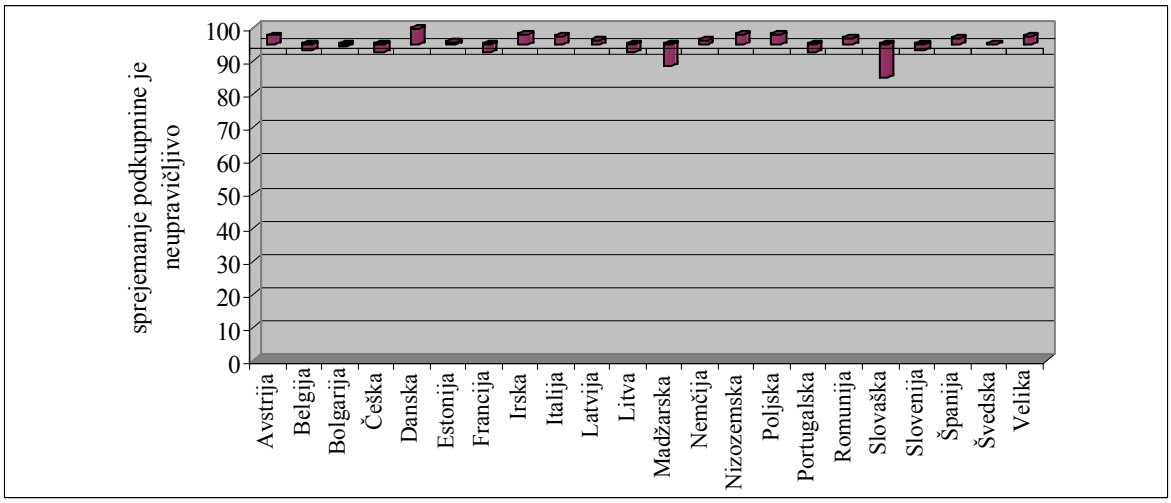
Povprečna vrednost EV4 je prav tako zelo visoka in znaša približno 89, kar pomeni, da večina prebivalcev preučevanih evropskih držav ne upravičuje utaje davkov. S slike 4.23 je tudi razvidno, da so evropski državljani zelo podobnega mnenja. Najbolj odstopata Litva in Belgija, a je njuno povprečje še vedno zelo visoko (okoli 73).

Dokaj enotno mnenje Evropejcev, da je davčno goljufanje nedopustno, pa se ne odraža v realnem življenju, saj imajo nekatere države večji odstotek sive ekonomije kot druge (glej sliko 2.7 iz podpoglavja 2.1.2.2).

V preučevanih evropskih državah je sprejemanje podkupnine nesprejemljivo (slika 4.24), prav tako pa je EV5 dosegla najvišjo povprečno vrednost med vsemi preučevanimi spremenljivkami (vrednost slednje je 94). Evropejci so tudi glede mnenja o sprejemanju podkupnine dokaj enotni. S slike 4.24 so razvidna le manjša odstopanja nekaterih držav. V

letu 1999 najbolj odstopata le Slovaška in Madžarska, a tudi njuni prebivalci s 85,5 oziroma 88,3 odstotki menijo, da je podkupovanje nedopustno.

SLIKA 4.24: EV5 (1999)

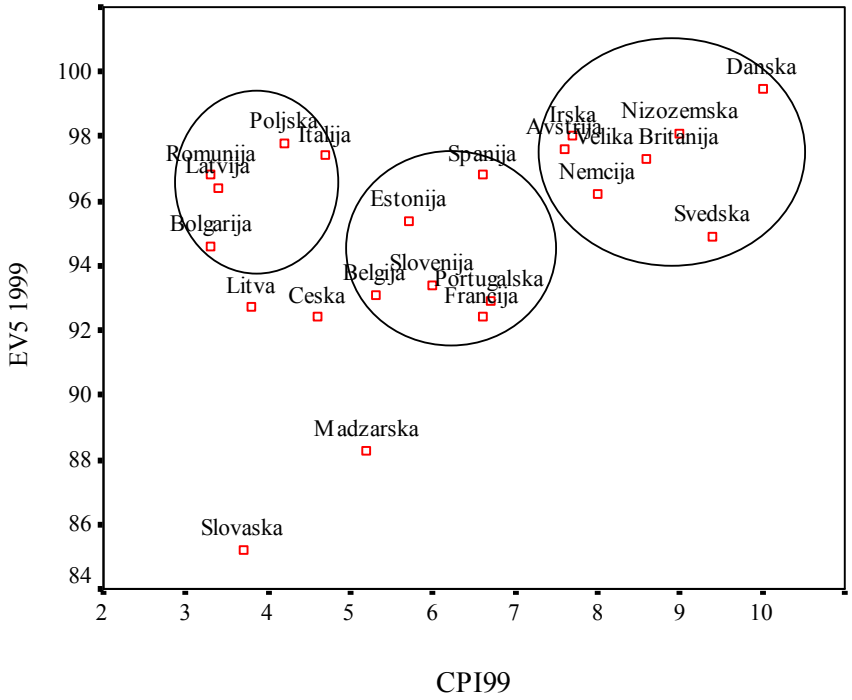


Vir podatkov: EVSSG (2004).

Zanimalo nas je, ali se realno stanje v preučevanih državah ujema z želenim. Na spletni strani Transparency International (2004) smo dobili podatke o stopnji korupcije (CPI) v preučevanih evropskih državah. CPI so začeli meriti leta 1995, a so takrat vključili le takratne članice Evropske unije. CPI izračunajo na podlagi percepcije stopnje korupcije, kot jo zaznavajo poslovneži, analitiki tveganj in splošna javnost. Vrednosti CPI se raztezajo od 0 (zelo koruptivna država) do 10 (zelo »čista« država). Leta 1999 je bilo v raziskavo pod okriljem Transparency International vključenih 99 držav.

Na sliki 4.25 vidimo primerjavo med zaznavanjem korupcije v preučevanih državah in sprejemljivostjo le-te. Vidimo lahko, se oblikujejo tri razločne skupine držav. V prvi so države, ki ne odobravajo korupcije; le-ta tudi naj ne bi bila prisotna (Danska, Nizozemska, Irska, Velika Britanija, Nemčija, Avstrija in Švedska). Druga skupina, v kateri so Poljska, Italija, Romunija, Latvija, Bolgarija in Litva, pa je zaznamovana z večinskim odklonom proti korupciji, a se pri besedah/željah tudi konča. Glede na CPI za leto 1999 so se slabo odrezale, v teh državah je korupcija dokaj prisotna (CPI med 3 in 5). Tretjo skupino sestavljajo države, kjer večinsko zavračajo podkupovanje, a jim je podkupovanje dokaj znana praksa. Te države so Belgija, Španija, Estonija, Slovenija, Portugalska, Francija. Izračunali smo korelacijo po Pearsonu za EV5 in CPI za leto 1999, ki znaša 0,43 (stopnja pomembnosti 0,05). Slednja potrjuje naša domnevanja, da prebivalci držav Evropske unije niso dosledni pri želenem in dejanskem stanju korupcije v svojih državah. Tudi glede na CPI, ki je gotovo eden od pojavnih oblik ekonomske kulture, se države podobno razvrščajo v zdaj že značilne skupine.

SLIKA 4.25: EV5 IN INDEKS ZAZNAVANJA KORUPCIJE (LETO 1999)



Vir podatkov: EVSSG (2004) in Transparency International (2004).

4.2.2 Časovna primerjava

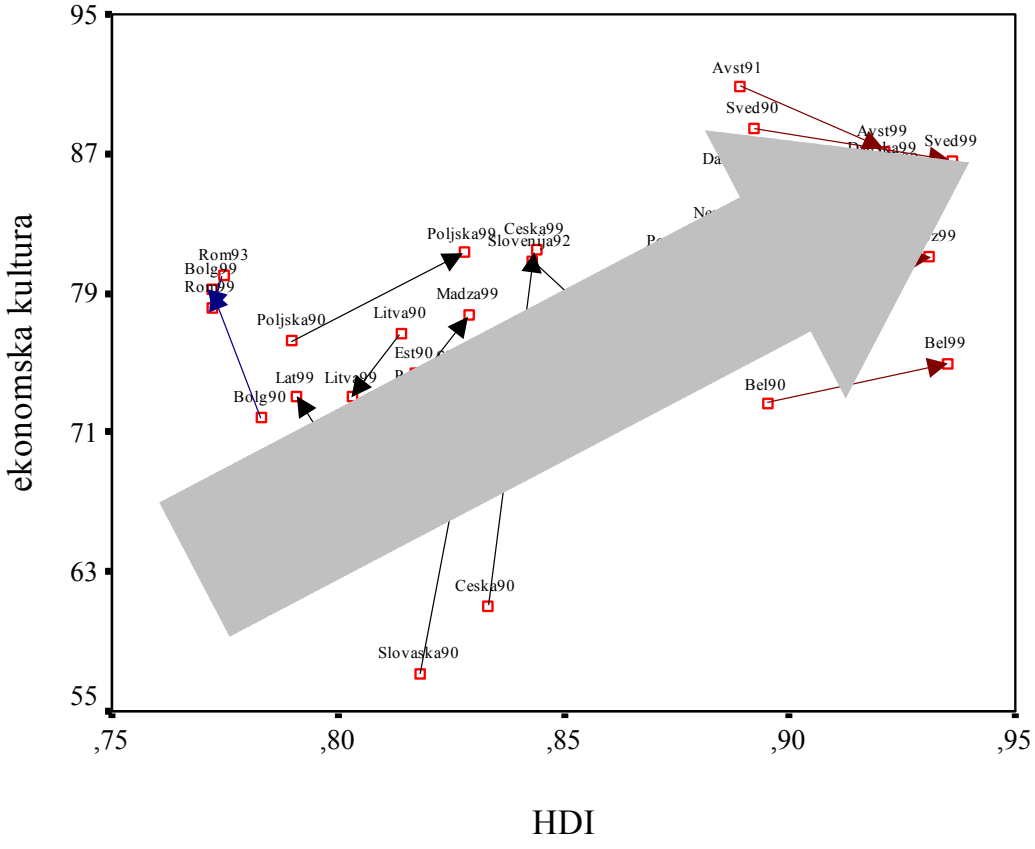
Iz baze podatkov smo pet ekonomskokulturnih spremenljivk izračunali še za leto 1990. Najprej bomo prikazali zbirne rezultate (za ekonomsko kulturo) v odvisnosti na HDI[181], nato bomo pogledali še časovno primerjavo posameznih spremenljivk (prav tako glede na HDI).

Gledano skozi časovno lupo lahko na splošno ugotovimo, da je trend ekonomske kulture v preučevanih državah pozitiven. V desetletnem obdobju je prišlo do večjih in manjših sprememb ekonomskokulturnih orientacij; v povprečju so države v ekonomskem in ekonomskokulturnem vidiku napredovale. Največje ekonomskokulturne spremembe so potekale na Slovaškem in Češkem, nadalje na Madžarskem in Portugalskem. Lahko ugotovimo, da se tranzicijske države razvijajo v smeri razvitih oziroma jih dohitevajo. Stare

[181] Za indeks človeškega razvoja smo se odločili, saj smo imeli velike težave pri pridobivanju podatkov o ekonomskem stanju za leto 1990 oziroma 1991 in 1992. Podatki za BDP na prebivalca in BDP na prebivalca po kupni moči so zbrani v tabeli (za 1990 in 1999). Težave so posledica različne metodologije in hranjenja statističnih podatkov v določenih državnih statističnih uradih ter enostavnega zgodovinskega dejstva, da so se nekatere države prav v tem času osamosvajale. Naredili smo primerjavo s podatki za HDI in BDP na prebivalca po kupni moči za leto 1999 in ugotovili, da dobimo zelo podobne rezultate. Odločili smo se, da bodo za potrebe naše empirične analize zadostovali podatki o HDI za leto 1990.

države članice EU v preučevanem časovnem obdobju niso drastično modificirale svoje ekonomskokulturne orientacije, glede na blaginjo pa so pridobile. Pri tranzicijskih državah lahko opazimo ekonomskokulturne spremembe, ki so v večini pozitivne. V tem obdobju pri teh državah ni bilo velikega preskoka v blaginji, saj so se morale najprej spopasti z veliko ekonomsko krizo zaradi prehoda iz centralnoplanskega v tržno gospodarstvo, zaradi izgube tradicionalnih trgov, političnih in ekonomskih reform, ki so naravnane na vzpostavitev stabilne ekonomije. Zanimivo je, da imajo tri države negativen trend v ekonomski kulturi, to so Litva, Poljska in celo Slovenija. Medtem ko v prvih dveh državah ni prišlo do velikega nazadovanja v ekonomskem in ekonomskokulturnem smislu, se je, zanimivo, Slovenija pomaknila nazaj v ekonomski kulturi, a dokaj napredovala v splošni blaginji.

SLIKA 4.26: ČASOVNA PRIMERJAVA EKONOMSKE KULTURE

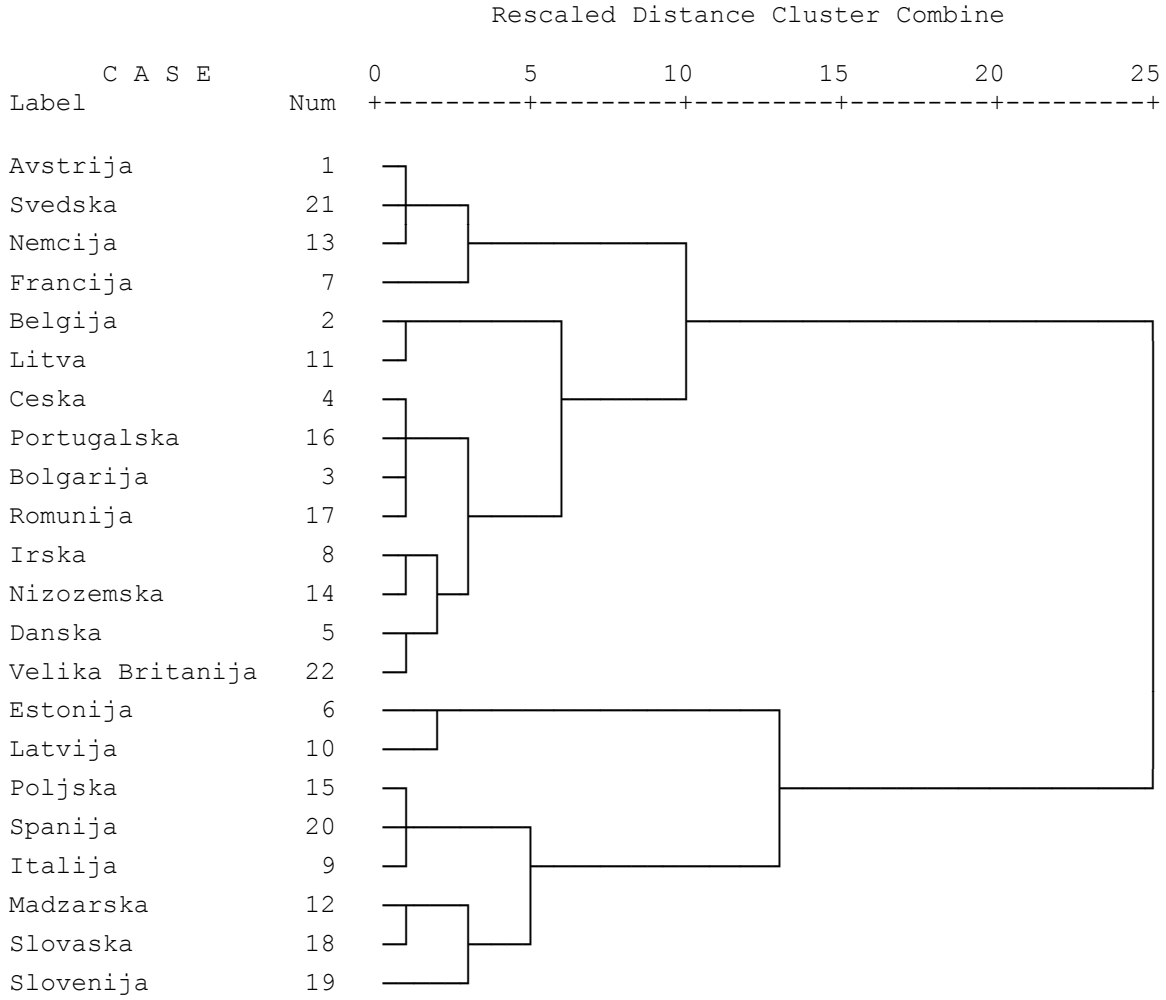


Opombe: → stara članica EU; → nova članica EU; → potencialna članica EU
Vir podatkov: Inglehart (2000), EVSSG (2004) in HDR (2004).

Klaster analiza

Na podlagi statistične obdelave (klaster analiza, Wardova metoda) petih spremenljivk ekonomskokulturnih orientacij v programu SPSS smo dobili drevo razvrščanja oziroma dendrogram, ki je prikazan na sliki 4.27 (za leto 1999) in na sliki 4.28 (za leto 1990).

SLIKA 4.27: DREVO RAZVRŠČANJA – EKONOMSKA KULTURA 1999

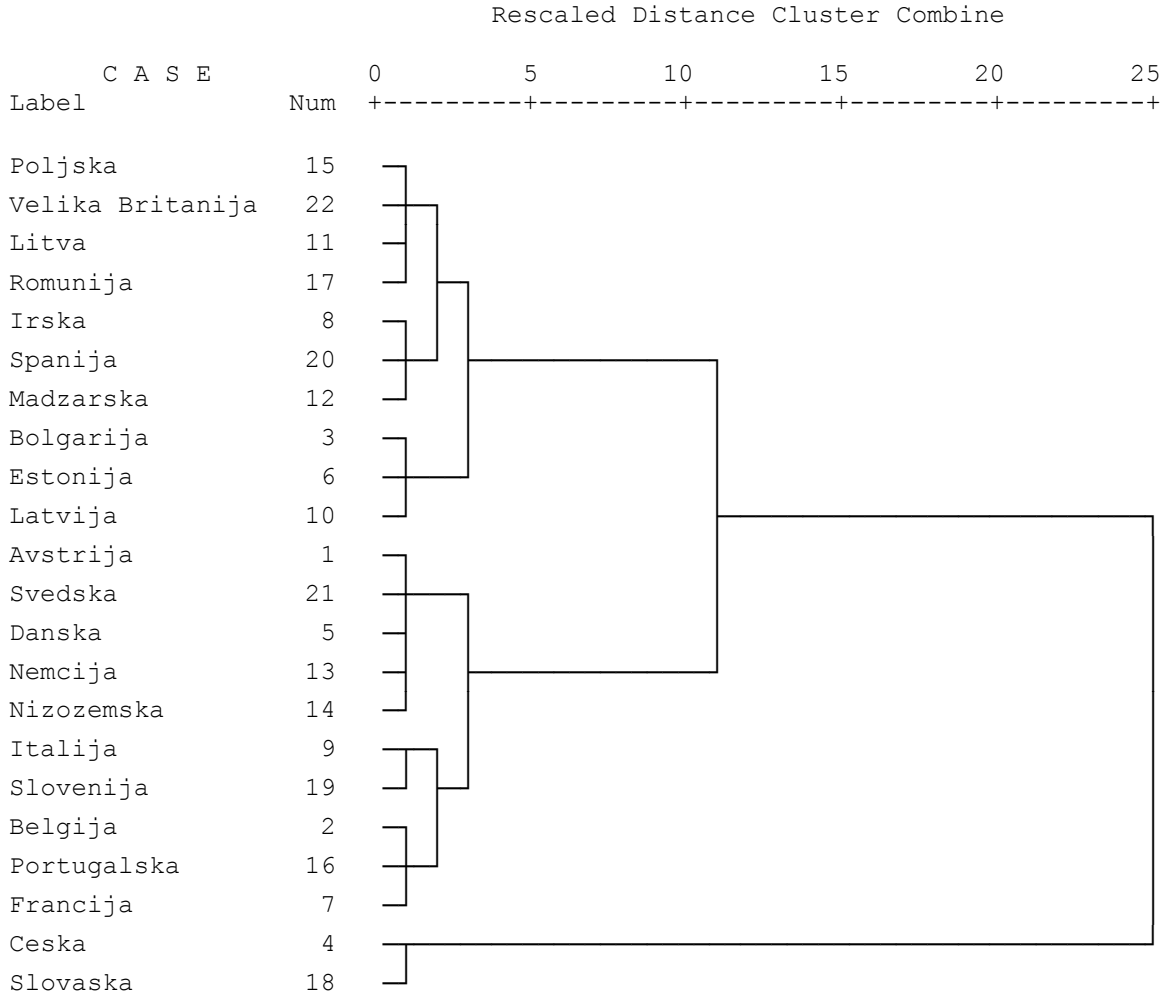


Opomba: klaster analiza z Wardovo metodo (program SPSS), ekonomsko kulturo predstavlja 5 ekonomskokulturnih spremenljivk (EV1, EV2, EV3, EV4, EV5)

Drevo razvrščanja za leto 1999 na pokaže razločno grupiranja držav v dve skupini:

- prvo skupino sestavljata Estonija in Latvija na eni ter Poljska, Španija, Italija, Madžarska, Slovaška in Slovenija na drugi strani;
- drugo skupino sestavljajo Avstrija, Švedska, Nemčija in Francija ter druga podskupina, kjer so tri grupacije (Belgija in Litva; Češka, Portugalska, Bolgarija in Romunija; Irska, Nizozemska, Danska in Velika Britanija).

SLIKA 4.28: DREVO RAZVRŠČANJA – EKONOMSKA KULTURA 1990



Opomba: klaster analiza z Wardovo metodo (program SPSS), ekonomsko kulturo predstavlja 5 ekonomskokulturnih spremenljivk (EV1, EV2, EV3, EV4, EV5)

Za leto 1990 je drevo razvrščanja glede na pet ekonomskokulturnih orientacij pokazalo, da so se preučevane evropske države razvrstile tako:

- zunaj klastra imamo Češko in Slovaško,
- velika skupina držav, ki je sestavljena iz dveh velikih podskupin:
    - Poljska, Velika Britanija, Litva, Romunija, Irska, Španija, Madžarska na eni ter Bolgarija, Estonija in Latvija na drugi strani,
    - Avstrija, Švedska, Danska, Nemčija, Nizozemska na eni ter Italija, Slovenija, Belgija, Portugalska in Francija na drugi strani.

4.2.3 Ugotovitve

Ekonomskokulturne orientacije preučevanih držav smo primerjali glede na pet ekonomskokulturnih spremenljivk. V kolikor bi nam baza podatkov dopuščala, bi lahko v primerjalno analizo zajeli še več spremenljik (tako kot pri kulturnih orientacijah, kjer smo imeli 16 kulturnih spremenljivk: podpoglavje 4.1) in bi na tak način lahko prišli do več zanimivih povezav in spoznanj.

4.2.3.1 Primerjava starih in novih članic EU

Primerjava dendrogramov iz leta 1990 in 1999 nam pokaže, da ne moremo ločevati stare in nove države članice EU, čeprav znotraj drevesa razvrščanja jasno kažejo skupine držav, ki so ali stare ali le nove države članice. Tako lahko na primer v letu 1999 vidimo skupino starih držav članic in razvitih evropskih držav (Avstrija, Švedska, Nemčija in Francija), nato imamo še drugo tako skupino, ki jo sestavljajo Irska, Nizozemska, Danska in Velika Britanija. Leta 1990 lahko vidimo razločno skupino držav, ki jo sestavljajo Avstrija, Švedska, Danska, Nemčija in Nizozemska. Ta skupina držav je zanimiva zato, ker jo najdemo v dendrogramih za leti 1990 in 1999, ki smo jih dobili na podlagi šestnajstih kulturnih spremenljivk. Edina razlika je v tem, da si države ne sledijo v enakem zaporedju in da se začnejo združevati v različnih obdobjih.

4.2.3.2 Religija kot dejavnik razvrščanja

Kot je razvidno iz tabele 4.5, je leta 1990 religija kot dejavnik razvrščanja dajala bolj homogeno sliko kakor v letu 1999. V obeh preučevanih letih je najvišji rezultat dosegla Avstrija, čeprav je leta 1999 v primerjavi z letom 1990 izgubila. Na začetku zadnje dekade 20. stoletja so protestantske države tvorile celoto (razen Velike Britanije), na meji s tretjim tisočletjem pa so bile malo bolj nehomogene, saj sta Velika Britanija in Nizozemska izstopali.

Povprečna vrednost ekonomske kulture se je v preučevanem obdobju rahlo povečala, prav tako se je najnižja vrednost EK za leto 1990 s 56,8 povečala na 68,1 v letu 1999. Največji padec v vrednosti ekonomske kulture je zabeležila Slovenija, največji pozitivni preskok v vrednosti EK pa Slovaška in Češka.

TABELA 4.5: EKONOMSKA KULTURA IN RELIGIJA (ČASOVNA PRIMERJAVA)

Država	Leto 1990	Država	Leto 1999
Avstrija	91,3	**Avstrija**	87,1
Švedska	90,0	*Švedska*	86,6
Danska	87,3	*Danska*	86,2
Nemčija	83,9	*Nemčija*	85,5
Nizozemska	83,0	**Italija**	83,3
Italija	82,1	*Velika Britanija*	82,8
Slovenija	81,4	**Češka**	81,5
Francija	81,3	**Poljska**	81,3
Velika Britanija	80,4	*Nizozemska*	81,1
Romunija	79,8	**Portugalska**	80,8
Poljska	78,1	**Irska**	80,3
Portugalska	78,0	**Francija**	80,2
Španija	77,8	**Španija**	80,1
Litva	77,0	Bolgarija	79,2
Belgija	76,7	Romunija	78,1
Irska	75,2	**Madžarska**	77,8
Estonija	74,7	**Belgija**	75,0
Bolgarija	74,1	**Slovaška**	74,2
Madžarska	70,0	**Slovenija**	73,7
Latvija	69,3	Latvija	73,0
Češka	61,5	**Litva**	73,0
Slovaška	56,8	Estonija	68,1

Opombe: poudarjena pisava – katoliške države; poševna pisava – protestantske države
Vir podatkov: Inglehart (2000) in EVSSG (2004).

4.3 Ekonomska konvergenca z vidika ekonomskokulturnih orientacij

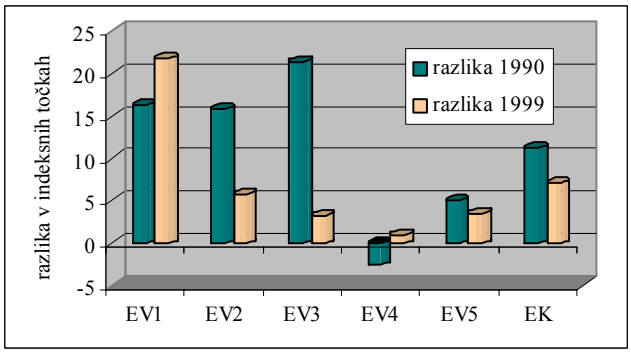
V prilogi D je podrobneje opisana ekonomska konvergenca držav članic EU. Ta ni predmet naše disertacije, saj bi presegli namen in okvir zastavljenega problema. Lahko pa se opiramo na sklepe in ugotovitve drugih avtorjev, ki so veliko pozornosti posvečali realni konvergenci, saj je slednja ključna za uvedbo enotne evropske valute evro v nove države članice EU. Na podlagi Maastrichtskih konvergenčnih kriterijev Evropska centralna banka vsako leto preverja stanje za države, ki so že članice EMU, in bdi nad napredovanjem sedanjih in bodočih članic. Postopek vključitve je sicer postopen, države morajo najprej čakati v »predprostoru«, ki se imenuje ERM2[182].

Na splošno bi lahko sklepali, da se je ekonomskokulturni deficit med preučevanimi starimi in novimi državami članicami Evropske unije[183] v desetletnem obdobju zmanjšal (slika 4.29). Podrobnejša analiza pa nam pokaže, da so nihanja pri posameznih ekonomskokulturnih

[182] Slovenija je že fiksirala menjalni tečaj tolarja na evro, dovoljena so odstopanja v razponu +/– 15 odstotkov. To odstopanje določa ECB, a je preveliko, zato se Slovenija drži pasu +/– 5 odstotkov.
[183] Izključeni sta Bolgarija in Romunija.

orientacijah različna. Pri EV2 (brezposelni bi morali sprejeti vsako delo), EV3 (ne moremo upravičiti ugodnosti, ki nam ne pripadajo) in EV5 (sprejemanje podkupnine je neopravičljivo) se je zaostanek novih za starimi zmanjšal. Pri EV1 (odgovornost posameznik – etika individualne odgovornosti) se je v povprečju razlika med skupinama držav še povečala. Pri EV4 (davčno goljufanje je neopravičljivo) se je razlika v preučevanem obdobju sicer zmanjšala, a je spremenila predznak diferenciala.

SLIKA 4.29: EKONOMSKOKULTURNI DEFICIT

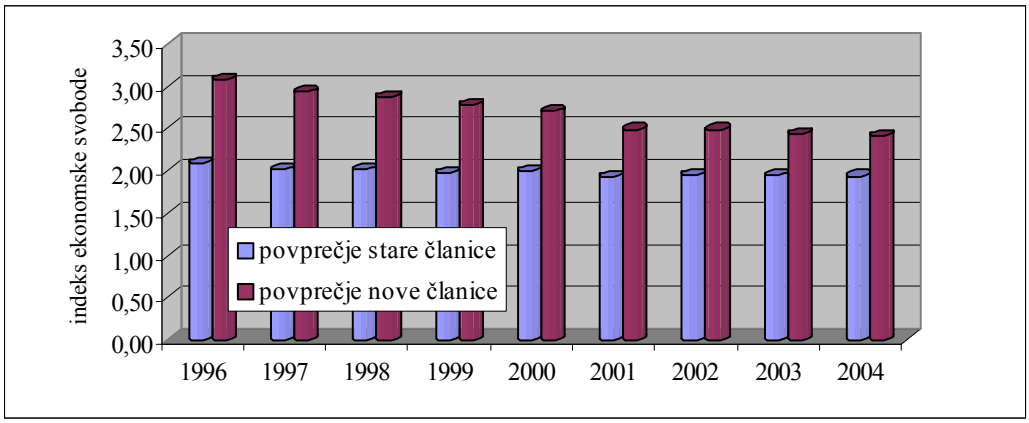


Opombe: razlika med vrednostjo starih držav članic EU in novimi
Vir podatkov: Inglehart (2000) in EVSSG (2004).

S slike 4.30 je razvidno, da se nove države članice EU približujejo starim. Te so se iz kategorije pretežno svobodnih, kateri so pripadale leta 1996, naslednje leto uvrstile v kategorijo svobodne države z nenehno nižajočo se vrednostjo indeksa ekonomske svobode do konca vključenega leta. Na drugi strani pa se tranzicijske države, ki so še na sredini devetdesetih let dvajsetega stoletja spadale v skupino pretežno nesvobodnih držav, trenutno uvrščajo v pretežno svobodne države. Indeks ekonomske svobode se je v preučevanem obdobju nenehno zniževal, s tem da so se nove države članice ekonomsko bolj odpirale kot stare.

[184] Izključeni sta Bolgarija in Romunija.
[185] brezposelni bi morali sprejeti vsako delo.
[186] ne moremo upravičiti ugodnosti, ki nam ne pripadajo.
[187] sprejemanje podkupnine je neopravičljivo.
[188] odgovornost posameznik (etika individualne odgovornosti).
[189] davčno goljufanje je neopravičljivo.

SLIKA 4.30: INDEKS EKONOMSKE SVOBODE ZA DRŽAVE EU (ČASOVNA PRIMERJAVA)

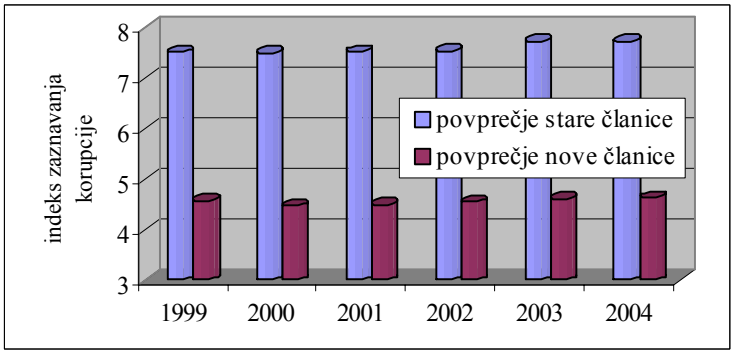


Opombe: vključene so naše preučevane države EU (brez Bolgarije in Romunije); razlaga vrednosti indeksa ekonomske svobode 1–1,99 svobodne države, 2–2,99 pretežno svobodne države, 3–3,99 pretežno nesvobodne države, 4–5 zatirane države

Vir podatkov: The Heritage Foundation (2004).

Nove države članice so bolj koruptivne kot stare. V šestletnem obdobju (slika 4.31) se je stanje korupcije v povprečju rahlo izboljšalo v novih državah članicah. Hkrati pa lahko opazimo, da so se stare države članice nekoliko bolj oddaljile od svojih zasledovalk.

SLIKA 4.31: INDEKS ZAZNAVANJA KORUPCIJE – ČASOVNA PRIMERJAVA STARIH IN NOVIH DRŽAV ČLANIC EU



Opomba: CPI 10 = brez korupcije; vrednosti za naše preučevane države EU (brez Bolgarija in Romunije)

Vir podatkov: Transparency International (2004).

4.4 Preverjanje oziroma potrditev (hipo)tez

V prejšnjih podpoglavjih smo zapisali ugotovitve naših empiričnih analiz, na tem mestu pa bomo preverili pravilnost zastavljenih hipotez iz podpoglavja 1.2.1.

- Ekonomska uspešnost in ekonomska kultura sta medsebojno soodvisni.

Kulture ne moremo izvzeti iz ekonomskega konteksta, saj predstavlja del gospodarskega življenja v različnih pojavnih oblikah. O medsebojni povezanosti je podrobneje napisano v podpoglavjih 2.1, 2.1.2 in 2.1.2.

- Kulturne orientacije držav članic EU so v procesu konvergence.

Empirično smo to tezo preverjali s petimi Hofstedejevimi kulturnimi dimenzijami oziroma šestnajstimi kulturnimi spremenljivkami. Na podlagi slik 4.1 do 4.19 in tabele 4.4 lahko izpeljemo, da je naša zastavljena hipoteza le deloma potrjena. Pravilna trditev se glasi: nekatere orientacije držav članic so v procesu konvergence.

- Ekonomije držav članic EU in njihove ekonomskokulturne orientacije so v procesu konvergence.

Vsebinsko in empirično smo prvi del trditve (ekonomije držav članic so v procesu konvergence) potrdili (podrobno razloženo v prilogi D, razvidno iz tabel B.3, s slik B.1, B.4, 4.30 in 4.31). Počasi se ekonomski dejavniki novih članic EU približujejo starim, razlike med njimi se manjšajo in nove članice razvojnoekonomsko dohitevajo stare. Na podlagi slike 4.29 in tabele C.8 lahko sklepamo, da so naše preučevane ekonomskokulturne orientacije držav EU v procesu konvergence. Spremembe na ekonomskokulturnih vrednot niso tako velike kot na gospodarskem, saj so dlje časa traja, da se spremenijo miselni vzorci (glej tudi sliko 4.26).

