

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

# DIPLOMSKO DELO

**DAMJAN BOHAR**



UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**SOCIALNI KAPITAL V FUNKCIJI  
GOSPODARSKEGA RAZVOJA**

Ljubljana, september 2002

DAMJAN BOHAR

## **IZJAVA**

Študent Damjan Bohar izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Marka Jakliča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1. TEORIJA SOCIALNEGA KAPITALA</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1 Socialni kapital</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2 Socialna omrežja</b> .....	<b>3</b>
<b>1.3 Normativna teorija socialnega kapitala</b> .....	<b>6</b>
1.3.1 Kritika normativne teorije - teorija zanesljivosti (liability theory) .....	7
<b>1.4 Filozofski vidik uporabe socialnega kapitala</b> .....	<b>9</b>
<b>2. DEJAVNIKI GOSPODARSKEGA IN SOCIO-KULTURNEGA RAZVOJA</b> .....	<b>10</b>
<b>2.1 Civilizacijska kompetenca</b> .....	<b>12</b>
<b>2.2 Kognitivna mobilizacija</b> .....	<b>13</b>
<b>2.3 Kvaliteta politike</b> .....	<b>14</b>
<b>2.4 Podjetniški duh</b> .....	<b>16</b>
<b>2.5 Družbena kohezivnost</b> .....	<b>18</b>
<b>2.6 Odprtost družbe v mednarodni prostor</b> .....	<b>19</b>
<b>3. POVEZAVA GOSPODARSKEGA RAZVOJA S SOCIALNIM KAPITALOM</b> .....	<b>20</b>
<b>3.1 Učinek socialnega kapitala na razvoj majhnih in srednje velikih podjetij v Jugovzhodni Evropi in učinki tranzicije na podjetja</b> .....	<b>24</b>
<b>3.2 Primer Slovenije, BIH in Makedonije</b> .....	<b>26</b>
3.2.1 Medosebni odnosi med poslovnimi partnerji .....	27
3.2.2 Socialni kapital kot osnova za kooperacijo .....	27
3.2.3 Socialni kapital in članstvo v poslovnih organizacijah .....	28
3.2.4 Sistemsko zaupanje - zaupanje v sistem države.....	28
3.2.5 Medosebno zaupanje, soodvisnost in pogodba kot element poslovanja .....	29
3.2.6 Neformalne povezave in zaupanje .....	31
3.2.7 Institucije in razvoj majhnih in srednje velikih podjetij.....	31
3.2.8 Zaključek raziskave .....	33
<b>4. SOCIALNI KAPITAL V SLOVENIJI</b> .....	<b>34</b>
<b>4.1 Zaupanje</b> .....	<b>35</b>
<b>4.2 Civilna družba - prostovoljne organizacije in prostovoljno delo</b> .....	<b>36</b>
<b>4.3 Odsotnost socialnega kapitala</b> .....	<b>37</b>
<b>4.4 Kvaliteta politike</b> .....	<b>38</b>
<b>4.5 Podjetniški duh in kazalci gospodarskega razvoja</b> .....	<b>39</b>
<b>SKLEP</b> .....	<b>42</b>
<b>LITERATURA</b> .....	<b>43</b>
<b>VIRI</b> .....	<b>44</b>



## UVOD

Razvoj je del človeške evolucije, ki stremi k čim večji uspešnosti in napredku družbe. Danes uspešnost ne pomeni zgolj gospodarske moči družbe, temveč tudi moč ostalih socio-kulturnih dejavnikov. Ostali dejavniki, kot so kulturni, politični, socialni in ekološki, so v tesni prepletenosti med seboj in tudi z gospodarskim razvojem. Gospodarski razvoj skrbi za ekonomijo države, da so subjekti (država, podjetja, posamezniki) konkurenčni in učinkoviti. Dandanes se skuša vsak človek obnašati kot homo economicus - ekonomski človek, čigar temeljno načelo je minimaks. Z obstoječimi dobrinami skuša doseči maksimalno zadovoljitev svojih potreb. Izhajam iz dejstva, da ima vsak človek omejene dobrine in takorekoč neomejene potrebe. Moderna družba je prišla tudi do spoznanja, da je v določenih primerih korist posameznika večja, če sodeluje v skupini. V tem sklopu lahko govorimo o homo sociologicus. Človeška bitja smo družabna in samo na podlagi sodelovanja prihaja do ugodnejših učinkov tako za posameznika kot za družbo. Zato prihaja do povezav na mikro- (posameznik), makro- (lokalne skupnosti, vlada, industrijske in potrošniške asociacije), mezo- (državna raven) in metaravnih (meddržavne integracije).

Za gospodarski razvoj so pomembni mnogi dejavniki in viri. V svoji diplomski nalogi se omejujem na socialni kapital, ki je temeljni, saj je odgovoren za medsebojno usklajevanje ostalih virov. Socialni kapital je neotipljiv vir, ki ga uporabljamo za reševanje problema zaupanja, koordinacije in kooperacije (Adam et al., 2001, str. 9). Socialni kapital poskrbi za pridobitev virov in mobilizacijo le-teh. Je torej temelj gospodarskega razvoja od mikro- do metaravni. Sam pojem je relativno nov in se večinoma pojavlja v socio-kulturnem kontekstu in manj v ekonomskem. Z njim različni teoretiki pojasnjujejo temeljne odnose in vezi v družbi. Vemo pa, da so družbeni odnosi vedno bolj prepleteni in odvisni od ekonomskega položaja in moči. Tukaj nastopi ekonomija, ki preučuje koristi od dobrin, ki jih dobimo z nekimi stroški. Vsakdo skuša pridobiti dobrine čim ceneje oziroma s čim manj truda. Kot sem že omenil pride do optimizacije dobrin velikokrat s povezavami, saj posameznik ne more priti do določene dobrine sam. Tako nastajajo povezave, ki so koristne tako z vidika posameznika kot z vidika družbe.

V svoji diplomski nalogi bom prikazal, kako se oblikujejo odnosi med ljudmi, in kolikšen vpliv ima socialni kapital na gospodarstvo. V drugem poglavju teoretično opredelim socialni kapital, kaj je, katere so njegove sestavine in v kakšnih oblikah nastopa. Naslednje poglavje obsega prikaz vseh razvojnih dejavnikov, v katerih učinkuje socialni kapital. Četrto poglavje se nanaša na povezavo gospodarskega razvoja s socialnim kapitalom. Začne se s teoretičnim delom, v nadaljevanju pa sledi prikaz raziskave na podjetniški ravni. Peto poglavje je prikaz nekaterih kazalcev socialnega kapitala v Sloveniji. V sklepu nakratko povzemam bistvo diplomske naloge.

# 1. TEORIJA SOCIALNEGA KAPITALA

## 1.1 Socialni kapital

Socialni kapital je posebna oblika družbenih relacij, ki posameznikom omogoča, da sodelujejo in dosežejo svoje cilje. Ena posebnih značilnosti socialnega kapitala, kot so zaupanje, norme in omrežja, je, da je socialni kapital ponavadi javna dobrina (Putnam, 1994, str. 170). Socialni kapital se nanaša na norme in omrežja, ki omogočajo ljudem, da se kolektivno obnašajo (Woolcock, 2000, str. 226). Norme se oblikujejo, da bi omejile negativne zunanje učinke, ali pa, da bi spodbujale pozitivne zunanje učinke (Coleman, 1988, str. 105). Socialni kapital je sestavljen iz socialnih struktur, ki olajšajo določene akcije posameznikov (Coleman, 1988, str. 98).

Socialni kapital lahko obrazložimo kot povezave med ljudmi za pridobitev virov. Značilnost socialnega kapitala je, da je neotipljiv, oziroma da lastniške pravice niso čisto jasno definirane. »...rešuje probleme zaupanja, kooperacije in koordinacije v konkretnih socialnih okoljih« (Adam Frane et al., 2001, str. 38).

Uporaba socialnega kapitala pomeni, da neka oseba poseduje pravice do uporabe posameznih virov, druga oseba pa bi rada do teh virov prišla. Značilno je, da viri niso ekskluzivna last osebe, saj jih lahko poseduje tudi druga oseba. Npr. točno določeno informacijo ima lahko več oseb, ki jo poseduje - alter. Zato prihaja do posoje teh virov drugi osebi - ego. To je torej oseba, ki pridobi. Četudi te informacije niso last alterja, le-ta pričakuje nekaj v zameno. Tukaj začnejo nastajati vezi in povezave med ljudmi - omrežja (social networks). V zameno med osebami za informacije, usluge, pomoč, sodelovanje in ostalimi elementi, s katerimi označujemo socialni kapital, se pričakuje tudi obratno, da ego postane alter in »posodi« nazaj in sklene krog. Socialne vezi pa so lahko obveznosti ali premoženje (Woolcock, 2000, str. 226). V primeru, da alter ne verjame, da bi lahko prišlo do sklenjenega kroga posoje, je malo verjetno, da bo do posoje sploh prišlo. Ljudje smo individualna bitja in zato na podlagi pričakovanja o vrnitvi usluge – recipročnosti - storimo nekaj za drugega (Rus, 1999, str. 17).

Poznamo dve vrsti recipročnosti: specifično in generalno. Pri specifični gre za hkratno izmenjavo stvari, ki imajo približno enako vrednost. Generalna recipročnost pa je dolgoročen odnos izmenjav, ki je uravnotežen, saj ni časovno ali vrednostno pogojen. Vključuje obojestransko pričakovanje, da bo po potrebi prišlo do koristi v prihodnosti (Putnam, 1994, str. 172). Ko govorimo o recipročnosti v kontekstu socialnega kapitala, obravnavamo torej generalno recipročnost.

Obstajata dva glavna faktorja, s katerima merimo moč oziroma velikost socialnega kapitala. Prvi je število povezav med ljudmi, drugi pa moč teh povezav. V tem primeru govorimo o vpletenosti virov v omrežje. Socialni kapital pa pogojuje tudi pomembna eksogena spremenljivka - lokacija omrežja in je pogoj, da obstaja socialni kapital (Lin, 2001). Seveda



pa ne smemo pozabiti enega glavnih razlogov, zakaj so te družbene vezi kapital, ali drugače rečeno, zakaj je »neotipljiv« (težko določljiv) vir predmet razprave. Socialni kapital je najmanj otipljiv med vsemi vrstami kapitala, saj obstaja v povezavah med osebami (Coleman, 1988, str. 100). Vir, ki ga mi posodimo, nas ponavadi nič ne stane, saj ga že imamo. Neka informacija, ki jo imamo, nas nič ne stane (v denarju), če jo posredujemo naprej. Glavni razlog odločitve o posredovanju je, da smo mi odgovorni, ker smo lastniki - smo ga samo posodili. Ego lahko ta socialni kapital zlorabi, mi pa bomo soodgovorni za njegovo dejanje, saj ga brez nas ne bi mogel storiti. Z dejanjem lahko škoduje družbi, posameznim interesnim skupinam ali posameznikom, ki so del naše osebne družbe ali del splošne družbe. Zato je eden temeljev socialnega kapitala zaupanje oziroma stopnja povezav - kohezija. Saj bomo le osebam, ki jim na nek način zaupamo, s katerimi imamo določene povezave, posodili vire. Druga stvar, ki jo od naših povezav pričakujemo, pa je, da bomo tudi sami lahko izkoristili povezave in prišli do socialnega kapitala. Povezave nastajajo zaradi medsebojnih koristi, ki jih posamezniki pridobivajo iz svojih socialnih omrežij.

## 1.2 Socialna omrežja

Socialni kapital je premoženje v omrežjih (Lin, 2001). Govorimo o vpletenosti/vtkanosti virov v omrežja (embedded resources). Tudi ena prvih definicij socialnega kapitala, ki je bila podana, ko so se sociologi resneje začeli ukvarjati s socialnim kapitalom, govori o medsebojni povezanosti. Koncept socialnega kapitala je: Skupek dejanskih ali potencialnih virov, ki so povezani v posest trajnega omrežja ali pa v manj formalne odnose poznanstev (Bourdieu, 1985, str. 248). Sam pojem predpostavlja, da je za obstoj omrežja nujna socialna vez. Socialno omrežje je odprt sistem, ki vključuje izmenjave z okoljem (bridging) in izmenjave znotraj lastnih članov (bonding). Socialna omrežja niso naravno dana. Osnovana morajo biti preko investicijskih strategij od povezanih skupin do institucionalizacije, ki jih uporabljajo za svojo dobrobit (Portes, 1998, str. 3). Prav tako pa omogočajo, da zaupanje postane prenosno, saj če oseba A zaupa osebi B in oseba B zaupa osebi C, potem oseba A zaupa osebi C - tranzitivnost<sup>1</sup>.

Omrežja lahko tipiziramo kot popolna, eno-, dvo- ali večmodalna, egocentrična in posebna diadna omrežja. Odvisno je, kako skupine med seboj razvrščamo. Če za omrežje vzamemo vsa poznanstva, je to popolno omrežje, če jih razvrstimo po skupinah z določenimi značilnostmi, pa prihaja do modalnih omrežij. Pri egocentričnih omrežjih pa razdelimo subjekte v ego in alter. Pri diadnih omrežjih so akterji teoretično med seboj povezani, vendar preučujemo tudi vzpostavljene vezi med akterji (Rovšek, 2002 str. 14).

---

<sup>1</sup> Putnam da primer izmeničnih kreditov (rotating credit associations). Člani določne skupine mesečno zbirajo denar in vsakič eden od članov dobi skupek denarja - kredit. Vsak član med skupinami se ne pozna tako dobro z vsemi, da bi vsakemu zaupal, vendar po načelu tranzitivnosti zaupa vsem.

· Socialni kapital iz omrežij omogoča štiri vrste pridobitev (Lin, 2001, str. 6):

1. Pretok informacij: Posameznik iz omrežja pridobiva koristne informacije o priložnostih iz izbir, ki drugače niso dosegljive. Pretok informacij predvsem zmanjšuje transakcijske stroške.
2. Vpliv oziroma kontrola: Če posameznik pripada več skupinam, ki se med seboj ne poznajo (strukturna luknja - podrobnejša razlaga v teoriji strukturne luknje), ima posameznik možnost kontrole nad pretokom informacij. Asimetrija informacij tudi dostikrat nastane v vertikalnem omrežju.
3. Socialno priporočilo (kredibilnost): Posameznik na podlagi tega, da pripada določeni skupini, pridobi kredibilnost - zaupanje in preko tega pridobi vire, ki jih drugače ne bi.
4. Okrepitev identitete (posameznika): Ker posameznik pripada določeni skupini - omrežju, pridobi na veljavi v družbi. Ker je član skupine, ima možnost pridobiti vire iz te skupine. Status je močno povezan s socialnim kapitalom. ... socialni kapital v obliki socialnih virov prispeva k statusu mnogo bolj kot osebni viri (Lin, 2000, str. 479).

Poleg pridobitve bogastva, moči in ugleda socialni kapital vpliva na osebnost posameznika in zvišuje njegovo fizično in psihično zdravje in zadovoljstvo v življenju (Lin, 2001, str. 21).

· Teorija strukturne luknje

Če sta dve skupini - omrežji med seboj nepovezani, obstaja med njima prepada, ki ga opredelimo kot strukturna luknja. To lahko izkoristi posameznik, ki se poveže z obema skupinama. Koristi mu pri pridobivanju informacij in pri kontroli nad informacijami. Če se posameznik poveže z obema skupinama, nista več popolnoma neodvisni, ampak med njima nastane šibka povezava. Burt je naredil študijo o managerjih v podjetjih. Dokazal je, da imajo managerji več možnosti za napredovanje in uspešno vodenje podjetij, če poznajo čim več med seboj nepovezanih skupin in izkoristijo prednosti strukturne luknje. Veliko poznanstev iz istega kroga ljudi pripelje do istih informacij - govorimo o odvečnosti informacij (Burt, 1997).

Različni avtorji zasledujejo različne koncepte glede na to, ali je bolje imeti močne ali šibke vezi. Vse študije, ki so jih dokazovali, pa kažejo, da se v različnih situacijah izkažejo za boljše enkrat močne, drugič šibke vezi.

· Socialni in človeški kapital

Med socialnim in človeškim kapitalom obstaja močna povezanost, saj delujeta obojesmerno. Socialni kapital pomaga proizvajati človeški kapital (Lin, 1999 str. 483). Družba z visokim zaupanjem nima le močnih spodbud za inovacijo in kumulacijo fizičnega kapitala, ampak ima višje pridobitve pri pridobivanju človeškega kapitala (Knack, Keefer, 1997, str. 1253). Človeški kapital so zmožnosti in sposobnosti, ki jih oseba pridobiva oziroma poseduje skozi

izobrazbo in izkušnje (Rovšek, 2002, str. 6). Boljši socio-ekonomski status, ki izhaja iz socialnega kapitala, omogoča boljše šolanje. Izobrazba in vezi, ki jih posameznik pridobi pri študiju, pa mu omogočajo boljši socialni kapital (Lin, 1999, str. 484). Področje, kjer ima država največjo neposredno možnost, da razvija socialni kapital, je izobraževanje. Izobraževalne ustanove ne le da proizvajajo človeški kapital, ampak tudi socialni kapital v obliki socialnih pravil in norm (Fukuyama, 2001, str. 18).

#### · Organizacijski socialni kapital

Organizacijski socialni kapital so posamezniki, ki imajo zaposlitveno razmerje v podjetju (Leana, 1999). Gre za odnos/e med posameznik-om/i in podjetjem, v katerem dela. Organizacijski socialni kapital je nujen za delovanje podjetja. V osnovi je sestavljen iz dveh med seboj prepletajočih se faktorjev. Prvi je družabnost - skupinsko delo. To je pripravljenost in sposobnost udeležencev v organizaciji, da podredijo svoje cilje in družbene akcije do kolektivnih ciljev in akcij (Leana, 1999, str. 5). Drugi pa je zaupanje, ki je potrebno za uspešno skupinsko akcijo. Oba faktorja sta nujna za uspešno skupinsko akcijo v podjetju. Podjetja skušajo svoj socialni kapital zgraditi s stabilnimi odnosi med organizacijskimi udeleženci, organizacijskimi normami in birokratskimi in specifičnimi pravili (Leana, 1999, str. 9). Kjer je nezaupanje med delavci in vodstvom, bo proizvodni sistem zašel v paralizo (Fukuyama, 2001, str. 10). Predvsem zato, ker pričakujejo vodstveni delavci v podjetjih, da bo socialni kapital pripomogel k boljšim rezultatom. Organizacijski socialni kapital omogoča, da ljudje opravičijo individualno podrejenost skupnosti, omogoča bolj fleksibilno organizacijo. Deluje kot mehanizem za skupinsko akcijo in poskrbi za razvoj intelektualnega kapitala v podjetju (Leana, 1999, str. 13). Dobrobit socialnega kapitala je nesporna, seveda pa nastajajo tudi stroški z vzdrževanjem in razvijanjem kapitala. Podjetja morajo najbolj paziti, da se cilji posameznikov ujemajo s cilji podjetja, ker socialni kapital lahko poseduje posameznik ali organizacija na splošno.

Tudi v strukturi organizacije korporacij, za katero je človeški kapital najbolj pomemben, se kažejo spremembe. Vse bolj so pomembna razmerja med zaposlenimi, in sicer medsebojna povezanost na podlagi zaupanja. Gre za novo obliko organizacijske strukture na podlagi odnosov - relationship-based corporation (Marshall, 2000). Marshall poudarja, da je za kvalitativen preskok potrebna nova struktura, ki temelji na zaupanju in ne več na strahu. Izgradnja zaupanja in razvoj »odnosne« korporacije je edina pot za doseg superiornih dosežkov in dolgoročne konkurenčnosti v prihodnosti (Marshall, 2000, str. 17). Torej gre za vpeljavo socialnega kapitala v samo strukturo organizacije podjetja in za čim večje ekonomske učinke. Tudi Sonnenberg (1994) poudarja, da je prihodnost (danes je to že realnost) organizacij v grajenju kooperacije in zaupanja zaradi fleksibilnosti organizacije in boljše izrabe človeškega kapitala, saj le-ta v razmerah zaupanja deluje bolje.

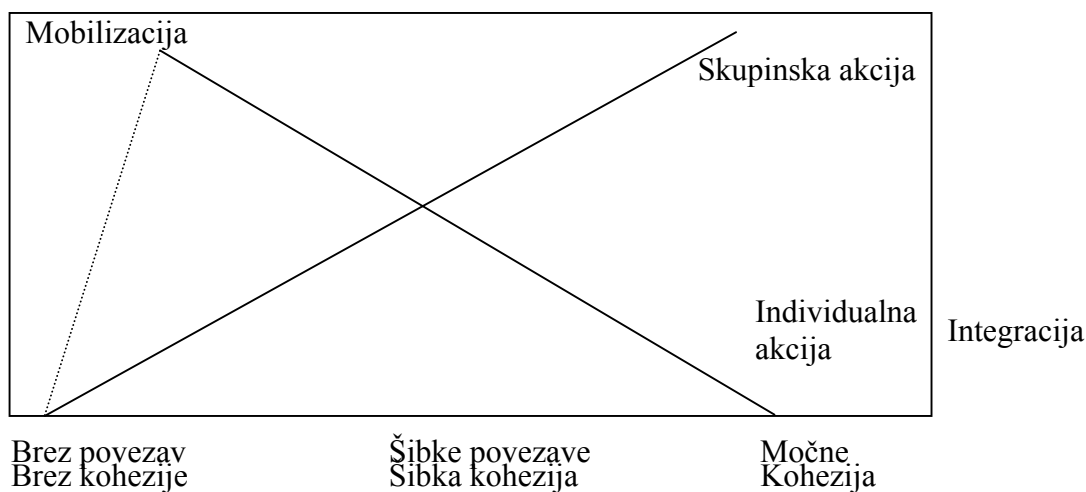
### 1.3 Normativna teorija socialnega kapitala

Teorija rešuje problem dostopa in mobilizacije virov med udeleženci. Glavna predpostavka normativne teorije je, da obstajajo močne povezave med udeleženci v socialnih omrežjih. Povezave so formalne, zato tudi obstaja močna kontrola nad dejanji udeležencev. Močne povezave prihajajo iz dveh smeri. Prva so družinske povezave. Te so že v osnovi zelo močne in niso namenjene samo širjenju socialnega kapitala, ampak so del širšega spektra družbenih povezav. Druge povezave pa izhajajo iz samih koristi, ki jih drug od drugega pričakujejo. Posameznik ve, da če sam ne bo ponudil možnosti, da bi si kdo od ljudi sposodil pri njem katerega od virov, tudi sam ne bi bil deležen kapitala. Zaupanje v močne povezave pospešuje dostop do virov in se širi preko primarnih skupin. Tako se formulirajo skupine povezav v lokalnih in etničnih skupnostih, v poslovnih skupinah in nacionalnih elitah.

Uspešna mobilizacija virov temelji na dveh faktorjih. Prvi je dostop do akterjev, ki posedujejo in kontrolirajo vire. Za to potrebujemo močne vezi (social networks), to je zaupanje v pomenu terminov: solidarnost, obojestranska pripadnost in podpora. Drugi faktor pa sta gostota in kohezija (povezanost) socialnih struktur. Te pozitivno vplivajo na mobilizacijo, saj ustvarjajo močno osnovo struktur, ki same po sebi skrbijo, da ne prihaja do okvar (defections) in zastonjkarstva (free riding). Okvare v strukturah (medsebojnem sodelovanju) okrnejo delovanje mobilizacije, jo zavirajo in celo rušijo. Močne povezave in kohezivne strukture imajo močan vpliv na uspešno mobilizacijo skupine subjektov (collective actions), saj le-te skrbijo za nadzor nad posameznimi člani skupin. Vendar pa to šibi individualno akcijo subjektov, saj zmanjšujejo njihovo moč o samostojnem odločanju.

Povezavo o medsebojni izključljivosti skupinske nasproti individualni akciji predstavlja slika 1. Normativna teorija predvideva pozitivno linearno povezavo med mobilizacijo virov in integracijo osebkov. Močnejše ko so skupine in večja ko je povezanost skupin, uspešnejša je mobilizacija v skupinski akciji. Močne vezi in kohezivne povezave pomagajo akterjem, da mobilizirajo podporo. Istočasno pa so akterji izpostavljeni močnim pritiskom, da ustrezajo skupinskim normam. Če želi posameznik izkoristiti določeno priložnost, rabi pred akcijo dovoljenje skupine. Problem nastaja, če skupina ni naklonjena posamezniku, ali pa če skupina rabi dalj časa, da pride do konsenza o morebitni individualni akciji posameznika v skupini. Kot je iz slike razvidno, obstaja negativna relacija med mobilizacijo in integracijo. Bolj ko so posamezniki vključeni v skupino, manj svobode imajo. Če bi se posameznik zaradi želje po čim večji svobodi čisto izključil iz skupine, ne bi bilo več efekta tudi na individualni ravni, saj bi se izključil iz povezav! Redke strukture in šibke povezave omogočajo individualnim osebkom zaradi majhnih pritiskov skupine največ koristi in omogočajo manipuliranje na druge individualne osebe znotraj skupine, da ne delujejo proti njemu (Rus, 1999 str. 18).

Slika 1: Pričakovani učinek povezav na mobilizacijo pri skupinski in individualni akciji v normativni teoriji



Vir: Rus, 1999, str. 20.

V praktičnem preverjanju so nekateri raziskovalci prišli do različnih ugotovitev. Potrjevale so dejstvo, da so močne povezave eden glavnih virov pri izkoriščanju socialnega kapitala pri visoki stopnji tveganja. (Rus, 1999) Poseben primer je študija o napredovanju managerjev. Da zaposleni napreduje hitro na ravni srednjega managementa, potrebuje močne vezi. Ko pa zasede višje mesto, pa ne potrebuje močnih vezi, ampak posega po individualnih akcijah. Managerji se skušajo znebiti omejitev in vplivajo na druge, da bi jim dovolili »proste roke« pri njihovem odločanju. Potrjuje se tudi, da so pri majhni negotovosti in majhnih stroških pridobitve virov učinkovite že šibke vezi (Burt, 1997).

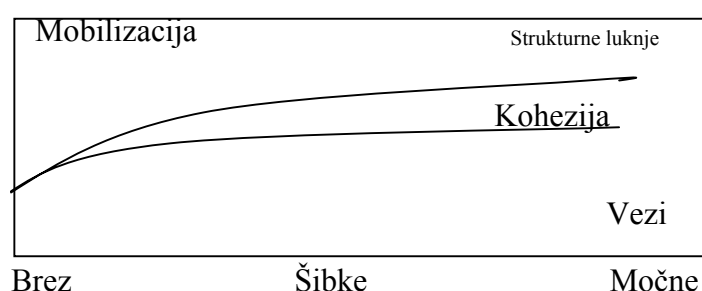
### 1.3.1 Kritika normativne teorije - teorija zanesljivosti (liability theory)

Kritika normativne teorije zajema predvsem odnos med svobodo posameznika in delovanjem skupine. Normativna teorija pravi, da se volja posameznika izključuje z voljo skupine, čeprav posameznik ne more delovati popolnoma individualno. Zato so glavna grožnja obstoja skupine ravno notranji problemi zaradi posameznikov, ki vidijo svoje lastne priložnosti. To vodi do močne kontrole posameznih članov skupine. Kritika pravi, da skupina in posameznik nista tako močno povezana, saj se na trgu ustvarja več skupin. Na trgu poteka tekmovanje za posameznike in vire, zato se skupine bolj posvečajo identiteti skupine (kako izgledajo navzven kot skupina), manj pa se posvečajo integriteti skupine (kako povezana je navznoter). Zato skupina nima razloga za večji nadzor posameznikov. Posameznik se lahko obnaša kakorkoli, dokler ne obremeni skupine v takšni meri, da bi prišlo do zunanjih kritik, ki bi škodile statusu, ugledu skupine. Z okrnitvijo ugleda skupine bi namreč trpel tudi osebni ugled vseh članov skupine.