- Ekonomskokulturni deficit se je v zadnjem desetletju zmanjšal, najbolj pri novih članicah EU.

Za preverjanje te teze se sklicujemo na sliko 4.29 in tabelo C.8. Če vzamemo le povprečni vrednosti ekonomske kulture za staro EU (82,3 v letu 1990 in 82,4), lahko ugotovimo, da je v povprečju ekonomska kultura ostala nespremenjena. Pri novih državah članicah pa znaša vrednost ekonomske kulture na podlagi uporabljene statistične metode za leto 1990 71,1, za leto 1999 pa 75,4 (torej se je vrednost ekonomske kulture v povprečju povečala). Lahko torej trdimo, da se je ekonomskokulturni deficit novih držav članic EU v povprečju zmanjšal.

5 SKLEPNE MISLI

Procesi globalizacije nenehno spreminjajo podobo sodobnega sveta. Najbolj intenzivni procesi integracije potekajo v evropskem prostoru v okviru širitve Evropske unije. Čeprav je s 1. majem 2004 v to skupnost vstopilo dvanajst novih držav članic s področja Srednje in Vzhodne Evrope, kar pomeni, da so formalni pogoji članstva v EU bolj ali manj izpolnjeni oziroma končani, pa po drugi strani še vedno potekajo neformalni, subtilni procesi zbliževanja. Ti so ključnega pomena za dolgoročno uspešno delovanje EU in za njeno uspešno soočanje z izzivi v prihodnosti.

Koncipiranje kulturne podobe je pomembno pri ugotavljanju razvojnih potencialov posameznih družb. Še posebej je zanimiv proces prehoda postkomunističnih držav v (post)moderno družbo, ki ima poleg strukturne tudi kulturno komponento. Prva predpostavlja prilagajanje temeljnih institucionalnih, pravnih in vedenjskih standardov, ki veljajo v razvitih zahodnih družbah. Odvisna je od socioekonomskih resursov, človeškega kapitala, sposobnosti, volje in interesa družbenih elit za strukturne reforme. Resursi so različni, zato so nekatere tranzicijske države uspešnejše. Medtem ko se prevzeti normativni in vedenjski vzorci ter tudi organizacijska in institucionalna struktura v ugodnih pogojih lahko dokaj hitro standardizirajo, je problem kompleksnejši pri jedru kulture, tj. pri vrednotnih sistemih. Procesa kulturnega sinhroniziranja ne smemo razumeti kot enostransko prenašanje in prevzemanje določenih kulturnih vzorcev iz zahodne Evrope, saj bi to vodilo v kulturno asimilacijo.

Kulturna pestrost sama po sebi ni ovira za uvajanje in uveljavljanje sodobnih družbenih struktur v Evropi, še najmanj demokratičnih. Vsekakor pa je dobrodošlo, če obstaja skupno kulturno jedro v evropskem prostoru. In to vsekakor obstaja: stopnja homogenizacije vrednotnokulturnih orientacij je leta 1999 bolj izrazita v primerjavi z letom 1990. Prav tako v Evropi ne obstajajo le značilne razlike v kulturnih orientacijah na nacionalnih ravneh, ampak tudi podobnosti.

Vsekakor igra vera kot pomemben inkulturacijski dejavnik, saj zavedno in nezavedno vpliva na družbeno in ekonomsko življenje ter posledično pomaga pri izoblikovanju družbenega in ekonomskega sistema, svojo relevantno vlogo.

V desetletnem obdobju je prišlo do večjih in manjših sprememb ekonomskokulturnih orientacij; v povprečju so države v ekonomskem in ekonomskokulturnem vidiku napredovale. Tržno gospodarstvo je oblikovalo pogoje, ki zahtevajo od posameznika, da poskrbi zase. Prav tako večina preučevanih evropskih prebivalcev meni, da privilegiji niso sprejemljivi in zagovarjajo večjo ali manjšo družbeno enakopravnost. Dokaj enotno mnenje Evropejcev, da je davčno goljufanje nedopustno, pa se ne odraža v realnem življenju, saj imajo nekatere države veliko večji odstotek sive ekonomije kot druge.

Komunistični režim je sicer propagiral enakost v družbi in socialno nerazslojevanje, v resnici pa je pripeljal ravno do nasprotnega: zaznavanje in priznavanje družbene hierarhije je v

tranzicijskih državah večje kot v zahodnoevropskih razvitih družbah. Kljub temu, se tranzicijske države razvijajo v smeri razvitih oziroma jih dohitevajo. Stare države članice EU v preučevanem časovnem obdobju niso drastično modificirale svoje ekonomskokulturne orientacije, glede na blaginjo pa so pridobile. Pri tranzicijskih državah smo opazili večinoma pozitivne ekonomskokulturne spremembe.

Z vidika smiselne uglašenosti struktur in kultur lahko pričakujemo težave pri funkcioniranju demokratičnih ustanov v tranzicijskih državah. Demokratična stabilnost ni odvisna le od kulturnega dejavnika (ustrezne demokratične politične in ekonomske kulture), ampak tudi od ustrezne ravni gospodarskega razvoja. Ne glede na to pa lahko domnevamo, da so v novih državah članicah EU še vedno prisotne kulturne usedline, ki ovirajo uveljavljanje sodobnih družbenih struktur in načel.

Možnosti nadaljnjih raziskav

Kulturni dejavniki so v zadnjih letih ponovno dobili svoj prostor v mednarodnih ekonomskih in sociooloških raziskavah. Proti koncu nastajanja te doktorske disertacije je izšla tudi monografija z naslovom The cultural diversity of European unity (Arts et al. 2003): različni avtorji so empirično preučevali kulturno raznolikost EU, za podlago pa uporabili podatke iz EVS. Menimo, da bi bilo smiselno, da se raziskava EVS ponovno izvede v letu 2009/10, saj na tak način zagotovimo kontinuiteto, hkrati pa bi bilo treba narediti nekatere izboljšave raziskave (preveriti pravilnost/skladnost prevodov vprašalnikov z izvirnikom, povečati vzorec izprašanih, zamenjati institucije, ki izvajajo raziskavo …).

Zanimivo bi bilo empirično raziskavo geografsko razširiti in med seboj primerjati npr. ZDA, EU in Azijo. S tem se pojavi problem dostopnosti podatkov, saj bo treba počakati na naslednji val WVS. Lahko pa se naredijo nekatere primerjalne analize za leti 1990 in 1995.

Aktualnost obravnavane teme v doktorski disertaciji je razvidna tudi z nastankom serije znanstvenih monografij z nemško govorečega področja z naslovom Kulturelle Ökonomik, katere prvi zbornik se imenuje Vidiki kulturne ekonomike (Blümle et al. 2004).

6 SEZNAM VIROV

1. Adam, F., Makarovič, M., Rančević, B. in Tomšič, M. 2001. *Socio-kulturni dejavniki razvojne uspešnosti: Slovenija v evropski perspektivi*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
2. Ahrens, Joachim. 2001. Makro-Gouvernanz und kulturelle Faktoren. V *Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: Konzeptionelle Entwicklungen – empirische Befunde*, Band 10, urednik Höhmann. Bremen: Edition Temmen.
3. Almond, Gabriel A. in Verba, Sidney. 1989. *The civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. SAGE Publications.
4. Apfelthaler, Gerhard. 1999. *Interkulturelles Management*. Wien: Manz Verlag. Alexander, C. Jeffrey. 1998. Analytic debates: understanding the relative autonomy of culture. V *Culture and society: contemporary debates*, urednika Alexander in Seidman. Cambridge University Press.
5. Backe, P., Fidrmuc, J., Reininger, T. in Schardax, F. (2002). *Price dynamics in Central and Eastern European EU accession countries*. [Online] Österreichische Nationalbank Working Paper 61. Available: http://www.oenb.at/en/img/wp61_tcm16-6150.pdf [15. 7. 2004].
6. Barro, J. Robert in McCleary, Rachel. (2003). *Religion and Economic Growth.* [Online]. NBER Working Paper. Available: http://www.nber.org/papers/w9682 [9. 3. 2004].
7. Barro, J. Robert. 1996. *Getting it right: Markets and choices in a free society*. Cambridge: MIT Press.
8. Beach, W. W. in Miles, M. A. (2004). Explaining the factors of the index of economic freedom. V *Index of economic freedom*, ur. The heritage foundation in Wall street journal. [Online] Available: http://www.heritage.org/research/features/index/ChapterPDFs/chapter5.HTML [20. 11. 2004].
9. Beerman, L. in Stengel, M. 1992. Werte im interkulturellen Vergleich. V *Interkulturelles Management*, urednika Bergemann in Sourisseaux. Heidelberg: Physica-Verlag.
10. Bergemann, N. in Sourisseaux, A. L. J. 1992. *Interkulturelles Management*. Heidelberg: Physica-Verlag.
11. Berger, L. Peter in Huntington, P. Samuel. 2002. *Many Globalization – Cultural Diversity in the Contemporary World*. New York: Oxford University Press.
12. Berger, L. Peter. 1986. *The capitalist revolution: a fifty propositions about prosperity, equality and liberty.* New York: Basic Books.
13. Blümle, G., Goldschmidt, N., Klump, R., Schauenberg, B. in von Senger, H. 2004. *Perspektiven einer kulturellen Ökonomik*. Münster: Lit Verlag.

14. Bobek, V., Sruk, V., Treven, S., Zver, M. in Živko, T. 2002. *Kulturne orientacije Slovencev v kontekstu evropske kulture (delovni zvezek)*. Maribor: Institut za ekonomske odnose s tujino.
15. Bobek, V., Sruk, V., Treven, S., Zver, M. in Živko, T. 2003. *Slovenija v multikulturnem okolju in mednarodnih integracijah.* Maribor: Institut za ekonomske odnose s tujino.
16. Bobek, V., Sruk, V., Zver, M. in Živko, T. 2003. *Ekonomija, kultura in uspešnost: ekonomska kultura in uspešnost držav (delovni zvezek)*. Maribor: Institut za ekonomske odnose s tujino.
17. Bobek, V., Zver, M. in Živko, T. 2004. Kulturni vidiki ekonomske globalizacije v Evropi: analitičen primer. V *Globalizacija in vloga malih držav: Slovenija v procesih globalizacije*, urednika Brglez in Zajc. Ljubljana: FDV.
18. Boreiko, Dimitri. (2002). *EMU and accession countries: fuzzy cluster analysis of membership*. [Online] Österreichische Nationalbank Working Paper 71. Available: http://www.oenb.at/de/img/wp71_tcm14-6161.pdf [12. 7. 2004].
19. Botir, Valiev. (2000). The role of economic culture in social progress. [Online] *Spiritual Values and Social Progress*, urednika Shermukhamedov in Levinskaya. Available: http://www.crvp.org/book/Series03/IIIC-1/chapter_xii.htm [30. 3. 2004].
20. Boyne, Roy. 1990. Culture and the World System. V *Global culture – Nationalism, globalization and modernity*, urednik Featherstone. London: SAGE.
21. Brodbeck, Felix C., Frese, M., Akerblom, S., Audia, G., Bakacsi, G., Bendova, H., Bodega, D., Bodur, M., Booth, S., Brenk, K., Castel, P., Den Hartog, D., Donnelly-Cox, G,. Gratchev, M. V., Holmberg, I., Jarmuz, S., Jesuino, J. C., Jorbenadse, R., Kabasakal, H. E., Keating, M., Kipiani, G., Konrad, E., Koopman, P., Kurc, A., Leeds, C., Lindell, M., Maczynski, J., Martin, G. S., O'Connell, J., Papalexandris, A., Sabadin, N., Schramm-Nielsen, J., Schultz, M., Sigfrids, C., Szabo, E., Thierry, H., Vondrysova, M., Weibler, J., Wilderom, C., Witkowski, S. in Wunderer, R. 2000. Cultural variation of leadership prototypes across 22 European countries. *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 73: 1–19.
22. Coricelli, Fabrizio. (2003). *Fiscal discipline and the adoption of Euro for new members of the European union.* [Online] Available: http://www.oenb.at/de/img/coricelli_tcm14-15226.pdf [12. 7. 2004].
23. Council for Research in Values and Philosophy. (2004). *Council for Research in Values and Philosophy*. [Online] Available: http://www.crvp.org/ [30. 3. 2004].
24. Csajbók, Attila in Csermely, Ágnes. (2002). *Adopting the euro in Hungary: expected costs, benefits and timing.* [Online] National bank of Hungary. Available: http://english.mnb.hu/Engine.aspx?page=mnben_muhelytanulmanyok&ContentID=3057 [12. 7. 2004].
25. Dahl, Stephan. (1998). *Communications and Culture Transformation* [online]. Intercultural Research Index-MA Intercultural Communication (University of Luton) –

EuropaCom Educational. Available: http://www.stephweb.com/capstone/0.htm [20. 5. 2002].

26. De Marco, Guido. (2002). *A Mediterranean policy for Europe*. [Online] Ministry of Foreign Affairs of Malta. Available: http://www.foreign.gov.mt/pr/docsoth/2002/lt020912a-de_Marco-Athens-doi1223w.pdf [22. 4. 2004].
27. Deth, van Jan W. in Scarbrough, Elinor. 1995a. Perspectives on value change. V *The impact of values*, urednika Deth in Scarbrough. Oxford: Oxford University Press.
28. Deth, van Jan W. in Scarbrough, Elinor. 1995b. Value orientations and values change: The concept of values. V *The impact of values*, urednika Deth in Scarbrough. Oxford: Oxford University Press.
29. Di Maggio Paul. 1994. Culture nad Economy. V *The Hanbook of Economic Sociology*, urednika Smelser in Swedberg. New York: Princeton University Press.
30. Dorrucci, E., Firpo, S., Fratzscher, M. in Mongelli, F. P. (2002). *European integration: What lessons for other regions?* [Online] ECB Working paper 185. Available: http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp185.pdf [12. 7. 2004].
31. Easterley, William in Levine, Ross. (2001). It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models. *World Bank Economic Review* 2: 177–219. [Online] Available: http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/fact%20final.pdf [12. 10. 2002].
32. EBRD – European bank for reconstruction and development. (2002). *Transition report*. [Online] Available http://www.ebrd.org [5. 3. 2004].
33. EC – European Commission. (2002). *Real convergence in candidate countries – Past performance and scenarios in the pre-accession economic programms.* [Online] European Commission, ECFIN – Economic and financial affairs. Available: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/enlargement/2002/conv161101en.pdf [12. 7. 2004].
34. ECB – European Central Bank. (2000). *Convergence report 2000*. [Online] Available: http://www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr2000en.pdf [15. 7. 2004].
35. Ellis, J. Richard in Thompson, Michael. 1997. *Culture Matters: Essays in Honor of Aaron Wildavsky*. Oxford: Westview Press.
36. Engelhard, Johann. 1997. *Interkulturelles Management: Theoretische Fundierung und funktionsbereichsspezifische Konzepte*. Wiesbaden: Gabler.
37. Euromonitor. 2000. *The World Economic Factbook 2000/2001*. London: Euromonitor.
38. EVSSG – European Values Systems Study Group et al. 2004. *Mednarodna raziskava vrednot, 1999/2000: Združeni podatki* [datoteka kodirne knjige]. Ljubljana: Arhiv družboslovnih podatkov.
39. Featherstone, Mike. 1990. Global Culture: an Introduction. V *Global culture – Nationalism, globalization and modernity*, urednik Featherstone. London: SAGE.

40. Franzen, Wolfgang. 1999. Osteuropäische Wirtschaftskultur im Spiegel der Meinungsforschung. V *Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation*, urednik Höhmann. Bremen: Edition Temmen

41. Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.

42. Galilleus. (2002). *Wissenschaftsnews: Kampf der Kulturen in der Neuzeit.* [Online] Available: http://www.gallileus.info/gallileus/disciplines/GeistesWi/HistorischeWiss/news/nKampf_Kulturen [30. 4. 2002].

43. Garsztecki, Stefan. 2001. Kulturkonzepte und Transformationsforschung. V *Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: Konzeptionelle Entwicklungen – empirische Befunde*, Band 10, urednik Höhmann. Bremen: Edition Temmen.

44. Ghoshal, Sumantra in Bartlett, A. Christopher. 1998. *Managing Across Borders: The Transnational Solution.* London: Random House.

45. Gibbins, John in Reimer, Bo. 1995. Value orientations and their antecedents: Postmodernism. V *The impact of values*, urednika Deth in Scarbrough. Oxford: Oxford University Press.

46. Giddens, Anthony. 1998. *Sociology*. Cambridge: Policy Press.

47. Gilpin, Robert. 2000. *The challange of global capitalism – The world economy in the 21st century*. New Jersey: Princeton University Press.

48. GLOBE – Global Leadership and Organizational Effectiveness Programme. (1995). *GLOBE*. [Online] Available: http://www.ucalgary.ca/mg/GLOBE/Public/index.htm [17. 6. 2002].

49. Hall, E. 1983. *The dance of life: The other dimension of time*. New York: Anchor Press/Doubleday.

50. Harris, Philip R. 1996. *Managing cultural differences (leadership strategies for a new world of business).* Huston: Gulf.

51. Harrison, L. E., Huntington, S. P. 2000. *Culture matters: how values shape human progress*. New York: Basic Books.

52. Herbig, A. Paul. 1998. *Handbook of Cross-Cultural Marketing*. New York: International Business Press.

53. Hessel, M. in Murphy, K. (2003). *Stealing the state and everything else: A survey of corruption in the post-communist world.* [Online] Working paper at Transparency International. Available: http://www.transparency.org/working_papers/hessel/index.html [16. 7. 2004].

54. Hoecklin, Lisa. 1995. *Managing cultural differences: strategies for competitive advantage*. Wokingham: The Economist Intelligence Unit.

55. Hofstede, Geert. (2002). *Homepage of Geert Hofstede*. [Online] Available: http://www.geerthofstede.com [12. 1. 2004].

56. Hofstede, Geert. 1984. *Culture's Consequences. International Differences in Work-Related Values.* London: Sage.

57. Hofstede, Geert. 1985. The Interaction between National and Organizational Value Systems. V *Journal of Management Studies* 22: 347–357.

58. Hofstede, Geert. 1991. *Cultures and Organizations: Software of the Mind.* New York: McGraw-Hill.

59. Hofstede, Geert. 2001a. *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations (2nd ed.).* London: Sage.

60. Hofstede, Geert. 1993. Cultural Constraints in Management Theories. *The Academy of Management Executive* 7: 81–94.

61. Hofstede, Geert. 2001b. *Lokales Denken, globales Handeln: Interkulturelles Zusammenarbeit und globales Management*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.

62. Höhmann, H.-H. 1999. *Eine unterschätzte Dimension – Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation*. Bremen: Edition Temmen.

63. Hudson, Keith. 2002. Roots of development: What matters most for development – geography, institutions or policy? *The Economist 5. 10. 2002* [Online] Available: http://www.economist.com [12. 10. 2002].

64. Huntington, P. Samuel. 1996. Kampf der Kulturen: *Die Neugestaltung der Weltpolitik im 21. Jahrhundert.* München: Siedler.

65. IMF – International monetary fund. (2002). *The world economic outlook (WEO) database september 2002.* [Online] Available: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2002/02/data/index.htm [12. 7. 2004].

66. Inglehart, Ronald in Baker, Wayne E. 2000. Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values. *American Sociological Review* 1: 19–52.

67. Inglehart, R., Basánez, M. in Menéndez Moreno, A. 2001. *Human values and beliefs: a cross-cultural sourcebook.* The university of Michigan press.

68. Inglehart, Ronald in Norris, Pippa. (2003a). *Sacred and secular: Religion and politics worldwide.* [Online] Available: http://ksghome.harvard.edu/~pnorris/Books/Sacred_and_secular.htm [22. 9. 2004].

69. Inglehart, Ronald in Norris, Pippa. (2003b). The true clash of civilizations. *Foreign Policy* March/April: 67–74. [Online] Available: http://wvs.isr.umich.edu/papers/FornPol2.pdf [4. 8. 2004].

70. Inglehart, Ronald, et al. 2000. *World values surveys and European values surveys, 1981–1984, 1990–1993, and 1995–1997 [datoteka podatkov]*. ICPSR version. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research [izdelava]. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research [distribucija]. Ljubljana: Arhiv družboslovnih podatkov.

71. Inglehart, Ronald. 1997. *Modernization and postmodernization: cultural, economic, and political change in 43 societies.* New Jersey: Princeton Univerity Press.

72. Institute for advanced studies in culture – University of Virginia. (2002). *Projects*. [Online] Available: http://www.virginia.edu/iasc/ [20. 5. 2002].

73. Institute for the Study of Economic Culture – Boston university. (2001). *Project on Globalisation and Culture.* [Online] Available: http://www.bu.edu/isec/progrep2k2k1.html [20. 5. 2002].

74. Isaac, E. Joseph. 2003. *Inter-Cultural and other Forces in the Transfer of Human Resource Management and Industrial Relations Practices under Globalization*. [Online] WIFO Working Paper. Available: http://titan.wsr.ac.at/wifosite/wifosite.get_abstract_type?p_language=1&pubid=24010&pub_language=-1 [2. 3. 2004].

75. Jandt, E. Fred. 2001. *Intercultural Communication: An Introduction*. London: SAGE.

76. Jeras, Roman. 2003. *Konvergenca med EU in državami kandidatkami za vstop v EU: vpliv trgovine (magistrsko delo)*. Ljubljana: EF UL.

77. Karmasin, Helene in Karmasin, Metthias. 1997. *Cultural Theory: Ein neuer Ansatz für Kommunikation, Marketing und Management*. Wien: Linde Verlag.

78. King, Anthony. 1990. Architecture, Capital and the Globalization of Culture. V *Global culture – Nationalism, globalization and modernity*, urednik Featherstone. London: SAGE.

79. Kluckhohn, Clyde. 1962. Universal Categories of Culture. V *Anthropology Today,* urednik Tax. S. Chicago.

80. Kluckhohn, Florence Rockwood in Strodtbeck, L. Fred. 1961. *Variations in value orientations.* New York: Row, Peterson and Co.

81. Knutsen, Oddbjørn. 1995. Left-right materialist value orientation. V *The impact of values*, urednika Van Deth in Scarbrough. Oxford university press.

82. Kračun, Davorin. 2000. *Uvod v ekonomsko teorijo 1*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

83. Lipset, Martin Seymour. 1998. Values and democracy. V *Culture and society: contemporary debates*, urednika Alexander in Seidman. Cambridge University Press.

84. Majie, Zhu. (2002). Contemporary culture and international relations. V *Cultural impact on international relations*, urednik Xintian. [Online] Available: http://www.crvp.org/book/Series03/III-20/chapter_i.htm [30. 3. 2004].

85. Mercado et al. 2001. *European Business*. Essex: Pearson.

86. Mole, John. 2003. Mi*nd Your Manners: Managing Business Cultures in the New Global Europe*. London: Nicholas Brealey Publishing.

87. Nasif, Al-Daeaj, Ebrahimi, Thibodeaux. 1991. Methodological Problems in Cross-Cultural Research: An Updated Review. *Management International Review* 31: 79–91.

88. New York University. (2002). *Simcha Ronen*. [Online] Available: http://recanati.tau.ac.il/faculty/ronen_simcha.htm [13. 6. 2002].

89. North C. Douglas. 1998. *Institucije, institucionalne spremembe in gospodarska uspešnost*. Ljubljana: Temeljna dela.

90. Ohio State University. (2002). *Oded Shenkar*. [Online] Available: http://fisher.osu.edu/mhr/faculty/shenkar/ [13. 6. 2002].

91. Panther, Stephan. 2001. Zivilgesellschaft – ein integrierendes Konzept? V *Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: Konzeptionelle Entwicklungen – empirische Befunde*, Band 10, urednik Höhmann. Bremen: Edition Temmen.

92. Parhizgar, Kamal Dean. 2002. *Multicultural behavior and global business environments*. New York: International Business Press.

93. Parsons, T. in Smelser, N. J. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge.

94. Parsons, Talcott in Shils, Edward. 1998. Values and social systems. V *Culture and society: contemporary debates*, urednika Alexander in Seidman. Cambridge University Press.

95. Pezoldt Kerstin. 2002. Internationales Marketing – Transformation – Wirtschaftskultur. V *Wirtschaft und Kultur im Transformationsprozeß : Wirkungen, Interpendenzen, Konflikte*, Band 11, urednik Höhmann. Bremen: Edition Temmen.

96. Reisch, Bernard. 1991. Kulturstandards lernen und vermitteln. V *Kulturstandards in der internationalen Begegnung*, urednik Thomas A. Saarbrücken.

97. Rodrigues, Carl. 1996. *International Management: A Cultural Appro*ach. New York: West Publishing Company.

98. Ronen, S. in Shenkar, O. 1985. Clustering countries on attitudinal dimensions: A review and synthesis. *Academy of Management Review* 10: 435–454.

99. Rosenberg, Nathan in Birdzell, Luther Earle. 1986. *How the West grew rich: the economic transformation of the industrialised world*. New York: Basic Books.

100. Scarbrough, Elinor. 1995. Value orientations and their antecedents: Materialist-Postmaterialist value orientations. V *The impact of values*, urednika Deth in Scarbrough. Oxford: Oxford University Press.

101. Shenkar, Oded. 2000. Cultural Distance Revisited: Towards a More Rigorous Conceptualization and Measurement of Cultural Differences. *Journal of International Business Studies* 3: 519–527.

102. Smelser Neil J. in Swedberg Richard. 1994. *The Hanbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press.

103. Smith, D. Anthony. 1990. Towards a Global Culture? V *Global culture – Nationalism, globalization and modernity*, urednik Featherstone. London: SAGE.

104. Steuart, Ian. (1999). *An investigation into the relationship between religion and economic development*. [Online] Available: http://www.wits.ac.za/economics/Journal/religion.htm [3. 6. 2002].

105. Strašek, Sebastjan in Egon Žižmond. 1999. *Ekonomska analiza in politika.* Maribor: EPF.

106. Sutton, B. Susan. (2001). *Differences and similarities: what is culture?* [Online] Avaliable: http://www.ihc4u.org/sutton.htm [20. 5. 2002].

107. The Gallup organization. (2004). Frequently asked questions. [Online] Available: http://www.gallup.com/help/FAQs/answer.asp?ID=28 [26. 7. 2004].

108. The Heritage foundation. (2004). Index of economic freedom. [Online] Available: http://www.heritage.org/research/features/index/countries.html [20. 11. 2004].

109. Thompson, Herb. (2001). *Culture And Economic Development: Modernisation To Globalisation*. [Online] Available: http://theoryandscience.icaap.org/content/vol002.002/thompson.html [13. 5. 2002].

110. Transparency International. (2004). *Transparency International 1993–2003: Ten years fighting corruption.* [Online] Available: http://www.transparency.org/index.html [16. 7. 2004].

111. Trompenaars Hampden-Turner. (2001). *Intercultural Management Consulting*. [Online] Available: http://www.7d-culture.com [30. 3. 2002].

112. Trompenaars, Fons in Hampden-Turner, Charles. 2000. *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business.* London: Nicolas Brealey Publishing.

113. Trompenaars, Fons. 1993. *The seven cultures of capitalism: value systems for creating wealth in the United States, Britain, Japan, Germany, France, Sweden, and the Netherlands.* London: Piatkus.

114. UNDP – United Nations Development Programme. 2001. *Human development report 2001 – Making new technologies work for human development*. [Online] Available: http://hdr.undp.org/reports/global/2001/en/ [7. 10. 2002].

115. UN – United Nations. (2002). Catching up and falling behind: Economic convergence in Europe. V *Economic survey of Europe 2000*. ur. Economic Commission for Europe, Geneva. Available: http://www.unece.org/ead/pub/001/001_5.pdf [12. 7. 2004].

116. Universität Bremen – Forschungstelle Osteuropa. (2001). *Economic Culture and Transition Research.* [Online] Available: http://www.forschungsstelle.uni-bremen.de/projekte/wirtschaftskultur_russland_engl.html [13. 5. 2002].

117. University of Chicago. (1995). *Max Weber: Prothestant ethic and the spirit of capitalism*. [Online] Available: http://www.src.uchicago.edu/ssr1/PRELIMS/Theory/weber.html [3. 6. 2002].

118. University of Michigan. (2000). Ronald Inglehart. [Online] Available: http://wvs.isr.umich.edu/ringlehart [27. 6. 2002].

119. Van Deth, Jan W. 1995. Introduction: the impact of values. V *The impact of values*, urednika Van Deth in Scarbrough. Oxford university press.

120. Van Deth, Jan W. in Scarbrough, Elinor. 1995a. *Impact of values*. Oxford university press.

121. Van Deth, Jan W. in Scarbrough, Elinor. 1995b. The concept of values. V *The impact of values*, urednika Van Deth in Scarbrough. Oxford university press.

122. Weber, Max. 1965. *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Oxford University Press.

123. Weber, Max. 1998. *Protestantska etika in duh kapitalizma*. Ljubljana: Studio humanitatis.

124. Welzel, C., Inglehart, R. in Klingemann, H.-D. (2002). *Human Development as a Theory of Social Change: A Cross-Cultural Perspective*. [Online] Available: http://wvs.isr.umich.edu/papers/KRISEJPR.pdf [20. 5. 2002].

125. World bank. (2002a). *Data profile & country at a glance tables*. [Online] Available: http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html [12. 7. 2004].

126. World bank. (2002b). *World development indicators 2002*. [Online] Available: http://www.worldbank.org/data/wdi2002/ [12. 7. 2004].

127. World Values Survey. (2004). *World Values Survey*. [Online] Available: http://www.worldvaluessurvey.org/ [2. 4. 2004].

128. Xintian, Yu. (2002). An outline of international culture. V *Cultural impact on international relations*, urednik Xintian. [Online] Available: http://www.crvp.org/book/Series03/III-20/chapter_vi.htm [30. 3. 2004].

129. Zafirovski, Milan. 1997. Economic sociology reformulated: The interface between economics and sociology. V *American Journal of Economics & Sociology* 7: 265–285.

130. Zver, M., Živko, T., Bobek, V., Sruk, V. in Treven, S. 2002. Ekonomsko-sociološki vidik multikulturnega okolja mednarodnega poslovanja. *Bilten EDP* 1/3: 119–138.

131. Zver, Milan in Živko, Tjaša. 2004. Kulturna umestitev Slovencev v Evropi: aplikacija Hofstedejevega modela. *Družboslovne razprave* 45: 59–77.

132. Zver, Milan. 2002. Political and economic culture in the process of transition: a case of a comparative study. V *Transition in Central and Eastern Europe - challenges of 21st century: conference proceedings*, urednika Čičić in Brkić. Sarajevo: Faculty of Economics.

133. Živko, Tjaša. 2003a. *Empirična analiza vpliva ekonomske kulture na ekonomsko uspešnost država(e)* – magistrsko delo. Maribor: EPF.

134. Živko, Tjaša. 2003b. Kulturološki vidiki socio-ekonomskih empiričnih raziskav. *Teorija in praksa* 3: 469–485.