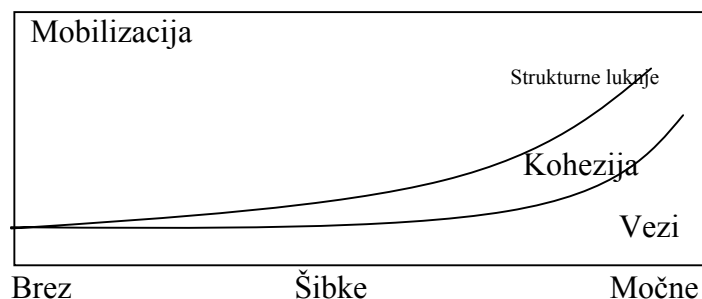
Teorija zanesljivosti nastopi z argumentom zmanjševanja odgovornosti skupine zaradi dejanj posameznikov. Ko pride do poseje virov, alter-je skrbi samo njihova odgovornost, ki bi

nastala zaradi uporabe teh virov. Tveganje je veliko, saj alter odgovarja sam, ne pa skupina, ego pa pripada skupini. Kakšna je odgovornost, je odvisno od struktur. Če obstaja veliko strukturnih prepadov - lukenj (structural holes), je odgovornost manjša. Če ego, pripada več različnim med seboj nepovezanim skupinam, je težje ugotoviti odgovornost posamezne skupine. Kakšna je kontrola odgovornosti, pa je odvisno od stopnje negotovosti. Pri majhni stopnji negotovosti alter ni zaskrbljen, kaj bo ego naredil z njegovim virom, saj težko pride do problemov. Pri tem pa je bolje, da je posameznik vpet v čim večje število skupin, saj lahko mobilizira večje število virov, kot pa če bi bil član samo ene skupine. To pomeni, da skupine niso močno kohezivne, saj pri majhni stopnji negotovosti ni nujna potrebna kohezija. To kaže naslednja slika:

Slika 2: Mobilizacija virov pri majhni stopnji negotovosti



Slika 3: Mobilizacija virov pri visoki stopnji negotovosti



Vir: Rus, 1999, str. 25.

Slika 3 pa kaže, da so osebe (alters) zelo občutljive, na to kaj počnejo osebki (ego) z njihovimi viri. Mobilizacija pri močnih vezeh pomeni visoko stopnjo kontrole nad uporabo virov. Seveda pa pri šibkih vezeh uporabniki virov sploh ne pridejo do potrebnih virov. Kako močna je potreba po kontroli, pa je odvisno tudi od samih struktur (network structure). Pri skupinah z močno kohezijo je potreba po kontroli večja kot v ločenih skupinah (structural holes). Saj po teoriji odgovornosti (liability theory) skrbi dajalce virov samo njihova odgovornost. Četudi bi uporabniki virov zlorabili vir, dajalcev virov ne skrbi za posledice, če pri tem ne bi nosili nobene odgovornosti (Rus, 1999, str. 24).

## 1.4 Filozofski vidik uporabe socialnega kapitala

Poleg Roberta Putnama, ki je eden izmed utemeljiteljev sodobnega socialnega kapitala, je pomemben tudi sociolog in filozof Francis Fukuyama. S socialnim kapitalom se ukvarja v knjigah *The Great Disruption (Human Nature and the Reconstitution of Social Order, 1999)* in *Trust (The Social Virtues and the Creation of Prosperity, 1996)*. Fukuyama skuša pokazati celotno družbo in njen razvoj, od povojnega časa do danes in tudi, kako se nagiba v prihodnost. Prikazuje spremembe, ki jih je uvedla informacijska družba - prehod v postmodernizacijo. Ugotavlja, da so se vrednote, stališča in norme spremenile. Glavne spremembe so bile individualizacija ljudi, še zlasti zaradi velikega preseljevanja v gosta in številčno naseljena območja (mesta), poudarjanje materialističnih vrednot - kopičenje denarja in potrošnja. Da bi na novo ovrednotili, kaj pomeni zaupanje, pomoč, informacija, socialni stik, je prišlo do nove vrste kapitala.

Ta nova vrsta kapitala je socialni kapital, s katerim lahko merimo, kakšne povezave in stike imamo z drugimi, kako močne so in kakšne vrste povezav so. Fukuyama socialni kapital definira kot splet neformalnih vrednot ali norm, ki so v veljavi med člani določenih skupin, ki omogoča kooperacijo med seboj. Za zaupanje pa pravi, da je kot vezivo, ki omogoča, da je skupina med seboj učinkovita in delujoča (Fukuyama, 1999 str. 16). Seveda lahko pride do povezav, ki so za družbo slabe, saj so vrednote napačne. V tem primeru pa govori o odsotnosti socialnega kapitala (mafija - močno povezana in organizirana skupina s svojimi normami in vrednotami, vendar je v širši družbi nezaželjena). Drugi avtorji govorijo o negativnih posledicah socialnega kapitala.

Socialni kapital je torej zaradi različnih norm in vrednot kulturno pogojen. To pomeni, da se od družbe do družbe spreminja, saj ima vsaka družba svojo kulturo. Ne sicer veliko, ker je mnogo dejavnikov kulture univerzalnih celotnemu človeštvu. Pomeni pa tudi, da je zgodovinsko pogojen, da se počasi spreminja in je odsev neke družbe in časa. V glavnem velja, da bolj ko je družba razvita, več socialnega kapitala ima. Za socialni kapital velja, da gre za neformalne norme, ki zmanjšujejo transakcijske stroške - stroški nadzora, pogodb, izobrazbe in sklepanje uradnih dogovorov. V določenih primerih socialni kapital tudi spodbuja večjo stopnjo inovativnosti in prilagoditev skupine. Pri odsotnosti socialnega kapitala pa morajo za dogovor poskrbeti formalni koordinacijski mehanizmi (pogodbe, institucije, pravni sistem).

Največji problem pomeni merjenje socialnega kapitala. Ne moremo ga absolutno izmeriti in vemo, da v vsaki družbi obstaja vsaj v minimalnem odstotku (v nasprotnem primeru bi družba razpadla). Še večji problem pa je merjenje učinkov socialnega kapitala na družbo. Socialni kapital ima namreč poleg kvantitativnih meril (stopnja socialnega kapitala) tudi kvalitativne. Pomagamo si lahko s tem, da vemo, da ima socialni kapital učinek na celotno družbo - civilna družba. Tako učinkuje na gospodarstvo na dva načina: - neposredno kot način kooperacije, komunikacije, koordinacije in zaupanja med podjetji, zaposlenimi, institucijami

... ter - posredno preko učinkov civilne družbe, saj le-ta vpliva na kvaliteto človeškega kapitala (kakšno je zdravstvo, socialno varstvo, zaupanje v državo in njene institucije ...).

Razumevanje težav pri merjenju socialnega kapitala in načinov le-tega je pomembno v nadaljevanju, ko bom skušal prikazati, koliko je socialnega kapitala v Sloveniji in kako deluje. Še prej pa bom razvil teorijo preko sheme, ki lepo ponazarja vpletenost socialnega kapitala v družbo in njegovo povezanost z gospodarskim razvojem.

## **2. DEJAVNIKI GOSPODARSKEGA IN SOCIO-KULTURNEGA RAZVOJA**

Dejavniki gospodarskega razvoja z ekonomskega vidika so (Senjur, 1995, str. 199; Senjur, 1991):

- Obseg in učinkovitost investicij;
- rast prebivalstva, kakovost delovne sile in motiviranost za uspeh;
- tehnološki napredek;
- velikost trga;
- strukturne spremembe;
- družbenoekonomske razmere.

Socialni kapital ni povezan z vsemi zgoraj omenjenimi ekonomskimi dejavniki. Najbolj je socialni kapital prisoten v družbenoekonomskih razmerah in kakovosti delovne sile. Mnogo manj pa v strukturnih spremembah in tehnološkem napredku. Na investicije in pa velikost trga pa socialni kapital nima vpliva ali pa je ta izredno majhen. Za gospodarski razvoj so potrebni naravni viri, človeški viri in kapital. Značilnost naravnih in človeških virov je, da niso v celoti ekonomski faktorji. Investicije kot povečanje fizičnega kapitala pa so čisti ekonomski faktor (Senjur, 1991, str. 103). Socialni kapital vpliva na celotno družbo in ne le na gospodarski razvoj, hkrati pa različno vpliva na posamezne dejavnike gospodarskega razvoja. Socio-kulturni dejavniki v center postavljajo socialni kapital in ga imajo za temelj vseh drugih dejavnikov. Zato v tem poglavju razširjam temo gospodarskega razvoja in jo predstavim v socio-kulturnem vidiku. Čeprav je tema širše zastavljena, pa je večinoma neposredno povezana z gospodarskim razvojem ali pa vsaj neposredno. Gospodarski razvoj je le eden izmed vseh dimenzij razvoja, pa vendar tudi tukaj nastopi močna povezanost z ostalimi razvojnimi dimenzijami - politično, kulturno, socialno in ekološko. Gre za direktno ali indirektno (socialni kapital vpliva na socio-kulturne dejavnike, le-ti pa na gospodarski razvoj) povezavo med temi dimenzijami. Poudarjam pomen gospodarskega razvoja, hkrati pa nakazujem tudi smer in moč povezav z vsemi ostalimi razvojnimi dimenzijami. Končni pomen gospodarskega razvoja z vidika posameznika ali države pa je, da mi živimo bolje. To pa ne zaradi denarja oziroma dobrin, ki jih imamo na voljo, ampak zaradi uporabe le-teh. V postmaterialni družbi (smer, kamor se nagiba Slovenija) je gospodarski razvoj vzvod za način življenja ljudi. O načinu življenja pa predvsem razmišljamo s socialnega in kulturnega vidika. Politični aspekt pa je pomemben predvsem zaradi podlage, ki jo daje gospodarskemu in socio-

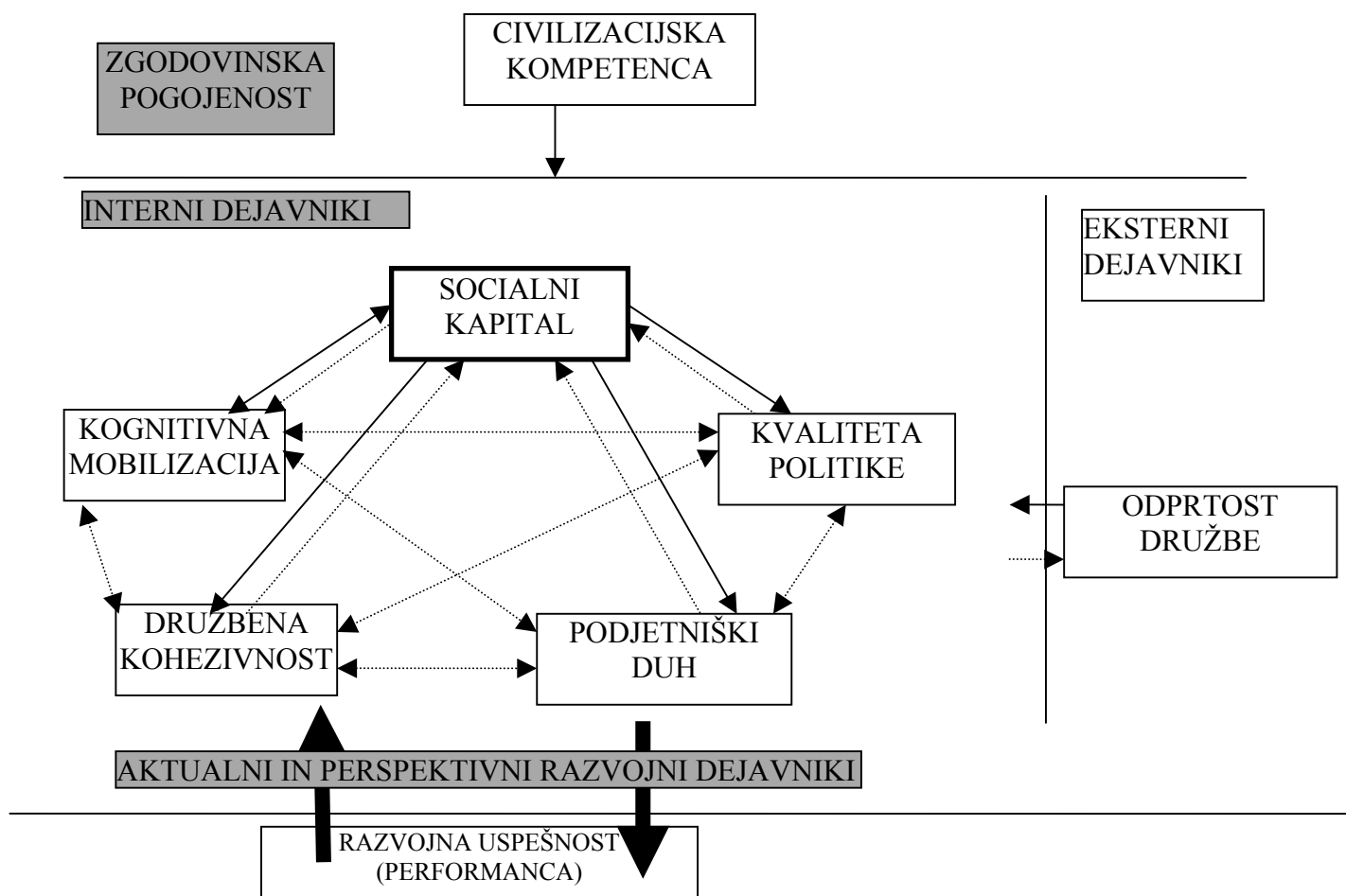


kulturnemu razvoju. Vedno večji pomen pa ima tudi ekologija, saj nesmotrna izraba virov in dobrin že onemogoča višjo raven življenja.

Socio-kulturne razvojne dejavnike pa lahko razdelimo v pet skupin: »kognitivna mobilizacija, socialni kapital, podjetništvo, kakovost političnih institucij in družbena kohezivnost« (Adam et al., 2001, str. 17). To so interni dejavniki razvoja. Nanje pa vplivajo tudi zunanji dejavniki, kot sta npr. odprtost družbe in civilizacijska kompetenca. Slednjo obravnavamo kot zgodovinsko ozadje razvoja določene družbe ali regije. Zakaj moramo upoštevati vse razvojne dejavnike, pa nam kaže sam osnovni pomen socialnega kapitala. Socialni kapital zaradi osnovnega namena, ki je reševanje problemov zaupanja, koordinacije, kooperacije med družbo, skrbi, da je vezni člen med vsemi razvojnimi dejavniki.

Imamo torej kompleks med seboj razvojnih dejavnikov, ki vplivajo na med seboj povezane razvojne dimenzije (Adam et al., 2001). Sledi shema, ki kaže medsebojno povezanost razvojnih dejavnikov. Vse te dejavnike bom v nadaljevanju tudi predstavil in obrazložil njihov vpliv na gospodarski razvoj.

Slika 4: Model socio-kulturnih razvojnih dejavnikov



Vir: Adam et al., 2001, str. 18.

## 2.1 Civilizacijska kompetenca

Gre za sklop kulturnih predispozicij (sklop pravil, navad, vrednot), ki se kažejo v politiki, upravi, podjetniškem duhu, izobraževanju ter ostalih družbenih pojavih, ki so predpostavka za participacijo v moderni družbi (Adam et al., 2001). Francis Fukuyama na tem mestu uporablja izraz civilna družba (civil society). Ta je oblika organizacij, ki stoji med državo in trgom ter je večinoma neodvisna (Skidmore, 2001, str. 53). Opredeljuje jo kot osnovno ogrodje za delovanje družbe. Robert Putnam pa to opredeljuje kot civilna kultura. Kaže se v stopnji zaupanja in altruizma ter gostote državljskih iniciativ in prostovoljnih združenj.

Civilizacijsko kompetenco bi lahko šteli za psiho-kulturni socializacijski vzorec, ki se sedimentira, prenaša preko generacij, se akumulira in ves čas spreminja in inovira. Gre za latentno strukturo kognitivnih, normativnih, ekspresivnih in motivacijskih elementov, ki posamezniku in skupinam omogočajo orientacijo v različnih podsistemih moderne družbe. V tem smislu bi lahko uporabili izraz kulturni zemljevid (cultural map). Večja civilizacijska kompetenca pomeni bolj izdelan zemljevid, akterji se lažje znajdejo v labirintu novih zahtev in družbenih sprememb. Poveča se njihova prilagoditvena sposobnost. To je osnova za vsako novo generacijo, za vsak nov cikel, osnova družbenega, tehnološkega, gospodarskega razvoja ... V primeru šibke civilizacijske kompetence pa prilagoditev traja dalj časa, povzroča stroške in slabo izkoriščenost virov. Oblikujejo se motivacijske strukture fleksibilnega repertoarja vedenjskih zmožnosti in variacij, ki pogojujejo pripravljenost akterjev za participacijo v moderni družbi. Tu obstaja povezava s človeškim, kulturnim in socialnim kapitalom (celotni družbeni razvoj). Na kratko povedano: podedovani fond vedenja, vrednotenja in čustvovanja (tradicija) vpliva na učinkovitost in konkurenčnost sodobnih družb (Adam et al., 2001, str. 27).

Komponente civilizacijske kompetence:

- Delovna in poklicna etika je v industrijski družbi zelo pomembna. Kaže se v visokem vrednotenju dela, v delovni disciplini in odgovornosti, spoštovanju dogovorjenih rokov in tudi v identifikaciji s podjetjem. V ekonomskem pogledu obstaja korelacija med delovno etiko in storilnostjo.
- Sposobnost in motivacija za kolektivno akcijo in samoorganiziranje je posedovanje organizacijskega »know-how«-a tako na področju politike in civilne družbe kot tudi na poslovnem področju.
- Internalizacija formalno-pravne in birokratske discipline je občutek za razlikovanje med formalnim in neformalnim, zasebnim in javnim, občutek za podrejanje institucionalnim pravilom. Iz teh vrednostnih osnov se edino lahko porodi pravna kultura, ki deluje proti pojavom klientelizma, nepotizma in korupcije.

- Bazično funkcionalno znanje (funkcionalna pismenost) omogoča posamezniku in skupinam elementarno razumevanje družbenih sprememb in olajšuje prilagoditev nanje. Gre za sklop znanj, vednosti, informiranosti, sposobnosti dojetanja osnovnih tehničnih in družbenih procesov, ki se oblikujejo skozi procese izobraževanja, vpliv medijev in neformalnega učenja.

Seveda se s povezovanjem in kombinacijo teh komponent oblikujejo nove dimenzije civilizacijske kompetence. (Adam et al., 2001, str. 28).

## **2.2 Kognitivna mobilizacija**

V moderni družbi je znanje eden najpomembnejših razvojnih dejavnikov. Nedvomno lahko to tezo postavimo v dobi informacij. Kognitivna (učeca se) modernizacija je ena najbolj zahtevnih faz družbene modernizacije. Šele na temelju tega procesa se oblikuje »družba znanja«, katere razvoj je odvisen od človeškega kapitala, informacij in inovacij. Vedno bolj je razvidno, da je in bo znanje glavna ločnica med razvitostjo in nerazvitostjo, ločnica v sposobnosti aktiviranja spoznavnih in inovativnih potencialov in njihove vključitve v usmerjanje družbenega razvoja. Kognitivna mobilizacija je zahteven in neenakomeren proces, zato je pomembna težnja k sinhronizaciji različnih segmentov tega procesa.

Osnovne komponente:

- Upravljanje s produkcijo, diseminacijo in aplikacijo znanja. Gre za oblikovanje znanstvenih, tehnoloških in izobraževalnih politik, ki morajo biti usklajene z globalnimi strateško-razvojnimi potrebami. Cilj je povečati obseg in pretok znanja ter razpoložljivost znanja za različne oblike uporabe. Močan pomen ima povezava med viri znanja (univerze, inštituti ...) in porabniki znanja (industrija, politika). Ta povezava je zelo povezana s stopnjo socialnega kapitala. Pri močni stopnji so povezave močne in pride do ugodnih učinkov v družbi.
- Organizacija izobraževanja in učenja. Kognitivna mobilizacija predpostavlja učečo se družbo - permanentno izobraževanje. Pomembne pa so tako formalne kot neformalne oblike učenja, tako individualno kot socialno učenje.
- Spodbujanje in implementacija tehnoloških in socialnih inovacij. Pomemben je sinergetičen pristop, ki reši problem koordinacije med osebami, ki problem identificirajo, in osebami, ki problem rešijo. Obstajati morata interes in potreba po tehnološki prenovi ter inovativno-strateškem menegmentu.
- Oblikovanje informacijske in telekomunikacijske infrastrukture: Gre za spodbujanje računalniške opreme, informatizacijo proizvodnih procesov ... (Adam et al., 2001, str. 55).

Proces kognitivne mobilizacije ni mogoč brez zadostne količine socialnega kapitala. Zahtevane faze modernizacije družbe s pomočjo izobraževanja namreč ne morejo potekati brez konstantnega srečevanja akterjev in usklajevanja delovanja različnih interesov. Pozitivne posledice socialnega kapitala so prisotne pri oblikovanju vseh komponent. V državah z visoko stopnjo socialnega kapitala je omrežje intermediativnih institucij aktivnejše in boljše zadovoljuje potrebe uporabnikov. Prav tako velja za organizacijo učenja. Tudi zato, ker so neformalni mehanizmi čedalje pomembnejši vidik, formalno izobraževanje pa je v družbi vseživljenjskega učenja le temelj, na katerem se lahko gradi naprej.

## 2.3 Kvaliteta politike

Kvaliteta politike je zelo kompleksno in mnogoplastno področje, saj kvaliteta pomeni, da imamo opravka s subjektivno oceno. Naša predpostavka je, da je parlamentarna demokracija zahodnega tipa edina najprimernejša politična ureditev. To je vidik, ki ga danes prakticiramo, in naj bi pomenil, da je demokracija idealno družbeno stanje, kjer vladata svoboda in enakopravnost. Odločanje pa je v rokah ljudstva oziroma njihovih predstavnikov. Dostikrat pa je s pojmom zahodne demokracije povezan tudi pojem tržno gospodarstvo, ki ga demokracija omogoča - svoboda odločanja. Pomembno je, da se nosilci oblasti volijo, da so volitve poštene in relativno pogoste. Delovanje politikov mora biti transparentno in obstajati mora svoboda izražanja ter alternativni izvori informacij - mediji. Kvalitetno delovanje demokratičnega sistema pa ni mogoče brez institucionalnih dejavnikov, kot so razvita civilna družba, učinkovita pravna država, kompetentna in avtonomna državna uprava ter ostale institucije.

### Model kvalitete politike

#### · Demokratičnost

Pojem demokratičnosti označuje ujemanje aktualnih institucionalnih aranžmajev in političnih procesov s standardi poliarhične demokracije. Sem sodita stopnja svobode in zaščita človekovih pravic, brez katerih je razvoj demokracije nemogoč. Pomembno je tudi delovanje samih političnih akterjev in institucij, to je demokratičnost političnih procesov in odgovornost nosilcev političnih funkcij. Poleg tega pa tudi participacija državljanov in njihova vključenost prek različnih skupin v politiko. Ključno pa vplivajo tudi nekateri dejavniki političnega okolja, še posebej medijski prostor. Obstoj demokracije in možnosti za njen razvoj pa so v veliki meri odvisni od zasidranosti demokratičnih vrednot med ljudmi, se pravi od razvitosti politične kulture. Demokracija skrbi, da iz vertikalnih povezav ne nastajajo skupine, ki bi zlorabljele socialni kapital v nasilne namene ali korupcijo (Skidmore, 2001, str. 55).

#### · Stabilnost

Stabilnost se nanaša na obstoj sistema in vztrajnost demokratičnih principov. Na eni strani označuje odsotnost nevarnosti politične destabilizacije, to je prisotnost ali odsotnost političnega nasilja. Na drugi strani pa je povezana z dinamiko menjav oblasti. Politična

stabilnost je širok in mnogoplasten koncept. Tukaj ga obravnavam kot ožji koncept, to je v smislu trdnosti demokratičnih principov izvajanja oblasti. Najbolj uporabljen indikator je pogostost menjave vlad. Vendar ni dobro, če se vlade menjavajo prehitro ali prepočasi. Potrebna je prava mera menjavanja oblasti, ki zagotavlja ravnotežje med reprodukcijo in cirkulacijo elit.

- Učinkovitost

V splošnem se učinkovitost nanaša na sposobnost države/politike za doseganje splošno sprejetih družbenih ciljev. Sem sodijo na eni strani kvaliteta delovanja državnih oziroma političnih institucij (njihova sposobnost oblikovanja in izvajanja politik), način rekrutacije na položaje v državnih institucijah, kompetentnost in avtonomija državne uprave. Na drugi strani pa sposobnost države/politike, da zagotovi uspešno funkcioniranje različnih družbenih področij v skladu z lastnimi principi (predvsem na gospodarskem področju se nanaša na relativno odprtost oziroma odsotnost različnih diskriminatornih ukrepov).

- Transparentnost

Transparentnost označuje razvidnost razmerij med različnimi institucionalnimi akterji, zagotavljanje vedenja v skladu s konsenzalno sprejetimi družbenimi normami pravičnosti na različnih sistemskih področjih in sankcioniranje kršitev teh norm. Tako je s transparentnostjo povezan obstoj primerne pravnega okvira, predvsem učinkovitosti institucij pravne države. Drugo pomembno področje transparentnosti je obseg različnih oblik korupcije in sposobnosti nadzora nad njo. Tretji vidik pa je sposobnost države, predvsem navzven, da se drži sprejetih pravil in obveznosti. Iz tega izhaja tudi njena kredibilnost (Adam et al., 2001, str. 93).

Glavni vezni člen med kvaliteto politike in socialnim kapitalom je element zaupanja (trust). Zaupanje je: Družbeno naučena in družbeno potrjena pričakovanja, ki jih imajo ljudje o drugih, o organizacijah in institucijah, v katerih živijo, in o naravnih in socialnih pravilih, ki so osnovana za osnovno razumevanje njihovih življenj (Paxton, 1999, str. 96). Značilnosti politike, kot so učinkovitost institucij, delovanje pravne države in demokratičnost politike, vplivajo na stopnjo zaupanja v politične institucije pa tudi na stopnjo splošnega oziroma difuznega zaupanja. Velja tudi obratno, saj je od zaupanja ljudi v institucije v veliki meri odvisno njihovo delovanje. Zato gre lahko razvoj v smeri pozitivne spirale (virtues circle), kjer kvalitetno delovanje državnih institucij krepí zaupanje ljudi vanje, le-to pa posledično omogoča njihovo kvalitetno delovanje. Ali pa v smeri začaranega kroga - negativno (vicious circle), kjer slabo delovanje institucij pomeni nezaupanje ljudi, to pa predstavlja oviro za boljše delovanje institucij (Putnam, 1994).