SEZNAM SLIK IN TABEL

SLIKA 1.1: DIMENZIJE GLOBALNEGA OKOLJA 7
SLIKA 1.2: HOFSTEDEJEV MODEL KULTURE 8
TABELA 2.1: RAZLIČNE DEFINICIJE KULURE 16
SLIKA 2.1: RAVNI ČLOVEŠKEGA MENTALNEGA PROGRAMIRANJA 18
SLIKA 2.2: NOSILCI KULTURE 19
TABELA 2.2: MEDNARODNE POSLOVNE DEJAVNOSTI IN KULTURNE RAZLIKE 21
TABELA 2.3: KULTURA IN RAZLIČNE MEDNARODNE ORGANIZACIJSKE OBLIKE 21
SLIKA 2.3: ENOSTAVNA ANALITIČNA SHEMA VPLIVA VREDNOT 23
SLIKA 2.4: VPLIV SOCIOSTRUKTURNIH DEJAVNIKOV NA LEVI IN DESNI MATERIALIZEM 26
SLIKA 2.5: KULTURNA PODROČJA 27
SLIKA 2.6: DRŽAVA, INSTITUCIJE IN EKONOMSKA USPEŠNOST 29
SLIKA 2.7: KORUPCIJA IN SIVA EKONOMIJA 33
SLIKA 2.8: UMESTITEV KULTURNIH VZORCEV 36
TABELA 2.4: DISTANCA MOČI – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA IN DELOVNO MESTO 38
SLIKA 2.9: DOLOČITEV HIERARHIJE V PODJETJU PO MNENJU MENEDŽERJEV IZ RAZLIČNIH DRŽAV 40
TABELA 2.5: DISTANCA MOČI – POLITIKA, IDEOLOGIJA 41
TABELA 2.6: ZNAČILNOSTI KOLEKTIVISTIČNE IN INDIVIDUALISTIČNE DRUŽBE – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA, DELOVNO MESTO 43
TABELA 2.7: ZNAČILNOSTI KOLEKTIVISTIČNE IN INDIVIDUALISTIČNE DRUŽBE – DRŽAVA IN IDEJE 44
TABELA 2.8: PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA IN DELOVNO MESTO 45
TABELA 2.9: PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI – POLITIKA IN MISELNI SVET 46
TABELA 2.10: ZNAČILNOSTI "ŽENSKE" IN "MOŠKE" DRUŽBE – PRAVILA, DRUŽINA, ŠOLA, DELOVNO MESTO 48
TABELA 2.11: ZNAČILNOSTI "ŽENSKE" IN "MOŠKE" DRUŽBE – POLITIKA IN MISELNI SVET 49
TABELA 2.12: ZNAČILNOSTI DRUŽB S KRATKOROČNO IN DOLGOROČNO USMERITVIJO 50
TABELA 2.13: SEDEM KULTURNI DIMENZIJ PO TROMPENAARSU 52
SLIKA 2.10: OBLIKOVANJE SKUPIN DRŽAV (RONEN IN SHENKAR) 56
SLIKA 2.11: DELITEV EVROPSKIH DRŽAV V SKUPINE (RONEN IN SHENKAR) 57
SLIKA 2.12: PRIMERJAVA DENDROGRAMOV RONEN-SHENKAR IN BRODBECK ET AL. 59
SLIKA 2.13: PREHOD IZ MODERNIZACIJE V POSTMODERNIZACIJO 62
SLIKA 2.14: MEDKULTURNE RAZLIKE IN EKONOMSKA RAVEN 63
SLIKA 2.15: ZEMLJEVID VREDNOT (PRIMERJAVA 1981 IN 1990) 64
SLIKA 2.16: MEDNARODNA PRIMERJAVA SPLOŠNEGA ZADOVOLJSTVA Z ŽIVLJENJEM (1973−1998) 66
SLIKA 2.17: KULTURNA RAZMEJITEV – ODOBRAVANJE POLITIČNIH IN DRUŽBENIH VREDNOT V ZAHODNIH IN ISLAMSKIH DRUŽBAH 70
SLIKA 2.18: TOLERANČNI BAROMETER – ENAKOST MED SPOLOMA IN DEMOKRACIJA 71
SLIKA 2.19: VEČANJE GENERACIJSKEGA PREPADA – PODPORA ENAKOSTI MED SPOLOMA GLEDE NA STAROST IN DRUŽBENI TIP 72
SLIKA 2.20: MODEL SOCIOKULTURNIH RAZVOJNIH DEJAVNIKOV 76
SLIKA 2.21: DENDROGRAM 85
SLIKA 2.22: EKONOMSKA KULTURA IN EKONOMSKA USPEŠNOST 86
TABELA 3.1: METODOLOŠKI PROBLEMI V MEDKULTURNIH RAZISKAVAH 91
TABELA 3.2: PODATKI O TERENSKIH RAZISKAVAH PREUČEVANIH DRŽAV EVROPSKE UNIJE (LETO 1990) 97
TABELA 3.3: PODATKI O TERENSKIH RAZISKAVAH PREUČEVANIH DRŽAV EVROPSKE UNIJE (LETO 1999) 98
TABELA 3.4: VKLJUČENOST PREUČEVANIH DRŽAV V WVS 1990 IN EVS 1999 104

TABELA 4.1: KULTURNE DIMENZIJE IN OPIS PROUČEVANIH SPREMENLJIVK 107
TABELA 4.2: KLASIFIKACIJA DRŽAV GLEDE NA NJIHOVO PREVLADUJOČO ZGODOVINSKO RELIGIJO 108
TABELA 4.3: IZBRANI EKONOMSKI INDIKATORJI (ČASOVNA PRIMERJAVA)..... 109
SLIKA 4.1: IDM1 (LETO 1999)..... 110
SLIKA 4.2: IDM2 (LETO 1999)..... 111
SLIKA 4.3: IIND1 (LETO 1999)..... 112
SLIKA 4.4: IIND2 (LETO 1999)..... 112
SLIKA 4.5: IIND3 (LETO 1999)..... 113
SLIKA 4.6: IIND4 (LETO 1999)..... 114
SLIKA 4.7: IMAS1 (LETO 1999) 115
SLIKA 4.8: IMAS2 (LETO 1999) 116
SLIKA 4.9: IMAS3 (LETO 1999) 116
SLIKA 4.10: IMAS4 (LETO 1999) 117
SLIKA 4.11: IDU1 (LETO 1999) 118
SLIKA 4.12: IDU2 (LETO 1999) 119
SLIKA 4.13: IDU3 (LETO 1999) 120
SLIKA 4.14: IDU4 (LETO 1999) 120
SLIKA 4.15: IPN1 (LETO 1999)..... 121
SLIKA 4.16: IPN2 (LETO 1999)..... 122
SLIKA 4.17: ČASOVNA PRIMERJAVA RAZLIK KULTURNIH SPREMENLJIVK..... 123
SLIKA 4.18: DREVO RAZVRŠČANJA ZA LETO 1999 (KULTURNE SPREMENLJIVKE)..... 125
SLIKA 4.19: DREVO RAZVRŠČANJA ZA LETO 1990 (KULTURNE SPREMENLJIVKE)..... 126
TABELA 4.4: KULTURNE ORIENTACIJE (ČASOVNA PRIMERJAVA)..... 129
SLIKA 4.20: EV1 (1999) 131
SLIKA 4.21: EV2 (1999) 132
SLIKA 4.22: EV3 (1999) 132
SLIKA 4.23: EV4 (1999) 133
SLIKA 4.24: EV5 (1999) 134
SLIKA 4.25: EV5 IN INDEKS ZAZNAVANJA KORUPCIJE (LETO 1999)..... 135
SLIKA 4.26: ČASOVNA PRIMERJAVA EKONOMSKE KULTURE..... 136
SLIKA 4.27: DREVO RAZVRŠČANJA – EKONOMSKA KULTURA 1999..... 137
SLIKA 4.28: DREVO RAZVRŠČANJA – EKONOMSKA KULTURA 1990..... 138
TABELA 4.5: EKONOMSKA KULTURA IN RELIGIJA (ČASOVNA PRIMERJAVA) 140
SLIKA 4.29: EKONOMSKOKULTURNI DEFICIT 141
SLIKA 4.30: INDEKS EKONOMSKE SVOBODE ZA DRŽAVE EU (ČASOVNA PRIMERJAVA)..... 142
SLIKA 4.31: INDEKS ZAZNAVANJA KORUPCIJE – ČASOVNA PRIMERJAVA STARIH IN NOVIH DRŽAV ČLANIC EU 142

V PRILOGAH

TABELA A.1: DRŽAVNA RELIGIJA, DRŽAVNA REGULACIJA RELIGIJE IN VERSKI PLURALIZEM 160
TABELA A.2: OBISK CERKVE IN VERSKA PREPRIČANJA (V CELICAH SO PRIKAZANI OCENJENI KOEFICIENTI)..... 161
TABELA A.3: POVPREČJA IN STANDARDNI ODKLONI ZA SPREMENLJIVKE..... 164
TABELA A.4: REGRESIJE EKONOMSKE RASTI 169
SLIKA A.1: EKONOMSKA RAST IN OBISK CERKVE (VKLJUČENI SO PODATKI O VEROVANJU V PEKEL)..... 170
SLIKA A.2: EKONOMSKA RAST IN VEROVANJE V PEKEL..... 170
TABELA B.1: PODATKI O DRŽAVAH EVROPSKE UNIJE (2000)..... 173
TABELA B.2: NEKATERI EKONOMSKI KAZALCI (LETO 2000)..... 174

TABELA B.3: POVPREČNA LETNA STOPNJA INFLACIJE V IZBRANIH OBDOBJIH ZA NEKATERE EVROPSKE DRŽAVE (V %) 175
SLIKA B.1: KONVERGENCA INFLACIJSKIH STOPENJ (1997–2002) 175
TABELA B.4: KRITERIJI OPTIMALNEGA VALUTNEGA OBMOČJA IN EKONOMSKA KONVERGENCA 176
TABELA B.5: STANJE REFORM V EVROPSKIH TRANZICIJSKIH DRŽAVAH 176
TABELA B.6: INDEKS EKONOMSKE SVOBODE (1995–2004) 177
TABELA B.7: INDEKS ZAZNAVANJA KORUPCIJE (1995–2004) 179
TABELA C.1: DOLOČITEV KULTURNIH PARAMETROV 180
TABELA C.2: DOLOČITEV PARAMETROV ZA EKONOMSKO KULTURO 181
SLIKA C.1: SAMOSTOJNOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA) 182
SLIKA C.2: TOLERANCA IN SPOŠTOVANJE DRUGIH JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA) 182
SLIKA C.3: VARČNOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA) 183
SLIKA C.4: ODLOČNOST IN VZTRAJNOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA) 183
SLIKA C.5: UBOGLJIVOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA) 184
SLIKA C.6: KADAR JE MALO MOŽNOSTI ZA ZAPOSLITEV, BI MORALI IMETI MOŠKI PREDNOST PRED ŽENSKAMI (ČASOVNA PRIMERJAVA) 184
SLIKA C.7: STOPNJA SVOBODE SPREJEMANJA ODLOČITEV PRI SVOJEM DELU (ČASOVNA PRIMERJAVA) 185
SLIKA C.8: ALI JE DOBRA PLAČA POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 185
SLIKA C.9: ALI JE NE PREVELIK PRITISK NA DELOVNEM MESTU POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 186
SLIKA C.10: ALI SO DOBRE MOŽNOSTI ZA NAPREDOVANJE NA DELOVNEM MESTU POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 186
SLIKA C.11: ALI JE MOŽNOST LASTNE POBUDE POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 187
SLIKA C.12: VSEH NAVODIL PREDPOSTAVLJENIH SE JE TREBA DRŽATI (ČASOVNA PRIMERJAVA) 187
SLIKA C.13: JE ŽE V REDU, ČE JE ŽENSKA ZAPOSLENA, TODA TISTO, KAR SI ŽENSKE NAJBOLJ ŽELIJO, SO DOM IN OTROCI (ČASOVNA PRIMERJAVA) 188
SLIKA C.14: ALI BI BILO DOBRO, ČE BI V BLIŽNJI PRIHODNOSTI DAJALI MANJ POUDARKA DENARJU IN MATERIALNIM DOBRINAM? (ČASOVNA PRIMERJAVA) 188
SLIKA C.15: DRŽAVA BI MORALA DATI ZASEBNIM PODJETJEM VEČ SVOBODE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 189
SLIKA C.16: POSAMEZNIK BI MORAL PREVZETI VEČ ODGOVORNOSTI SAM ZASE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 189
SLIKA C.17: NEZAPOSLENI LJUDJE BI MORALI SPREJETI VSAKO DELO ALI PA BI ZGUBILI PODPORO ZA NEZAPOSLENE (ČASOVNA PRIMERJAVA) 190
SLIKA C.18: NIKOLI NE MOREMO ZAHTEVATI OD DRŽAVE UGODNOSTI, KI NAM NE PRIPADAJO (ČASOVNA PRIMERJAVA) 190
SLIKA C.19: GOLJUFATI PRI DAVKIH, ČE SE POKAŽE PRILOŽNOST, NI NIKOLI OPRAVIČLJIVO (ČASOVNA PRIMERJAVA) 191
SLIKA C.20: SPREJEMANJE PODKUPNINE NA SLUŽBENEM POLOŽAJU NIKOLI NE MOREMO UPRAVIČITI (ČASOVNA PRIMERJAVA) 191
TABELA C.3: DISTANCA MOČI (ČASOVNA PRIMERJAVA) 192
TABELA C.4: INDIVIDUALIZEM (ČASOVNA PRIMERJAVA) 193
TABELA C.5: MASKULITETNOST (ČASOVNA PRIMERJAVA) 194

TABELA C.6: PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI (ČASOVNA PRIMERJAVA) 195
TABELA C.7: DOLGOROČNA USMERITEV (ČASOVNA PRIMERJAVA) 196
TABELA C.8: EKONOMSKO-KULTURNE SPREMENLJIVKE 197
SLIKA D.1: PROCES VKLJUČEVANJA V EU IN EMU 199
SLIKA D.2: ČASOVNI OKVIR UVEDBE EVRA 200
TABELA D.1: IZPOLNJEVANJE MAASTRICHTSKIH KRITERIJEV 201
TABELA D.2: EKONOMSKI KAZALCI KONVERGENCE (2002–2004) 204
TABELA D.3: PRIMERJAVA CENOVNIH NIVOJEV KANDIDATK (OSNOVA NEMŠKI BDP) 208
TABELA D.4: CENOVNA IN DOHODKOVNA KONVERGENCA NOVIH DRŽAV ČLANIC EU (2001) .. 208
TABELA D.5: EKONOMSKA KONVERGENCA – TRGOVINA 209

PRILOGA A: OPIS RAZISKAVE IN UGOTOVITEV (BARRO IN MCCLEARY 2003)

Podatki o vernosti

Empirične raziskave Barra in McClearyjeve (2003) so se začele z že izdelanim širokim nizom podatkov iz več držav. Ti podatki vsebujejo spremenljivke narodnogospodarske bilance in vrsto drugih ekonomskih, političnih in družbenih indikatorjev v več kot 100 državah že od leta 1960. Glavni vir podatkov so Heston, Summers in Aten (2002; povz. po Barro in McCleary 2003, 5), World Bank (2002; povz. po Barro in McCleary 2003, 2) in Barro in Lee (2001; povz. po Barro in McCleary 2003, 2). Bazo podatkov sta razširila še z meritvami, povezanimi z religijo. Najbolj uporabni viri teh podatkov so omenjena raziskava WVS (trije valovi 1981–83, 1990–93 in 1995–97), podatki dveh poročil o vernosti International Social Survey Programme oziroma ISSP (1990–93 in 1998–2000) in podatki Gallup Millennium Survey (1999). Ko so združili različne vire o religiji in ko so upoštevali dosegljivost podatkov ostalih spremenljivk, so izdelali statistične analize za skupno 59 držav (do 23 držav opazovanih okoli leta 1981, do 37 okoli 1990, do 22 okoli 1995, do 28 okoli 1998 in do 41 okoli 1999) (povz. po Barro in McCleary 2003, 5).

V tabeli A.1 so vzorci 59 držav. Pokritost je boljša za bogate države kot za revne in za države, kjer so prebivalci prvotno kristjani[190]. Prevladujoče muslimanske države so Bangladeš, Malezija, Pakistan in Turčija. Države, ki imajo prevladujoče vzhodne religije (tudi budistično), so Kitajska, Hongkong, Japonska, Južna Koreja, Singapur, Tajska in Tajvan. Nekatera anketna vprašanja se nanašajo na opravljanje cerkvenih storitev (obredov). Odgovore na vprašanja o obiskanosti verskih obredov sta Barro in McCleary uporabila za ugotavljanje deleža populacije, ki obišče cerkev ali kakšno drugo versko ustanovo vsaj enkrat tedensko ali vsaj mesečno. To spremenljivko sta poimenovala obisk cerkva. Nekatere ankete vsebujejo vprašanja o času, ki ga posameznik posveti molitvi. Druga vprašanja se nanašajo na verska prepričanja in odnos do vere, kot so npr. vprašanja, "ali verjamete v nebesa, v pekel, v posmrtno življenje, v boga". Spet druga vprašanja, ki so mogoče bolj groba, so npr. "ali se ima anketiranec za verno osebo" in "ali igra vera pomembno vlogo v njegovem življenju". Tabela iz prve izdaje World Christian Encyclopedia je uporabljena za zbiranje podatkov o verski pripadnosti kot javni izpovedi v popisu prebivalstva, kjer so ljudi, ki so se opredelili za verne, vprašali, kateri veri pripadajo. Ti podatki za leti 1970 in 1980 so pripomogli k meritvam o verskem pluralizmu.

Tabela A.1 nam kaže vrednosti teh indeksov, torej vrednosti verskega pluralizma. V državah z nizko ravnijo pluralizma je vrednost indeksa blizu 0 (kar pomeni, da imajo v državi majhno število različnih ver ali pa imajo samo eno vero). To so Španija, Portugalska, Italija, Belgija, Irska in velik del Latinske Amerike, kjer prevladujejo katoliki, protestantska Skandinavija, ortodoksna Grčija in muslimanska Pakistan in Turčija. Države z visoko ravnijo pluralizma (vrednost indeksa 0,5 in več) imajo več različnih ver, te pa so ZDA, Nemčija, Nizozemska,

[190] Vključenih je tudi nekaj pretežno ortodoksnih držav (Ciper, Grčija, Bolgarija, Romunija in Rusija), tudi v Estoniji in Latviji je veliko število ortodoksnih predstavnikov (Barro in McCleary 2003, 6).

Švica, Avstralija, Malezija, Singapur in Južnoafriška republika (Barro in McCleary 2003, 7–8).

TABELA A.1: DRŽAVNA RELIGIJA, DRŽAVNA REGULACIJA RELIGIJE IN VERSKI PLURALIZEM

Država	Drž. religija	Drž. regul.	Indeks plural.	Država	Drž. religija	Drž. regul.	Indeks plural.
Kamerun	0	0	0,73	*Ciper*	0	0	0,36
Gana	0	0	0,72	*Danska*	1	0	0,02
S. Afrika	0	0	0,63	*Finska*	1	1	0,03
Kanada	0	0	0,56	*Francija*	0	1	0,17
Dom. republ.	1	0	0,05	*Z. Nemčija*	0	0	0,54
Mehika	0	0	0,05	*Grčija*	1	1	0,04
ZDA	0	0	0,64	*Madžarska*	0	1	0,47
Argentina	1	1	0,13	*Islandija*	1	0	0,03
Brazilija	0	0	0,20	*Irska*	1	0	0,08
Čile	0	0	0,22	*Italija*	1	1	0,01
Kolumbija	1	0	0,05	*Nizozemska*	0	0	0,53
Peru	1	1	0,09	*Norveška*	1	1	0,01
Urugvaj	0	0	0,14	*Poljska*	0	0	0,19
Venezuela	1	1	0,08	*Portugalska*	1	0	0,02
Bangladeš	1	1	0,24	*Španija*	1	0	0,00
Kitajska	0	1	0,46	*Švedska*	1	1	0,08
Hongkong	0	0	0,60	*Švica*	0	0	0,51
Indija	0	0	0,31	*Turčija*	0	1	0,01
Izrael	1	0	0,19	*Velika Britanija*	1	1	0,33
Japonska	0	0	0,46	*Avstralija*	0	0	0,51
S. Koreja	0	0	0,33	*Nova Zelandija*	0	0	0,37
Malezija	1	0	0,68	*Bolgarija*	0	0	0,28
Pakistan	1	0	0,06	*Češka*	0	1	0,43
Filipini	0	0	0,28	*Estonija*	0	1	0,48
Singapur	0	0	0,63	*Latvija*	0	1	0,68
Tajvan	0	0	0,58	*Litva*	0	1	0,13
Tajska	1		0,14	*Romunija*	0	0	0,40
Avstrija	0	0	0,15	*Rusija*	0	1	0,51
Belgija	0	0	0,05	*Slovaška*	0	1	0,34
				Slovenija	0	0	0,12

Vir: Barro in McCleary (2003, 42).

Ugotovitve o vernosti v mednarodnem merilu

Avtorja sta ocenila vrsto sistemov, v katerih so odvisne spremenljivke državna povprečja odgovorov na anketna vprašanja o verskih storitvah (obredih) in verskih prepričanjih. Pojasnjevalne spremenljivke vključujejo naslednjo serijo nacionalnih faktorjev (Barro in McCleary 2003, 9):

- ekonomske in demografske spremenljivke,
- vladno politiko in institucije, povezane z religijo,

- sestavo privržencev prevladujočih ver v državi in
- podatke o verskem pluralizmu, pridobljene na osnovi podatkov o verski pripadnosti.

Rezultati tega so delne korelacije na meddržavni ravni med meritvami vernosti in pojasnjevalnimi spremenljivkami. Npr. avtorja sta določila, kako se obiskanost cerkva in versko prepričanje spreminja z BDP/prebivalca, izobrazbo, urbanizacijo, medtem ko so bile ostale determinante ekonomskega razvoja in ostale neodvisne spremenljivke fiksirane. Te povezave dajejo koristne informacije, ki pa se jih morda ne da vedno enostavno interpretirati. Npr. če je delni odnos med obiskom cerkve in izobrazbo pozitiven (za kar se je izkazalo, da drži), ni nujno, da porast povprečja izobrazbe povzroči večji obisk cerkve. Nujno moramo paziti na povratno vzročnost, to pomeni, da je možno, da ima ocenjeni odnos nasproten vpliv obiska cerkve na izobrazbo. Četudi je ocenjen vpliv šolanja na obiskanost cerkve običajen, to nujno ne pomeni, da bo porast šolanja povzročil večjo obiskanost cerkva. Razumljivo je, da se obisk cerkva lahko poveča s povečanjem družbene izobrazbe (izobrazbe na družbeni ravni), pade pa lahko s povečanjem posameznikove izobrazbe. Se pravi, bolj kot je posameznik izobražen, manj bo hodil v cerkev (Barro in McCleary 2003, 9–10).

Struktura ocenjenega vzorca

TABELA A.2: OBISK CERKVE IN VERSKA PREPRIČANJA (V CELICAH SO PRIKAZANI OCENJENI KOEFICIENTI)

Pojasnjevalne spremenljivke	Odvisne spremenljivke		
	Mesečni obisk cerkva	Verovanje v nebesa	Verovanje v pekel
BDP/prebivalca	0,04	0,28	– 0,28
Leta šolanja	0,192	0,253	0,234
Stopnja urbanizacije	– 1,49	– 1,65	– 2,11
1/prič. življ. doba	2,2	– 3,5	– 2,5
Delež populacije › 65	0,3	– 9,8	– 12,5
Delež populacije ‹ 15	5,5	4,9	1,5
Verski pluralizem	1,35	1,24	1,13
Državna vera	0,87	1,07	0,79
Regulacija vere	– 0,64	– 0,36	– 0,12
Komunistični režim	– 0,69	– 0,77	– 0,88
Delež vzh. ver	– 2,53	– 1,56	– 0,85
Delež hindujcev	– 0,80	– 2,05	– 1,28
Delež židov	– 2,75	– 2,51	– 1,20
Delež muslimanov	0,26	1,94	2,55
Delež pravoslavcev	– 0,183	– 1,54	– 0,95
Delež protestantov	– 2,30	– 1,32	– 1,46
Delež ostalih ver	0,61	3,00	1,43

Vir: Barro in McCleary (2003, 44).

Tabela A.2 vsebuje celo vrsto ocen za družbenoekonomske sisteme, kjer z odvisnimi spremenljivkami merimo vernost. Prikazana so povprečja in standardni odkloni spremenljivk, uporabljenih v analizi. V prvem stolpcu je odvisna spremenljivka; ta kaže delež populacije, ki

se udeležuje verskih storitev (obredov) v cerkvah ali v podobnih verskih ustanovah vsaj enkrat mesečno. V drugem stolpcu je delež tistih, ki verjamejo v nebesa, v tretjem stolpcu pa imamo delež tistih, ki verjamejo v pekel. Če bi tabela imela še četrti stolpec, ki bi vseboval delež tistih, ki verjamejo v posmrtno življenje, bi bili ocenjeni koeficienti podobni tistim v stolpcih 2 in 3.

Vsak družbenoekonomski sistem v tabeli vsebuje 5 ali 6 enačb v skladu s podatki o vernosti, pridobljenimi z anketo. Prva enačba je za podatke iz WVS 1981, druga enačba je za WVS 1990, tretja enačba je za podatke ISSP okoli leta 1991, četrta enačba je za podatke WVS 1995, peta za podatke ISSP okoli leta 1998 in zadnja enačba za podatke Gallup 1999 (pri njihovih meritvah manjkajo podatki o deležu ljudi, ki verujejo v nebesa in pekel). V analizi podatkov sta Barro in McCleary upoštevala kombinirane rezultate teh anket več držav.

Pojasnjevalne spremenljivke vključujejo štiri determinante ekonomskega razvoja (Barro in McCleary 2003, 12):

- realni BDP/prebivalca,
- povprečno dobo šolanja odraslih nad 25 let,
- stopnjo urbanizacije[191] in
- pričakovano življenjsko dobo.

Družbenoekonomski sistem vključuje tudi dve meritvi o starostni strukturi: delež populacije, starejših od 65 let, in delež populacije, mlajših od 15 let. V bogatejših državah je razmeroma velik delež starejše populacije, medtem ko je delež mlajših od 15 let relativno majhen. Te spremenljivke so povezane z ekonomskim razvojem.

Starejše analize determinant vernosti so upoštevale le razmerje med religijo in ekonomsko rastjo, medtem ko analiza Barra in McClearyjeve (2003) vključuje še veliko drugih dimenzij, kot so izobraževanje, urbanizacija, BDP/prebivalca, pričakovana življenjska doba. Religija torej ima vpliv na te dimenzije, včasih pa so menili, da religija vpliva le na ekonomsko rast. Vse te dimenzije rastejo skupaj z ekonomskim razvojem (Barro in McCleary 2003, 12).

Pojasnjevalne spremenljivke v tabeli merijo sestavo populacije, ki pripada veri večinskega dela prebivalstva v letu 1980. Novejše analize preučujejo osem verstev: katoličtvo, vzhodne religije (sem prištevamo tudi budizem, a ga zaradi pomanjkanja podatkov iz tega dela Azije ni mogoče posamezno obravnavati), hinduizem, židovsko vero, islam, protestantizem in ostale vere (obravnavane kot ena religija). Delež pripadnosti obravnavanemu verstvu izračunamo tako, da npr. število katolikov delimo s številom pripadnikov vseh verstev, in tako dobimo delež katolikov. V regresiji je uporabljen tudi t. i. Herfindahlov indeks, ki je izračunan za različne deleže vernosti za leto 1980. Ta indeks pa je bil izračunan iz devet verstev, kar pomeni, da je budiste obravnaval ločeno od vzhodnih religij.

[191] Znano je, da večina populacije živi na območjih z vsaj 2.500 prebivalci.

Družbenoekonomski sistem vključuje tudi več spremenljivk, povezanih z državnimi vplivi na verski trg. Imenujemo jih navidezne spremenljivke in te so (Barro in McCleary 2003, 13):

- navzočnost uradne državne vere,
- državna regulacija verskega trga[192] in
- navzočnost in kasnejšo odstranitev komunističnega režima.

Odnos med ekonomskimi spremenljivkami

Podatki so razkrili vseprisoten vzorec, v katerem je ekonomski razvoj povezan z manjšo vernostjo, merjeno z obiskom cerkva ali z verskim prepričanjem. Ta vzorec lahko vidimo v preprostem odnosu med meritvijo vernosti in BDP/prebivalca kot osnovnem kazalcu ekonomskega razvoja.

Statistični rezultati v tabeli A.2 odkrivajo zelo različne vzorce za posamezne dimenzije ekonomskega razvoja. Ti rezultati odsevajo delne odnose. Npr. pokaže se močna pozitivna zveza med izobrazbo in obiskom cerkva, če ostalih indikatorjev razvoja, kot so BDP/prebivalca, urbanizacija, pričakovana življenjska doba in starostna struktura, ne spreminjamo. Ocenjen koeficient 0,19 pomeni, da se povprečna doba šolanja poveča za 2,1 leta (standardni odklon za to spremenljivko iz tabele A.3) in s tem povezan obisk cerkve, ki se poveča za 10 odstotnih točk, ob začetni ravni obiska cerkve 36 % (povprečje razvidno iz tabele A.3). Pozitiven delni odnos se pojavi tudi med izobrazbo in verskim prepričanjem oziroma med izobrazbo in verovanjem v nebesa in pekel (povz. po Barro in McCleary 2003, 14).

Za naslednji vzorec iz tabele A.2 je značilen negativen odnos med meritvami vernosti in stopnjo urbanizacije (višja kot je stopnja urbanizacije, manjša je vernost). Ocenjen koeficient – 1,5 za mesečni obisk cerkve v prvem stolpcu pomeni, da je porast v stopnji urbanizacije za 0,15 povezan z nižjim mesečnim obiskom cerkve za okoli 5 odstotnih točk. Podoben vzorec se nanaša na verovanje v nebesa in pekel (višja kot je stopnja urbanizacije, manjše je verovanje v nebesa in pekel).

Tabela A.2 kaže tudi mejno pomemben negativen odnos med obiskom cerkva in pričakovano življenjsko dobo (višja kot je pričakovana življenjska doba, manjši je obisk cerkva). Ocenjen koeficient 2,2 v stolpcu 2 pomeni, da je rast pričakovane življenjske dobe za 0,08 let povezana z nižjim mesečnim obiskom cerkve za okoli 4 odstotne točke. Temu nasproti pa rezultati kažejo mejno pomemben pozitivni odnos med pričakovano življenjsko dobo in verovanjem v nebesa in pekel (torej višja kot je pričakovana življenjska doba, večje je verovanje v nebesa in pekel).

[D] Država odobri ali imenuje cerkvene vodje.

Ko so ostali razvojni indikatorji konstantni, je odnos med mesečnim obiskom cerkve in BDP/prebivalca blizu 0, kar pomeni, da skoraj ni vpliva. Odnos med verskim prepričanjem in BDP/prebivalca pa je negativen, torej večje kot je versko prepričanje, manjši je BDP/prebivalca, vendar pa je koeficient tudi tu blizu 0, kar pomeni, da je negativni vpliv skoraj zanemarljiv.

TABELA A.3: POVPREČJA IN STANDARDNI ODKLONI ZA SPREMENLJIVKE

Spremenljivka	Povprečje	Standardni odklon
Tedenski obiski cerkve	0,24	0,21
Mesečni obiski cerkve	0,36	0,23
Verovanje v nebesa	0,55	0,22
Verovanje v pekel	0,38	0,21
Verovanje v posmrtno življenje	0,58	0,17
Verovanje v boga v kateri koli obliki	0,80	0,14
Verna oseba	0,61	0,20
log[x/(1-x)] za:		
mesečni obiski cerkve	– 0,74	1,20
verovanje v nebesa	0,33	1,15
verovanje v pekel	– 0,55	1,06
Log BDP/prebivalca	9,37	0,69
Leta izobrazbe	8,29	2,11
Stopnja urbanizacije	0,70	0,15
Pričakovana življenjska doba	74,1	4,1
1/(pričakovana življenjska doba) (x 100)	1,35	0,084
Delež prebivalstva > 65	0,112	0,041
Delež prebivalstva < 15	0,238	0,073
Verski pluralizem	0,29	0,23
Državna vera	0,33	0,47
Regulacija vere	0,37	0,48
Komunistični režim	0,23	0,42
Delež katolikov	0,46	0,40
Delež vzh. vere	0,073	0,24
Delež hindujcev	0,012	0,086
Delež židov	0,015	0,099
Delež muslimanov	0,043	0,147
Delež pravoslavcev	0,077	0,211
Delež protestantov	0,29	0,34
Delež ostalih ver	0,022	0,067
Delež nevernih	0,107	0,123

Vir: Barro in McCleary (2003, 47).

Tabela A.2 nam pokaže tudi, da velik delež otrok (starih do 15 let) v populaciji pomeni višji mesečni obisk cerkve. Odnos med deležem otrok in verskim prepričanjem se nagiba k pozitivnemu, čeprav je vrednost ponovno blizu 0 (večji kot je delež otrok, večje je versko prepričanje, vendar je ta vpliv zanemarljivo majhen). Delež starejše populacije ni pomembno povezan z mesečnim obiskom cerkve, odnos je negativen in je pomembno povezan z verskim prepričanjem (starejši kot so ljudje, manj hodijo v cerkev, in starejši kot so, večje je versko prepričanje).

Čeprav obstajajo potencialne pasti pri sklepanju na osnovi dobljenih rezultatov, lahko zapišemo, kako so opazovani vzorci združenih podatkov pri delni soodvisnosti povezani s teorijo o posledicah ekonomskega razvoja. Pozitiven odnos med izobrazbo in obiskom cerkve se ujema z argumentom dveh avtorjev, to sta Sacerdote in Glaeser, da imajo bolj izobraženi ljudje večji interes za sodelovanje v skupinskih aktivnostih – tudi pri cerkvenih obredih. Bolj presenetljiv je pozitiven odnos med izobrazbo in verskim prepričanjem.

Rezultati o pričakovani življenjski dobi in o deležu starejše populacije so povezani s teoretičnim dokazom za skrb glede odrešitve, ki motivira ljudi k večjemu sodelovanju v verskih aktivnostih. To pomeni, da se starejši ljudje zaradi bližnje smrti želijo spokoriti in urediti svoje življenje, zato večkrat obiščejo cerkev. Ta teorija avtorjev Azzija in Ehrenberga (1975; povz. po Barro in McCleary 2003, 16) lahko pojasni negativni odnos med pričakovano življenjsko dobo in med mesečnim obiskom cerkve (višja kot je pričakovana življenjska doba, manjši je obisk cerkve), ne more pa pojasniti pozitivnega odnosa med pričakovano življenjsko dobo in verskim prepričanjem (višja kot je pričakovana življenjska doba, večje je versko prepričanje). Nezanesljivi rezultati za delež starejše populacije se lahko pojavijo zaradi povečane spodbude k udeležbi verskih obredov, saj starejši raje in pogosteje hodijo v cerkev zaradi prej omenjenega vzroka. Večkratni obisk cerkve starejših ljudi je povezan z visokimi stroški zaradi njihove morebitne bolezni in imobilnosti (težko pridejo v cerkev).

Imamo tudi pozitiven odnos med deležem mladih (mlajših od 15 let) in med obiskom cerkva, kar je povezano z nizkimi stroški obiska. Potrebno pa je še poudariti, da otroke pospremijo k verskim obredom njihovi starši.

Negativna povezanost med urbanizacijo in obiskom cerkva (višja kot je stopnja urbanizacije, manjši je obisk cerkva) je skladna s stališčem, da morajo cerkveni obredi v urbanih središčih tekmovati s ponudbo različnih aktivnosti za izrabo prostega časa, ki jih nudijo muzeji, gledališča, politične organizacije in druge. Možna razlaga za ta mestno-podeželski vzorec je, da je ekonomija obsega pomembna za mnoge družbene organizacije, manj pomembna pa za cerkvene ustanove. Celo redko poseljena podeželska mesta lahko imajo lokalno župnijo (Barro in McCleary 2003, 14–17).

Državna vera

Vera, ki jo država priporoča ali pa celo ukaže svojim državljanom pripadnost k njej, tako rekoč promovira monopol; zaradi tega so obredi lahko skromnejši, kar povzroča majhen obisk cerkva. Če pa je državna religija subvencionirana, ni več presenetljivo, da je razmerje med državno religijo in obiskom cerkve pozitivno.

Tabela kaže, da so ocenjeni koeficienti navideznih spremenljivk državne vere značilno pozitivni za mesečni obisk cerkve. Ocenjeni koeficient 0,87 v prvem stolpcu pove, da bi se mesečni obisk cerkve, če bi bila vsiljena državna vera, povečal za 21 odstotnih točk, če ponavadi 36 % ljudi hodi v cerkev.

Rezultate o državni religiji lahko dobimo, ko zamrznemo podatke o verskem pluralizmu (ta podatek pustimo konstanten). Bolj kot bo državi uspelo, da bodo njeni državljani privrženci državne religije, manj vrst religij bo obstajalo v tej državi. Po drugi strani pa je obisk cerkva še večji, če je v državi več različnih ver.

V Skandinaviji je pogost primer, da državna vera sovpada z majhnim obiskom cerkve (večja kot je prisotnost državne religije, manjši je obisk cerkve). Ta vzorec karakterizira podatke v raziskavi Barra in McClearyjeve (2003). Kljub pozitivnemu koeficientu navidezne državne vere imajo nizko stopnjo obiska cerkva. Npr. koeficient za mesečni obisk cerkve, primer Švedske iz leta 1990, je pozitiven. To pomeni, da so, čeprav je mesečni obisk cerkve samo 10 %, s tem prekoračili napovedi. Razlog tiči v tem, da ostale spremenljivke v modelu predvidevajo nizko stopnjo obiska cerkve. Isti vzorec velja tudi za ostale skandinavske države – Dansko, Finsko, Islandijo in Norveško, ki imajo prav tako državno vero (Barro in McCleary 2003, 17–18).

Državna regulacija

Večja kot je državna regulacija (državno vmešavanje) religije, manjša je stopnja obiska cerkve, manj ljudi je vernih. Kljub temu pa te državne cerkve dobivajo državno pomoč (subvencije), kot so plačila za cerkvene uslužbence in zbiranje prispevkov za cerkveno porabo.

V tabeli A.2 vidimo, da so ocenjeni koeficienti za državno religijo značilno pozitivni za verovanje v nebesa in pekel. Npr. koeficient za verovanje v nebesa in pekel v stolpcu 2 ima vrednost 1,07. To nam pove, da je državno sponzorstvo tisto, ki vzpodbuja obisk cerkve, s tem pa vpliva tudi na visoko raven verovanja v nebesa in pekel.

Omeniti moramo, da lahko učinek državne religije sovpada z vplivi verskega pluralizma in državne regulacije. Če izbrišemo spremenljivko verskega pluralizma iz sistema verovanja v nebesa, ocenjen koeficient navidezne državne religije pade na 0,77. Če izbrišemo še navidezne spremenljivke državne regulacije na religijo, vrednost koeficienta še bolj pade, in sicer na vrednost 0,62. Vrednost tega koeficienta je sedaj za okoli polovico manjši v primerjavi s tistim v drugem stolpcu (tabela) in je še vedno pozitiven.

Rezultati v tabeli A.2 kažejo, da državna regulacija vere zmanjša obisk cerkva in prav tako zmanjša verovanje v nebesa in pekel (kadar ni subvencionirana). Negativna posledica državnega vmešavanja v področje religije je povezana z negativno ocenjenim koeficientom državne regulacije. Omeniti je treba, da državna religija in državna regulacija mnogokrat nastopata kot eno. Če državno religijo uvede država (z državno regulacijo), je posledica ta, da je mesečni obisk cerkva sicer pozitiven, a znaša samo 5 odstotnih točk (Barro in McCleary 2003, 19–20).

Komunizem

Bivše komunistične države (bivša Sovjetska zveza in Kitajska) so se zelo trudile iztrebiti organizirano religijo. Takšno zatiranje zelo zmanjša število verskih pripadnikov. Prisotnost

komunističnega režima ima precejšen negativni vpliv na obisk cerkva in na versko prepričanje. Ocenjeni koeficient – 0,70 pomeni, da je navzočnost komunističnega režima povezana z manjšim mesečnim obiskom cerkva za 14 odstotnih točk.

Če primerjamo tri starejše ankete, WVS 1995, ISSP 1998 in Gallup 1999 s tremi prejšnjimi, opazimo padec komunističnih režimov v zgodnjih devetdesetih letih, kar je imelo velik vpliv na vernost. Zaradi padca komunizma se je po letu 1990 povečal obisk cerkve in poraslo je versko prepričanje v bivših komunističnih državah (Barro in McCleary 2003, 20–21).

Verski pluralizem in verska struktura

Prvi stolpec v tabeli A.2 kaže, da ima indikator verskega pluralizma značilen pozitivni koeficient v sistemu mesečnega obiska cerkve. Ti vzorci se ujemajo z argumentom modela verskega trga, da bi večji verski pluralizem spodbudil tekmovalnost med tistimi, ki oznanjajo vero, to pa bi vodilo do boljših storitev (obredov) in do večjega obiska cerkve. Ocenjen koeficient 1,35 pomeni, da je porast verskega pluralizma za 0,23 povezan z večjim mesečnim obiskom cerkve za okoli 7 odstotnih točk. Verski pluralizem ima tudi pomemben pozitiven koeficient pri verovanju v nebesa in pekel, kar pomeni, da večja kot je raznovrstnost religij, bolj ljudje verujejo v nebesa in pekel.

V stolpcu 1 v tabeli A.2 vidimo, da je večina koeficientov verskih deležev negativnih. Za dane vrednosti ostalih pojasnjevalnih spremenljivk večina ver zaostaja za katoliki glede na mesečni obisk cerkve. Potrebno je pojasniti, da imajo katoliki koeficient 1, saj so jih vzeli za osnovo, s katero so primerjali ostale religije. Izjema so muslimani in še nekatere druge vere, ki imajo koeficient blizu 0 (koeficient blizu 0 pomeni, da stopnja, kako močno so privrženi veri, ne vpliva na mesečni obisk cerkve). Katoliki pred ostalimi verami vodijo tudi po verskem prepričanju. Kljub temu pa imajo muslimani in druge vere pozitiven koeficient (bolj so verni, večje je versko prepričanje). Posebno zanimiv je visok pozitivni koeficient za muslimansko vero glede verovanja v nebesa, koeficient pa je še višji za verovanje v pekel (Barro in McCleary 2003, 21–23).

Determinante ekonomske rasti

Pri ugotavljanju ekonomske rasti sta Barro in McCleary vključila tudi vlogo vere. Po njunem mnenju vpliva vera na ekonomske rezultate s pospeševanjem verskega prepričanja, ki vpliva na posameznikove karakteristike. Te so (Barro in McCleary 2003, 23):

- varčnost,
- delovna etika,
- poštenost in
- odprtost do tujcev.

Npr. verovanje v nebesa in pekel lahko vpliva na te individualne poteze z nagrado in kaznovanjem, ki se nanašata na dobro in slabo življenjsko obnašanje. S tega vidika lahko organizirana vera vpliva na ekonomsko delovanje; sicer bolj posredno kot pri vplivu na versko prepričanje. Obisk cerkve vpliva na verska prepričanja, ta vplivajo na individualne poteze, te pa na ekonomske rezultate. Povedano drugače: na verska prepričanja gledamo kot na najpomembnejši output verskega sektorja (nekateri drugi outputi pa so še izobrazba, razne oblike družbene pomoči in drugi), na obisk cerkve pa gledamo kot na enega od inputov verskega sektorja. Če fiksiramo verska prepričanja, bo povečan obisk cerkve pomenil, da je verski sektor manj produktiven. To pomeni, da je treba potrošiti več virov (časa in blaga) za fiksirani output, ki je v tem primeru versko prepričanje. Fiksirana verska prepričanja – ob višjem obisku cerkve – nam dajo negativni učinek na ekonomsko delovanje.

Drugačen vidik so predstavili avtorji Sacerdote in Glaeser (2001; povz. po Barro in McCleary 2003, 24) ter Putnam (2000; povz. po Barro in McCleary 2003, 24), ki so dokazali, da so verske skupnosti pomembne kot civilne organizacije. Obisk cerkva bi lahko tudi meril pomembnost organizirane vere v družbi in organizirana vera bi lahko imela ekonomske vplive, ki segajo nad potrošnjo virov – kar je negativno za ekonomsko rast. Npr. organizirana religija lahko vpliva na zakone in regulativo, kar vpliva na ekonomsko pobudo.

Ekonomsko rast sta preučevala avtorja Barro (2000; povz. po Barro in McCleary 2003, 24) in Barro in Sala-i-Martin (2003; povz. po Barro in McCleary 2003, 24). Odvisna spremenljivka je rastoča stopnja BDP/prebivalca med obdobji 1965–1975, 1975–1985 in 1985–1995. Pojasnjevalne spremenljivke so vrednosti ob začetku vsakega obdobja (Barro in McCleary 2003, 24):

- registriranega BDP/prebivalca,
- pričakovane življenjske dobe,
- let šolanja,
- celotne stopnje rodnosti,
- odprtosti gospodarstva, merjene z deležem izvoza in uvoza v BDP,
- povprečnih deležev investicij in državne potrošnje glede na BDP,
- sprememb v pogojih poslovanja (ang. terms of trade),
- subjektivnih meritev vzdrževanja zakonov in demokracije in
- stopnje inflacije.

Vključene so države, za katere so bili na voljo vsi podatki o zgoraj navedenih spremenljivkah. Začetni vzorec je vseboval 87 držav, zaradi dodatnih podatkov o obisku cerkva in o verskem prepričanju, pa je vzorec zmanjšan na 41 držav. Vzorec je vseboval dve državi iz Subsaharske Afrike, osem držav Latinske Amerike, devet iz Azije, dve iz vzhodne Evrope in dvajset članic OECD (nista všteti Japonska in Turčija, ker sta vključeni v azijske države).

Vsak družbeno-ekonomski sistem vključuje pojasnjevalne spremenljivke meritev mesečnega obiska cerkva in meritve verskega prepričanja, kar danes enačimo z verovanjem v nebesa in pekel. Da bi se izognili izgubam podatkov pri opazovanju, sta avtorja zmanjšala posamezno meritev mesečnega obiska cerkva ali verskega prepričanja, za vsako obdobje meritve in za vsako državo. Če so bili podatki na voljo, sta vzela iz WVS 1990, drugače pa iz WVS 1981. V primeru, da ni bilo nobenega od teh podatkov, sta jih črpala iz drugih WVS ali drugih anket (ISSP ali Gallup) (Barro in McCleary 2003, 25).

TABELA A.4: REGRESIJE EKONOMSKE RASTI

Pojasnjevalne spremenljivke	1	2	3	4	5	6
Mesečni obisk cerkva	– 0,0095	– 0,0156	– 0,0104	– 0,0123	– 0,0092	– 0,0154
Verovanje v pekel	0,0094	0,040	-	-	0,0104	0,0174
Verovanje v nebesa	-	-	0,0069	0,0076	– 0,0012	0,0039
Delež vzhodne religije	-	– 0,010	-	0,003	-	– 0,013
Delež hindujcev	-	– 0,034	-	– 0,030	-	– 0,040
Delež židov	-	– 0,004	-	0,006	-	– 0,006
Delež muslimanov	-	– 0,032	-	– 0,012	-	– 0,034
Delež pravoslavcev	-	– 0,050	-	– 0,029	-	– 0,051
Delež protestantov	-	– 0,015	-	– 0,018	-	– 0,012
Delež ostalih religij	-	– 0,001	-	– 0,001	-	– 0,001
Število držav in vseh opazovanj	41, 118	41, 118	41, 118	41, 118	41, 118	41, 118
Število opazovanj v vsakem obdobju	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39	38, 41, 39
Vrednost R^2 za vsako obdobje	0,39, 0,77, 0,36	0,67, 0,63, 0,25	0,36, 0,68, 0,32	0,66, 0,60, 0,36	0,39, 0,78, 0,35	0,65, 0,63, 0,19

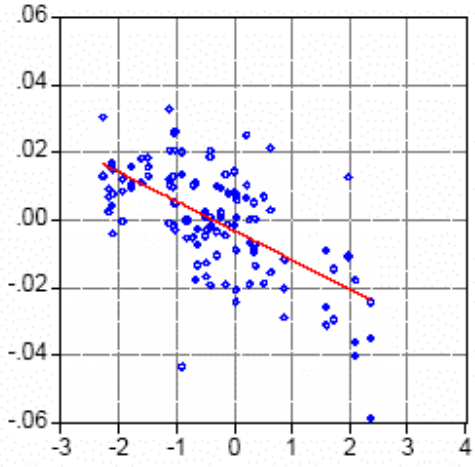
Opombe: - pomeni, da spremenljivka ni vključena v regresijsko analizo

Vir: Barro in McCleary (2003, 48).

Preučevala sta spremenljivke verovanja v nebesa in pekel (rezultati v prvem in drugem stolpcu tabele A.4). V prvem stolpcu so izključeni deleži religij v enačbi rasti. Ocenjeni koeficient mesečnega obiska cerkve je negativen, medtem ko je koeficient verskega prepričanja (torej koeficient verovanja v pekel) pozitiven. Vrednost koeficienta mesečnega obiska cerkva je – 0,0095, kar pomeni, da povečanje te spremenljivke za en standardni odklon zmanjša stopnjo ekonomske rasti za 1,1 % letno. Ocenjeni koeficient verovanja v nebesa (0,0094) pomeni, da povečanje te spremenljivke za en standardni odklon poveča stopnjo ekonomske rasti za 1 % letno.

SLIKA A.1: EKONOMSKA RAST IN OBISK CERKVE (VKLJUČENI SO PODATKI O VEROVANJU V PEKEL)

ekonomska rast



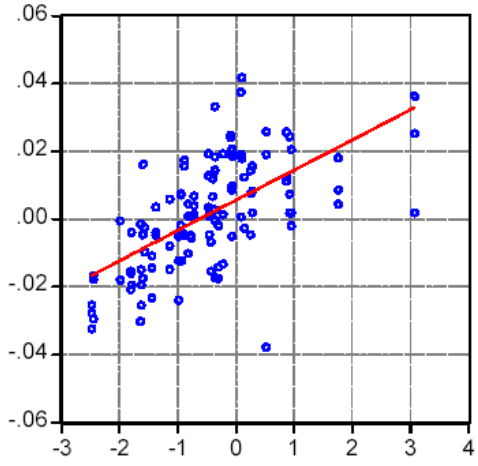
mesečni obisk cerkve

Vir: Barro in McCleary (2003, 51).

Slika A.1 nam prikaže negativni vpliv rasti mesečnega obiska cerkve na ekonomsko rast, medtem ko je podatek o verovanju v pekel fiksiran.

SLIKA A.2: EKONOMSKA RAST IN VEROVANJE V PEKEL

ekonomska rast



verovanje v pekel

Vir: Barro in McCleary (2003, 51).

Slika A.2 nam pokaže pozitivni vpliv verskega prepričanja – verovanja v pekel na ekonomsko rast, medtem ko je podatek o mesečnem obisku cerkve fiksiran.

V drugem stolpcu tabele A.4 so rezultati, kjer so deleži religij vključeni v enačbo rasti[193]. Koeficienti deležev vsake religije (razen katoliške, kjer je koeficient enak 1) naj bi bili razloženi s primerjavo deleža katolikov. Ocenjeni koeficienti imajo pri vseh verah negativne vrednosti. Ponekod je to presenetljivo, a popolna razlaga mora upoštevati, da sta mesečni obiski cerkve in verovanje v pekel konstanti.

Dejstvo je, da nekateri deli religije neposredno vplivajo na ekonomsko rast. Preučiti je treba ocenjeno ekonomsko rast vpliva večjega cerkvenega obiska in verovanja v pekel, ko so verski deli vključeni v enačbo rasti. Vrednosti koeficientov v stolpcu 2 v tabeli A.4 sta – 0,0156 za mesečni obisk cerkve (večji mesečni obisk cerkve, manjša je ekonomska rast) in 0,0140 za verovanje v nebesa in pekel (večje kot je verovanje, večja je ekonomska rast). Omeniti je treba, da rezultati mesečnega obiska cerkve in verovanje v pekel ostajajo pomembni, tudi ko so verski deleži vključeni v enačbo rasti.

V tretjem stolpcu tabele so podatki o verovanju v nebesa. Rezultati so podobni tistim o verovanju v pekel, z izjemo tega, da ima verovanje v nebesa nekoliko manjše vplive na ostale spremenljivke. Npr. če so verski deleži izločeni iz enačbe rasti (tretji stolpec tabele), je ocenjeni koeficient spremenljivke mesečnega obiska cerkve – 0,0104, medtem ko je spremenljivka verovanja v nebesa 0,0069. Če pa so verski deleži upoštevani v enačbi rasti (četrti stolpec tabele A.4), je ocenjeni koeficient spremenljivke verovanje v nebesa 0,0076 in mesečnega obiska cerkve – 0,0123. To pa pomeni, da večji mesečni obisk cerkve in večje verovanje v nebesa povečata ekonomsko rast.

Podatki so veliko bolj nezanesljivi, če uporabimo meritve o verovanju v boga, kot če uporabimo bolj konkretne podatke o verovanju v nebesa, pekel ali posmrtno življenje.

Kadar imamo dan konstanten podatek obiskanosti cerkva, javno priznavanje verovanja v boga ne pojasnjuje vpliva na ekonomsko rast. Najbolj verjetna razlaga je, da večina ljudi v večini držav na vprašanje "ali verjamejo v boga" brez razmisleka odgovori z da. Kar 80 % ljudi iz vzorca je odgovorilo na to vprašanje z da, medtem ko v ostale stvari verujejo manj – 38 % ljudi je odgovorilo, da verjamejo v pekel, 55 % ljudi, da verjamejo v nebesa in 58 % ljudi verjame v posmrtno življenje. Kljub velikemu javnemu priznavanju verovanja v boga, pomeni to malo za verskega prepričanja, ki neposredno zadevajo ekonomske rezultate.

Rezultati so nezanesljivi tudi, če pri spremenljivkah o verovanju upoštevamo odgovore na vprašanje, ali se anketiranci štejejo med verne. Koeficient vernosti je bolj podoben mesečnemu obisku cerkve kot pa verovanju v nebesa, pekel ali posmrtno življenje.

[193] Enačba rasti: log [x/(1−x)], če je x na intervalu (0, 1), kjer je x delež prebivalstva, ki hodi v cerkev ali so verni.

Ali je povezava med verskim prepričanjem in ekonomsko učinkovitostjo odvisna od temeljne verske doktrine? Npr. pekel predstavlja končno stanje v krščanstvu in islamu, medtem ko je v hinduizmu in budizmu to le vmesna postaja pred novim, boljšim življenjem. Po teh ugotovitvah lahko pričakujemo, da bo verovanje v pekel pomenilo manj za ekonomski rezultat med hindujci in budisti, kot pa pri kristjanih in muslimanih.

Obisk cerkva je torej zelo odvisen od verskega prepričanja – koeficient odvisnosti med spremenljivko mesečnega obiska cerkve in spremenljivko verskega prepričanja je 0,75 za pekel in 0,81 za nebesa. Rezultati v stolpcu 1 in stolpcu 2 v tabeli A.4 kažejo, da sta ocenjena koeficienta spremenljivke obiska cerkva in spremenljivke verskega prepričanja podobne velikosti, razlikujeta pa se po predznaku. Ta rezultat namiguje, da biti bolj ali manj veren, nima nobene močne zveze z ekonomsko rastjo.

Če ne bi uporabili sočasnega merjenja obiska cerkve in merjenja verskega prepričanja, ne bi našli zveze med vernostjo in ekonomsko rastjo. Povedano drugače: glavni ocenjeni vpliv rasti je pozitiven odziv na povečanje verskega prepričanja v odvisnosti do verske pripadnosti (Barro in McCleary 2003, 38).

PRILOGA B: IZBRANI EKONOMSKI KAZALCI EVROPSKIH DRŽAV

TABELA B.1: PODATKI O DRŽAVAH EVROPSKE UNIJE (2000)

Država	Površina (km^2)	BDP (mlrd $)	BDP/c (mlrd $)	BDP PPP (mlrd $)	BDP/c PPP (mlrd $)	Rast GDP (%)
Avstrija	84	204,5	25.220	214	26.330	3,0
Belgija	30	251,5	24.540	282	27.470	4,0
Danska	43	172,2	32.280	145	27.250	2,9
Finska	338	130,1	25.130	127	24.570	5,7
Francija	552	1.438,3	24.090	1.438	24.420	3,1
Grčija	132	126,3	11.960	178	16.840	4,3
Irska	70	86,0	22.600	97	25.520	11,5
Italija	301	1.163,2	20.160	1.354	23.470	2,9
Luksemburg	2	18,9	42.060	19	48.080	8,5
Nemčija	357	2.063,7	25.120	2.047	24.920	3,0
Nizozemska	42	397,5	24.970	412	25.850	3,5
Portugalska	92	111,3	11.120	170	16.990	3,3
Španija	506	595,3	15.080	760	19.260	4,1
Švedska	450	240,7	27.140	213	23.970	3,6
VB	243	1.459,5	24.430	1.407	23.550	3,1
Bolgarija	111	12,4	1.540	45	5.560	5,8
Ciper*	9	9,3	9.240	9,7	16.000	4,2
Češka	79	53,9	5.250	142	13.780	2,9
Estonija	45	4,9	3.580	13	9.340	6,4
Madžarska	93	47,2	4.710	120	11.990	5,2
Malta*	316	3,6	9.190	5,6	14.300	3,4
Latvija	65	6,9	2.920	17	7.070	6,6
Litva	65	10,8	2.930	26	6.980	3,9
Poljska	323	161,8	4.190	348	9.000	4,0
Romunija	238	37,4	1.670	143	6.360	1,6
Slovaška	49	20,0	3.700	60	11.040	2,2
Slovenija	20	20,0	10.050	36	17.310	4,6

Opombe: * – podatki iz World factbook (CIA 2004)

Vir: World Bank (2002b).

TABELA B.2: NEKATERI EKONOMSKI KAZALCI (LETO 2000)

	Stopnja inflacije	*Stopnja brezposelnosti*	*Državna potrošnja*	*Zunanja trgovina*			*Tekoči račun*	*NTI*		*BDP po kupni moči*
	letno povprečje	*ILO definicija % aktivne populacije*	*kot % BDP*	*razmerje izvoz/uvoz v %*	*izvoz iz EU v % celotnega izvoza*	*uvoz v EU v % celotnega uvoza*	*v % BDP*	*€ per capita*	*neto pritok % BDP*	*per capita v % EU povprečja*
Bolgarija	10,3	16,4	- 0,7	74,1	51,2	44,1	- 5,0	239	7,1	24
Ciper	4,9	3,4	- 3,2	12,2	47,7	55,9	- 5,2	-	1,8	83
Češka	3,9	8,8	- 4,2	90,1	68,6	61,9	- 4,7	2213	9,0	60
Estonija	3,9	13,7	- 0,7	74,5	76,5	62,6	- 6,7	1980	8,0	38
Madžarska	10,0	6,4	- 3,1	87,6	75,1	58,4	- 3,3	1790	2,9	52
Latvija	2,6	14,6	- 2,7	58,5	64,6	52,4	- 6,9	943	5,7	29
Litva	0,9	16,0	- 3,3	69,8	47,9	43,3	- 6,0	683	3,4	29
Malta	2,4	4,5	- 6,6	71,9	33,5	59,9	- 14,5	-	18,0	53
Poljska	10,1	16,1	- 3,5	64,7	69,9	61,2	- 6,3	671	5,3	39
Romunija	45,7	7,1	- 3,8	78,8	63,8	56,6	- 3,7	317	2,8	27
Slovaška	12,1	18,6	- 6,7	92,8	59,1	48,9	- 3,7	1000	10,8	48
Slovenija	8,9	7,0	- 2,3	86,4	63,8	67,8	- 3,3	1348	1,0	72

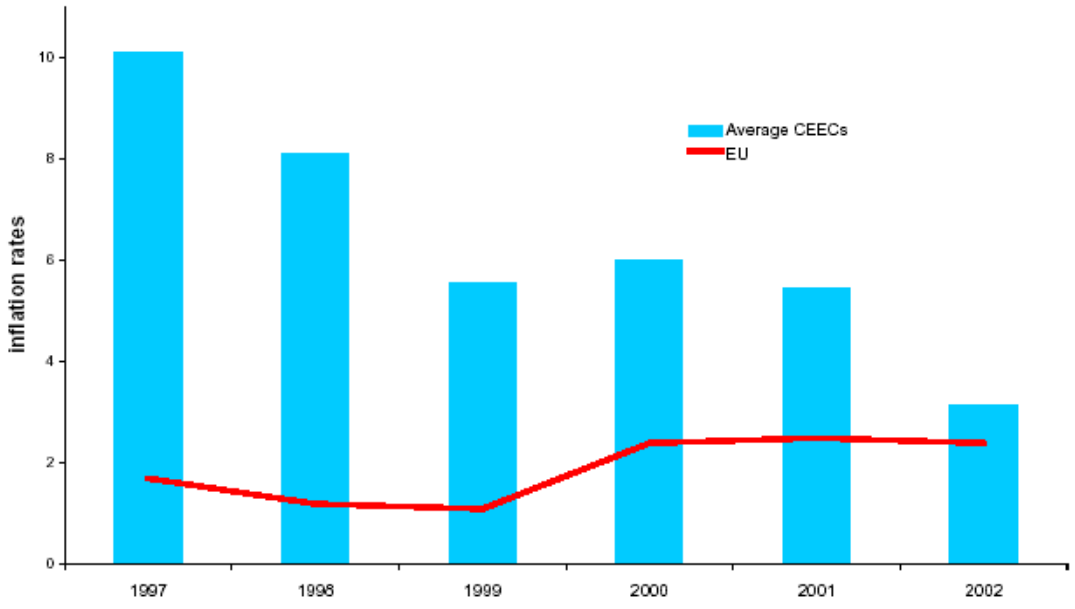
Opomba: NTI = neposredne tuje investicije, ILO = international labour organisation (Mednarodna delovna organizacija)
Vir: EC (2001, 67).

TABELA B.3: POVPREČNA LETNA STOPNJA INFLACIJE V IZBRANIH OBDOBJIH ZA NEKATERE EVROPSKE DRŽAVE (V %)

	Bolgarija	Češka	Estonija	Madžarska	Latvija	Litva	Poljska	Romunija	Slovaška	Slovenija
1988	2,5	-	-	15,7	-	-	60,2	2,6	-	-
1989	6,4	-	-	16,9	-	-	251,1	0,9	-	-
1990	23,9	-	17,2	28,6	10,5	7,8	585,8	127,9	-	-
1991	333,5	-	210,6	34,8	124,4	224,7	70,3	161,1	-	-
1992	82,0	11,1	1.075,9	22,8	951,2	413,6	43,0	210,4	10,0	207,3
1993	72,8	20,8	89,8	22,4	109,1	410,4	35,3	256,1	23,0	31,9
1994	96,0	10,0	47,7	18,8	35,8	72,1	32,2	136,7	13,4	21,5
1995	62,1	9,1	29,0	28,3	25,1	39,5	27,9	32,3	9,9	13,5
1996	123,0	8,8	23,1	23,5	17,6	24,7	19,9	38,8	5,8	9,9
1997	1.061,2	8,5	11,2	18,3	8,4	8,8	14,9	154,8	6,1	8,4
1998	18,8	10,6	8,2	14,3	4,6	5,1	11,8	59,1	6,7	8,0
1999	2,6	2,1	3,3	10,0	2,4	0,8	7,3	45,8	10,7	6,1
2000	10,4	3,9	4,0	9,8	2,6	1,0	10,1	45,7	12,0	8,9
2001	7,5	4,7	5,8	9,2	2,5	1,3	5,5	34,5	7,3	8,4
2002	6,4	2,7	3,7	5,5	3,0	1,1	2,1	24,2	4,2	7,7

Vir: IMF (2002).

SLIKA B.1: KONVERGENCA INFLACIJSKIH STOPENJ (1997–2002)



Opombe: inflation rate = stopnja inflacije; average CEECs = povprečje srednje- in vzhodnoevropskih držav
Vir: Coricelli (2003, 15).

TABELA B.4: KRITERIJI OPTIMALNEGA VALUTNEGA OBMOČJA IN EKONOMSKA KONVERGENCA

	Sinhronizacija poslovnega cikla			Odstopanje deviznih tečajev			Trgovinska odprtost			Stopnja inflacije		
	1993-2001	**1997-2001**	**1999-2001**	**1993-2001**	**1997-2001**	**1999-2001**	**1993-2001**	**1997-2001**	**1999-2001**	**1993-2001**	**1997-2001**	**1999-2001**
Bolgarija	0,12	0,34	- 0,32	4,45	3,53	0,48	0,45	0,48	0,50	159,1	218,2	5,0
Češka	0,20	0,50	0,52	0,97	1,16	0,71	0,59	0,63	0,66	6,3	4,0	1,7
Estonija	0,15	0,38	0,64	0,60	0,25	0,20	0,59	0,58	0,59	22,2	4,5	2,5
Madžarska	0,52	0,60	0,84	0,85	0,68	0,62	0,64	0,69	0,70	14,8	10,4	7,9
Latvija	0,14	0,41	0,29	1,38	0,83	0,90	0,47	0,53	0,52	20,7	2,3	0,8
Litva	- 0,32	0,04	0,05	2,00	1,42	1,53	0,40	0,44	0,46	60,2	1,5	- 0,9
Poljska	0,39	0,59	0,68	1,10	1,18	1,18	0,66	0,66	0,67	16,3	8,1	5,9
Romunija	- 0,12	0,06	0,33	3,04	3,54	1,48	0,55	0,60	0,63	86,8	66,0	40,0
Slovaška	0,30	0,53	0,58	0,92	0,79	0,79	0,43	0,52	0,54	8,1	6,7	8,1
Slovenija	0,49	0,45	0,56	0,49	0,44	0,45	0,66	0,67	0,67	10,6	6,8	6,7
Povprečje	**0,19**	**0,39**	**0,42**	**1,58**	**1,38**	**0,83**	**0,54**	**0,58**	**0,59**	**40,5**	**32,8**	**7,8**

Opomba: manjkajo podatki za Malto in Ciper

Vir: Boreiko (2002, 12).

TABELA B.5: STANJE REFORM V EVROPSKIH TRANZICIJSKIH DRŽAVAH

	Delež privatnega sektorja v BDP	Podjetja		Tržne reforme				Finančne institucije	
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Bolgarija	70	4 –	4 –	2 +	3	4 +	2 +	3	2
Češka	80	4	4 +	3 +	3	4 +	3	4 –	3
Estonija	75	4	4 +	3 +	3	4 +	3 –	4 –	3
Latvija	65	3	4 +	3 –	3	4 +	2 +	3 +	2 +
Litva	70	3 +	4	3 –	3	4 +	3 –	3	3
Madžarska	80	4	4 +	3 +	3+	4 +	3	4	4 –
Poljska	75	3 +	4 +	3 +	3+	4 +	3	3 +	4 –
Romunija	65	3 +	4 +	2	3+	4	2 +	3 –	2
Slovaška	80	4	4 +	3	3	4 +	3	3 +	2 +
Slovenija	65	3	4 +	3 –	3+	4 +	3 –	3 +	3 –

Opombe: 1 = privatizacija velikih podjetij; 2 = privatizacija malih podjetij; 3 = nadzor in prestrukturiranje; 4 = liberalizacija cen; 5 = zunanja trgovina in devizni trg; 6 = politika vzpodbujanja konkurenčnosti; 7 = reforma bančnega sistema in liberalizacija obrestnih mer; 8 = trg kapitala in bančni posredniki; manjkajo podatki za Malto in Ciper

Vir: EBRD (2002).

TABELA B.6: INDEKS EKONOMSKE SVOBODE (1995–2004)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Avstrija	2,09	2,06	2,03	2,08	2,08	1,98	2,03	2,08	2,08	2,08
Belgija		2,06	2,03	2,05	2,06	2,14	2,10	2,10	2,10	2,19
Bolgarija	3,56	3,50	3,53	3,60	3,49	3,35	3,28	3,28	3,23	3,08
Ciper		2,64	2,63	2,64	2,66	2,68	2,11	2,13	2,09	1,95
Češka	2,38	2,33	2,29	2,43	2,14	2,20	2,10	2,29	2,35	2,39
Danska		2,13	1,98	2,11	2,13	2,29	2,10	1,79	1,71	1,80
Estonija	2,40	2,44	2,46	2,43	2,29	2,19	1,89	1,73	1,68	1,76
Finska		2,34	2,18	2,09	2,19	2,06	2,04	1,89	1,85	1,95
Francija	2,30	2,31	2,33	2,34	2,34	2,44	2,49	2,85	2,74	2,63
Nemčija	2,15	2,26	2,25	2,36	2,26	2,24	2,04	2,00	2,03	2,03
Grčija	3,15	2,95	2,81	2,89	2,88	2,69	2,69	2,84	2,79	2,80
Madžarska	2,93	2,98	3,04	2,94	2,89	2,43	2,38	2,23	2,55	2,60
Irska	2,15	2,14	2,14	1,91	1,88	1,81	1,60	1,73	1,73	1,74
Italija	2,58	2,56	2,41	2,34	2,24	2,21	2,21	2,28	2,31	2,26
Latvija		3,24	2,91	2,84	2,74	2,69	2,49	2,49	2,30	2,36
Litva		3,50	3,05	2,98	2,90	2,84	2,53	2,53	2,21	2,19
Luksemburg		1,99	1,96	1,96	1,95	1,84	1,79	1,88	1,68	1,71
Malta	3,44	3,24	3,25	3,15	3,14	3,09	2,84	2,78	2,76	2,51
Nizozemska		1,89	1,88	2,03	2,01	2,03	1,84	2,03	2,00	2,04
Poljska	3,46	3,24	3,09	2,91	2,83	2,84	2,64	2,60	2,83	2,81
Portugalska	2,80	2,60	2,41	2,41	2,31	2,34	2,33	2,39	2,40	2,38
Romunija	3,60	3,40	3,30	3,21	3,20	3,20	3,59	3,78	3,71	3,66
Slovaška	2,88	3,18	3,18	3,31	3,38	3,18	2,85	2,76	2,71	2,44
Slovenija		3,74	3,45	3,15	3,05	3,20	3,01	3,25	2,86	2,75
Španija	2,54	2,73	2,50	2,40	2,41	2,51	2,49	2,41	2,31	2,31
Švedska	2,63	2,53	2,25	2,24	2,20	2,15	2,03	1,88	1,88	1,90
Velika Britanija	1,75	1,85	1,95	1,85	1,76	1,85	1,78	1,83	1,88	1,79
Povp. RD	**2,41**	**2,29**	**2,21**	**2,20**	**2,18**	**2,17**	**2,10**	**2,13**	**2,10**	**2,11**
Povp. TR	**3,08**	**3,12**	**3,02**	**2,97**	**2,89**	**2,82**	**2,64**	**2,65**	**2,61**	**2,54**

Opomba: 1–1,99 svobodne države; 2–2,99 pretežno svobodne države; 3–3,99 pretežno nesvobodne države, 4–5 zatirane države
Vir podatkov: The heritage foundation (2004).

Indeks ekonomske svobode so začeli meriti in spremljati od leta 1995 in vključuje širok spekter institucionalnih faktorjev, ki določajo ekonomsko svobodo (1) korupcija v sodstvu, carinskih storitvah in državni birokraciji, (2) necarinske trgovinske omejitve (npr. prepoved uvoza, kvote, natančno označevanje), (3) fiskalno breme države, ki vključuje davčne stopnje na dohodnino, dobiček in trendi državne potrošnje, (4) vladavina prava, učinkovitost sodstva in sposobnost uveljavljanja pogodb, (5) regulatorne ovire pri poslovanju, prav tako na področju zdravstva, varnosti in okolja, (6) bančne omejitve na področju finančnih storitev, (7) pravila trga delovne sile, (7) neformalne tržne aktivnosti (korupcija, tihotapljenje, piratstvo intelektualne lastnine, provizije …).

Ekonomsko svobodo definiramo kot odsotnost državnih omejitev na proizvodnjo, distribucijo ali potrošnjo blaga in storitev oziroma le do mere, ki je za zaščito prebivalcev in vzdrževanje svobode same nujno potrebna.

Deset enako pomembnih faktorjev je vključenih v izračun indeksa ekonomske svobode in imajo pri izračunu enako težo. Ti so:

- trgovinska politika,
- državna fiskalna obremenitev,
- državna intervencija (poseg) v gospodarstvo,
- monetarna politika,
- kapitalski tokovi in tuje investicije,
- bančništvo in finance,
- plače in cene,
- lastninske pravice,
- regulativa in
- neformalne tržne aktivnosti.

Namen indeksa ekonomske svobode ni meriti, koliko vsak faktor prispeva h gospodarski rasti, ampak je namenjen ugotavljanju stopnje ekonomske svobode v družbi, saj je institucionalno okolje tisto, ki omogoča rast gospodarstva (The Heritage foundation 2004, Beach in Miles 2004).