Socialni kapital predstavlja tudi vezni člen med politiko in ostalimi dejavniki socio-kulturnega modela. Preko socialnega kapitala politika vpliva na stopnjo kognitivne mobilizacije z vzpostavljanjem različnih oblik sodelovanja. To je na primer povezovanje industrije z univerzami, spodbujanje neformalnih oblik učenja ... Prav tako vpliva na krepitev socialne kohezivnosti s programi za premagovanje revščine, vzajemno pomočjo in podobnim.

Politika vpliva tudi na podjetništvo, še zlasti na krepitev podjetniškega duha in ustvarjanje podjetništvu »prijaznega okolja«.

## 2.4 Podjetniški duh

Podjetništvo je proces ustvarjanja novih ali izboljševanje obstoječih aktivnosti v okviru organizacij, ki delujejo v ekonomski sferi. Upoštevati pa je treba tudi, da je podjetništvo poleg ekonomskega procesa odvisno tudi od socialnega in kulturnega konteksta.

Podjetniški duh je širši pojem, saj obstaja tudi v demokratičnih državah, kjer je omogočeno iskanje podjetniške priložnosti vsem subjektom v obstoječem političnem sistemu. Obstoj določene stopnje podjetniškega duha v družbi pa je nujen, če naj se pozitivni razvojni potencial politike, družbene kohezivnosti, kognitivne kompetence in socialnega kapitala realizira kot pozitiven razvojni napredek (Adam et al., 2001, str. 123).

Komponente podjetniškega duha (Adam et al., 2001, str. 125-128)

### · Kreiranje novih podjetij

Temeljni znak podjetniškega duha je ustvarjanje novih podjetij. Nova podjetja skušajo izkoriščati poslovne priložnosti, čeprav jih mnogo izmed njih tudi propade. Stopnje propadanja podjetij pa ne moremo enostavno interpretirati kot kazalec dolgoročne razvojne in ekonomske neuspešnosti. Prav nasprotno, v razvojno najuspešnejših družbah prihaja ob konstantnem generiranju novih podjetniških aktivnosti tudi do propadanja manj uspešnih podjetij. V okolju, kjer veliko podjetij propade in je veliko novo nastalih podjetij, je podjetniški duh na visokem nivoju, med podjetji pa obstaja boj za večjo uspešnost na trgu. Visoke stopnje propadanja podjetij so znak turbolentnega in produktivnega okolja, v katerem poteka schumpetrovska konstruktivna destrukcija. Nasprotno pa bi bilo iz podatkov o nizki stopnji propadanja podjetij tvegano sklepati o zelo uspešni podjetniški dejavnosti. Saj je socialistična preteklost pokazala, da je prisilno vzdrževanje podjetij pri življenju nezdrava ekonomska logika.

Pomemben element te komponente je tudi vrednostni naboj okolja, v katerem se odvija podjetniška dejavnost. Ali je poslovno tveganje v razumnih mejah cenjeno in ali je podjetnost v nekem okolju pozitivno vrednotena. Odsotnost odklonilnega odnosa do neuspešnih (tudi v večkratnih poizkusih) poizkusov v primerih, ko do neuspehov pride v podjetniški aktivnosti, v katerih je bilo tveganje v razumnih mejah, je zelo pomemben konstitutivni element ugodnega podjetniškega habitata. Gre za nabor kulturnih karakteristik, predvsem vrednot, ki omogočajo ali preprečujejo ustvarjanje in razvoj podjetij. To so npr. volja za sprejemanje tveganja, inovativnost, volja po izkoriščanju poslovnih priložnosti, odsotnost stigme do ekonomskega neuspeha, delovna, podjetniška in profesionalna etika, nagnjenost k identifikaciji s podjetjem in podobno. Okolje, ki je relativno nenaklonjeno razumnemu tveganju, stigma neuspeha in neprimerna prenizka nagrada, za uspešno tveganje nastopajo kot pomembni omejevalni dejavniki, ki posameznike odvrčajo od iniciative.

- Generiranje kompetenc in mobilizacija virov

Za slednje je v podjetniški dejavnosti potrebno v razvoju neprestano uvajati spremembe. Te so lahko kvalitativne ali kvantitativne. Pri kvantitativnih spremembah gre predvsem za zmožnost ali nezmožnost rasti podjetja prek doseženih kvantitativnih meril. Učinkovita izraba ne zadostuje, zelo pomembna je tudi razširitev ekonomskih aktivnosti prek izvornih meja. Pri kvalitativnih spremembah pa gre za zmožnost ali nezmožnost vpeljevanja sprememb v strukturo in v procese, ki potekajo v podjetniški organizaciji. Podjetja generirajo vire in kompetence. Zato lahko na različne načine prihaja do povezovanja med podjetji in do tvorbe podjetniških grozdov, kar prinese posameznemu podjetju oba tipa sprememb. Zelo pomembno pa je tudi generiranje, diseminacija in aplikacija inovativnih idej. Seveda sta ta dva tipa sprememb povezana. Na trgih visokokvalitetnih izdelkov, ki so značilni za razvojno jedro, lahko na dolgi rok le neprestane kvalitativne spremembe privedejo do pomembnejših kvantitativnih sprememb. Po drugi strani same kvantitativne spremembe ves čas sprožajo kvalitativne spremembe.

- Kvaliteta podjetniškega sektorja

Podjetništvo ne more potekati popolnoma neodvisno. Ideje Adama Smitha o ločenosti ekonomije od države, ter da trge lahko vodi nevidna roka, pripadajo preteklosti. V današnjem času je jasno, da ima država pomembno vlogo pri zagotavljanju osnovnih pogojev stabilnosti in predvidljivosti okolja. Obstajati mora podporno okolje institucij za financiranje ekonomske dejavnosti (tako začetne dejavnosti kot tudi pri procesih generiranja kompetenc in mobilizacije virov) in učinkovitost države (ekonomska politika, oblikovanje pravnega okvirja, ki podpira konkurenčnost, sposobnost prilagajanja na ekonomske izzive, učinkovitost birokracije, aktivnost parlamenta). Zelo pomembni so tudi vidiki transparentnosti političnih in sodnih institucij, ki imajo neposredno opraviti s podjetništvom.

Socialni kapital je pomemben predpogoj za razvoj podjetniškega duha, oziroma ima velik vpliv na količino in kakovost podjetniškega duha, ki obstaja v določeni družbi. Najpomembnejša ekonomska posledica posedovanja socialnega kapitala so komponente, ki rešujejo probleme koordinacije, sinergije in kooperacije. Te so ključnega pomena še zlasti v informacijski dobi. Srednje razvite države, med katere sodi tudi Slovenija, morajo to upoštevati, če želijo narediti preskok v družbo razvitih držav. Izrabljanje potencialov socialnega kapitala je reproduktivno, kar pomeni, da uporabljanje socialnega kapitala zagotavlja njegovo nadaljnjo širitev in krepitev. Socialni kapital je v dvosmerni povezavi s podjetniškim duhom. Za uspešnost na trgu danes poleg standardnih produkcijskih faktorjev potrebujemo tudi kooperacijo, ki jo izvaja socialni kapital. Paziti pa je treba, saj je lahko socialni kapital uporabljen tudi tako, da ima negativni učinek na družbo ali posameznika. Kot

vsak drug kapital je lahko tudi socialni kapital narobe uporabljen. Vendar bi v tem primeru govoril o zlorabi socialnega kapitala, ne pa, da je socialni kapital lahko negativen.<sup>2</sup>

## 2.5 Družbena kohezivnost

Kohezivnost se nanaša na postmoderno družbeno stanje, ki ga označuje visoka stopnja funkcionalne diferenciranosti, hkrati pa tudi visoka stopnja socialne in systemske integriranosti. To je stanje, ki je nasprotno od okvare, dezintegracije in čiste (individualistične) kompetitivnosti. Povezujeta jo dva klasična sociološka pojma in sicer integracija in inkluzivnost. Stanje kohezivnosti je močno zaželeno, vendar imajo tudi najbolj kohezivne družbe vsajene močne tendence dezintegracije in neenakosti. Sam pojem je večplasten in je večkrat interpretiran v različnih povezavah, zato temeljne zadovoljujoče definicije ni.

Kohezivne družbe so tiste, ki skrbijo za enakost, pravičnost v smislu zagotavljanja podobnih startnih možnosti in hkrati preprečujejo razmah ekskluzije, zaradi česar je tudi stopnja družbeno disfunkcionalnih aktivnosti ljudi relativno nizka. V taki družbi imajo državljani občutek pripadnosti in identitete. V kohezivni družbi obstajajo tudi možnosti za bazični konsenz. Družbe, ki so preveč polarizirane in razcepljene po socialni, etični, kulturni ali politični dimenziji, proizvajajo celo vrsto neproduktivnih konfliktov, kar zelo obremenjuje delovanje posameznikov in institucij in negativno vpliva na razvojno dinamiko.

Seveda lahko tudi navidezna oziroma umetna brezkonfliktnost izniči tekmovalnost in individualno pobudo. Družba mora najti dovolj kompleksen okvir za procesiranje in uravnoteženje družbene akcije, kjer bodo vsi strmeli za skupno korist brez anomalij, kot je problem "free rider" (Adam et al., 2001, str. 155).

Indikatorji:

- Vloga socialne države, ki preprečuje socialno izključenost.

Preučujemo družbeno neenakost, ki je vidna v stopnji revščine in je v glavnem pogojena z zaposlenostjo. Poleg moralnega vprašanja o družbeni neenakosti je stopnja družbene neenakosti povezana tudi s kvaliteto življenja ljudi, ki predstavlja človeški kapital. Ta je ključen dejavnik, ki vpliva na razvojno sposobnost posameznega družbenega sistema.

- Aktivizacija ljudi v nevladnih organizacijah in solidarnost.

Preučujemo gostoto in delež populacije, ki je angažirana v civilno-družbenih aktivnostih.

---

<sup>2</sup> V gospodarstvu obstajajo primeri, da podjetja zaradi omrežij, v katera so vpletena preprečujejo njihov razvoj. Predvsem gre za omrežja na horizontalni ravni, ki preprečujejo kvalitativni preskok tako posameznikom kot skupinam.



- Nacionalni in kulturni sistem - identiteta.

Tukaj lahko govorimo o nacionalnem konsenzu, kot o občutju pripadnosti različnim kolektivitetam. Četudi sedaj potekajo procesi globalizacije in individualizacije, je to še vedno pomemben pojem in se vedno bolj izpostavlja. Vedno bolj je pomemben v dogovorih mednacionalnih sporazumov in združevanj (EU).

- Odsotnost družbene okvare.

Preučujemo stopnjo samomorilnosti, alkoholizma, narkomanije, kriminala in podobne pojave, ki uničujejo človeški kapital, ali pa ogrožajo varnost in spodjedajo zaupanje ljudi, kot tudi njihovo pripravljenost na medsebojno delovanje (Adam et al., 2001, str. 158-172).

## **2.6 Odprtost družbe v mednarodni prostor**

Tu preučujemo odprtost družbe do mednarodnega prostora. Družba ni več samozadostna, zato potrebuje povezave in veze z ostalimi družbami. Vsaka družba ima svoje konkurenčne prednosti, zato je smiselno, da pride do menjave, saj je skupna korist tako večja.

Odnos med razvojem in odprtostjo pa vsekakor ni enoznačen. Upoštevati je potrebno tudi nacionalno identiteto in solidarnost, ki omogoča izgradnjo pomembnih vidikov družbene kohezivnosti in socialnega kapitala. Pretirana zaprtost (segmentirano opredeljene) družbe, organizirane na podlagi nacionalne države, pomeni odrekanje določenim virom in/ali prevzemanje večjih stroškov za pridobivanje nekaterih virov, kot bi bilo to sicer potrebno. Posledica je stagnacija in upad kompetitivnosti na daljši rok. Skrajna odprtost pa pomeni, da sistem sprejme vse kompleksnosti okolja brez selekcije, s čimer se izgubijo specifični viri, značilni za neko nacionalno državo. Razvojna uspešnost zahteva vzdrževanje kompleksnega ravnotežja med obema skrajnostima.

Za majhne države je posebej težavna "hoja po vrvi". Majhne države imajo namreč manjši manevrski prostor, saj majhnost pomeni, da bodo težko pridobile vire, ki bi imeli nadnacionalne komperativne prednosti. Po drugi strani pa se bodo težko optimalno odzvale na kompleksne izzive okolja. Visoka kompleksnost okolja je lahko za majhno državo toliko bolj ogrožujoča, če ni sposobna razviti lastne kompleksnosti - Ashbyjev zakon raznovrstnosti.

Seveda imajo majhne države nekatere komperativne prednosti pred velikimi. Kot majhni sistemi utegnejo lažje vzpostaviti notranji konsenz in glede na to usmerjati svoje regulativne potenciale. Izognejo se lahko nekaterim problemom z notranjo kompleksnostjo. V večji meri lahko osredotočijo svoje regulativne potenciale na iskanje odgovorov in na izzive kompleksnega okolja in si s tem zagotovijo večjo raven odprtosti (Adam et al., 2001 str. 177).