TABELA B.7: INDEKS ZAZNAVANJA KORUPCIJE (1995–2004)

	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*	CPI	*rang*
Avstrija	7,13	*8/15*	7,59	*8/17*	7,61	*9/19*	7,50	*9/23*	7,60	*9/25*	7,70	*5/25*	7,80	*7/25*	7,80	*7/25*	8,00	*7/26*	8,40	*7/27*
Belgija	6,85	*10/15*	6,84	*10/17*	5,25	*14/19*	5,40	*14/23*	5,30	*15/25*	6,10	*13/25*	6,60	*12/25*	7,10	*10/25*	7,60	*9/26*	7,50	*10/27*
Bolgarija							2,90	*22/23*	3,30	*25/25*	3,50	*23/25*	3,90	*22/25*	4,00	*21/25*	3,90	*22/26*	4,10	*23/27*
Ciper																	6,10	*14/26*	5,40	*17/27*
Češka			5,37	*13/17*	5,20	*15/19*	4,80	*17/23*	4,60	*19/25*	4,30	*19/25*	3,90	*21/25*	3,70	*24/25*	3,90	*21/26*	4,20	*22/27*
Danska	9,32	*1/15*	9,33	*1/17*	9,94	*1/19*	10,00	*1/23*	10,00	*1/25*	9,80	*2/25*	9,50	*2/25*	9,50	*2/25*	9,50	*2/26*	9,50	*2/27*
Estonija							5,70	*13/23*	5,70	*14/25*	5,70	*14/25*	5,60	*14/25*	5,60	*15/25*	5,50	*17/26*	6,00	*16/27*
Finska	9,12	*2/15*	9,05	*3/17*	9,48	*2/19*	9,60	*2/23*	9,80	*2/25*	10,00	*1/25*	9,90	*1/25*	9,70	*1/25*	9,70	*1/26*	9,70	*1/27*
Francija	7,00	*9/15*	6,96	*9/17*	6,66	*11/19*	6,70	*10/23*	6,60	*12/25*	6,70	*11/25*	6,70	*11/25*	6,30	*13/25*	6,90	*12/26*	7,10	*12/27*
Grčija	4,04	*14/15*	5,01	*14/17*	5,35	*13/19*	4,90	*16/23*	4,90	*17/25*	4,90	*17/25*	4,20	*19/25*	4,20	*19/25*	4,30	*20/26*	4,30	*21/27*
Irska	8,57	*6/15*	8,45	*5/17*	8,28	*6/19*	8,20	*7/23*	7,70	*8/25*	7,20	*9/25*	7,50	*8/25*	6,90	*11/25*	7,50	*10/26*	7,50	*9/27*
Italija	2,99	*15/15*	3,42	*17/17*	5,03	*18/19*	4,60	*19/23*	4,70	*18/25*	4,60	*18/25*	5,50	*15/25*	5,20	*16/25*	5,30	*18/26*	4,80	*19/27*
Latvija							2,70	*23/23*	3,40	*23/25*	3,40	*24/25*	3,40	*24/25*	3,70	*23/25*	3,80	*23/26*	4,00	*25/27*
Litva									3,80	*21/25*	4,10	*21/25*	4,80	*18/25*	4,80	*18/25*	5,70	*16/26*	4,60	*20/27*
Luksemburg					8,61	*5/19*	8,70	*6/23*	8,80	*5/25*	8,60	*6/25*	8,70	*5/25*	9,00	*5/25*	8,70	*6/26*	8,40	*6/27*
Madžarska	4,12	*13/15*	4,86	*15/17*	5,18	*16/19*	5,00	*15/23*	5,20	*16/25*	5,20	*16/25*	5,30	*16/25*	4,90	*17/25*	4,80	*19/26*	4,80	*18/27*
Malta																			6,80	*13/27*
Nemčija	8,14	*7/15*	8,27	*7/17*	8,23	*7/19*	7,90	*8/23*	8,00	*7/25*	7,60	*8/25*	7,40	*9/25*	7,30	*8/25*	7,70	*8/26*	8,20	*8/27*
Nizozemska	8,69	*4/15*	8,71	*4/17*	9,03	*4/19*	9,00	*4/23*	9,00	*4/25*	8,90	*4/25*	8,80	*4/25*	9,00	*4/25*	8,90	*4/26*	8,70	*4/27*
Poljska			5,57	*12/17*	5,08	*17/19*	4,60	*18/23*	4,20	*20/25*	4,10	*20/25*	4,10	*20/25*	4,00	*20/25*	3,60	*25/26*	3,50	*26/27*
Portugalska	5,56	*11/15*	6,53	*11/17*	6,97	*10/19*	6,50	*11/23*	6,70	*10/25*	6,40	*12/25*	6,30	*13/25*	6,30	*12/25*	6,60	*13/26*	6,30	*14/27*
Romunija					3,44	*19/19*	3,00	*21/23*	3,30	*24/25*	2,90	*25/25*	2,80	*25/25*	2,60	*25/25*	2,80	*26/26*	2,90	*27/27*
Slovaška							3,90	*20/23*	3,70	*22/25*	3,50	*22/25*	3,70	*23/25*	3,70	*22/25*	3,70	*24/26*	4,00	*24/27*
Slovenija									6,00	*13/25*	5,50	*15/25*	5,20	*17/25*	6,00	*14/25*	5,90	*15/26*	6,00	*15/27*
Španija	4,35	*12/15*	4,31	*16/17*	5,90	*12/19*	6,10	*12/23*	6,60	*11/25*	7,00	*10/25*	7,00	*10/25*	7,10	*9/25*	6,90	*11/26*	7,10	*11/27*
Švedska	8,87	*3/15*	9,08	*2/17*	9,35	*3/19*	9,50	*3/23*	9,40	*3/25*	9,40	*3/25*	9,00	*3/25*	9,30	*3/25*	9,30	*3/26*	9,20	*3/27*
Velika Britanija	8,57	*5/15*	8,44	*6/17*	8,22	*8/19*	8,70	*5/23*	8,60	*6/25*	8,70	*5/25*	8,30	*6/25*	8,70	*6/25*	8,70	*5/26*	8,60	*5/27*
Povp. RD	**7,09**		**7,29**		**7,59**		**7,55**		**7,58**		**7,57**		**7,55**		**7,56**		**7,71**		**7,69**	
Povp. TD	**4,12**		**5,27**		**4,73**		**4,08**		**4,32**		**4,22**		**4,27**		**4,30**		**4,52**		**4,69**	

Opombe: povp. RD = povprečje razvitih držav; povpr. TD = povprečje tranzicijske države
Vir podatkov: Transparency International (2004).

PRILOGA C: KULTURNE IN EKONOMSKOKULTURNE ORIENTACIJE

TABELA C.1: DOLOČITEV KULTURNIH PARAMETROV

Vprašanje	WVS90	EVS99	Dimenzija
Koliko ste pri svojem delu svobodni pri sprejemanju odločitev? 1 pomeni čisto nič svobode, 10 pa v veliki meri svoboden.	V117	V89	IDM1
Spodaj so navedene nekatere lastnosti, ki jih otroci lahko pridobijo doma, od staršev. Katere od njih so po vaši oceni posebno pomembne? Prosim izberite jih največ pet.			
• ubogljivost	V236	V174	IDM2
Tukaj so našteti nekateri vidiki dela, zaposlitve, ki jih ljudje ocenjujejo kot pomembne. Prosimo vas, da nam poveste, kateri od njih so pomembni za vas osebno.			
• ne prevelik pritisk	V101	V73	IPN1
Ljudje imajo različna mnenja o tem, kako je treba izvajati navodila, ki jih dobivajo med delom. Nekateri pravijo, da se je treba držati navodil predpostavljenih tudi tedaj, kadar ne soglašajo v celoti z njimi, drugi pa pravijo, da je treba poslušati navodila le tedaj, kadar si prepričan, da so pravilna. S katerimi od obeh mnenj vi soglašate?			
1 – treba se je držati vseh navodil	V127	V97	IPN2
Tukaj so našteti nekateri vidiki dela, zaposlitve, ki jih ljudje ocenjujejo kot pomembne. Prosimo vas, da nam poveste, kateri od njih so pomembni za vas osebno.			
• možnost lastne pobude, iniciative	V106	V78	IIND1
Spodaj so navedene nekatere lastnosti, ki jih otroci lahko pridobijo doma od staršev. Katere od njih so po vaši oceni posebno pomembne? Prosim izberite jih največ pet.			
• samostojnost	V227	V165	IIND2
Pred vami je nekaj trditev v parih. Prosim vas, da ocenite, katera izmed obeh trditev je bližja vašim pogledom. 1 pomeni, da popolnoma soglašate s trditvijo na levi strani, 10 pa pomeni, da popolnoma soglašate s trditvijo na desni. Če je vaše mnenje nekaj vmes, lahko izberete katero koli vmesno številko.			
• Država bi morala sprejeti več odgovornosti za to, da je vsakdo preskrbljen (1). – Vsak posameznik bi moral prevzeti več odgovornosti sam zase (10).	V252	V186	IIND3
• Država bi morala dati zasebnim podjetjem več svobode (1). – Država bi morala zasebna podjetja trdneje nadzorovati (10).	V255	V189	IIND4
Tukaj so našteti nekateri vidiki dela, zaposlitve, ki jih ljudje ocenjujejo kot pomembne. Prosimo vas, da nam poveste, kateri od njih so pomembni za vas osebno.			
• dobre možnosti za napredovanje	V103	V75	IMAS2
Ali soglašate ali ne soglašate z naslednjimi trditvami?			
Kadar je malo možnosti za zaposlitev, bi morali imeti moški prednost pred ženskami.	V128	V99	IMAS4
Danes se veliko govori o spremenjenih vlogah moškega in ženske. Prosimo vas, da nam za vsako od naslednjih trditev poveste, v kolikšni meri z njo soglašate. Ali močno soglašate, soglašate, ne soglašate ali sploh ne soglašate.			
Je že v redu, če je ženska zaposlena, toda tisto, kar si ženske najbolj želijo, so dom in otroci.	V220	V156	IMAS1
V bližnji prihodnosti bo morda v našem načinu življenja prišlo do nekaterih sprememb. Nekaj izmed možnih sprememb je navedenih na spodnjem seznamu. Prosim vas, da nam za vsako od njih poveste, ali bi v primeru, če bi do nje prišlo, bilo to po vaši oceni dobro, slabo ali bi vam bilo vseeno?			
• manj poudarka denarju in materialnim dobrinam	V264	V192	IMAS3
Tukaj so našteti nekateri vidiki dela, zaposlitve, ki jih ljudje ocenjujejo kot			

Vprašanje	WVS90	EVS99	Dimenzija
pomembne. Prosimo vas, da nam poveste, kateri od njih so pomembni za vas osebno.			
• dobra plača	V75	V71	IDU3
Spodaj so navedene nekatere lastnosti, ki jih otroci lahko pridobijo doma od staršev. Katere od njih so po vaši oceni posebno pomembne? Prosim izberite jih največ pet.			
• toleranca in strpnost	V231	V169	IDU4
• varčnost	V232	V170	IDU1
• odločnost, vztrajnost	V233	V171	IDU2

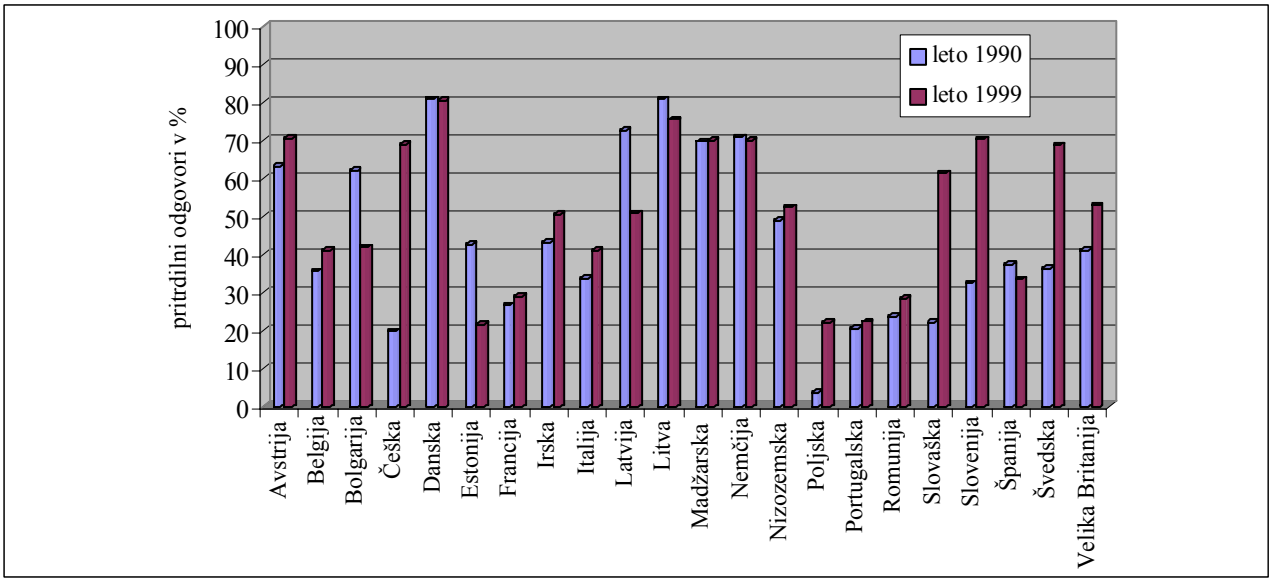
Vir podatkov: vprašalnika WVS 1990 in EVS 1999

TABELA C.2: DOLOČITEV PARAMETROV ZA EKONOMSKO KULTURO

Vprašanje	WVS90	EVS99	EK
Pred vami je nekaj trditev v parih. Prosim vas, da ocenite, katera izmed obeh trditev je bližja vašim pogledom. 1 pomeni, da popolnoma soglašate s trditvijo na levi strani, 10 pa pomeni, da popolnoma soglašate s trditvijo na desni. Če je vaše mnenje nekaj vmes, lahko izberete katero koli vmesno številko.			
• Država bi morala sprejeti več odgovornosti za to, da je vsakdo preskrbljen (1). – Vsak posameznik bi moral prevzeti več odgovornosti sam zase (10).	V252	V186	EV1
• Nezaposleni ljudje bi morali sprejeti vsako delo ali pa bi izgubili podporo za brezposelne (1). – Nezaposleni ljudje bi morali imeti pravico, da odklonijo delo, ki ga ne želijo (10).	V253	V187	EV2
Prosim vas, da mi za vsako od naštetih stvari poveste, ali jo lahko po vašem mnenju vedno upravičimo, ali je nikoli ne moremo upravičiti, ali pa gre za nekaj vmesnega?			
• zahtevati od države ugodnosti, ki ti ne pripadajo	V296	V225	EV3
• goljufati pri davkih, če se pokaže priložnost	V298	V226	EV4
• sprejemanje podkupnine na službenem položaju	V306	V231	EV5

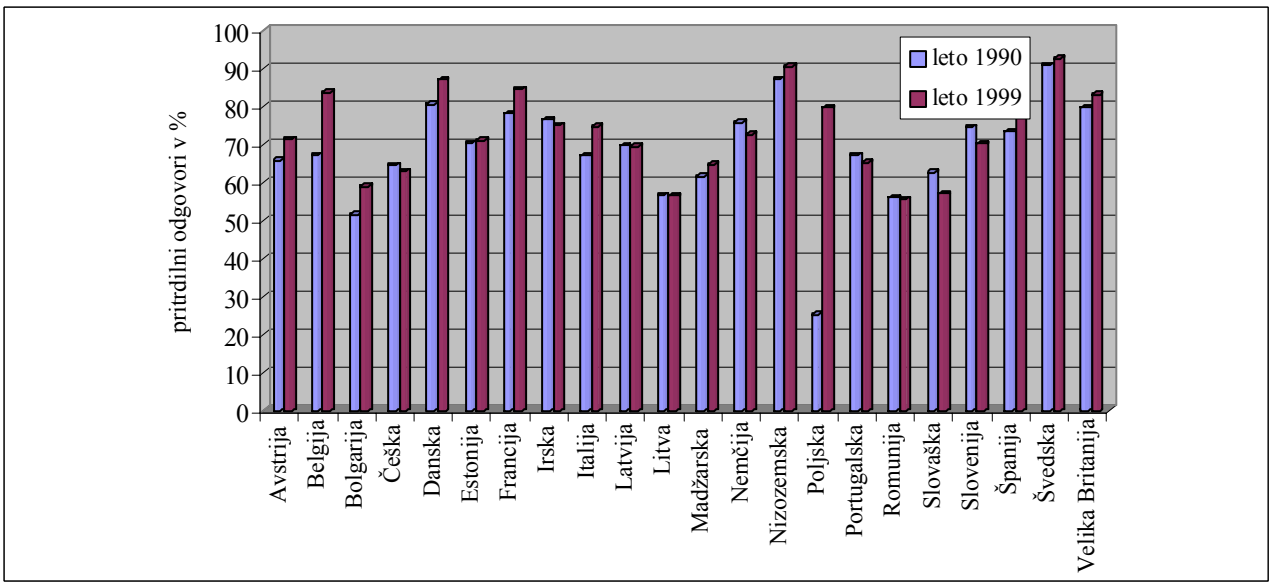
Vir podatkov: vprašalnika WVS 1990 in EVS 1999

SLIKA C.1: SAMOSTOJNOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA)



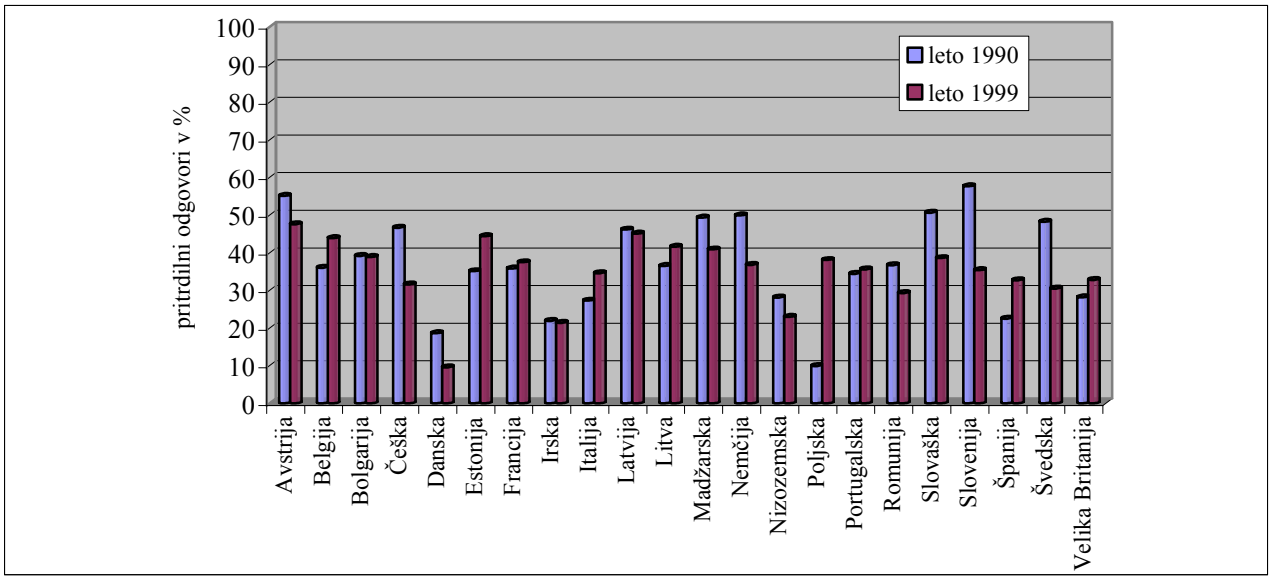
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.2: TOLERANCA IN SPOŠTOVANJE DRUGIH JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA)



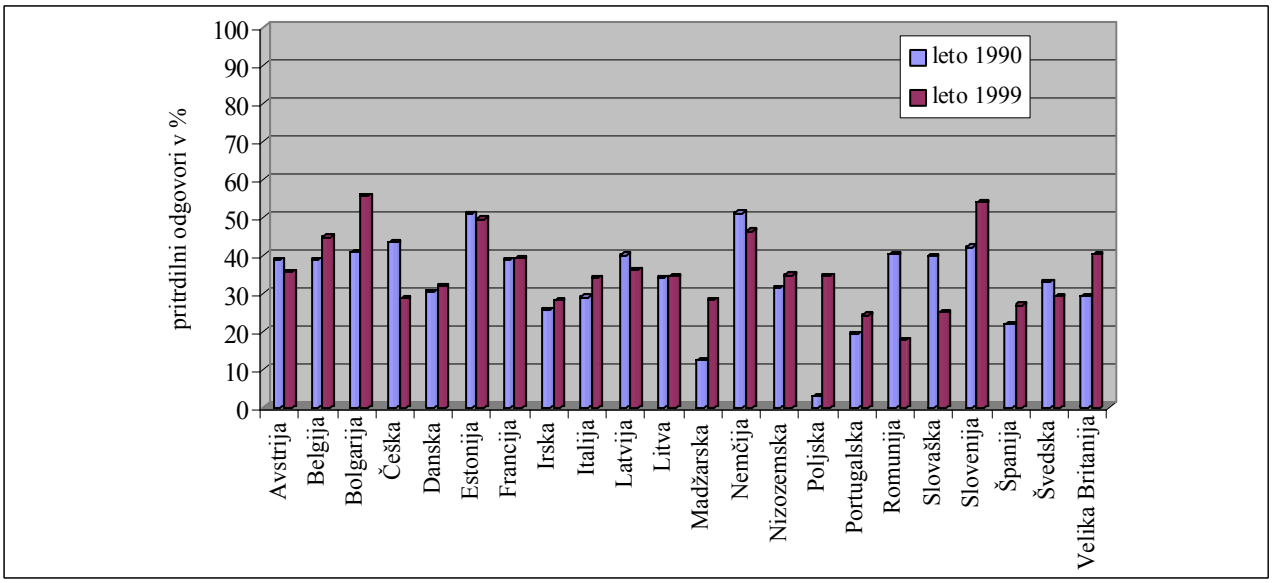
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.3: VARČNOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA)



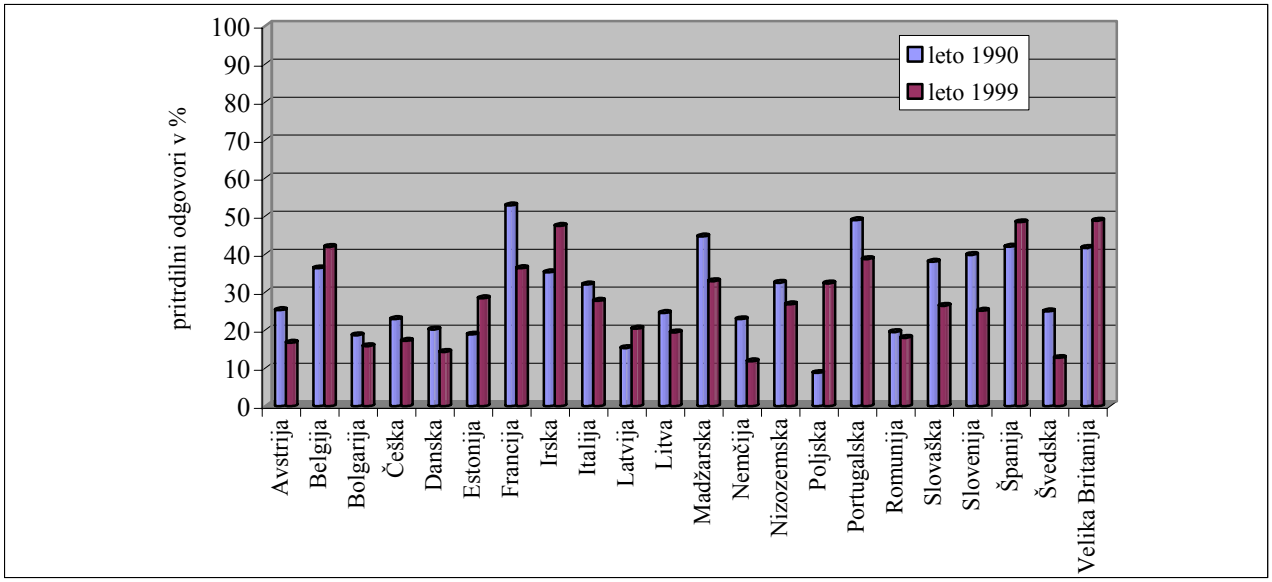
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.4: ODLOČNOST IN VZTRAJNOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA)



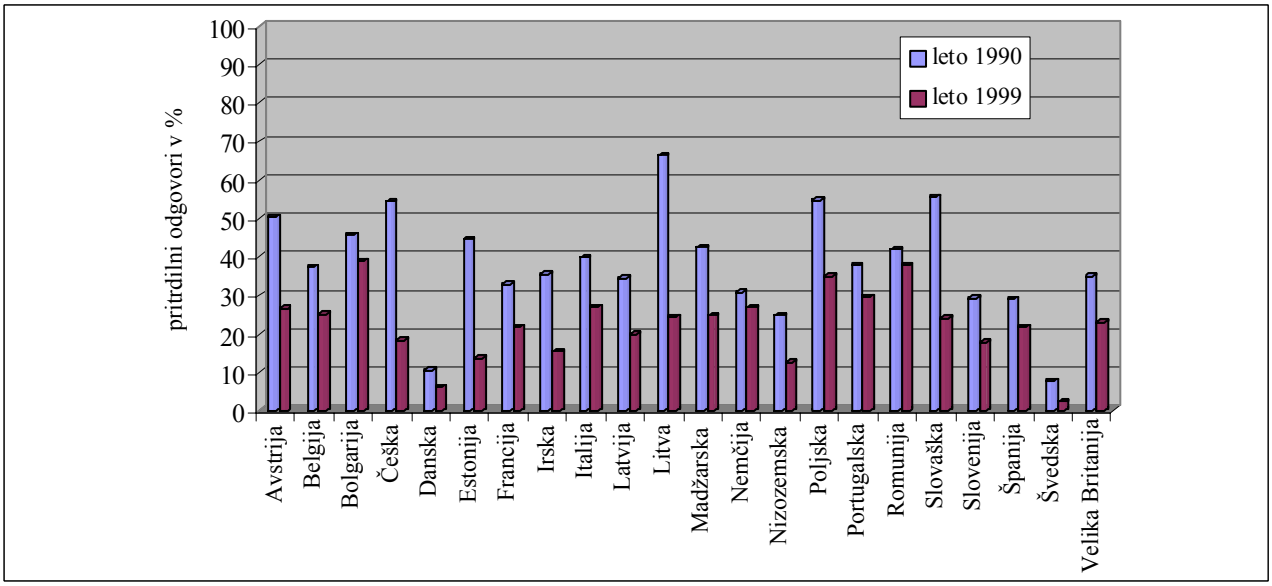
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.5: UBOGLJIVOST JE POMEMBNA LASTNOST, KI JO OTROCI PRIDOBIJO DOMA (ČASOVNA PRIMERJAVA)



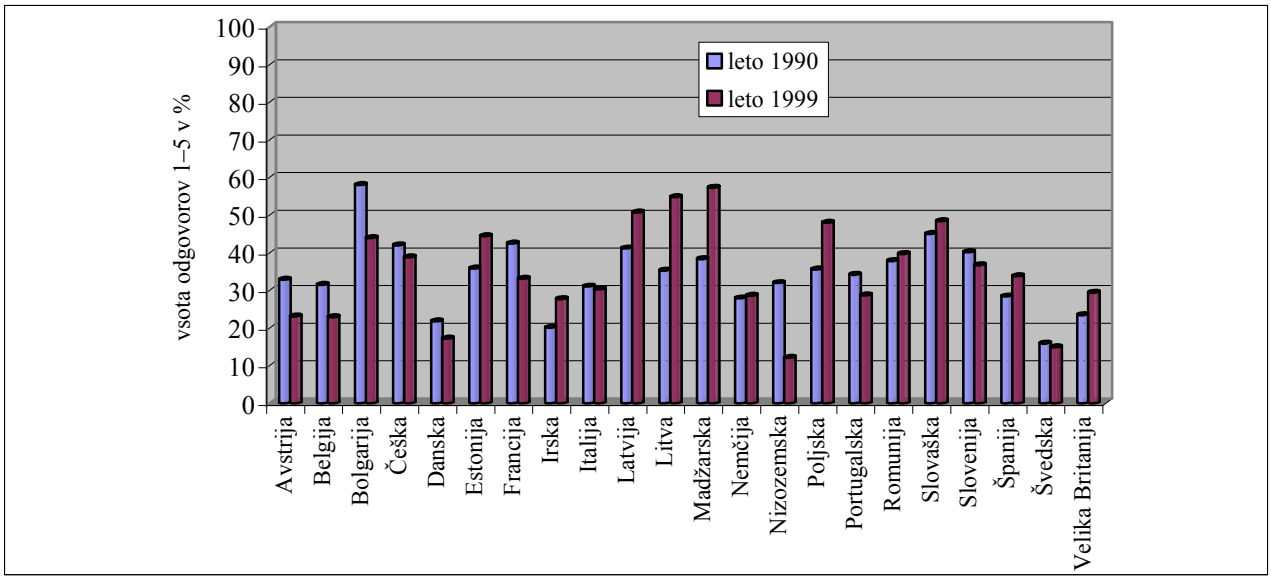
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.6: KADAR JE MALO MOŽNOSTI ZA ZAPOSLITEV, BI MORALI IMETI MOŠKI PREDNOST PRED ŽENSKAMI (ČASOVNA PRIMERJAVA)



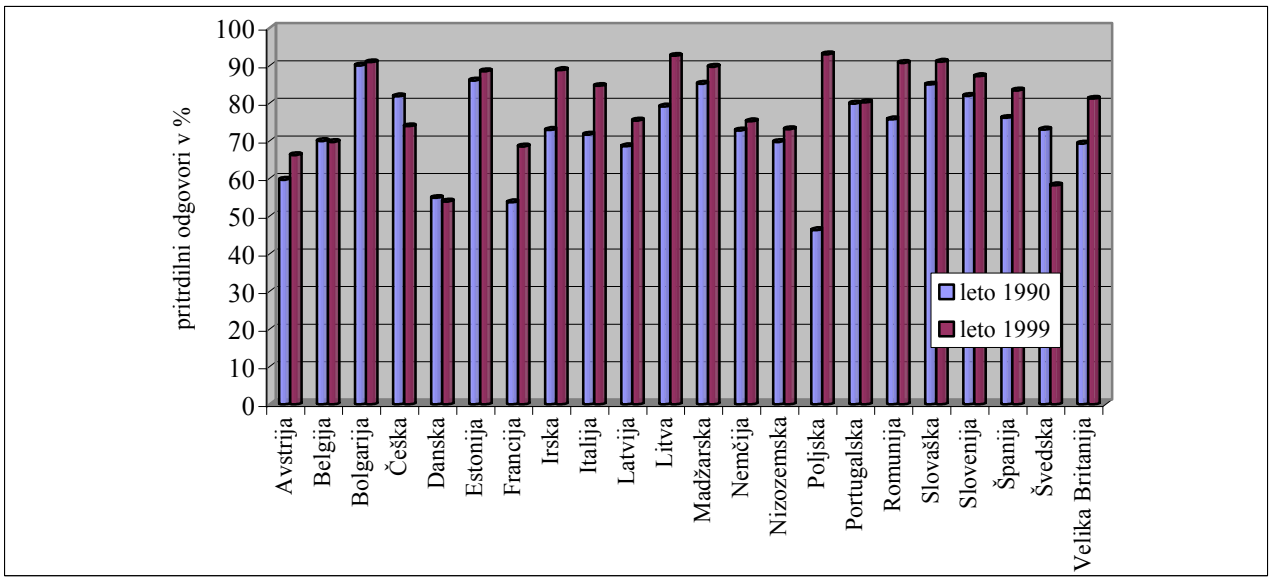
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.7: STOPNJA SVOBODE SPREJEMANJA ODLOČITEV PRI SVOJEM DELU (ČASOVNA PRIMERJAVA)



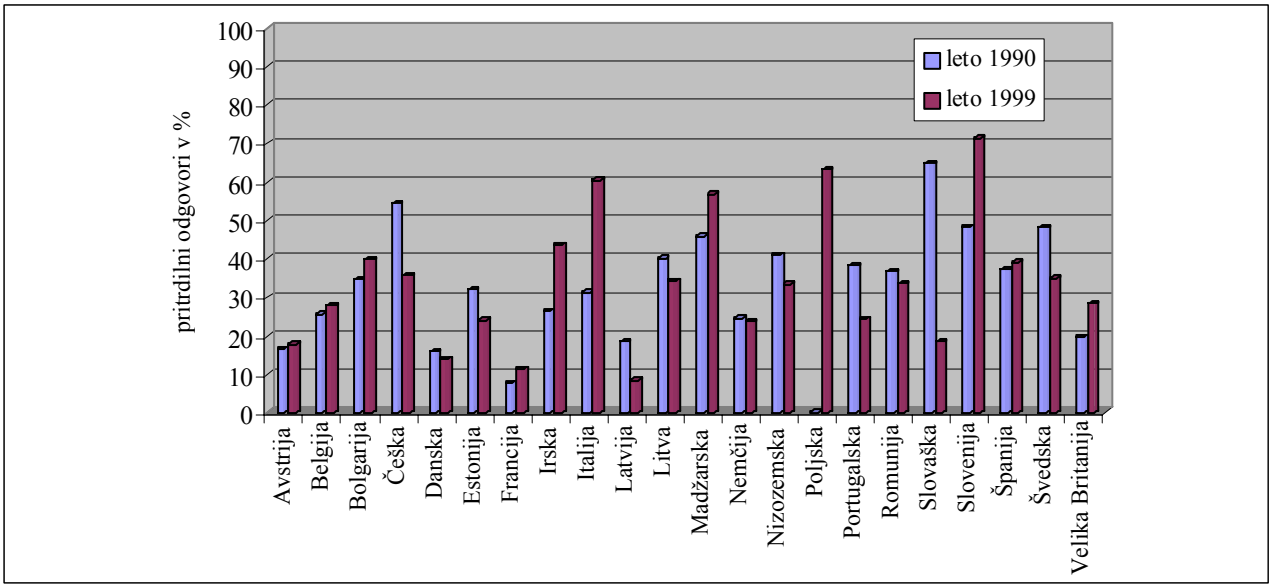
Opomba: 1 = čisto nič svoboden, 10 = v veliki meri svoboden
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.8: ALI JE DOBRA PLAČA POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



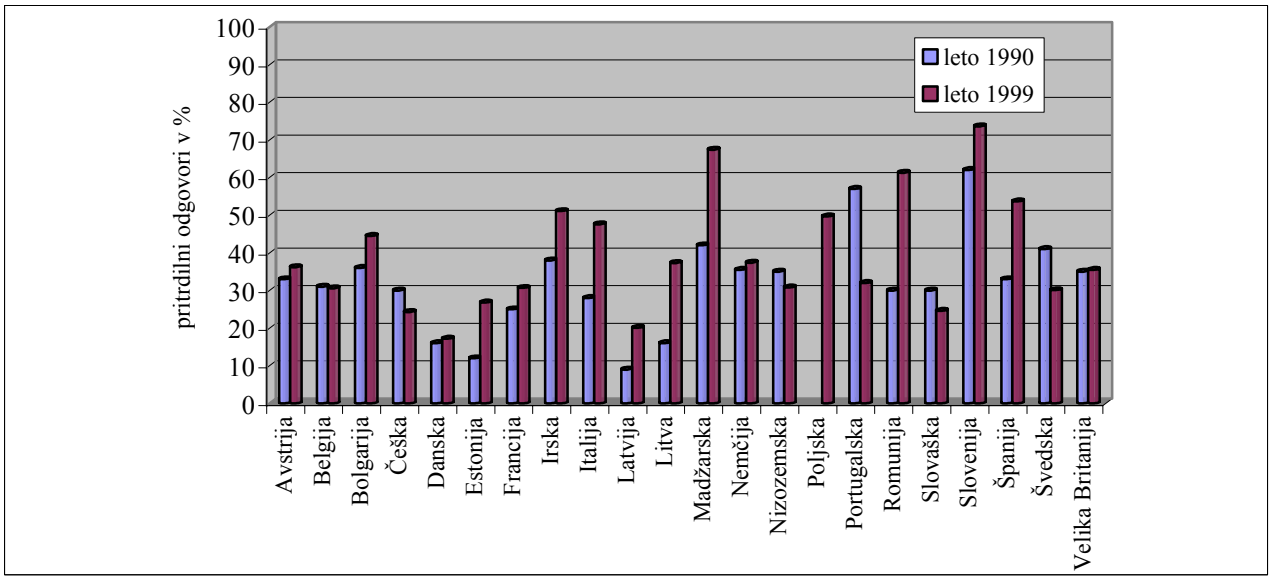
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.9: ALI JE NE PREVELIK PRITISK NA DELOVNEM MESTU POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



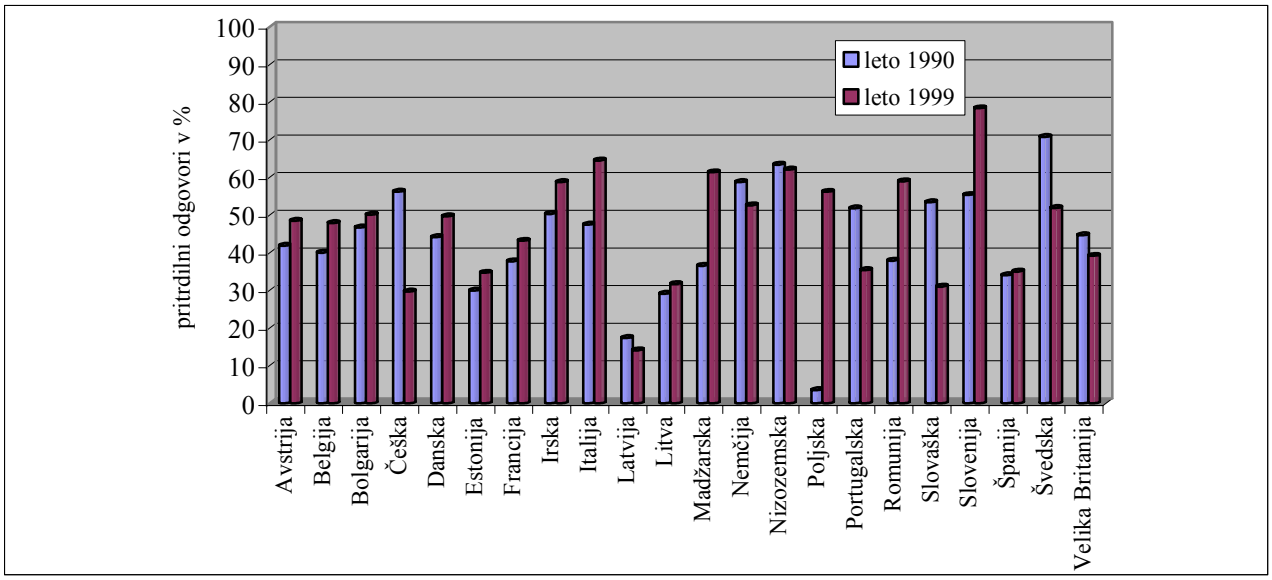
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.10: ALI SO DOBRE MOŽNOSTI ZA NAPREDOVANJE NA DELOVNEM MESTU POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



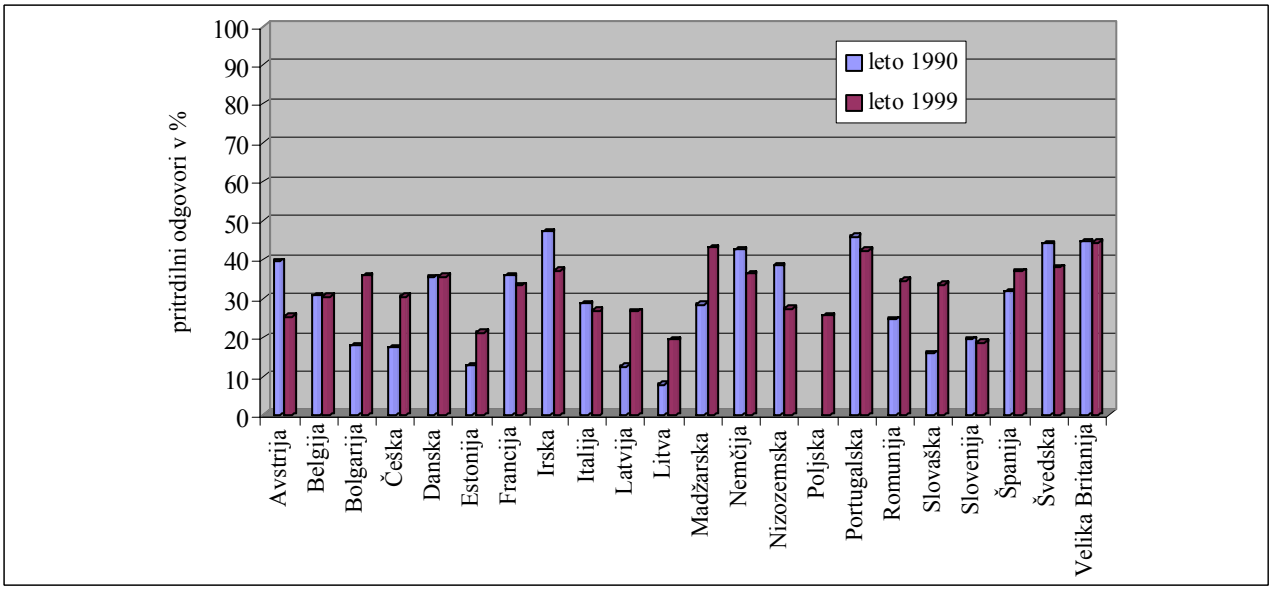
Opomba: manjka podatek za Poljsko za leto 1990
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart et al. (2001).

SLIKA C.11: ALI JE MOŽNOST LASTNE POBUDE POMEMBEN VIDIK VAŠEGA DELA, ZAPOSLITVE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



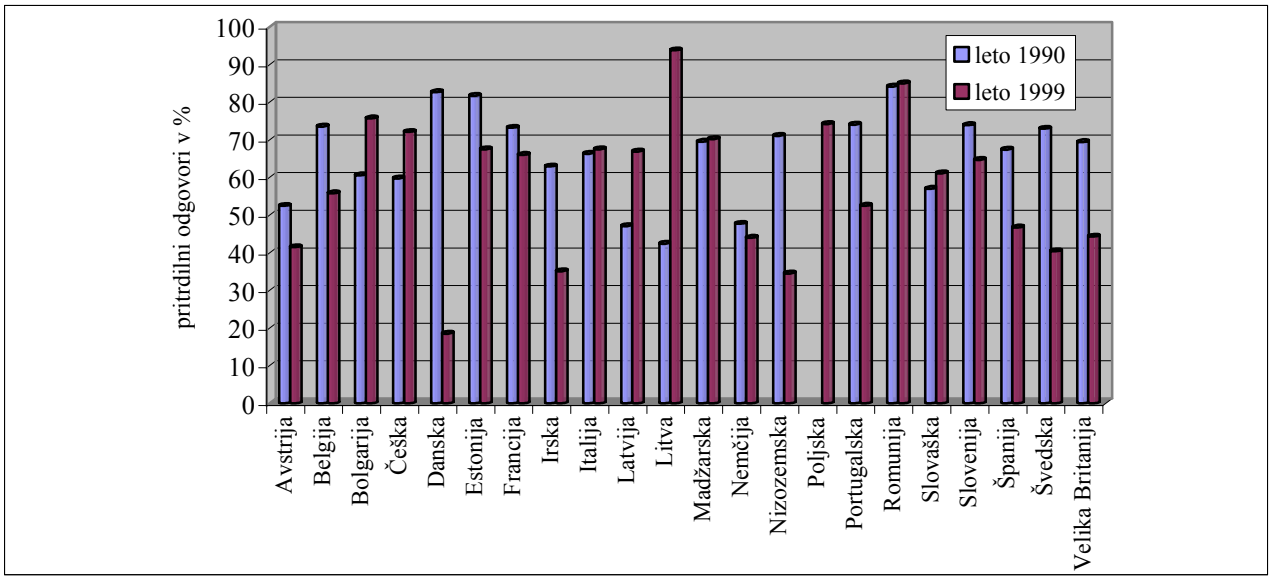
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.12: VSEH NAVODIL PREDPOSTAVLJENIH SE JE TREBA DRŽATI (ČASOVNA PRIMERJAVA)



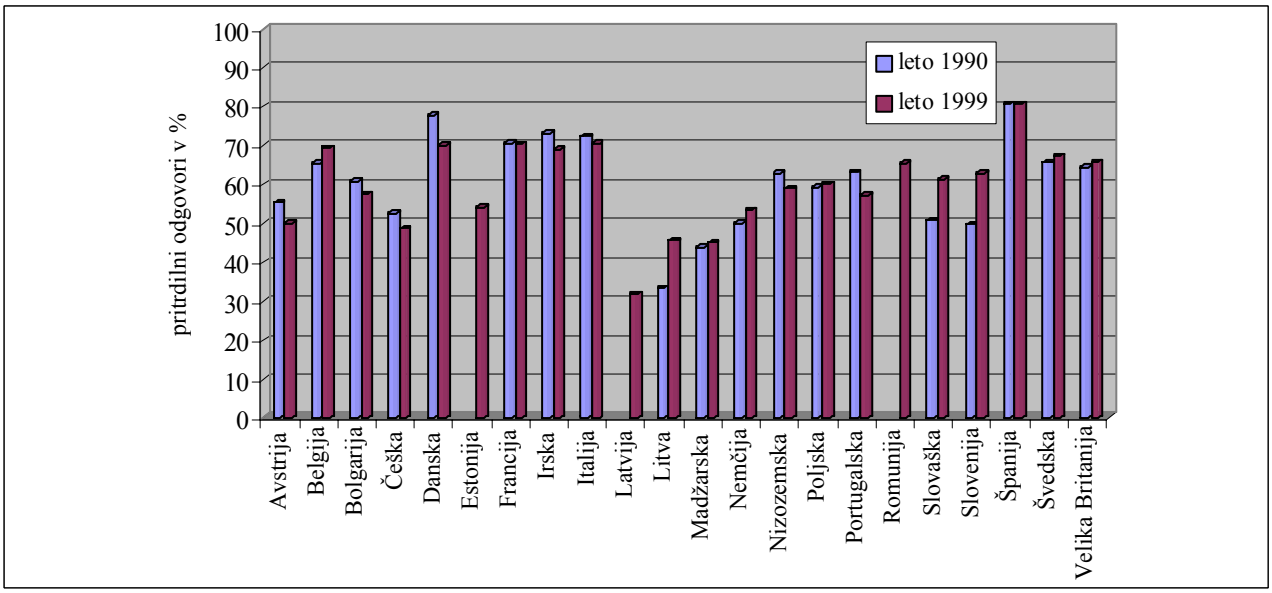
Opomba: manjka podatek za Poljsko
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.13: JE ŽE V REDU, ČE JE ŽENSKA ZAPOSLENA, TODA TISTO, KAR SI ŽENSKE NAJBOLJ ŽELIJO, SO DOM IN OTROCI (ČASOVNA PRIMERJAVA)



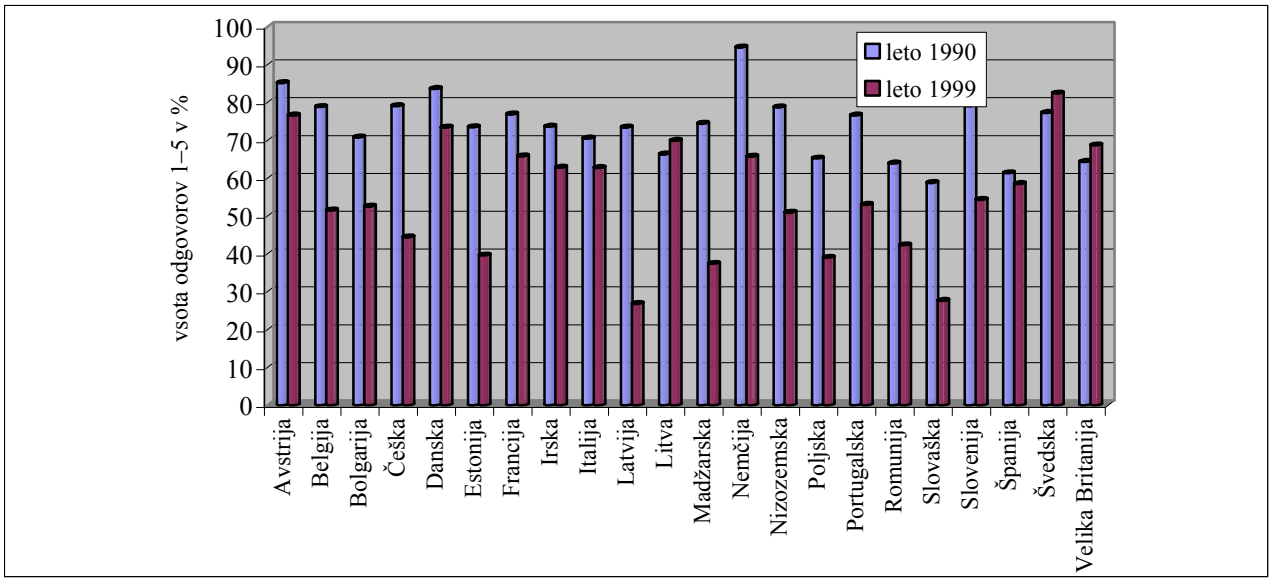
Opombe: manjka podatek za Poljsko, pritrdilna odgovora sta 1 (močno soglašam) in 2 (soglašam)
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.14: ALI BI BILO DOBRO, ČE BI V BLIŽNJI PRIHODNOSTI DAJALI MANJ POUDARKA DENARJU IN MATERIALNIM DOBRINAM? (ČASOVNA PRIMERJAVA)



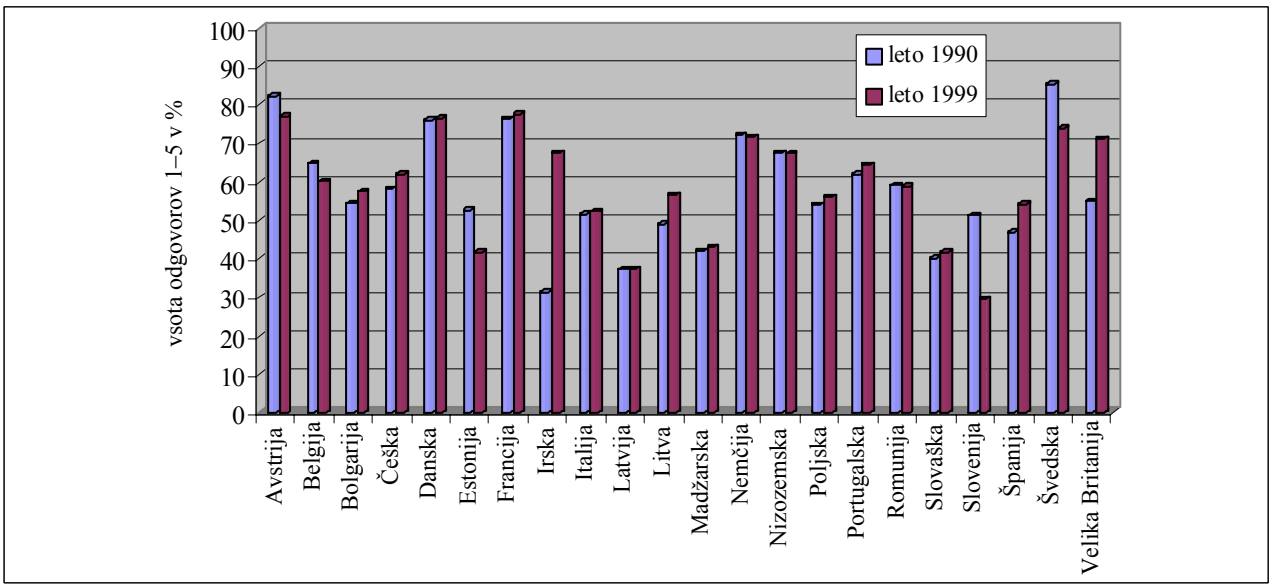
Opombe: manjkajo podatki za Estonijo, Latvijo in Romunijo
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.15: DRŽAVA BI MORALA DATI ZASEBNIM PODJETJEM VEČ SVOBODE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



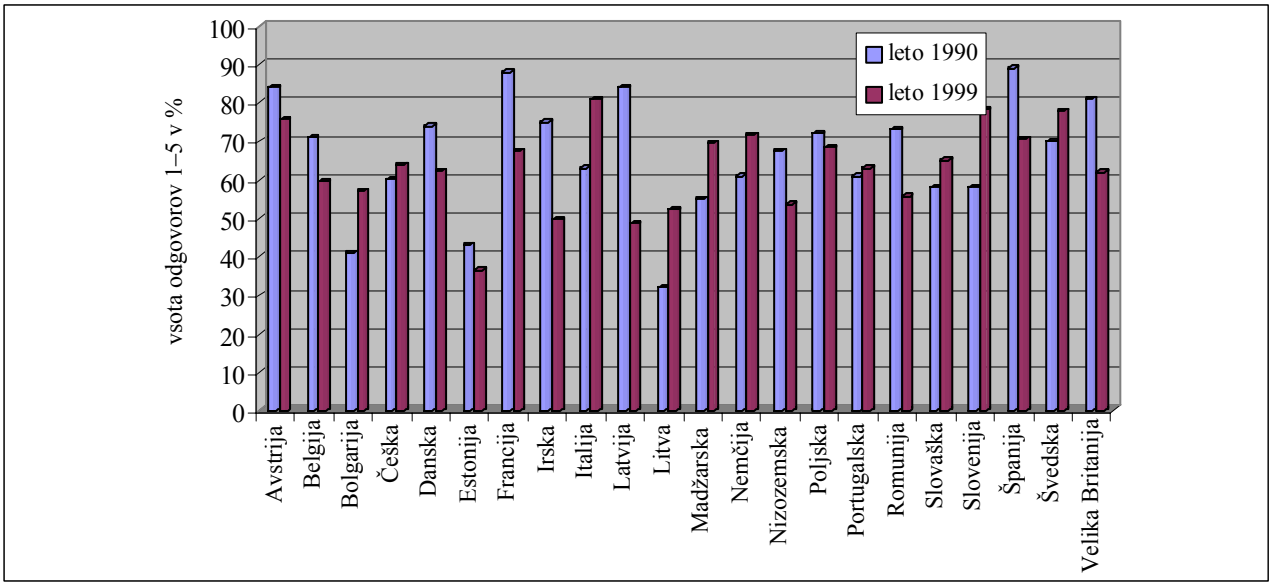
Opombe: drugi del trditve se je glasil »država bi morala zasebna podjetja trdneje nadzorovati«, možni odgovori pa od 6 do 10
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.16: POSAMEZNIK BI MORAL PREVZETI VEČ ODGOVORNOSTI SAM ZASE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



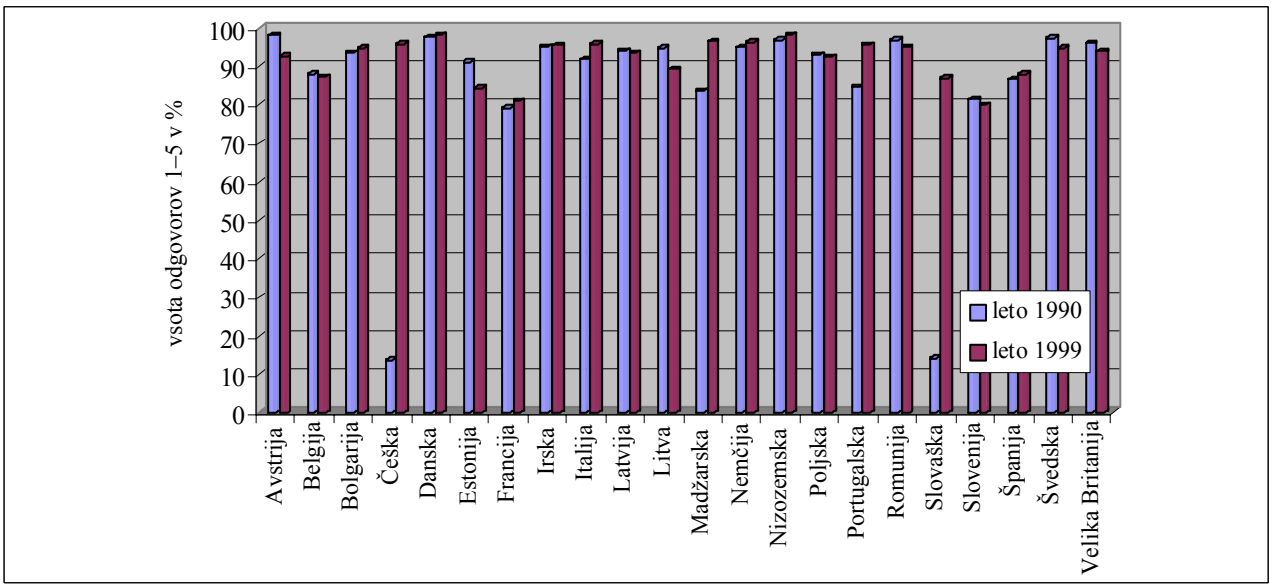
Opombe: drugi del trditve se je glasil »država bi morala sprejeti več odgovornosti za to, da je vsakdo preskrbljen«, možni odgovori pa od 6 do 10
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.17: NEZAPOSLENI LJUDJE BI MORALI SPREJETI VSAKO DELO ALI PA BI ZGUBILI PODPORO ZA NEZAPOSLENE (ČASOVNA PRIMERJAVA)



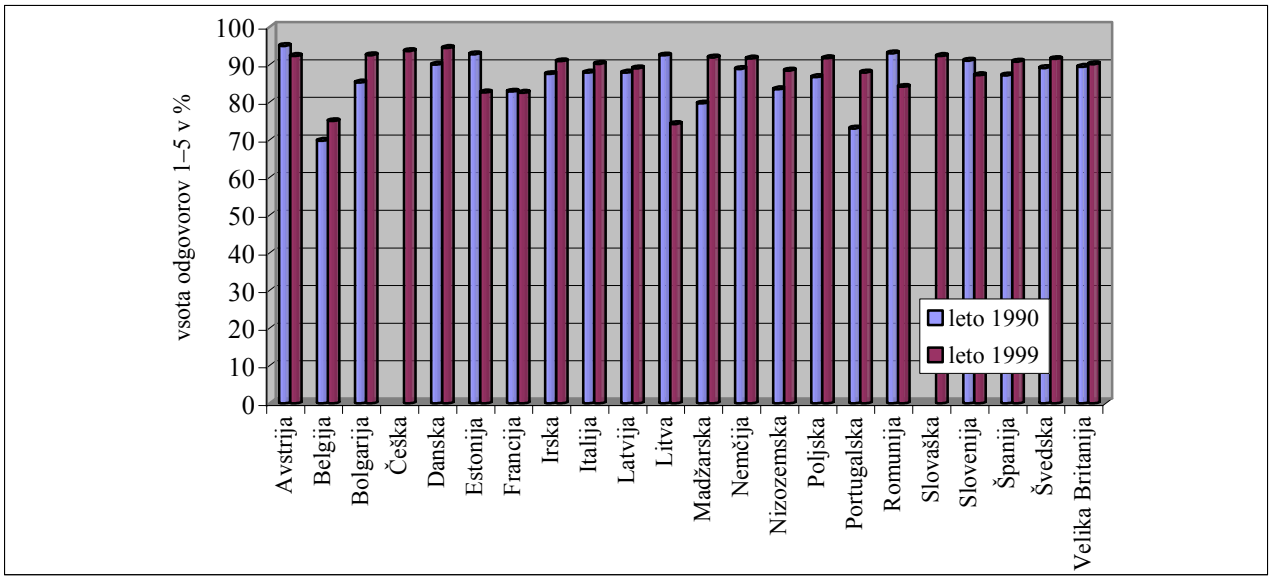
Opomba: drugi del trditve se je glasil »nezaposleni ljudje bi morali imeti pravico, da odklonijo delo, ki ga ne želijo«, možni odgovori od 6 do 10, za leto 1990 vsota odgovorov 1–6
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart et al. (2001).

SLIKA C.18: NIKOLI NE MOREMO ZAHTEVATI OD DRŽAVE UGODNOSTI, KI NAM NE PRIPADAJO (ČASOVNA PRIMERJAVA)



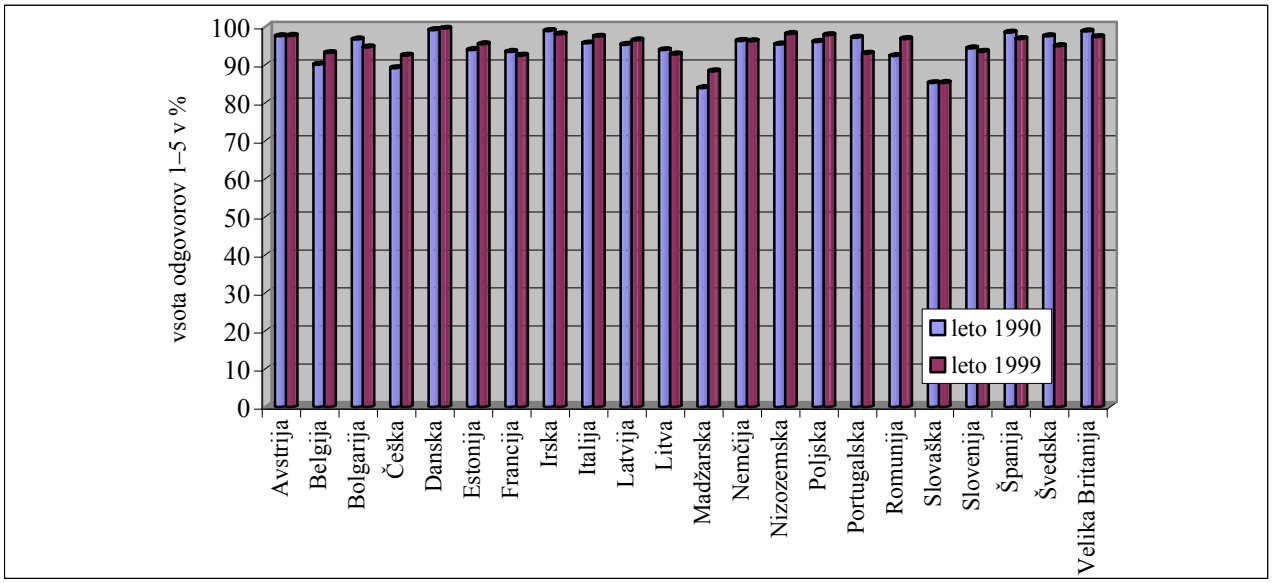
Opomba: drugi del trditve se je glasil »vedno lahko zahtevamo od države ugodnosti, ki nam ne pripadajo«, možni odgovori od 6 do 10
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.19: GOLJUFATI PRI DAVKIH, ČE SE POKAŽE PRILOŽNOST, NI NIKOLI OPRAVIČLJIVO (ČASOVNA PRIMERJAVA)



Opombe: manjkajo podatki za Češko in Slovaško; drugi del trditve se je glasil »goljufati pri davkih, če se pokaže priložnost, je vedno opravičljivo«, možni odgovori od 6 do 10
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

SLIKA C.20: SPREJEMANJE PODKUPNINE NA SLUŽBENEM POLOŽAJU NIKOLI NE MOREMO UPRAVIČITI (ČASOVNA PRIMERJAVA)



Opombe: drugi del trditve se je glasil »sprejemanje podkupnine na službenem položaju lahko vedno upravičimo«, možni odgovori od 6 do 10
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

TABELA C.3: DISTANCA MOČI (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	IDM1		IDM2		**IDM**	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	32,9	23,1	25,3	16,7	29,1	19,9
Belgija	31,5	22,9	36,3	41,9	33,9	32,4
Bolgarija	58,0	43,9	18,7	15,8	38,3	29,9
Češka	42,0	38,8	22,9	17,2	32,4	28,0
Danska	21,8	17,2	20,2	14,3	21,0	15,8
Estonija	35,8	44,4	18,8	28,4	27,3	36,4
Francija	42,5	33,1	52,8	36,3	47,6	34,7
Irska	20,1	27,7	35,2	47,4	27,7	37,6
Italija	31,0	30,3	32,0	27,7	31,5	29,0
Latvija	41,2	50,7	15,3	20,4	28,2	35,6
Litva	35,3	54,8	24,5	19,4	29,9	37,1
Madžarska	38,3	57,3	44,6	32,9	41,5	45,1
Nemčija	27,9	28,6	22,9	11,8	25,4	20,2
Nizozemska	32,0	12,1	32,4	26,8	32,2	19,5
Poljska	35,6	48,0	8,7	32,3	22,2	40,2
Portugalska	34,2	28,7	48,9	38,7	41,6	33,7
Romunija	37,8	39,7	19,5	18,0	28,7	28,9
Slovaška	45,0	48,4	38,0	26,4	41,5	37,4
Slovenija	40,1	36,7	39,8	25,1	40,0	30,9
Španija	28,4	33,8	41,9	48,4	35,2	41,1
Švedska	15,9	14,9	24,9	12,7	20,4	13,8
Velika Britanija	23,4	29,4	41,6	48,8	32,5	39,1
Povprečje	34,1	34,8	30,2	27,6	32,2	31,2
Stara EU	28,5	25,2	34,5	31,0	31,5	28,1
Nove članice	39,2	47,4	26,6	25,3	32,9	36,3
Nove članice*	40,9	46,3	25,1	23,6	33,0	34,9

Opombe: IDM1 = svobodni pri sprejemanju odločitev v svojem delu (odgovori 1 do 5 v odstotkih)
IDM2 = ubogljivost – lastnost, ki jo otroci lahko pridobijo doma od staršev (odgovor 1 v odstotkih)
IDM = povprečje vsote IDM1 in IDM2
* vključeni Bolgarija in Romunija kot bodoči državi članici EU

Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

TABELA C.4: INDIVIDUALIZEM (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	IIND1		IIND2		IIND3		IIND4		**IIND**	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	41,8	48,5	63,2	70,5	82,2	77,1	85,2	76,6	68,1	68,2
Belgija	40,0	47,9	35,6	41,0	64,8	60	78,9	51,5	54,8	50,1
Bolgarija	46,7	50,1	62,2	41,9	54,4	57,4	70,8	52,5	58,5	50,5
Češka	56,2	29,7	19,9	68,9	58,1	61,9	79,1	44,4	53,3	51,2
Danska	44,2	49,7	80,8	80,4	76,0	76,5	83,6	73,4	71,1	70,0
Estonija	30,0	34,7	42,6	21,7	52,7	41,6	73,5	39,6	49,7	34,4
Francija	37,7	43,2	26,6	28,9	76,3	77,5	76,9	65,8	54,4	53,9
Irska	50,3	58,8	43,2	50,6	31,3	67,5	73,6	62,8	49,6	59,9
Italija	47,5	64,5	33,8	41,0	51,5	52,2	70,5	62,7	50,8	55,1
Latvija	17,4	14,1	72,5	50,8	37,2	37,4	73,4	26,8	50,1	32,3
Litva	29,1	31,7	80,8	75,4	48,9	56,6	66,3	69,9	56,3	58,4
Madžarska	36,5	61,4	69,7	70,0	42,0	43	74,4	37,4	55,7	53,0
Nemčija	58,8	52,6	70,8	70,0	72,2	71,6	94,6	65,7	74,1	65,0
Nizozemska	63,4	62,1	49,0	52,4	67,5	67,3	78,7	50,9	64,6	58,2
Poljska	3,5	56,2	3,7	22,1	54,0	56,1	65,2	39,0	31,6	43,4
Portugalska	51,8	35,4	20,6	22,4	62,0	64,3	76,6	53,0	52,8	43,8
Romunija	37,9	59,0	23,8	28,4	59,0	58,8	63,9	42,3	46,1	47,1
Slovaška	53,4	31,0	22,1	61,3	40,0	41,7	58,8	27,6	43,6	40,4
Slovenija	55,4	78,4	32,6	70,3	51,3	29,6	79,1	54,3	54,6	58,2
Španija	34,0	35,0	37,3	33,6	47,0	54,1	61,3	58,5	44,9	45,3
Švedska	70,8	51,9	36,4	68,7	85,4	74	77,3	82,4	67,5	69,3
Velika Britanija	44,7	39,2	41,2	52,9	54,9	71,1	64,3	68,7	51,3	58,0
povprečje	43,2	47,1	44,0	51,1	57,7	59,0	73,9	54,8	54,7	53,0
stara EU	48,8	49,1	44,9	51,0	64,2	67,8	76,8	64,3	58,7	58,1
nove članice	35,2	42,2	43,0	55,1	48,0	46,0	71,2	42,4	49,4	46,4
nove članice*	36,6	44,6	43,0	51,1	49,8	48,4	70,5	43,4	50,0	46,9

Opombe: IIND1 = možnost lastne pobude, iniciative na delovnem mestu (odgovor 1 v odstotkih)
IIND2 = samostojnost – lastnost, ki jo otroci lahko pridobijo doma od staršev (odgovor 1 v odstotkih)
IIND3 = vsak posameznik bi moral prevzeti več odgovornosti sam zase (odgovori 1 do 5 v odstotkih)
IIND4 = država bi morala dati zasebnim podjetjem več svobode (odgovori 1 do 5 v odstotkih)
IIND = povprečje vsote IIND1, IIND2, IIND3 in IIND4
* vključeni Bolgarija in Romunija kot bodoči državi članici EU

Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

TABELA C.5: MASKULITETNOST (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	IMAS1		IMAS2		IMAS3		IMAS4		**IMAS**	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	52,5	41,5	33,0	36,2	44,6	49,9	50,4	26,7	45,1	38,6
Belgija	73,5	55,8	31,0	30,6	34,5	30,6	37,4	25,1	44,1	35,5
Bolgarija	60,6	75,7	36,0	44,5	39,3	42,4	45,6	38,9	45,4	50,4
Češka	59,8	72,1	30,0	24,3	47,5	51,3	54,3	18,4	47,9	41,5
Danska	82,7	18,5	16,0	17,2	22,3	30,0	10,5	6,2	32,9	18,0
Estonija	81,7	67,5	12,0	26,8	39,4’	45,9	44,5	13,6	44,4	38,5
Francija	73,2	66,0	25,0	30,7	29,4	29,6	32,9	21,8	40,1	37,0
Irska	62,9	35,1	38,0	51,1	26,8	31,0	35,5	15,3	40,8	33,1
Italija	66,3	67,5	28,0	47,6	27,7	29,4	39,8	27,0	40,4	42,9
Latvija	47,1	66,9	9,0	20,1	39,4’	68,2	34,3	19,8	32,5	43,8
Litva	42,4	93,8	16,0	37,3	66,6	54,4	66,3	24,4	47,8	52,5
Madžarska	69,5	70,2	42,0	67,4	56,1	54,9	42,4	24,7	52,5	54,3
Nemčija	47,7	44,0	35,5	37,4	50,0	46,6	30,8	26,8	41,0	38,7
Nizozemska	71,1	34,5	35,0	30,8	37,2	41,0	24,8	12,5	42,0	29,7
Poljska	66,2’	74,2	32,1’	49,7	40,7	39,9	54,7	34,9	48,4	49,7
Portugalska	74,0	52,5	57,0	32,0	36,8	42,8	37,9	29,5	51,4	39,2
Romunija	84,2	85,0	30,0	61,3	39,4’	34,5	41,9	37,9	48,9	54,7
Slovaška	57,0	61,1	30,0	24,6	49,4	38,6	55,5	24,1	48,0	37,1
Slovenija	73,9	64,7	62,0	73,6	50,4	37,2	29,3	17,8	53,9	48,3
Španija	67,4	46,7	33,0	53,7	19,3	19,4	29,0	21,7	37,2	35,4
Švedska	73,0	40,4	41,0	30,1	34,3	32,7	7,7	2,4	39,0	26,4
Velika Britanija	69,4	44,3	35,0	35,5	35,6	34,3	35,0	22,9	43,7	34,3
Povprečje	66,2	58,1	32,1	39,2	39,4	40,2	38,2	22,4	44,0	40,0
Stara EU	67,8	45,6	34,0	36,1	33,2	34,8	31,0	19,8	41,5	34,1
Nove članice	62,2	71,3	29,1	40,5	48,7	48,8	47,7	22,2	46,9	45,7
Nove članice*	64,2	73,1	29,9	43,0	46,8	46,7	46,9	25,5	47,0	47,1