Ekonomska odprtost vključuje tako izmenjavo proizvodov, surovin in storitev kot tudi izmenjavo produkcijskih faktorjev, kot so kapital, znanje, delovna sila. Z vidika razvoja je najpomembnejši vnos produkcijskih faktorjev, saj le-ti omogočajo rast produktivnosti znotraj sistema. Danes pa je najbolj bistven kapital, in sicer prehaja iz finančnega vedno bolj v

intelektualni kapital. Pomemben je tudi sistem, da ta tuji kapital učinkovito integrira v svoj sistem in ga dobro in uspešno izrabljuje. Ekonomska odprtost pa je vseskozi v močni povezavi in prepletenosti s politično in socio-kulturno odprtostjo.

Vloga socialnega kapitala je v koordinaciji in regulaciji tako v notranjih razmerjih v družbi kot njenih relacij do mednarodnega okolja. Kompleksnost okolja je velika, še posebej v mednarodnem okolju. Posebej občutljive so majhne države, kot je tudi Slovenija. Drugi element odnosa med socialnim kapitalom in odprtostjo v mednarodno okolje pa je vidik premoščanja ("bridging") ne le posameznih skupin znotraj družbe, ampak tudi kot povezava skupin med različnimi družbami oziroma nacionalnimi državami. To je še posebej zahtevno, saj je kohezivnost v mednacionalnem prostoru šibka. Gre za izgradnjo zaupanja v obeh smereh in v omrežja.

### **3. POVEZAVA GOSPODARSKEGA RAZVOJA S SOCIALNIM KAPITALOM**

Gospodarski razvoj neke države je močno povezan z družbo in njenim socio-kulturnim delovanjem. Ekonomsko življenje je globoko vraščeno v družbeno življenje in ga ne moremo razumeti ločeno od navad, običajev, morale, torej od kulture, v kateri se odvija. Seveda se vsi strinjajo s tem. Glede na to, kako je ekonomski razvoj povezan s kulturo, so se teoretiki razdelili v tri skupine. Konvergenčni teoretiki pravijo, da se kultura spreminja z vsako fazo gospodarskega razvoja. Kulturalisti pravijo, da skupine v družbi ohranijo svoje značilnosti in da ekonomski razvoj ohranja raznoličnost norm in vrednot. Tretji pa zagovarjajo racionalno izbiro, ki je omejena s formalnimi pravili, in vpliv ekonomskega razvoja na kulturo (Frederking, 2002). Rezultati socialnih grozdov so pokazali ekonomski vzorec v različnih ekonomskih skupinah (Gupta, 2002). Kot sem že navedel, je gospodarski razvoj le eden od dimenzij razvoja. Za sodobno družbo je značilno, da je prišlo do sprememb v običajih, normah in vrednotah. Te spremembe so vplivale na celotno svetovno družbo, njen razvoj in prav tako na komponento razvoja - gospodarski razvoj.

Socialni kapital različno učinkuje v različnih državah. V grobem jih lahko razdelimo na zahodnoevropske države, ki imajo uveljavljen in stabilen sistem demokracije. Države v tranziciji so države, ki šele uveljavljajo demokratičen sistem in tržno gospodarstvo. Države v razvoju - tretji svet, ki ima večinoma nestabilen sistem in šibko gospodarstvo. Iz te razdelitve izhaja tudi to, kakšno vlogo ima socialni kapital v razvoju. V tretjem svetu socialni kapital skrbi za zmanjševanje revščine, v razvitih državah pa za čim večjo globalno uspešnost gospodarstva. V tej diplomski nalogi se posvečam predvsem državam zahodnoevropskega tipa. Povezava gospodarskega razvoja s socialnim kapitalom v tretjem svetu je deloma omenjena v tem poglavju v odstavku razvojna politika države.

Lahko rečem, da imajo sodobne demokratične družbe težnjo razvijati se v postmodernistično družbo. Gre za vzorec vrednostnih orientacij. Te se oblikujejo na osnovi odnosa do ciljev države. Ločimo materialistično, postmaterialistično in kombinirano državo. Vrednote so

povezane tako z gospodarskim kot političnim razvojem. Gospodarski razvoj in politična kultura tako na dolgi rok vplivata tudi na stališča prebivalcev. Gospodarski razvoj vodi do določenih sprememb v sistemu splošno sprejetih družbenih vrednot in prepričanj, ti pa producirajo povratne učinke, ki spet vplivajo na spremembe v ekonomskem in političnem sistemu teh družb.

Za proces postmodernizacije je značilen prehod vrednot pomanjkanja k vrednotam varnosti. Značilno je zavračanje vsakršne oblasti, tako tradicionalnih oblik kot državne oblasti. Poudarek je na posamezniku, njegovi svobodi, samoizpolnitvi, prostem času, socialnih stikih in participaciji v družbenem življenju. Postmodernizacija je povezana z vrsto sprememb na makroravni družbe (Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001, str. 35-36). Poudarek je na individuumu posameznika in njegovi samouresnitvi, vendar se morajo ljudje v družbi obnašati tako, da bo njihova skupna korist največja. Akcije posameznikov lahko pomenijo za druge posameznike ali skupino pozitiven ali pa negativen učinek. Negativnih učinkov, se posamezniki branijo in delujejo proti njem. Ustreznost akcije, da ima za vse skupaj najboljši učinek, rešuje socialni kapital. S koordinacijo, kooperacijo in zaupanjem socialni kapital poskrbi, da je družbena korist kar se da velika. Na splošno rečeno skrbi socialni kapital za družbeni in gospodarski razvoj. Čeprav socialni kapital deluje ločeno od ekonomske sfere, pa kljub temu pomembno vpliva nanjo. Socialni kapital je odločilen za razvoj civilne družbe - organizacij in socialnih omrežij, ki so v prostoru med družino (privatno sfero) in državo (javno sfero).

Koliko socialni kapital prispeva h gospodarskemu razvoju, lahko merimo v treh smereh. Prva smer je delovanje socialnega kapitala kot povzročitelja omrežij, ki jih lahko učinkovito uporabimo v ekonomski sferi od mikro- do metanivoja. Socialni kapital je bil identificiran kot integralna komponenta socialnega in ekonomskega razvoja od mikro- do makrostopnje (The World Bank Group, 2002). Ljudje uporabljajo svoje povezave za svoje potrebe ali pa za potrebe podjetij, institucij, zavodov, države ... Gre za povezave v horizontalna in vertikalna združenja.

Razločevati pa moramo tudi med obliko socialnih omrežij, saj so lahko ta zasnovana znotraj ali zunaj skupnosti, kateri pripadamo. Zunajskupnostna omrežja nam omogočajo povezavo (bridging) z ostalimi člani, ki ne pripadajo naši skupini. To je zelo pomembno za globalni uspeh. Znotrajskupnostne povezave (bonding) pa držijo skupino skupaj in ji omogočajo prednosti kolektivne akcije (Woolcock, 2000, str. 231). Pravzaprav je tu socialni kapital nepogrešljiv in več ko ga imamo, bolje je. Učinek, ki ga proizvedemo z ekonomsko akcijo, pa zelo težko izmerimo. Lahko rečem, da je socialni kapital nujni pogoj za akcijo na trgu, ni pa zadostni. Nobena veza nam na trgu ne pomaga, če nimamo kaj ponuditi ali pa kupiti - pridobiti.

Zaupanje je eden glavnih virov, potrebnih za gospodarski razvoj. To ugotavljajo vsi raziskovalci socialnega kapitala. Njegov vpliv se kaže tako od mikro- do makronivoja.

Zaupanje je pomembno za posameznike, skupine, podjetja, institucije in države. Njegov največji sovražnik pa je oportunitizem (Fukuyama, 1999, str. 51; Torsvik, str. 458). To je izkoriščanje priložnosti posameznika v skupini predvsem na podlagi zaupanja ostalih do njega. Zaupanje in civilna kooperacija sta v močni povezavi z ekonomskimi rezultati države. (Knack, Keefer, 1997, str. 1252). Socialni kapital vpliva na produkcijo preko zaupanja (Torsvik, 2000, str. 456). Torsvik deli zaupanje na dva dela. Prvi je zaupanje, ki izhaja iz recipročnosti ali pa na podlagi socialnega statusa (pro-social motivation). To je zelo pomembno v primeru preučevanja in vplivanja na socialni kapital.<sup>3</sup> Najbolj vidni in standardni vpliv, ki ga ima socialni kapital, z ekonomskega vidika je na podlagi transakcijskih stroškov. To so stroški za pridobitev informacije, četudi te izhajajo iz vez, poznanstev. Informacije znižujejo stroške nadzora, asimetrije informacij, pravnih stroškov in pogodb (Fukuyama, 2001, str. 10; Torsvik, 2000, str. 458). Za zmanjševanje transakcijskih stroškov pa so odgovorne norme, ki podpirajo sistemsko zaupanje (social trust), prav tako pa poskrbijo za lažjo kooperacijo (Putnam, 1994, str. 172). Problem nastane, ko govorimo o vezah. Te so namreč podmena socio-kulturnih dejavnikov in ne ekonomskih. Od tu izhaja dejstvo, da je socialni kapital sociološki pojem. Vendar ga vseeno skušamo meriti v ekonomskem merilu. Vprašanje pa je, zakaj. Tu pridemo že na filozofska tla, saj nam kmalu postane jasno, da v postmaterialistični družbi vse merimo v denarju. Tudi sociološke in kulturne dejavnike skušamo dati na en skupen ekvivalent - denar. Problem pa je, ker večino teh dejavnikov ne moremo meriti v denarju!<sup>4</sup>

Tudi za inovacije, ki so bistvene za razvoj podjetij, so ugotovili pozitivno povezanost s socialnim kapitalom. V Kanadi so naredili študijo v 440 proizvodnih podjetjih in ugotovili, da socialni kapital pozitivno vpliva na to, ali bodo podjetja inovirala ali ne in kakšna bo osnova inovacij (Landry, 2002). Uporaba omrežij za spodbujanje inovacij se je izkazala tako z uporabo direktnih (močnih) in šibkih vezi (Ahuja, 2000). Velja tudi v obratni smeri: Majhno zaupanje lahko tudi zmanjšuje inovacije. (Knack, Keefer, 1997, str. 1252).

Drugi vidik pa je stanje družbe, ki je generirana preko socialnega kapitala. To je družbeni in institucionalni vidik (Woolcock, 2002, str. 229). Izhajamo iz tega, koliko je neprofitnih organizacij, civilnih skupin, združenj, kolikšna je stopnja izobrazbe, stopnja okvar v družbi (kriminaliteta, alkoholizem ...), kakšno je zdravstvo, zaupanje ljudi v sistem in podobno. Tu merimo samo posredne učinke. Predpostavljamo, da vse te stvari posredno pozitivno vplivajo na gospodarski razvoj. V primeru okvar pa govorimo o stopnji odsotnosti socialnega kapitala (Fukuyama, 1999). Okvare pa zmanjšujejo razvoj in slabšajo stanje družbe, zato je zaželena čim manjša stopnja okvar. Neprofitne organizacije skrbijo za ljudi in jim brezplačno olajšujejo življenje. Sem spadajo organizacije, kot so humanitarne, okoljevarstvene, kulturne organizacije in vse ostale. Skrbijo za fizične in psihične potrebe ljudi. Nenazadnje pa tudi

---

<sup>3</sup> Putnamov primer rotirajočih kreditov ne temelji na recipročnosti - saj bi član, ki bi dobil kredit prvi, pridobil, če ne bi več vlagal v kreditno združenje. Dejstvo, zaradi katerega posameznik ne izstopi, je socialno zaupanje, saj ima skupina veliko moč in vpliv nad posamezniki skupine.

<sup>4</sup> Kako lahko izmerimo v denarnih enotah prijateljstvo, zaupanje, srečo ... V teh primerih vedno govorimo o primerjavi z dvema pojmom, ki pomenita več ali manj, oziroma primerjava med dvema stvarima.

združujejo ljudi, jim omogočajo socialni kapital in druženje. Ne smemo pozabiti, da je glavni vir razvoja človeški faktor. Če so ljudje zadovoljni, izobraženi in zdravi, s tem skrbimo za učinkovit in močan človeški faktor. Pri institucionalnem vidiku je pomembna učinkovita država, zato mora država investirati v civilni in državni (govorimo o instituciji) socialni kapital, da zmanjšuje korupcijo, birokratske ovire, zavirajoče civilne svoboščine, neenakost, etnične napetosti in zagotavlja lastniške pravice. Investicije v socialni kapital so komplementarne investicijam v ostale vrste kapitala (Woolcock, 2000 str. 235; glej poglavje 1, str. 5).

Za razvoj pa je zelo pomembna tudi sinergija, ki izhaja iz prepleta institucionalnega in omrežnega vidika. Tu lahko govorimo o tretjem vidiku. Sinergija je potrebna za gospodarski razvoj, saj skrbi za medsebojno sodelovanje države in gospodarstva, da učinkovito »zasledujeta« iste cilje. Sinergija je običajno sestavljena iz kombinacije komplementarnosti in vpletenosti (Evans, 1996, str. 1130). To v praksi pomeni, da je komplementarnost nujni pogoj, izraža pa se v akciji države, ki da na voljo vire za ljudi. Vpletenost (embeddedness) pa pomeni sodelovanje ljudi v programih za razvoj. Pomembnost sinergije se predvsem kaže v tretjem svetu, kjer država skuša spodbuditi razvoj, ljudje pa ponavadi nimajo dovolj virov za izgradnjo javnih dobrin (vodovodi, kmetijske zadruga in podobno).

Učinke socialnega kapitala lahko zmerimo statistično s številom ali s stopnjo organizacij, zdravstva, šolstva, prav tako pa tudi s stopnjo odsotnosti socialnega kapitala (stopnja kriminala). Portes meni, da gre za negativne posledice socialnega kapitala. Nedavne študije so identificirale vsaj štiri negativne posledice socialnega kapitala: izključitev zunanjih subjektov, preveliki zahtevki skupine do posameznika, omejitve osebne svobode in zmanjševanje norm (Portes, 1998). Drugi način merjenja pa lahko opravimo z raziskavami in anketami, kako in kaj ljudje mislijo. Kakšno je njihovo zaupanje v državo, institucije, kakšne so njihove vrednote, stališča in ostala mnenja. Tudi tu lahko posredno izmerimo socialni kapital. Pomembno je vedeti, da je socialni kapital sestavljen iz mnogo spremenljivk, ki se spreminjajo glede na državo in v času. Velikokrat se uporabljajo tudi spremenljivke, ki so približki (proxy spremenljivke) (Woolcock, 2000, str. 239, Fukuyama, 2001, str. 15).

#### · Razvojna politika države

Socialni kapital naj bi bil ena od komponent razvojnih projektov - tudi bolj klasičnih (bolnice, šole ...) (Woolcock, 2000, str. 242). Država lahko tudi spodbudi, da nastajajo omrežja na poslovni, inovativni in znanstveni ravni. Omrežja niso nujno kulturno in zgodovinsko pogojena, primer tega je Sicilijeva dolina (Cohen, Fields, 1999). Vse bolj pa se pojavlja ideja, da bi gospodarski razvoj izmerili z vidika, kako ljudje živijo. Ideja predstavlja indeks kvalitete življenja (quality of life index), s katerim bi prikazali stanje ljudi, ne pa bogastva, ki ga ima v posesti večinoma manjšinska elita. Vedno bolj se razpravlja o problemu revščine, ki jo skušajo z gospodarskim razvojem zatreti (Meier et al., 2002). Intervencije v razvoj morajo vsebovati socialni kapital, da ne ogrožajo revnih. Priporočljivo je, da država v razvojni politiki države pravilno intervenira v zasebni in javni sektor, da skrbi za revne, zagotavlja

povezavo med družbo in socialnimi skupinami, spodbuja javni in privatni sektor, ki je odgovoren za javne dobrine. Revni in podobne skupine (marginalne skupine) imajo malo socialnega kapitala, še posebej pa malo vertikalnih vezi, ki so pomembne za preboj v drugo skupino (iz revšine v srednji razred). Predvsem ker velja, da se posamezniki združujejo v skupine s podobnimi socio-ekonomskimi karakteristikami (Lin, 2000, str. 787). Znano je, da bodo posamezniki z boljšim socio-ekonomskim poreklom (starši), verjetneje imeli dostop do boljših socialnih virov (Lin, 2000).

### **3.1 Učinek socialnega kapitala na razvoj majhnih in srednje velikih podjetij v Jugovzhodni Evropi in učinki tranzicije na podjetja**

Socialni kapital je pomemben dejavnik razvoja malih in srednje velikih podjetij v Jugovzhodni Evropi in zato ključna spremenljivka, ki pojasnjuje ekonomsko rast v tej regiji. To potrjujejo tudi rezultati najnovejše študije (Rus, 2001) ekonomske rasti med malimi in srednje velikimi podjetji v treh državah: Sloveniji, BIH in Makedoniji. Socialni kapital vpliva na gospodarski razvoj in rast. Še posebej je to značilno za države v tranziciji, zato raziskava zajema tri države bivše Jugoslavije, manj pa je to značilno za razvite države (World Bank Group). Do močnejšega vpliva socialnega kapitala v tranzicijskih državah pride zaradi premalo razvitega, nepopolnega in neučinkovitega trga. Socialni kapital ustvarja socialno infrastrukturo za ekonomske transakcije. Prav tako zagotavlja podjetniškega duha. Ta je nujno potreben za pospešitev ekonomske (gospodarske) rasti majhnih in srednje velikih podjetij. Zaradi statističnih in kvantitativnih rezultatov raziskave, govorimo o učinku na gospodarsko rast in ne o učinku na gospodarski razvoj. Vendar je to ena redkih empiričnih študij, ki nam da vpogled v to, kako socialni kapital deluje v ekonomski sferi, oziroma kako deluje v primeru podjetij na mikronivoju. Obstaja tudi nekaj drugih študij o učinku socialnega kapitala, vendar so te starejše, o drugih državah in so zato za nas manj aktualne. Raziskave so delali za področja, ki so dosegle nenadno hitro rast (Severna Italija, vzhodnoazijske ekonomije in Francija). Pokazalo se je, da je socialni kapital učinkoval z različnih vidikov na različne načine (Putnam, 1994). Znan je tudi študija o vlogi socialnega kapitala v 29 državah v dolgoročnem obdobju (1981-1991), ki jo je naročila Svetovna Banka, vendar Slovenija ni preučevana (Knack, Keefer, 1997). Podatki so sicer stari, vendar se splošne ugotovitve ujemajo z nadaljnjimi raziskavami o socialnem kapitalu vključno z raziskavo, ki sem jo vključil v diplomsko nalogo (poglavje 3.2).

Zavedati se moramo, da je socialni kapital podmena kulture, le-ta pa vpliva na gospodarski razvoj (Lin 2001). Socialni kapital ima v kontekstu podjetniškega okolja tri različne tipe učinkov. Lahko ima direktni vpliv, ko pridobi dodatne vire v produkcijsko funkcijo. Lahko ima indirektni vpliv, ko skrbi za pravilen tok virov skozi socialne strukture (intervenira, prilagaja in usklajuje). Ima pa tudi multiplikativen učinek, ko skrbi za uporabo virov in jih usmerja kakšni so učinki teh virov.

Poleg velikih bivših državnih podjetij je edino še zasebni sektor tisti, ki skrbi za rast v tranzicijskih državah. Socialni kapital igra pomembno vlogo v majhnih podjetjih, kajti majhna

podjetja so bolj ranljiva za oportunitizem kot velika. Majhna podjetja imajo manj diverzificirane posle, to pa vodi v večji riziko. S širjenjem zaupanja, promocijo kooperacije in zmanjševanjem tveganja in transakcijskih stroškov v ekonomiji in družbi se pojavi večja pripravljenost subjektov, da vstopijo v nove posle. Kooperacija je vitalna za podjetja, da prerastejo majhnost in nastopijo na večjih trgih in končno tudi globalno na svetovnem trgu. Prav tako pa se pojavljajo prednosti iz omrežij, ki nastanejo s povezavami majhnih podjetij (ekonomija obsega). Ekonomije v tranziciji so odvisne od majhnih podjetij, saj pričakujejo, da se bodo razvila in postala večja podjetja (večja podjetja so bila do leta 1991 v Sloveniji samo državna in niso še optimizirana).

Drugi močni člen gospodarstva so bivša državna podjetja, ki so se olastnila. So večja, vendar vsa niso preživela in v večino primerih so se morala temeljito prestrukturirati. Nekatera podjetja so ostala cela, druga pa so se razbila na več delov (profitne enote so se ohranile, neprofitne pa so zaprli). Pri večjih podjetjih (bivša državna), ki so tranzicijo preživela, so ugotovili močno povezanost med socialnim kapitalom in lastniško strukturo. Obstoječe lastništvo je tudi (čeprav ne povsod) kazalec na zaupanju utemeljenih odnosov med najvišjim vodstvom podjetja (ki je večinoma usmerjalo/izvajalo lastninjenje) in zaposlenimi (Mrčela, 2001, str. 187). Pomembno je predvsem zaupanje v podjetju in med partnerji. Novi pogoji na slovenskem trgu so pomenili majhno zaščito slovenskega trga, strukturne spremembe v finančnem sistemu in nove odnose med kupci in prodajalci (Jaklič, Hočevar, 1999, str. 28). Trg v Sloveniji je začel delovati na tržnih principih, s tem da ni bilo ustrezne pravne zaščite in demokratične tradicije. Podjetja so bila soočena z neurejenim trgom v Sloveniji. Zaradi zaprtja trga v bivši Jugoslaviji so izgubila približno 30% prodaje. To so skušala rešiti z agresivnim prodorom na tuje trge. Slovenska podjetja so imela slabo pozicijo na tujih trgih zaradi neprepoznavnosti in nezaupanja v kvaliteto. Zaradi nuje prodati viške (zaradi zaprtja jugoslovanskih trgov) so imele tudi nizko ceno proizvodov. Podjetja so se morala opreti na vse svoje vire, vključno s socialnim kapitalom, četudi je bil zaradi socialističnega sistema močno okrnjen (Jaklič, Hočevar, 1999; Rus, 1999). Zato je močan faktor, ki vpliva na obstanek in širitev socialnega kapitala v podjetjih, predvsem lastništvo zaposlenih v podjetju, saj so le-ti soudeleženi v vodenju podjetja, zato ni asimetrij informacij, kar skupaj zagotavlja zaupanje. Zaupanje med poslovnimi partnerji pa povečuje stabilni pravno-politični sistem, večjo podjetniško kulturo in zavedanje o medsebojni odvisnosti na trgu (recipročnost).

Pomanjkanje zaupanja je ovira za ekonomsko rast. Sicer je ne ustavi, ampak jo upočasnjuje, z naraščanjem zaupanja je ovira vedno manjša. Drugi vidik zaupanja je sociološki. Poudarja dejstvo, da kjer je socialna solidarnost velika, je ekonomska rast večja. V družbi obstajajo norme, ki na dolgi rok omogočajo sklepanje poslov. Ljudje se zanesejo drug na drugega, kar spodbuja medsebojno trgovanje in kooperacijo. Zaupanje ne le zmanjšuje transakcijske stroške, ampak tudi na splošno omogoča ekonomske transakcije.

Sistematično zaupanje pomeni, da osebkni na trgu zaupajo v obstoječi ekonomski, finančni, pravni in socialni sistem. Ekonomske transakcije potekajo, ker osebkni verjamejo, da bodo izvršene pravilno in ob pravem času. Verjamejo v obstoječi sistem, četudi obstaja možnost, da del sistema propade (npr. banka ali druga finančna institucija). To tveganje je poznano in malo verjetno, zato je sestavni del posla.

Medoosebno zaupanje pomeni, da zaupamo osebi, da izvrši svoj del posla. Uporabljamo zaupanje, da zmanjšujemo transakcijske stroške. Tu želimo, da tveganje ne obstaja in da bo posameznik izvršil svoj del posla po dogovoru. Po preteklih izkušnjah zaupanje v posamezne poslovne partnerje narašča ali pada. Zato je od medosebnega zaupanja odvisno, kam bomo svoje vire vložili, od sistematičnega zaupanja pa, ali bomo vire sploh vložili ali ne. Večanje in širjenje zaupanja torej potekata iz dveh smeri. Država skrbi za trden transparenten sistem, v katerem inštitucije delujejo dobro. Večanje zaupanja na medosebni ravni pa poteka na podlagi srečevanja predvsem v poslovnih združenjih. V zbornicah, klubih, na sejmih in podobnih formalnih ali neformalnih združenjih, kjer prihaja do stikov med člani. Seveda so združenja (število članov) le kvantitativni dejavnik, kvalitativni dejavnik socialnega kapitala pa je moč vezi med člani, ki je v večji meri pogojena z zaupanjem.

### **3.2 Primer Slovenije, BIH in Makedonije**

Študija (Rus, 2001) ugotavlja, kako socialni kapital vpliva na delovanje in rast majhnih in srednje velikih podjetij. Predpostavlja se, da ovire, ki izhajajo iz nekooperacije, nezaupanja in nekoordinacije, omejujejo rast teh podjetij. Socialni kapital je ključni dejavnik, saj trg v tranziciji deluje neučinkovito. Raziskava zajema 794 podjetij iz Slovenije, BIH in Makedonije, izbranih naključno iz vseh sektorjev, razen kmetijstva. V sklop majhnih in srednje velikih podjetij so bila zavzeta podjetja z 2 do 250 zaposlenimi v podjetju. Podlaga za študijo je bila predhodna raziskava leta 1993, ki je zajemala majhna podjetja v Sloveniji in Bolgariji v zgodnji fazi tranzicije (Rus, 2001, str. 145). Za minimalno število zaposlenih -2 so se odločili, da bi zajeli aktivna podjetja (delujoča podjetja), katerih želja je rast podjetja. Iz trgovinskega sektorja je bilo omejenih do 30% vseh podjetij in do 40% iz območja nacionalnega kapitala. Podatke so pridobili od vodilnih delavcev ali lastnikov jeseni 2000. Raziskava se razmejuje na tri sklope: prvi je opisni in raziskuje stopnjo socialnega kapitala od medosebnih odnosov vse do sistematičnega zaupanja (do državne ravni). Drugi sklop zajema povezave socialnega kapitala z rastjo (kooperacija med posamezniki, podjetji, podjetje v podjetniškem okolju, članstvo v organizacijah, relacije med ekonomskimi akterji in državo). Tretji sklop pa je na področju sistema (država kot celota - institucija). Glavna hipoteza je, da socialni kapital zagotavlja kooperacijo, ki je nujna za razvoj podjetij.

Raziskava v treh državah (Slovenija, BIH in Makedonija) preučuje vlogo socialnega kapitala v majhnih podjetjih na treh ravneh. Prvič, medosebne relacije in kooperacije med poslovnimi partnerji. Drugič, povezave med poslovno družbo (članstvo v poslovnih organizacijah). Tretjič, povezave med podjetniki in državo.



### 3.2.1 Medosebni odnosi med poslovnimi partnerji

Že tukaj lahko povem, da ima Slovenija stabilnejši gospodarski in politični sistem kot BIH in Makedonija. To se kaže tudi v boljših kazalcih socialnega kapitala. Prav tako pa ni etnično razdeljena kot BIH ali Makedonija. Zato ima Slovenija tudi najbolj delujoč tržni sistem.