Opombe: IMAS1 = ženske želijo le dom in otroke (vsota odgovorov 1 in 2 v odstotkih)
IMAS2 = možnost za napredovanje (odgovor 1 v odstotkih)
IMAS3 = manj poudarka denarju in mat. dobrinam (vsota odgovorov 2 in 3 v odstotkih)
IMAS4 = moški prednost pred ženskami (odgovor 1 v odstotkih)
IMAS = povprečje vsote IMAS1, IMAS2, IMAS3 in IMAS4
* vključeni Bolgarija in Romunija kot bodoči državi članici EU
' manjkajoče vrednosti smo nadomestili s povprečnimi, da smo jih lahko vključili v analize

Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

TABELA C.6: PREPREČEVANJE NEGOTOVOSTI (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	IPN1		IPN2		**IPN**	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	16,5	17,8	39,5	25,3	28,0	21,6
Belgija	25,6	27,8	30,7	30,4	28,1	29,1
Bolgarija	34,5	39,8	17,7	35,8	26,1	37,8
Češka	54,4	35,6	17,2	30,5	35,8	33,1
Danska	15,8	13,9	35,4	35,7	25,6	24,8
Estonija	32,0	24,1	12,7	21,1	22,4	22,6
Francija	7,7	11,4	35,7	33,4	21,7	22,4
Irska	26,4	43,6	47,1	37,1	36,7	40,4
Italija	31,3	60,3	28,5	26,9	29,9	43,6
Latvija	18,5	8,4	12,5	26,7	15,5	17,6
Litva	40,1	34,2	7,7	19,3	23,9	26,8
Madžarska	45,8	56,8	28,3	43,0	37,1	49,9
Nemčija	24,5	23,7	42,4	36,3	33,4	30,0
Nizozemska	41,0	33,4	38,4	27,3	39,7	30,4
Poljska	0,2	63,1	29,5’	25,5	14,9	44,3
Portugalska	38,2	24,4	46,0	42,2	42,1	33,3
Romunija	36,7	33,6	24,6	34,6	30,7	34,1
Slovaška	64,8	18,5	15,9	33,6	40,3	26,1
Slovenija	48,2	71,3	19,5	18,7	33,9	45,0
Španija	37,2	39,0	31,6	36,9	34,4	38,0
Švedska	48,1	35,0	44,0	38,0	46,1	36,5
Velika Britanija	19,7	28,3	44,6	44,4	32,1	36,4
Povprečje	32,2	33,8	29,5	31,9	30,8	32,9
Stara EU	27,7	29,9	38,7	34,5	33,2	32,2
Nove članice	38,0	39,0	17,9	27,3	28,0	33,2
Nove članice*	37,5	38,5	18,6	28,9	28,1	33,7

Opombe: IPN1 = ne prevelik pritisk na delovnem mestu (odgovor 1 v odstotkih)
IPN2 = treba se je držati vseh navodil (odgovor 1 v odstotkih)
IPN = povprečje vsote IPN1 in IPN2
* vključeni Bolgarija in Romunija kot bodoči državi članici EU
' manjkajočo vrednost smo nadomestili s povprečno, da smo jo lahko vključili v analize

Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

TABELA C.7: DOLGOROČNA USMERITEV (ČASOVNA PRIMERJAVA)

	IDU1		IDU2		IDU3		IDU4		**IDU**	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	55,1	47,6	38,8	35,6	40,3	33,8	34,9	28,6	42,9	37,27
Belgija	36,0	43,9	38,8	44,8	30,1	30,3	63,1	16,5	35,9	35,07
Bolgarija	39,2	38,9	40,7	55,6	10,0	9,1	43,4	41,1	42,8	45,20
Češka	46,7	31,6	43,3	28,6	18,2	26,1	30,8	37,1	41,8	32,43
Danska	18,6	9,6	30,4	31,9	45,1	46,1	48,4	13,0	22,8	18,17
Estonija	35,1	44,4	50,8	49,4	14,0	11,5	60,0	29,1	38,6	40,97
Francija	35,8	37,5	38,8	39,1	46,3	31,5	64,8	15,6	32,2	30,73
Irska	21,9	21,4	25,6	28,1	27,1	11,2	39,0	25,0	23,7	24,83
Italija	27,3	34,6	29,0	34,0	28,3	15,4	41,5	25,3	29,8	31,30
Latvija	46,2	45,1	40,1	36,1	31,5	24,6	78,2	30,5	38,9	37,23
Litva	36,5	41,6	34,1	34,5	20,9	7,4	62,5	43,5	38,0	39,87
Madžarska	49,3	40,9	12,4	28,3	14,8	10,3	28,2	35,3	33,4	34,83
Nemčija	50,0	36,8	51,1	46,4	27,2	24,8	27,5	27,4	41,8	36,87
Nizozemska	28,1	23,0	31,5	34,8	30,3	26,9	60,1	9,6	24,2	22,47
Poljska	9,9	38,1	2,9	34,6	53,7	7,0	94,7	20,4	29,1	31,03
Portugalska	34,4	35,6	19,3	24,3	20,1	19,8	27,9	34,7	28,9	31,53
Romunija	36,7	29,3	40,3	17,8	24,3	9,3	56,6	44,4	40,3	30,50
Slovaška	50,6	38,6	39,7	25,0	15,1	9,0	24,9	43,0	42,6	35,53
Slovenija	57,7	35,4	42,0	53,9	18,1	12,8	27,1	29,9	41,7	39,73
Španija	22,5	32,7	21,8	26,9	23,9	16,6	35,6	17,9	23,7	25,83
Švedska	48,2	30,5	33,0	29,2	27,0	41,8	34,6	7,5	30,1	22,40
Velika Britanija	28,2	32,8	29,2	40,2	30,7	18,8	41,9	17,0	25,9	30,00
Povprečje	37,0	35,0	33,4	35,4	27,1	20,2	46,6	26,9	34,1	32,4
Stara EU	33,9	32,2	32,3	34,6	31,4	26,4	43,3	19,8	30,2	28,9
Nove članice	41,5	39,5	33,2	36,3	23,3	13,6	50,8	33,6	38,0	36,5
Nove članice*	40,8	38,4	34,6	36,4	22,0	12,7	50,6	35,4	38,7	36,7

Opombe: IDU1 = varčnost (v odstotkih)
IDU2 = odločnost in vztrajnost (v odstotkih)
IDU3 = dobra plača (obratna vrednost) (v odstotkih)
IDU4 = toleranca in spoštovanje drugih (obratna vrednost) (v odstotkih)
IDU = povprečje vsote IDU1, IDU2, IDU3 in IDU4
* vključeni Bolgarija in Romunija kot bodoči državi članici EU

Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

TABELA C.8: EKONOMSKO-KULTURNE SPREMENLJIVKE

	EV1		EV2		EV3		EV4		EV5		EK	
	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999	Leto 1990	Leto 1999
Avstrija	82,2	77,1	84,0	75,7	97,9	92,7	95,0	92,3	97,5	97,6	91,3	87,1
Belgija	64,8	60,0	71,0	59,5	87,9	87,2	69,8	75,0	90,0	93,1	76,7	75,0
Bolgarija	54,4	57,4	41,0	57,1	93,5	94,6	85,2	92,5	96,7	94,6	74,1	79,2
Češka	58,1	61,9	60,0	63,9	13,5	95,8	86,6’	93,6	89,1	92,4	61,5	81,5
Danska	76,0	76,5	74,0	62,3	97,5	98,2	90,0	94,4	99,1	99,5	87,3	86,2
Estonija	52,7	41,6	43,0	36,6	91,0	84,4	92,7	82,6	93,9	95,4	74,7	68,1
Francija	76,3	77,5	75,0	67,5	79,1	81,0	82,8	82,5	93,4	92,4	81,3	80,2
Irska	31,3	67,5	63,0	49,6	95,1	95,4	87,5	90,9	98,9	98,0	75,2	80,3
Italija	51,5	52,2	84,0	80,8	91,7	95,7	87,9	90,2	95,6	97,4	82,1	83,3
Latvija	37,2	37,4	32,0	48,7	94,1	93,4	87,9	89,0	95,3	96,4	69,3	73,0
Litva	48,9	56,6	55,0	52,3	94,8	89,1	92,4	74,2	93,9	92,7	77,0	73,0
Madžarska	42,0	43,0	61,0	69,5	83,6	96,5	79,7	91,9	83,9	88,3	70,0	77,8
Nemčija	72,2	71,6	67,5	71,6	94,9	96,3	88,8	91,6	96,3	96,2	83,9	85,5
Nizozemska	67,5	67,3	72,0	53,7	96,7	98,1	83,4	88,4	95,3	98,1	83,0	81,1
Poljska	54,0	56,1	61,0	68,4	93,0	92,4	86,7	91,7	96,0	97,8	78,1	81,3
Portugalska	62,0	64,3	73,0	63,1	84,6	95,6	73,0	87,9	97,1	92,9	78,0	80,8
Romunija	59,0	58,8	58,0	55,7	96,8	95,1	93,0	84,1	92,3	96,8	79,8	78,1
Slovaška	40,0	41,7	58,0	65,0	14,2	87,0	86,6’	92,3	85,2	85,2	56,8	74,2
Slovenija	51,3	29,6	89,0	78,3	81,4	80,0	91,0	87,2	94,3	93,4	81,4	73,7
Španija	47,0	54,1	70,0	70,6	86,5	88,0	87,2	90,8	98,5	96,8	77,8	80,1
Švedska	85,4	74,0	81,0	77,9	97,2	94,8	89,1	91,5	97,5	94,9	90,0	86,6
Velika Britanija	54,9	71,1	63,0	61,9	95,9	93,8	89,4	90,1	98,8	97,3	80,4	82,8
Povprečje	57,7	59,0	65,3	63,2	84,6	92,1	86,6	88,4	94,5	94,9	77,7	79,5
Stara EU	64,2	67,8	73,1	66,2	92,1	93,1	85,3	88,8	96,5	96,2	82,3	82,4
Nove članice	48,0	46,0	57,4	60,3	70,7	89,8	88,0	87,8	91,4	92,7	71,1	75,3

Opombe: EV1 = posameznik bi moral prevzeti odgovornost zase (vsota odgovorov od 1 do 5 v %), EV2 = nezaposleni bi morali sprejeti vsako delo (vsota odgovorov od 1 do 6 v %), EV3 = ne moremo upravičiti ugodnosti, ki nam ne pripadajo (vsota odgovorov od 1 do 5 v %), EV4 = davčno goljufanje je neopravičljivo (vsota odgovorov od 1 do 5 v %), EV5 = sprejemanje podkupnine je neopravičljivo (vsota odgovorov od 1 do 5 v %), EK = povprečje vsote EV1, EV2, EV3, EV4 in EV5, ' manjkajoče vrednosti smo nadomestili s povprečnimi, da smo jih lahko vključili v analize
Vir podatkov: EVSSG (1999) in Inglehart (2000).

PRILOGA D: EKONOMSKA KONVERGENCA DRŽAV ČLANIC EU

Nove države članice želijo dohiteti stare članice po razvitosti, kakovosti življenja in blaginji. Potreben pogoj za proces konvergence je hitrejša rast novih članic v primerjavi s starimi članicami EU. Že pred podpisom sporazumov o pridružitvi so potekala usklajevanja na političnem, ekonomskem, monetarnem in ostalih področjih. V procesu širitve so nove države članice morale izpolniti mnogo ekonomskih in političnih pogojev, da bi bila združitev in življenje v skupni uniji brez nepredvidenih šokov in nepotrebnih razlik.

Ena skupina so t. i. Kopenhagenski kriteriji (ECB 2000), ki so od sedaj novih držav članic zahtevali naslednje:

- stabilnost državnih institucij, demokracijo, spoštovanje zakonov in človekovih pravic ter zaščito manjšin;
- razvitost trga in tržnih institucij ter sposobnost preživetja gospodarstva na zahtevnem in konkurenčnem trgu EU;
- sposobnost sprejetja političnih in ekonomskih obveznosti, ki jih nalaga članstvo EU.

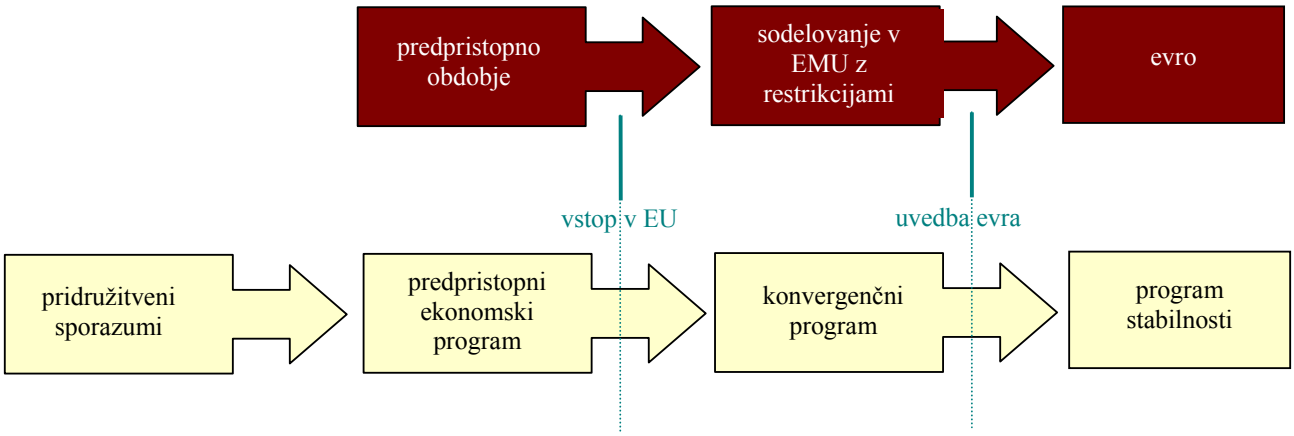
Države ne postanejo hkrati članice EU in EMU[194]. Za EMU, ki pogojuje tudi uvedbo skupne valute evro (sliki D.1 in D.2), morajo izpolnjevati nominalne kriterije konvergence oziroma Maastrichtske kriterije, ki predstavljajo drugo skupino konvergenčnih kriterijev. Nominalni kriteriji so potrebni za konvergenco novih držav na ekonomskomonetarnem področju. Maastrichtski kriteriji količinske narave so naslednji (ECB 2000):

- stopnja inflacije ne sme za več kot dve odstotni točki presegati povprečja treh držav EU z najnižjo stopnjo inflacije;
- obrestna mera ne sme za več kot dve odstotni točki presegati povprečne obrestne mere treh držav EU z najboljšo cenovno stabilnostjo;
- proračunski primanjkljaj ne sme presegati 3 % BDP;
- javni dolg ne sme presegati 60 % BDP;
- nihanje fiksiranega deviznega tečaja posamezne države v obdobju dveh let pred vstopom v EMU je omejena na 15 % (t. i. ERM2).

Za približevanje novih držav članic EU je ključnega pomena hitrejša gospodarska rast. Nominalna in realna konvergenca sta del približevanja ekonomskega okolja novih držav članic EU k starim. Izpolnjevanje kriterijev nominalne konvergence ne pomeni hitrejše rasti. Maastrichtskih kriteriji niso namenjeni spodbujanju rasti v novih državah članicah EU, temveč zagotavljajo njihovo gospodarsko stabilnost. Gospodarsko rast spodbuja akumulacija kapitala in tehnološki napredek (Jeras 2003, 40).

[194] ang. economic and monetary union = ekonomska in monetarna unija.

SLIKA D.1: PROCES VKLJUČEVANJA V EU IN EMU



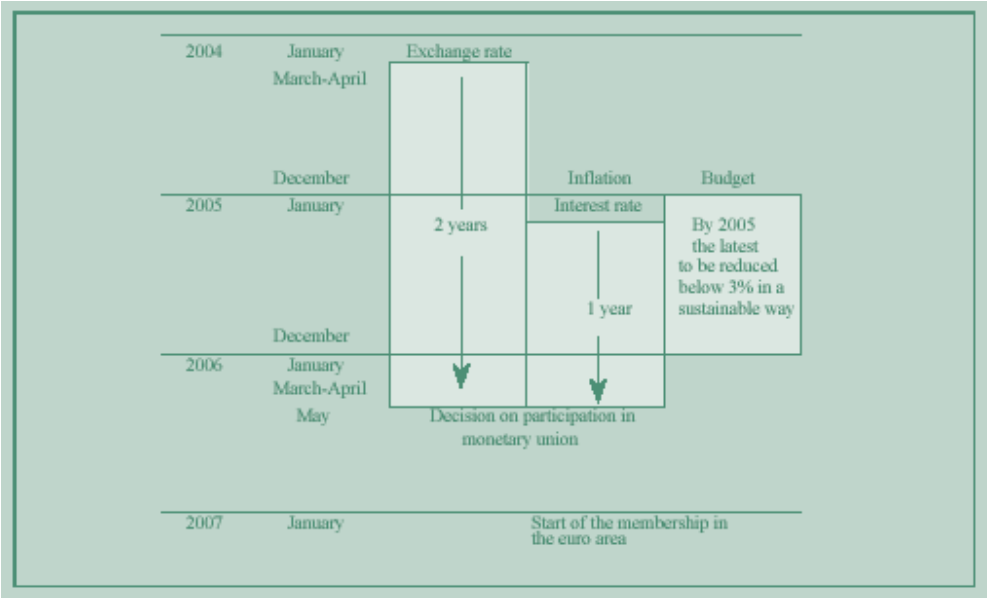
Vir: Naudts (2002).

Pri preverjanju ekonomske konvergence so preučili naslednje kriterije (Dorrucci et al. 2002, 12):

- usklajenost poslovnega cikla (visoka stopnja usklajenosti poslovnih ciklov dveh držav pomeni, da te pretežno vodijo skupni zunanji šoki oziroma da sta ekonomiji obeh držav zelo vzajemno odvisni. Višja kot je usklajenost, manjši so stroški vodenja skupnih politik in poglobljene integracije);
- konvergenca inflacijskih stopenj (je eden izmed Maastrichtskih kriterijev, saj je podobna stopnja inflacije potrebna pri vseh državah, ki sodelujejo v regionalnem sporazumu);
- spremenljivost menjalnega tečaja (v kolikor ni velikih odstopanj pri menjalnem tečaju in so valute stabilne druga napram drugi, potem so stroški opustitve fleksibilnosti menjalnega tečaja ali sprejetja nove skupne valute nižji);
- trgovinska odprtost in integracija (po teoriji optimalega valutnega območja lahko različne države bolj pridobijo z zmanjšanjem ali celo opustitvijo fleksibilnosti menjalnega tečaja, če med seboj zelo trgujejo);
- konvergenca obrestnih mer (bolj kot imajo države podobne začetne obrestne mere, manjši so stroški vsake države približevanja skupni monetarni politiki).

Države morajo biti pri procesu izpolnjevanja Maastrichtskih kriterijev (podatki v tabeli D.1 in D.2) pozorne na tesno prepletanje, saj lahko stremljenje k enemu pomeni izgubo ravnovesja in težave pri drugih.

SLIKA D.2: ČASOVNI OKVIR UVEDBE EVRA



Vir: Csajbók in Csermely (2002, 149).

IZPOLNJEVANJE KONVERGENČNIH KRITERIJEV NOVIH DRŽAV ČLANIC EU

Za spodbujanje visoke stopnje trajnostne konvergence je treba prizadevanja, ki so potekala v nedavni preteklosti, v večini držav v veliki meri izvajati še naprej. V več državah je treba zmanjšati visoke stopnje zadolženosti in obrniti trend hitro rastočih stopenj zadolženosti, predvsem pa v tistih, katerih stopnje presegajo referenčno vrednost 60 % BDP. Strogo nadziranje stopnje zadolženosti je bistvenega pomena (povz. po ECB 2004, 16):

- zato, da se vzpostavi fiskalna kredibilnost in zmanjša občutljivost na spremembe obrestnih mer, ki se še poveča v primeru kratkoročne dospelosti večjega dela, in
- zato, da se je lažje spopasti s prihodnjimi proračunskimi izzivi, kot je naraščajoče fiskalno breme, ki izhaja iz staranja prebivalstva, ter s kratkoročnimi izzivi, ki izhajajo iz potrebe po reformi nedonosnih javnih podjetij;
- zmanjšati je treba proračunska neravnovesja, da se ponovno vzpostavi stopnja prožnosti za fiskalno politiko in tako omogoči državam, da se odzovejo na negativna ciklična gibanja[195].

Na trgu dela je ključnega pomena okrepitev nacionalnih politik, ki bodo izboljšale delovanje trgov dela z zmanjševanjem strukturnih ovir. To je bistvenega pomena za znižanje visokih in

[195] Ponavadi so potrebni nizki fiskalni primanjkljaji ali presežki, da lahko v obdobjih šibke gospodarske aktivnosti delujejo avtomatski stabilizatorji in da se hkrati ohrani primanjkljaj pod referenčno vrednostjo 3 % BDP.

dolgotrajnih stopenj brezposelnosti, ki jih dolgoročno ne moremo smatrati za trajnostne. Na podoben način bi politike, katerih cilj je hitro povezovanje trgov izdelkov in finančnih trgov zaradi zagotavljanja uspešne konkurence in zadostne ravni rizičnega kapitala, podprle rast zaposlenosti in potencialne proizvodnje. Takšne politike bi tudi povečale sposobnost držav članic, da se hitro in učinkovito odzovejo na gibanja, ki so značilna za vsako državo posebej, in ohranijo vsesplošno konkurenčnost, hkrati pa bi podpirale tudi trajnost javnih financ in stabilnosti cen (povz. po ECB 2004, 17–18).

TABELA D.1: IZPOLNJEVANJE MAASTRICHTSKIH KRITERIJEV

	Proračunski primanjkljaj[1]		Javni dolg[1]		Odstopanje deviznih tečajev[2]		Inflacija[3]		Obrestne mere[4]	
	93–01	**2001**	**93–01**	**2001**	**93–01**	**2001**	**93–01**	**2001**	**93–01**	**2001**
Bolgarija	– 3,6	– 1,7	113,1	97,5	5,7	0,0	161,5	7,9	49,6	11,1
Češka	– 2,2	– 5,2	25,8	29,0	0,9	0,5	8,7	4,7	11,3	7,0
Estonija	– 0,7	– 0,8	8,0	6,1	0,2	0,1	24,6	5,9	15,6	7,7
Madžarska	– 5,8	– 3,7	88,7	64,4	0,9	0,6	17,2	9,6	21,7	12,3
Latvija	– 2,5	– 2,2	9,3	10,2	1,0	1,0	23,2	3,0	30,0	11,5
Litva	– 4,4	– 1,4	22,5	25,0	1,7	1,4	62,6	1,2	29,4	10,0
Poljska	– 3,3	– 4,3	49,1	42,8	1,2	1,4	28,7	6,0	25,9	19,3
Romunija	– 4,3	– 4,0	22,6	32,2	2,4	1,3	89,2	34,4	57,7	45,8
Slovaška	– 4,3	– 5,0	31,8	42,7	0,7	0,7	10,6	7,5	16,4	12,2
Slovenija	– 1,2	– 1,1	21,7	25,5	0,4	0,4	13,1	8,5	23,7	15,2
EU-12	– 2,9	– 1,0	71,2	67,4	0,4	0,0	2,4	2,0	9,0	7,9

Opombe: manjkajo podatki za Malto in Ciper; [1] – kot odstotek BDP; [2] – merjena kot standardni odklon od mesečnih razlik; [3] – indeks konstantnih cen; [4] – za EU-12 so podatki za povprečje obrestnih mer za posojila v Franciji, Italiji in Nemčiji

Vir: Boreiko (2002, 6).

Kriterij cenovne stabilnosti

V 12-mesečnem referenčnem obdobju, ki se je končalo avgusta 2004, je referenčna vrednost znašala 2,4 %. Izračunana je bila s prištetjem 1,5 odstotne točke k netehtanemu aritmetičnemu povprečju stopnje inflacije v Finski (0,4%), Danski (1,0%) in Švedski (1,3%). Če pogledamo rezultate posameznih držav v referenčnem obdobju[196], vidimo, da je imelo pet od enajstih pregledanih držav članic (Češka, Estonija, Ciper, Litva in Švedska) povprečne stopnje inflacije nižje od referenčne vrednosti. Inflacija na Poljskem (2,5 %) in na Malti (2,6 %) je bila komaj nad referenčno vrednostjo, medtem kot je bila v Sloveniji (4,1 %), Latviji (4,9 %), na Madžarskem (6,5 %) in Slovaškem (8,4 %) precej višja od referenčne vrednosti (glej tabelo).

Če si ogledamo obdobje od leta 1996, lahko ohranjanje relativno nizke stopnje inflacije v nekaj državah in neprekinjeno konvergenco stopenj inflacije v večini novih držav članic pojasnimo z raznimi skupnimi dejavniki. Prvič, kot kažejo poročila za posamezne države, to odraža številne pomembne politične odločitve, predvsem pa usmeritev monetarne politike k

[196] Cenovna gibanja v referenčnem obdobju v Litvi, ki so povzročila 12-mesečno povprečno stopnjo – 0,2 % zaradi akumulacije določenih dejavnikov, so bila sprejeta kot osamelec in so bila posledično izključena iz izračuna referenčne vrednosti.

cenovni stabilnosti. Nacionalna zakonodaja se je prilagodila standardom EU v večini novih držav članic in na Švedskem, kot glavni cilj monetarne politike pa je sprejela stabilnost cen. To je v nasprotju z drugimi področji politike, kot so fiskalna politika in gibanja plač, ki na splošno niso podpirala cenovne stabilnosti. Povprečen fiskalni primanjkljaj se je nekoliko izboljšal do leta 2001 (čeprav je ostal nad 3 % BDP), vendar je od takrat nazadoval, kar odraža občutne fiskalne izzive, s katerimi se sooča večina novih držav članic. Na podoben način ostaja rast stroškov dela na enoto visoka v skoraj vseh državah in se je v zadnjih letih v številnih primerih še povečala, medtem ko se je rast plač v novih državah članicah v povprečju umirila z zelo visokih stopenj na začetku obravnavanega obdobja do bolj trajnostnih ravni. Druge politične odločitve, povezane s prevzemom zakonskega okvirja EU, so povečale trgovinsko in finančno integracijo, prožnost cen blaga in plač ter gibljivost faktorjev na način, ki naj bi privedel do stabilnosti cen, čeprav je liberalizacija cen v določenih sektorjih pogosto začasno potisnila cene navzgor. Drugič, makroekonomsko okolje je prispevalo k zmanjšanju pritiskov na cene v letu 1999 na Češkem, v Estoniji, Latviji, Litvi in na Slovaškem – kot posledica ruske krize, ukrepanja domače politike in padajočih cen nafte, medtem ko je svetovna upočasnitev v letih 2001 in 2002 prispevala k umirjenemu gibanju mednarodnih cen. Nazadnje, rastoči ali na splošno stabilni menjalni tečaji v večini držav, predvsem do leta 2001, so pripomogli k ublažitvi pritiskov na cene, razen v zadnjih letih na Poljskem in v Sloveniji ter občasno tudi na Madžarskem.

Od približno sredine leta 2003 so stopnje inflacije naraščale na Češkem, v Latviji, na Madžarskem in Poljskem, od pomladi leta 2004 pa v Estoniji, Litvi in na Malti. Ta trend odraža kombinacijo hitre rasti domačega povpraševanja v vseh teh državah, razen Poljske[197], povečanja neposrednih davkov in nadzorovanih cen, povezana z vstopom v EU, ter naraščajočih cen nafte. Na Poljskem in Češkem so imele pomembno vlogo tudi naraščajoče cene hrane, medtem ko je depreciacija valute spodbudila dvig uvoznih cen na Poljskem.

Ena skupina držav je zabeležila vzorec padajočih stopenj inflacije med leti 1996 in 2003. Po zelo visokih stopnjah okrog ali nad 10 %, zabeleženih v letih 1996 in 1997, so stopnje inflacije na Češkem, v Estoniji, Latviji in Litvi v začetku leta 1999 padle pod 5 % in so leta 2002 in v začetku leta 2003 še bolj upadale. Na Madžarskem, Poljskem in v Sloveniji so stopnje inflacije padle pod 5 % samo sredi leta 2001 ali pozneje. V zadnjem času je inflacija naraščala v vseh navedenih državah, razen v Sloveniji. V drugi skupini držav ni opaziti posebnega trenda stopenj inflacije od leta 1996, na Švedskem je bila inflacija v povprečju nižja od 2 %, na Cipru in Malti je bila okoli 3 %, na Slovaškem pa približno 7,5 %. Na gibanja inflacije so občasno vplivali ponudbeni šoki, gibanja mednarodnih cen in spremembe nadzorovanih cen v teh državah.

Nove države članice se soočajo s številnimi tveganji in izzivi glede stabilnosti cen. Medtem ko se večina sooča z naraščajočimi stopnjami inflacije v letu 2004 zaradi višjih posrednih davkov in nadzorovanih cen ter cen nafte, bodo po pričakovanjih ti učinki le začasni. Toda glede na pričakovano povečanje tako zunanjega kot domačega povpraševanja in izkoriščenosti zmogljivostiobstajajo tveganja sekundarnih učinkov na plače, ki srednjeročno predstavljajo

[197] Ki se odraža v veliki rasti plač in kreditov.

izziv za stabilnost cen. To se nanaša predvsem na države, ki še niso dokončale procesa dezinflacije in kjer fiskalna politika in gibanja plač cenovne stabilnosti še ne podpirajo v zadostni meri. Medtem ko naj bi bila inflacija v letu 2004 po pričakovanjih na Cipru, v Litvi in na Švedskem okoli 2 % ali manj, napovedi kažejo, da se bo dvignila na približno 3 % na Češkem, v Estoniji, na Malti ter da bo znašala okoli 4 % ali več v Latviji, na Poljskem in v Sloveniji. Po napovedih bo na Madžarskem in Slovaškem v letu 2004 znašala od 7 do 8 %. Leta 2005 se bo inflacija po pričakovanjih v večini držav umirila, najbolj očitno v državah z najvišjimi stopnjami inflacije v letu 2004, saj bodo izginili začasni učinki višjih posrednih davkov in nadzorovanih cen. Ker je hrana še vedno precej pomembna postavka v izdatkih za potrošnjo v večini novih držav članic, je lahko inflacija nekoliko bolj nestanovitna. Nove države članice z visokimi trenutnimi in pričakovanimi stopnjami inflacije morajo izvajati strog nadzor nad domačimi pritiski na cene, ki so med drugim povezani s stroški plač in fiskalno politiko. V večini primerov so potrebni nadaljnji ukrepi fiskalne politike, predvsem izvajanje kredibilne politike konsolidacije za ohranjanje, nadaljnjo okrepitev ali oblikovanje ugodnega okolja za cenovno stabilnost. Rast plač bi morala biti usklajena z rastjo produktivnosti dela, ob tem pa bi bilo treba upoštevati tudi gibanja v konkurenčnih državah. Poleg tega nadaljnja prizadevanja za reforme na trgih izdelkov in dela utemeljuje potreba po zmanjšanju pritiskov na cene in ohranitvi ugodnih pogojev za gospodarski razvoj in rast zaposlenosti. Kot zadnje bo v večini novih držav članic proces dohitevanja v prihodnjih letih verjetno vplival na inflacijo, čeprav je težko oceniti natančen obseg tega vpliva (povz. po ECB 2004, 19–21).

Kriterij proračunskega stanja države

Glede na proračunske rezultate enajstih posameznih držav članic v letu 2003 sta dve državi ugotovili fiskalni presežek (Estonija in Švedska), devet držav pa je zabeležilo fiskalni primanjkljaj. Tri od teh devetih držav (Latvija, Litva in Slovenija) so ohranile fiskalne primanjkljaje pod referenčno vrednostjo 3 %. Šest držav (Češka, Ciper, Madžarska, Malta, Poljska, Slovaška) je zabeležilo primanjkljaje nad 3 % BDP. V nekaterih državah so začasni ukrepi močno vplivali na primanjkljaj. Evropska komisija napoveduje za leto 2004 neprekinjen fiskalni presežek za Estonijo in Švedsko. Nižji primanjkljaji so napovedani za štiri države, medtem ko so za pet držav napovedane višje stopnje primanjkljaja. Za nobeno od držav s primanjkljajem višjim od 3 % referenčne vrednosti se v letu 2003 ne pričakuje, da bo v letu 2004 zmanjšala primanjkljaj pod to vrednost (glej tabelo D.2).

Stopnja državnega dolga je v letu 2003 pri dveh državah presegla referenčno vrednost 60 % BDP (Ciper in Malta). V obeh državah so stopnje v letu 2003 naraščale: na Cipru je bila stopnja zadolženosti 70,9 %, kar je za 3,5 odstotne točke višje kot leta 2002. Na Malti je znašala 71,1 % in je bila višja za 8,4 odstotne točke, kar delno odraža velik enkratni učinek točke zaradi prenosa ladjedelniškega dolga v javni proračun.

Če se ozremo nazaj na obdobje 1996–2003, so se ravni dolga v večini držav močno povečale. Stopnje zadolženosti so se najbolj povečale na Malti, na Češkem in na Slovaškem, kjer so se med letoma 1996 in 2003 zvišale za okoli 31, 25 oziroma 12 odstotnih točk BDP. Samo v Estoniji, na Madžarskem in Švedskem je bila stopnja zadolženosti v letu 2003 nižja od stopnje v začetnem letu. Glavni razlogi za povečanje stopnje zadolženosti so bili veliki primarni

primanjkljaji in večje prilagoditve primanjkljaja. Zdi se, da se je stopnja zadolženosti v zadnjem času v številnih državah stabilizirala (v Latviji, Litvi, na Slovaškem) pri vrednostih, doseženih v letih 2000 in 2001, kar odraža manjše primarne primanjkljaje in v nekaj letih ugodne prilagoditve primanjkljaja–dolga.

TABELA D.2: EKONOMSKI KAZALCI KONVERGENCE (2002–2004)

Država	Leto	St. infl.[1]	Dolg. obr. mera[2]	Državni deficit/presežek[3]	Javni dolg[4]
Češka	2002	1,4	4,9	– 6,8	28,8
	2003	– 0,1	4,1	– 12,6	37,8
	2004	1,8	4,7	– 5,0	37,9
Estonija	2002	3,6	-	1,4	5,3
	2003	1,4	-	3,1	5,3
	2004	2,0	-	0,3	4,8
Ciper	2002	2,8	5,7	– 4,6	67,4
	2003	4,0	4,7	– 6,4	70,9
	2004	2,1	5,2	– 5,2	72,6
Latvija	2002	2,0	5,4	– 2,7	14,1
	2003	2,9	4,9	– 1,5	14,4
	2004	4,9	5,0	– 2,0	14,7
	2002	0,4	6,1	– 1,5	22,4
Litva	2003	– 1,1	5,3	– 1,9	21,4
	2004	– 0,2	4,7	– 2,6	21,4
Madžarska	2002	5,2	7,1	– 9,2	57,2
	2003	4,7	6,8	– 6,2	59,1
	2004	6,5	8,1	– 5,5	59,9
Malta	2002	2,6	5,8	– 5,9	62,7
	2003	1,9	5,0	– 9,7	71,1
	2004	2,6	4,7	– 5,2	73,8
Poljska	2002	1,9	7,4	– 3,6	41,1
	2003	0,7	5,8	– 3,9	45,4
	2004	2,5	6,9	– 5,6	47,2
Slovenija	2002	7,5	-	– 2,4	29,5
	2003	5,7	6,4	– 2,0	29,4
	2004	4,1	5,2	– 2,3	30,8
Slovaška	2002	3,5	6,9	– 5,7	43,3
	2003	8,5	5,0	– 3,7	42,6
	2004	8,4	5,1	– 3,9	44,5
Švedska	2002	2,0	5,3	– 0,0	52,6
	2003	2,3	4,6	0,3	52,0
	2004	1,3	4,7	0,6	51,6
Referenčna vrednost[4]		**2,4**	**6,4**	**– 3**	**60**

Opombe: [1] – povprečne letne spremembe v odstotkih. Podatki za leto 2004 se nanašajo na obdobje od septembra 2003 do avgusta 2004; [2] – letno povprečje v odstotkih. Podatki za leto 2004 se nanašajo na obdobje od septembra 2003 do avgusta 2004; [3] – kot odstotek BDP. Napovedi služb Evropske komisije za leto 2004; [4] – referenčna vrednost se nanaša na obdobje od septembra 2003 do avgusta 2004 za HICP inflacijo in dolgoročne obrestne mere in na leto 2003 za primanjkljaj in dolg države

Vir: ECB (2004, 72).

Za leto 2004 bo stopnja zadolženosti po napovedih še naprej rahlo upadala v Estoniji in na Švedskem, v Litvi pa bo ostala stabilna. Za druge države je napovedano povečanje, vendar bo ostala pod referenčno vrednostjo 60 %. Na Cipru in na Malti, kjer je stopnja zadolženosti že višja od referenčne vrednosti 60 %, se bo po pričakovanjih ta še dvignila (glej tabelo D.2).

V skoraj vseh 11 državah članicah je potrebna precejšnja nadaljnja konsolidacija, da se doseže trajna skladnost s fiskalnimi kriteriji in srednjeročni cilj Pakta o stabilnosti in rasti (tj. uravnoteženo ali presežno proračunsko stanje). Šest držav s primanjkljaji nad 3 % BDP bi moralo le-te spraviti pod referenčno vrednost. Konsolidacija pa je potrebna tudi v treh državah s proračunskimi primanjkljaji pod referenčno vrednostjo, ki pa vseeno še niso blizu uravnoteženega stanja. Vse države s primanjkljaji bi potrebovale konsolidacijo, ki bi presegla stopnje primanjkljaja, napovedane v njihovih konvergenčnih programih.

Na splošno je državam s primanjkljaji močno potrebna konsolidacija, kar zadeva trajnost fiskalnih gibanj. Na Cipru in Malti, ker ni prilagoditev primanjkljaja–dolga, ohranjanje splošnih in primarnih primanjkljajev na njihovih trenutnih ravneh ne bi zadoščalo za zmanjšanje stopenj zadolženosti; povzročilo bi še nadaljnje povečanje. Enako velja tudi za Češko, Madžarsko in Poljsko, kjer bi ohranjanje trenutnih stopenj splošnih ali primarnih primanjkljajev v kratkem času povzročilo dvig stopenj dolga nad referenčno vrednost 60 %. Enaka politika bi privedla do zvišanja stopenj zadolženosti tudi v preostalih državah s fiskalnimi primanjkljaji, čeprav bi pri njih v bližnji prihodnosti stopnje ostale pod 60 % BDP (povz. po ECB 2004, 21–23).

Kriterij menjalnega tečaja

Tri države, Estonija, Litva in Slovenija, so vstopile v mehanizem menjalnih tečajev dne 28. junija 2004. Osem držav v tem obdobju s svojo valuto ni vstopilo v mehanizem deviznih tečajev, in sicer Ciper, Češka, Madžarska, Latvija, Malta, Poljska, Slovaška in Švedska.

Tri valute, ki sodelujejo v ERM II, se pravi estonska krona, litvanski litas in slovenski tolar, so se vse od vstopa v mehanizem stalno gibale po svojem centralnem tečaju ali okoli njega. Po skrbni oceni ustreznosti in trajnosti estonskega in litvanskega valutnega odbora je bilo sprejeto, da obe državi vstopita v ERM II s svojim obstoječim valutnim odborom kot enostransko zavezanostjo, tako da ECB nima nobene dodatne obveznosti. V obdobju pred njunim vstopom v ERM II tako krona kot lit nista odstopala od svojega umetno določenega tečaja, medtem ko so bile v celem referenčnem obdobju razlike v kratkoročnih obrestnih merah v primerjavi z evro-območjem majhne. V Litvi se je primanjkljaj v tekočem in kapitalskem računu od leta 1998 manjšal, vendar je leta 2003 narasel na 6,5 % BDP. Za obe državi je sporazum o sodelovanju v ERM II temeljil na trdni zavezanosti zadevnih organov, da bodo izvajali zdravo fiskalno politiko, ki je bistvenega pomena za ohranjanje makroekonomske stabilnosti in za zagotavljanje trajnosti konvergenčnega procesa. Poleg tega sta se z namenom znižanja primanjkljaja v tekočem računu in zagotavljanja trajnosti stanja tekočega računa sporazumeli, da bosta brzdali rast domačih kreditov in zagotovili učinkovit finančni nadzor, Estonija pa bo ob tem spodbujala tudi zmernost plač.

V Sloveniji je bila monetarna politika usmerjena k relativno stabilnemu menjalnemu tečaju evra po vstopu v ERM II in s tem se je odpravila postopna depreciacija tolarja v primerjavi z evrom. Zaradi tega je tolar po vstopu v mehanizem deviznih tečajev ostal blizu svoje osrednje paritete. V referenčnem obdobju je bila nestanovitnost menjalnega tečaja tolarja v primerjavi z evrom na splošno majhna in je proti koncu leta 2003 in leta 2004 padla na zelo nizko raven. Hkrati je razlika v kratkoročni obrestni meri v primerjavi z evro-območjem kljub temu, da se je v letih 2003 in 2004 zmanjšala, v tretjem četrtletju leta 2004 še vedno znašala cele 1,9 odstotne točke. Vstop Slovenije v ERM II je temeljil na trdni zavezanosti slovenskih pristojnih organov, da bodo še naprej izvajali potrebne ukrepe za trajnostno zniževanje inflacije, predvsem pa, da bodo še naprej liberalizirali nadzorovane cene in pospeševali deindeksacijo. Potreben bo trajen nadzor, da bodo gibanja domačih stroškov, predvsem plač, usklajena z rastjo produktivnosti dela. Fiskalna politika bo morala odigrati osrednjo vlogo pri nadziranju inflacijskih pritiskov, ki jih povzroča povpraševanje, fiskalni nadzor pa bo pripomogel k brzdanju rasti domačih kreditov.

Večina valut, ki so ostale zunaj ERM II, je doživela oslabitev proti evru v primerjavi s svojimi povprečnimi stopnjami iz oktobra 2002, ki služijo kot primerjalni indeksi za ilustracijo, če ni srednjega tečaja ERM II, čeprav ne odražajo nobene ocene glede ustrezne ravni menjalnega tečaja. V obravnavanem obdobju je vrednost češke krone večinoma postopno padala v primerjavi z evrom, kar se je v zadnjih mesecih deloma obrnilo. Primanjkljaji v tekočem in kapitalskem računu države so bili v zadnjih letih občasno precej veliki. Nestanovitnost menjalnega tečaja krone proti evru je bila relativno visoka, medtem ko je bil razpon kratkoročne obrestne mere v glavnem nepomemben.

Tudi vrednost madžarskega forinta in poljskega zlota je bila večji del referenčnega obdobja v primerjavi z evrom nižja, kot sta znašali njuni povprečji oktobra 2002, in sta se v letu 2004 prav tako okrepila v primerjavi z evrom. Ta gibanja so bila deloma povezana z negotovostmi v zvezi z obeti fiskalne politike v obeh državah, ki so se odražali v visoki stopnji nestanovitnosti menjalnega tečaja in velikimi razlikami v kratkoročnih obrestnih merah v primerjavi z evro območjem. Poleg tega sta obe državi v zadnjih letih zabeležili primanjkljaje v svojem saldu tekočega in kapitalskega računa; v primeru Madžarske so bili ti primanjkljaji zelo veliki. V primeru Poljske je k nižji vrednosti zlota morda prispevalo tudi manjšanje razlike v kratkoročnih obrestnih merah med Poljsko in evro območjem v letu 2003.

Oslabitev latvijskega latsa in malteške lire v referenčnem obdobju je bila v veliki meri povezana z režimi menjalnih tečajev obeh držav. Medtem ko je lats vezan na posebno pravico črpanja, je malteška lira vezana na košarico valut, ki obsega evro, ameriški dolar in britanski funt. Zato depreciacija latvijske in malteške valute proti evru odraža predvsem okrepitev evra proti ameriškemu dolarju in v manjši meri proti britanskemu funtu (ter proti japonskemu jenu v primeru Latvije). Glede na veliko težo evra v malteški košarici so gibanja v glavnih valutah povzročila le nizko stopnjo nestanovitnosti menjalnega tečaja lire, medtem ko je bil lats izpostavljen relativno visoki stopnji nestanovitnosti. Poleg tega je bila razlika v malteških kratkoročnih obrestnih merah v primerjavi z evro območjem skromna, medtem ko je bil razpon za Latvijo precej velik.

Za gibanja menjalnega tečaja med slovaško krono in evrom je bilo značilno začetno obdobje splošne stabilnosti vse do tretjega četrtletja leta 2003, ki mu je sledila postopna apreciacija krone. Zaradi tega je bila vrednost slovaške valute septembra 2004 višja, kot je znašalo njeno povprečje v oktobru 2002. Ker je banka Národná banka Slovenska menila, da je apreciacija krone prehitra, se je na te pritiske odzvala z znižanjem ključnih obrestnih mer in posegom na devizne trge s ciljem cenovne stabilnosti. Nestanovitnost menjalnega tečaja slovaške krone proti evru je bila v referenčnem obdobju relativno visoka, razlika med kratkoročnimi obrestnimi merami in primerljivimi sredstvi evro območja pa je ostala velika.

Vrednost ciprskega funta in švedske krone se je v referenčnem obdobju gibala okrog povprečnih stopenj iz oktobra 2002. Razlika v kratkoročnih obrestnih merah v primerjavi z evro območjem je bila za švedska sredstva neznatna, za primerljiva ciprska sredstva pa je ostala relativno visoka, medtem ko je bila nestanovitnost menjalnega tečaja na Cipru majhna, na Švedskem pa relativno visoka (povz. po ECB 2004, 23–25).

Kriterij dolgoročnih obrestnih mer

V 12-mesečnem referenčnem obdobju, ki se je končalo avgusta 2004, je referenčna vrednost znašala 6,4 %. Izračunana je bila s prištetjem 2 odstotnih točk k netehtanemu aritmetičnemu povprečju dolgoročnih obrestnih mer istih treh držav, na podlagi katerih je bila izračunana referenčna vrednost za kriterij cenovne stabilnosti, se pravi Finske (4,2 %), Danske (4,4 %) in Švedske (4,7 %). V 12-mesečnem referenčnem obdobju, ki se je končalo avgusta 2004, je imelo osem pregledanih držav članic (Češka, Ciper, Latvija, Litva, Malta, Slovenija, Slovaška in Švedska) povprečne dolgoročne obrestne mere nižje od referenčne vrednosti. Dolgoročne obrestne mere na Poljskem (6,9 %) in Madžarskem (8,1 %) so bile višje in precej višje od referenčne vrednosti (glej tabelo D.2).

V letih 2001 in 2002 so dolgoročne obrestne mere na splošno upadale v devetih od takratnih desetih pregledanih držav (na Češkem, Cipru, v Latviji, Litvi, na Madžarskem, Malti, v Poljski, Sloveniji in na Slovaškem) in se močno približale ravni v evro območju. To gibanje je odražalo predvsem majhne inflacijske pritiske, tržne ocene glede sodelovanja v EU in v evro območju in pri nekaterih novih državah članicah tudi vedno večjo kredibilnost monetarne politike.

V letu 2003 pa se je ta trend obrnil in dolgoročne obrestne mere so v številnih državah začele odstopati od stopenj obrestnih mer, ki prevladujejo v evro območju. To splošno gibanje se je nadaljevalo do konca referenčnega obdobja. Dolgoročne obrestne mere so se na začetku leta 2003 v Latviji in na Slovaškem ter sredi leta 2003 na Malti ustalile rahlo nad stopnjami v evro območju, kar je odražalo vse večje razlike v inflaciji. Ciper in Češka republika sta doživela izrazitejši zasuk trenda razlik v dolgoročnih obrestnih merah. Na Cipru so se dolgoročne obrestne mere občutno povečale sredi leta 2004, kar je odražalo odločitev Centralne banke Cipra, da aprila 2004 za 1 odstotno točko poviša svojo ključno obrestno mero zaradi politične negotovosti, ki je izhajala iz pogajanj o združitvi, in zaradi poglabljajočega se fiskalnega primanjkljaja. Glavni dejavniki, ki so vplivali na zvišanje češkib dolgoročnih obrestnih mer od sredine leta 2003 naprej, so bili vse večji inflacijski pritiski in negotovost v zvezi z izvajanjem

ukrepov fiskalne konsolidacije. Na Madžarskem in Poljskem so dolgoročne obrestne mere tudi odstopale od stopenj, ki prevladujejo v evro območju. Na Madžarskem je bilo zvišanje dolgoročnih obrestnih mer od junija 2003 predvsem posledica stalnih fiskalnih neravnovesij. Na Poljskem so začele dolgoročne obrestne mere rasti julija 2003 – predvsem zaradi vse večjih razlik v inflaciji in naraščajoče fiskalne negotovosti. Litva in Slovenija sta bili edini državi, kjer so se dolgoročne obrestne mere še naprej očitno približevale podobnim obrestnim meram v evro območju. Glavni dejavniki, ki so vplivali na to gibanje, so bili zdrava fiskalna politika in tržna pričakovanja zgodnjega sodelovanja v ERM II, v katerega sta nato obe državi vstopili 28. junija 2004 (ECB 2004, 25–26).

TABELA D.3: PRIMERJAVA CENOVNIH NIVOJEV KANDIDATK (OSNOVA NEMŠKI BDP)

	1989	1990	1991	1992	... 1995 ...	1998	1999	2000
Bolgarija	88,0	99,3	15,7	16,3	20,6	26,3	27,0	28,7
Češka	31,9	24,3	21,4	21,4	29,5	37,2	37,2	39,1
Estonija	-	-	-	9,1	27,2	39,3	40,6	42,9
Madžarska	32,9	32,2	34,0	35,5	34,6	38,7	39,6	41,5
Latvija	-	-	-	8,9	26,6	37,1	41,8	48,8
Litva	-	-	-	6,3	21,3	38,8	41,6	49,3
Poljska	33,5	24,6	34,1	33,3	34,5	42,7	41,9	47,5
Romunija	35,7	20,6	19,3	13,1	17,9	26,7	24,1	28,8
Slovaška	38,2	28,3	23,2	24,4	28,6	33,2	31,4	34,9
Slovenija	49,3	62,7	50,1	47,4	53,7	58,9	59,7	59,9

Opombe: manjkajo podatki za Malto in Ciper; primerjava je narejena z Nemčijo, saj je slednja najpomembnejši trgovinski partner vseh držav pristopnic

Vir: OECD in EUROSTAT (povz. po Backe et al. 2002, 16).

Konvergenco cenovnih nivojev lahko nove države članice pričakujejo kot rezultat zviševanja cenovnih nivojev in trenda realne apreciacije (Backe et al. 2002, 14). Na cenovno konvergenco vplivajo cenovna deregulacija, naraščanje produktivnosti in gibanje plač na trgu. Cenovna deregulacija je v novih državah članicah potekala v začetku devetdesetih let. Začetni padec cenovnih nivojev je posledica devalvacije deviznih tečajev (tabela D.3).

TABELA D.4: CENOVNA IN DOHODKOVNA KONVERGENCA NOVIH DRŽAV ČLANIC EU (2001)

	Cenovna konvergenca	Dohodkovna konvergenca
Bolgarija	29,6	24,7
Češka	40,0	61,7
Madžarska	41,9	53,4
Poljska	50,6	39,7
Romunija	29,9	27,4
Slovaška	36,1	49,3
Slovenija	60,9	73,6
Povprečje	**41,3**	**47,1**

Opomba: manjkajo podatki za Estonijo, Latvijo, Litvo, Malto in Ciper

Vir: EC (2002).

Če primerjamo dohodkovno in cenovno konvergenco novih držav članic EU in dveh pridruženih članic v primerjavi s povprečjem EU (tabela D.4), vidimo, da so pri dohodkovni konvergenci nove države članice bližje EU. Pri dohodkovni konvergenci le nekatere države presegajo 50-odstotno povprečje EU15, medtem ko pri cenovni konvergenci, z izjemo Slovenije, v letu 2001 nobena država ni dosegla polovice cenovnega nivoja starih članic EU.

Ekonomska konvergenca med novimi državami članicami EU in državami EU12 poteka v smeri približevanja obeh enot. Največja konvergenca je bila dosežena na področju stopnje inflacije. Trgovinska integracija je merjena kot razmerje trgovinske menjave posamezne države s članicami EMU in celotne trgovinske menjave te države. Primerjava tabel D.4 in D.5 pokaže, da raven trgovinske integracije novih držav članic dosega raven EMU. Če izpostavimo Češko, Madžarsko, Poljsko in Slovenijo, ki imajo najvišje vrednosti indeksa trgovinske odprtosti, je njihov nivo trgovanja z EMU v obdobju 1999–2001 presegal dve tretjini celotnega trgovanja držav. Za vse ostale države predstavlja trgovanje z EMU večinski trgovinski delež.

TABELA D.5: EKONOMSKA KONVERGENCA – TRGOVINA

	Obdobje	Trgovinska integracija	Sprememba indeksa	Trgovinska odprtost	Sprememba indeksa
EVRO območje	1957–1970	61,080	-	26,990	-
	1971–1978	63,211	+ 3,5%	32,976	+ 22,2%
	1979–1987	63,012	– 0,3%	37,724	+ 14,4%
	1988–1992	70,602	+ 12,0%	42,039	+ 11,4%
	1993–1998	66,113	– 6,4%	40,399	– 3,9%
	1999–2001	60,426	– 8,6%	45,524	+ 12,7%
EU6	1957–1970	62,381	-	30,442	-
	1971–1978	65,749	+ 5,4%	39,062	+ 28,3%
	1979–1987	64,765	– 1,5%	44,485	+ 13,9%
	1988–1992	69,790	+ 7,9%	47,291	+ 6,3%
	1993–1998	65,790	– 5,8%	42,899	– 9,3%
	1999–2001	60,503	– 8,0%	50,956	+ 18,8%

Vir: Dorrucci et al. (2002, 15) in Jeras (2003, 12).

Veliko ljudi je na začetku prehoda iz centralnoplanskega v tržno gospodarstvo verjelo, da bo sprostitev državnega nadzora nad gospodarstvom delovala pozitivno na podjetniški duh in kreativnost in da bodo ekonomije postale učinkovitejše (povz. po UN 2002, 155). Države danes dosegajo visoko gospodarsko rast s povečevanjem produktivnosti. Nove članice EU so bistveno revnejše od stare petnajsterice. Njihove povprečne plače so nižje, osnovne inflacijske stopnje pa višje. Produktivnost v drugih sektorjih ne raste tako hitro kot v proizvodnem, povpraševanje po storitvah pa narašča.

DELOVNI ŽIVLJENJEPIS

Rojena	18. 7. 1977 v Mariboru
Izobraževanje	• 1984–1992: OŠ Bratov Polančičev v Mariboru • 1992–1996: II. Gimnazija Maribor (matura *28 točk*) • 1996–2000: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor (študijska smer Mednarodna menjava; povprečna ocena *8,7*) • 1999–2000: Wirtschaftsuniversität Wien (JOSZEF Programm – Junge Ost- und Mitteleuropäische Studenten als Zukünftige erfolgreiche Führungskräfte) • 2000–2003: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor (podiplomski študij Mednarodna ekonomija, povprečna ocena 9) • 2001–2002: Philipps Universität Marburg (3 meseci študijske izmenjave v sklopu Erazmus programa)
Izpopolnjevanje	• 1999: Alpen-Adria Sommeruniversität v Bolu na Braču • 2000–2001: okrogle mize na temo *Vključevanje Slovenije v EU* v sodelovanju z Evropsko hišo Maribor in člani Ožje pogajalske skupine • julij 2001: Sommeruniversität na Dunaju na temo *Širitev Evropske unije* • september 2001: Networking Central-Eastern Europe and Latin America na Dunaju, v Kremsu in Eisenstadtu • julij 2002: Sommeruniversität na Dunaju na temo *Monetarna integracija držav kandidatk EU* • november 2002: seminar Working with the EU Single Market: Changing trade relations v okviru GZS, UK Department of Trade and Industry in British Embassy • december 2002: aktivna udeležba na EIBA konferenci 2002 v Atenah • maj 2003: seminar *Evropska unija – nova realnost poslovanja* v okviru GZS in MG • maj 2003: aktivna udeležba na 14. Slovenskih politoloških dnevih v Portorožu (organizator FDV) • marec 2004: udeležba mednarodne konference Peace Studies Conference: Sources of conflict and prospects in the Mediterranean basin v Messini (Italija)
Jeziki	nemški, angleški, hrvaški, francoski, italijanski, slovenski
Nagrade in štipendije	1992–2000 – Zoisova štipendija za nadarjene 1999–2000 – CEEPUS štipendija za študij JOSZEF programa 2000 – najboljše diplomsko delo na temo *Slovenija in njeno*

vključevanje v Evropsko unijo

Raziskovalno delo

- 1999 – raziskava *Exportförderungssystem in Slowenien* v okviru poletne univerze v Bolu na Braču
- 2000 – diplomsko delo *Manevrski prostor za vodenje nacionalno specifičnih ukrepov ekonomskih odnosov Slovenije s tujino*
- 2001 – raziskava za Banko Slovenije *Učinki približevanja Slovenije Evropski uniji na realni sektor in zaposlovanje*
- 2001–2003 – sodelovanje v raziskovalnem projektu CRP Konkurenčnost Slovenije 2001–2006 z naslovom *Slovenija v multikulturnem okolju in mednarodnih integracijah*
- 2001–2003 – sodelovanje v raziskovalnem projektu CRP Konkurenčnost Slovenije 2001–2006 z naslovom *Vpliv necarinskih trgovinskih ovir na obseg in konkurenčnost slovenskega izvoza v EU*
- 2003 – magistrsko delo *Empirična analiza vpliva ekonomske kulture na ekonomsko uspešnost držav(e)*
- 2004 – sodelovanje na mednarodnem raziskovalnem projektu *Italijanska podjetja v srednje- in vzhodnoevropskih državah* (Italian firms in Central and Eastern European countries); nosilec projekta je Univerza v Vareseju (Italija)
- 2004–2006 – sodelovanje na raziskovalnem projektu CRP Konkurenčnost Slovenije 2001–2006 z naslovom *Oblikovanje in verifikacija empiričnega modela za merjenje povezav med ekonomsko kulturo in ekonomsko uspešnostjo*

Praksa

1999 – Agis-Zavore d. o. o. Ptuj (1 mesec)
2000 – Roland Berger & Partner GmbH, Dunaj (1 mesec)

Trenutna zaposlitev

2000–2005 – Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru (mlada raziskovalka)

Pedagoško delo

2002 – izvajalka vaj pri predmetih *Politika mednarodne menjave* (4. letnik UNI, smer Mednarodna menjava) in *Zunanjetrgovinski sistem Slovenije* (2. letnik VIS, smer Zunanja trgovina) (postavitev in skrbništvo spletne strani za predmete PMM in SIIMM)
2003 – izvajalka vaj pri predmetih *Politika mednarodne menjave* (4. letnik UNI, smer Mednarodna menjava) in *Sistemi in instrumenti mednarodne menjave* (3. letnik UNI, smer Mednarodna menjava)
2004 – izvajalka vaj pri predmetih *Mednarodni ekonomski odnosi* (2. letnik UNI, vse smeri), *Politika mednarodne menjave* (4. letnik UNI, smer Mednarodna menjava) in *Sistemi in instrumenti mednarodne menjave* (3. letnik UNI, smer Mednarodna menjava)
2005 – izvajalka vaj pri predmetu *Politika mednarodne menjave* (4. letnik UNI, smer Mednarodna menjava)

BIBLIOGRAFIJA

TJAŠA ŽIVKO [21492]
Osebna bibliografija za obdobje 1996-2005

ČLANKI IN DRUGI SESTAVNI DELI

1.01 Izvirni znanstveni članek

1. ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. Kulturna umestitev Slovencev v Evropi: aplikacija Hofstedejevega modela. *Družbosl. razpr. (Tisk. izd.)*. [Tiskana izd.], apr. 2004, letn. 20, št. 45, str. 59-77. [COBISS.SI-ID 7396380]

2. ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša, BOBEK, Vito. Is there a gap in economic culture between EU countries and the transition economies?. *Manag. glob. transit.*, 2004, vol. 2, no. 1, str. 31-40. http://www. fm.upr.si/zalozba/ISSN/1581-6311/2_031-040.pdf. [COBISS.SI-ID 7469340]

3. ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša, BOBEK, Vito. Differences in economic culture between Western European and Central-East European countries. *Transition studies review*, 2004, vol. 11, no. 1, str. 113-122. [COBISS.SI-ID 7939612]

1.02 Pregledni znanstveni članek

4. ŽIVKO, Tjaša. Manevrski prostor Slovenije za vodenje politike EOT po vstopu v EU. *Naše gospod.*, 2001, letn. 47, št. 1/2, str. 92-103. [COBISS.SI-ID 5667868]

1.04 Strokovni članek

5. ŽIVKO, Tjaša. Building global brands - case study Unilever ice cream. *Ekon. misao praksa*, 2002, god. 11, br. 1, str. 159-171. [COBISS.SI-ID 6383644]

6. ŽIVKO, Tjaša. Vpliv kulturnih razlik na mednarodno poslovanje. *Naše gospod.*, 2002, letn. 48, št. 1-2, str. 148-165. [COBISS.SI-ID 6357020]

7. ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša, BOBEK, Vito, SRUK, Vida, TREVEN, Sonja. Ekonomsko-sociološki vidik multikulturnega okolja mednarodnega poslovanja. V: BEKŐ, Jani (ur.). *V gospodarskih vrtincih*, (Bilten EDP, Letn. 25, št. 1/3). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomsko diagnozo in prognozo, 2002, str. 119-138. [COBISS.SI-ID 6674204]

8. BOBEK, Vito, ŽIVKO, Tjaša, BELŠAK, Danijel. Ocena učinkov necarinskih ovir v mednarodni menjavi. V: BEKŐ, Jani (ur.). *Preurejanje trgov*, (Bilten EDP, Letn. 26, št. 4). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomsko diagnozo in prognozo, 2003, str. 29-47. [COBISS.SI-ID 7119900]

9. ŽIVKO, Tjaša. Kulturološki vidiki socio-ekonomskih empiričnih raziskav. *Teor. praksa*, 2003, letn. 40, št. 3, str. 469-485. [COBISS.SI-ID 6901276]

1.06 Objavljeni znanstveni prispevek na konferenci (vabljeno predavanje)

10. BOBEK, Vito, ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. Kulturni vidiki ekonomske globalizacije v Evropi : analitičen primer. V: BRGLEZ, Milan (ur.), ZAJC, Drago (ur.). *Globalizacija in vloga malih držav : Slovenija v procesih globalizacije*, (Knjižna zbirka Politični procesi in inštitucije). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2004, str. 185-196. [COBISS.SI-ID 7416604]

1.09 Objavljeni strokovni prispevek na konferenci

11. ŽIVKO, Tjaša. Vpliv kulturnih razlik na poslovanje. V: KRANFOGEL ŠLEBINGER, Monika (ur.), PUŠNIK, Ksenja (ur.). *Zbornik prispevkov 1. konference študentov podiplomskega študija Ekonomsko-poslovne fakultete, Maribor, 21.9.2001*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Študenti podiplomskega študija, 2001, graf. prikazi, str. 158-168. [COBISS.SI-ID 5892636]

MONOGRAFIJE IN DRUGA ZAKLJUČENA DELA

2.01 Znanstvena monografija

12. ŽIVKO, Tjaša, ZVER, Milan, BOBEK, Vito. *Ekonomska kultura : osnovni pojmi in koncepti = Economic culture : basic definitions and concepts*, (Delovni zvezek, 9). Koper: Fakulteta za management: = Faculty of management, 2004. 23 str., ilustr., tabele. http://www.fm-kp. si/zalozba/ISSN/1581-4718/009.pdf. [COBISS.SI-ID 1172183]

2.02 Strokovna monografija

13. BOBEK, Vito, ŽIVKO, Tjaša. *Poslovni vodnik po skupni zunanjetrgovinski politiki Evropske unije*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, 2002. 130 str., graf. prikazi. ISBN 961-6226-50-9. [COBISS.SI-ID 121100800]

2.09 Magistrsko delo

14. ŽIVKO, Tjaša. *Empirična analiza vpliva ekonomske kulture na ekonomsko uspešnost držav(e) : magistrsko delo*, (Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Magistrska dela, 460). Maribor: [T. Živko], 2003. 136 f., graf. prikazi, tabele. [COBISS.SI-ID 6909724]

2.11 Diplomsko delo

15. ŽIVKO, Tjaša. *Manevrski prostor za vodenje nacionalno specifičnih ukrepov ekonomskih odnosov Slovenije s tujino : diplomsko delo*, (Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Diplomska dela univerzitetnega programa, 6409). Maribor: [T. Živko], 2000. 95 f., graf. prikazi. [COBISS.SI-ID 5365532]

2.12 Končno poročilo o rezultatih raziskav

16. BOBEK, Vito, SRUK, Vida, TREVEN, Sonja, ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. *Slovenija v multikulturnem okolju in mednarodnih integracijah : 1. letno poročilo za obdobje od 15. 10. 2001 do 19. 09. 2002*, (Konkurenčnost Slovenije, 2001-2006). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2002. 106 f., graf. prikazi, tabele. [COBISS.SI-ID 6488860]

17. BOBEK, Vito, ZVER, Milan, SRUK, Vida, TREVEN, Sonja, ŽIVKO, Tjaša. *Slovenija v multikulturnem okolju in mednarodnih integracijah : 2. vmesno poročilo za obdobje od 20.11.2001 do 19.04.2002*, (Konkurenčnost Slovenije, 2001-2006). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2002. 51 f., graf. prikazi, tabele. [COBISS.SI-ID 6259484]

18. BOBEK, Vito, SRUK, Vida, TREVEN, Sonja, ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. *Slovenija v multikulturnem okolju in mednarodnih integracijah : končno poročilo*, (Konkurenčnost Slovenije, 2001-2006). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2003. 1 optični disk (CD-ROM) (182 str.), graf. prikazi, tabele. Sistemske zahteve: IBM PC, CD-ROM pogon, Adobe Reader. [COBISS.SI-ID 13924326]

19. BOBEK, Vito, JEŠOVNIK, Peter, ŽIVKO, Tjaša, BELŠAK, Daniel, PUČNIK, Božidar, KENDA, Vladimir, FESTIĆ, Mejra. *Vpliv necarinskih trgovinskih ovir na obseg in konkurenčnost slovenskega izvoza v EU : končno poročilo*, (Konkurenčnost Slovenije, 2001-2006). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2004. 1 optični disk (CD-ROM). Sistemske zahteve: osebni računalnik PC, CD-ROM enota, Adobe (Acrobat) Reader. [COBISS.SI-ID 7219484]

2.13 Elaborat, predštudija, študija

20. ŽIVKO, Tjaša, JARC, Igor. *Učinki približevanja Slovenije Evropski uniji na realni sektor in zaposlovanje : poročilo : raziskovalna naloga za Banko Slovenije*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2001. 37 f., graf. prikazi. [COBISS.SI-ID 6238236]

2.25 Druge monografije in druga zaključena dela

21. ŽIVKO, Tjaša, GODEC, Manca. *Učinek Interferona na rakaste celice krvotvornih organov*, (Druga gimnazija, Maribor, Raziskovalne naloge). Maribor: [II. gimanzija], 1996. 33 f., ilustr. [COBISS.SI-ID 4973832]

22. BOBEK, Vito, SRUK, Vida, TREVEN, Sonja, ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. *Kulturne orientacije Slovencev v kontekstu evropske kulture*, (Delovni zvezek, 1, 2002). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomske odnose s tujino, 2002. 106 f., tabele. [COBISS.SI-ID 48273153]

23. BOBEK, Vito, SRUK, Vida, ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. *Ekonomija, kultura in uspešnost : ekonomska kultura in uspešnost držav*, (Delovni zvezek, 2, 2003). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomske odnose s tujino, 2003. 103 str., ilustr., graf. prikazi, tabele. [COBISS.SI-ID 51253761]

24. BOBEK, Vito, ŽIVKO, Tjaša, BELŠAK, Daniel, PUČNIK, Božidar. *Opredelitev, informacije o uporabi in ocenjevanje necarinskih trgovinskih ovir v mednarodni menjavi*, (Delovni zvezek, 3, 2003). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomske odnose s tujino, 2003. 1 optični disk (CD-ROM). [COBISS.SI-ID 52024833]

25. BOBEK, Vito, ŽIVKO, Tjaša. *Ključna področja uporabe necarinskih ovir*, (Delovni zvezek, 4, 2004). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomske odnose s tujino, 2004. 1 optični disk (CD-ROM). [COBISS.SI-ID 52249345]

26. BOBEK, Vito, JEŠOVNIK, Peter, ŽIVKO, Tjaša. *Necarinske ovire v EU in v tranzicijskih državah*, (Delovni zvezek, 5, 2004). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za ekonomske odnose s tujino, 2004. 1 optični disk (CD-ROM). Sistemske zahteve: osebni računalnik PC, CD-ROM enota, Adobe (Acrobat) Reader. [COBISS.SI-ID 52432897]

IZVEDENA DELA (DOGODKI)

3.15 Prispevek na konferenci brez natisa

27. ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša, BOBEK, Vito. *A few aspects of economic culture : a comparison between selected EU countries and the CEECS : lecture at 28th EIBA Conference, December 8-10, 2002, Greece*. Athens, 9. dec. 2002. [COBISS.SI-ID 6674716]

28. BOBEK, Vito, ZVER, Milan, ŽIVKO, Tjaša. Globalizacija, uspešnost in ekonomska kultura : primer EU in tranzicijskih držav : sodelovanje v razpravi na temo Ekonomski in družbeni vidiki procesov globalizacije 2 na Slovenskih politiloških dnevih 2003 "Globalizacija in vloga manjših držav (Slovenija v procesih globalizacije)", 29. - 31. maja 2003, hotel Metropol. Portorož, 30. maj 2003. [COBISS.SI-ID 6850076]