Tabela 1 v prilogi prikazuje, da večina podjetnikov v Sloveniji meni, da delajo v poštem konkurenčnem okolju, v katerem poslujejo z dolgoročnimi partnerji. Dosti manj imajo pošteno konkurenčno okolje podjetniki iz BIH ali Makedonije. Stopnja zaupanja v partnerje je velika, zato v Sloveniji gradijo dolgoročne odnose. Zaradi nestabilnosti pa so v BIH in Makedoniji bolj naklonjeni spremembam partnerjev. Še zlasti zaradi priložnosti, ki jih turbolentno okolje nenadoma ponuja. Četudi stabilno okolje pomeni boljše pogoje, statistično ne dokazuje, da je gospodarska rast pogojena z zaupanjem v partnerja. Pomembna je predvsem vrsta odnosa s partnerjem. Samo partnerji, ki se dobro poznajo in so si med seboj blizu, imajo boljše možnosti za rast. Torej bolj kot število povezav, je pomembna moč (strength) povezav. Podjetniki v rastočih podjetjih imajo tesnejše povezave, kar kaže tudi tabela 2 v prilogi.

Tabela 1 in tabela 2 v prilogi nam pokažeta, da ima moč povezav na rast podjetij večjo vlogo kot zaupanje. Moč povezav pomeni odstotek, kolikokrat se partnerji med seboj srečajo in kako intenzivna so njihova srečanja. Zaupanje pa je bolj izraženo s stališča, koliko ga obstaja v celotni družbi. V medosebnih odnosih sta torej intenzivnost in bližina stikov pomembnejša kot stopnja zaupanja med poslovnimi partnerji na splošno. Drugače povedano, znanim partnerjem zaupamo, ker imamo izkušnje z njimi, neznanim pa ne oziroma manj. Odvisno je od družbe in stabilnosti družbenega sistema neke družbe. Sistem v BIH je nestabilen, zato je rast podjetij malo povezana z zaupanjem. Medosebno zaupanje in bližina povezav na poslovanje vplivata tako, da se zmanjšajo transakcijski stroški in da pride do boljše izrabe virov. To se zgodi predvsem zaradi večje usklajenosti medsebojnega poslovanja.

### 3.2.2 Socialni kapital kot osnova za kooperacijo

Razvoj majhnih podjetij je močno pogojen s kooperacijo med majhnimi in večjimi podjetji. Ko postane majhno podjetje podizvajalec večjega, to zanj pomeni, da preseže zmogljivosti majhnih poslov in se vključi v večje. Hkrati pa postane majhno podjetje močno odvisno od velikega podjetja, saj ponavadi predstavlja večino proizvodnje. Zaradi odvisnosti pa mora obstajati velika stopnja zaupanja v družbi in med partnerji.

Podizvajanje (subcontracting) in iskanje zunanjih virov (outsourcing) sta indikatorja stopnje kooperacije med seboj odvisnih podjetij. Čeprav je veliko majhnih podjetij podizvajalcev, predstavlja podizvajanje le manjši prihodek majhnih podjetij. To je razvidno tudi iz tabele 4 v prilogi. Približno 60% vseh majhnih podjetij je odgovorilo, da predstavlja podizvajanje le 25% njihovih prihodkov. Četudi so podjetja v Sloveniji in Makedoniji bolj pripravljena biti podizvajalec, skušajo to držati na nizki ravni. Posledično zmanjšujejo tudi svojo odvisnost.

Outsourcing - dajanje dela drugim podjetjem, kar pomeni višjo raven odvisnosti. Podjetje ne naredi le del proizvoda za drugo podjetje (kot pri podizvajanju), ampak v celoti, ali pa pomemben del. To pomeni, da mora biti stopnja zaupanja višja kot pri podizvajanju, saj gre za večji del posla.

Zaradi večje stopnje zaupanja v Sloveniji se tudi kaže, da v Sloveniji več posla prepustimo drugim (tabeli 3 in 4 v prilogi). Kooperacija je močno vezana na socialni kapital, zato imajo slovenska podjetja več koristi, ker je naš sistem trdnejši. Okolje jim dovoljuje, da se bolj vključijo v povezave z drugimi podjetji, jim dajejo delo ali pa ga pridobivajo. Zaradi tega je tudi razvidno, da je rast podjetij odvisna od dajanja del. V Sloveniji 51% rastočih podjetij izvaja »outsourcing«. V drugih dveh državah pozitivna povezanost med podizvajanjem ali »outsourcingom« z rastjo podjetja ni razvidna.

Zaupanje v Sloveniji torej spodbuja kooperacijo med majhnimi in velikimi podjetji. Tudi med samimi majhnimi in srednje velikimi podjetji obstaja podizvajanje in »outsourcing«. Še posebej je »outsourcing« pomemben za majhna podjetja, saj omogoča vzvod rasti brez potrebnega dodatnega kapitala. V Makedoniji in BIH sta zaupanje in stopnja kooperacije na nižji ravni. To ima negativne posledice na rast podjetij.

### 3.2.3 Socialni kapital in članstvo v poslovnih organizacijah

Članstvo v formalnih organizacijah spodbuja in nudi priložnosti za stike s podjetniki. Ljudje s podobnimi interesi se srečujejo in se dogovarjajo o poslih in poslovnih priložnostih. Poslovne organizacije so prostovoljne organizacije. Le-te sem že opredelil. So ene izmed kazalcev socialnega kapitala.

Tabela 5 v prilogi nam kaže, da se slovenski podjetniki dosti več vključujejo v tovrstne povezave. V ostalih dveh državah pa je stopnja približno enkrat manjša, kar tudi slabi rast podjetja. Pokazalo se je, da obstaja pozitivna povezanost med rastočimi podjetji in njihovo vključenostjo v poslovne organizacije. Zelo nenavadna ugotovitev raziskave pa je bila, da podjetniki niso včlanjeni zaradi primarnih koristi, ki naj bi jih dobili - direktno pridobivanje poslov. Koristi iz teh povezav podjetniki koristijo zelo malo. Pomembnejše je, da si gradijo svoje omrežje in nato po potrebi koristijo svoja poznanstva. Delujejo na dolgi rok in dolgotrajno partnerstvo. Očitno je to najbolj učinkovito, saj tovrstni podjetniki dosegajo največjo rast svojih podjetij.

### 3.2.4 Sistemsko zaupanje - zaupanje v sistem države

Socialni kapital, merjen na državni ravni, merimo s stopnjo zaupanja. Zelo pomembno je, kako se država obnaša do podjetnikov in ali nudi zaupanje v stabilnost sistema države. Nestabilnost sistema zvišuje raven tveganja za podjetnika, da zgubi svoj kapital.

V tabeli 6 v prilogi je razvidno, da podjetniki dosti manj zaupajo državi (vladi, institucijam, upravi) kot bankam in ostalim podjetjem. Podjetniškemu sektorju zaupajo, državi pa kar za polovico manj. To je za državo resen opozorilni znak, saj bi morala poskrbeti za svoje dobro delovanje. Interes države je, da se podjetništvo razvije in to so gospodarstveniki v Sloveniji tudi močno poudarjali. Glavni problem se kaže v preveč togi administraciji, ki ovira delovanje podjetij. Poleg tega pa je plačilna disciplina v Sloveniji še vedno slaba. Posebej lahko tukaj izpostavim tudi banke, ki so posebnega pomena, zlasti za tranzicijske države. Banke so morale skozi sanacijo, saj so imele preveč slabih posojil. V prejšnjem sistemu se je namreč zaradi preživetja podjetij odločalo o dajanju posojil velikokrat na politični ravni. Banke so se uspešno sanirale v Sloveniji, v BIH in Makedoniji pa ne. Zaradi tega je v Sloveniji stopnja zaupanja v banke dosti višja.

V splošnem je stopnja zaupanja rezultat kulturnih in institucionalnih faktorjev v določeni državi, ki pa jih lahko vedno tolmačimo samo ob primerjavi z drugimi državami. Sistematično zaupanje se zelo malo spreminja v sami državi (preučujemo lahko po letih), predvsem se spreminja med državami. To pomeni, da je dobra spremenljivka za preučevanje uspešnosti med državami. Koliko se spreminja zaupanje v državi, pa je odvisno od partikularizma. To pomeni, da so posamezniki v različnih kategorijah podjetnikov različno obravnavani. Različno obravnavanje pa pomeni, da lahko prihaja do korupcije, da so nekateri drugače obravnavani, kot bi bili sicer.

Korupcija v družbi je zloglasen pojav, saj močno šibi zaupanje posameznikov do posameznih institucij. Še posebej zavira podjetništvo, saj je podjetnik v svoji zgodnji fazi zelo šibek in močno odvisen od javne administracije. (Primer: V Sloveniji je zaradi časovne in papirnate vojne težko ustanoviti podjetje!) V tabeli 7 v prilogi je prikazano, koliko korupcije zaznavajo podjetniki pri svojem poslovanju. Korupcija obstaja predvsem pri vladnih in lokalnih uradnikih, na področju pridobivanja poslov, ustanavljanja podjetij, davkov, inšpekcij ... Razlika med državami je, da v Sloveniji podjetniki zaznavajo zmerno korupcijo, v ostalih dveh državah pa njihovi podjetniki zaznavajo veliko korupcije. Pokazala pa se je povezava, da podjetniki v rastočih podjetjih korupcije ne zaznavajo, oziroma so do nje neopredeljeni. Zaradi svoje uspešnosti namreč niso toliko odvisni od uradnikov, da bi jih morali podkupovati, če bi to zahtevali. Nastopi pa še manjši paradoks in sicer: v Makedoniji se kaže pomanjkanje medosebnega zaupanja, sistematično zaupanje (zaupanje v državo) pa je veliko. Tudi raven korupcije je zelo velika. Zaradi visoke stopnje korupcije bi moralo biti namreč zaupanje v državo manjše.

### 3.2.5 Medosebno zaupanje, soodvisnost in pogodba kot element poslovanja

Socialni kapital posledično vpliva na obnašanje ekonomskih subjektov. Kako poslovanje v neki državi poteka, je odvisno od tega, koliko se poslovneži zanesejo na delovanje institucionalnih mehanizmov te države. V osnovi so trije državni mehanizmi, ki upravljajo ekonomske transakcije: zaupanje, pogodba in soodvisnost med partnerji. Ti mehanizmi med seboj niso izključujoči in potrebujejo potrebne socialne odnose, da se izvajajo.

- Medsebojna odvisnost poslovnih partnerjev je najosnovnejši in najlažji mehanizem, saj ne potrebuje medsebojnega zaupanja in zaupanja v zunanji sistem pogodbenih prisil. Partnerja spoznata, da sta si med seboj nujno potrebna in da je v dobro obeh, če med seboj sodelujeta.
- Pogodbe so bolj zapleten element. So državni mehanizem, ki skrbi, da se pogoji menjave dobesedno izpolnjujejo in nadzorujejo preko zunanje avtoritete (sodišča). Ta vzpostavlja legalni sistem, ki ima visoko stopnjo systemskega zaupanja - zaupanje v sistem. Vendar pa mora biti zunanji sistem pravičen, nepristranski in učinkovit, tako da ga izpolnjujeta obe strani. Za uspešno izvedbo pogodbe medsebojno zaupanje ni potrebno.
- Najbolj zapleten mehanizem pa je zaupanje. Za to potrebujemo medosebno zaupanje in zaupanje v sistem. Medosebno zaupanje je potrebno pri pogajanjih pogojev zamenjave in pri vprašanjih, ki se pojavljajo kasneje (niso predvidena v pogodbi). Seveda je ta mehanizem omejen, saj je pogojen z dolgoročnim poznanstvom med partnerji in družbo, v kateri delujejo. Pri systemskem zaupanju pa prihaja do vključevanja neznancev v posel, saj jim na podlagi zaupanja v delujoč sistem države zaupamo. Pričakujemo, da obstajajo mehanizmi, ki bi njihovo zlorabo zaupanja kaznovali.

V kakšni meri se določeni mehanizmi v državi izvajajo, je odvisno od socialnega kapitala in s tem lahko vidimo strukturo socialnega kapitala. Tabela 8 v prilogi prikazuje porazdelitev mehanizmov za tri države. Največjo stopnjo medosebnega zaupanja beležimo v Sloveniji, saj kar 66% podjetnikov meni, da je zaupanje zelo pomembno za sklepanje poslov. Mnogo manjši je ta odstotek (okoli 40%) v BIH in Makedoniji. Obratno pa je pri vprašanju, koliko pomembna je podrobna pogodba. V Sloveniji jo ima za zelo pomembno samo 20.2% podjetnikov, medtem ko v BIH 52.4% in v Makedoniji 47% podjetnikov. Še manj vpliva pa ima medsebojna soodvisnost, saj jo ima za zelo pomembno v Sloveniji samo 15.1% poslovnežev. Seveda to ne pomeni, da slovenski poslovneži ne zaupajo pogodbam, ampak da je za njihovo poslovanje najbolj pomembno zaupanje.

Ekonomske transakcije imajo velik vpliv na ekonomsko rast. Tabeli 9 in 10 v prilogi prikazujeta, kako je zaupanje regulator ekonomskih transakcij med poslovnimi partnerji in da le-to vpliva na rast podjetij. Rastoča podjetja se močno opirajo na zaupanje med partnerji, medtem ko se nazadujoča podjetja predvsem opirajo na podrobne pogodbe. To se je pokazalo v vseh treh državah.

Povezava med državo in rastjo podjetij, ki se je pokazala v različnih državah, pomeni, da bi morala biti politika držav naravnana na razvoj majhnih in srednje velikih podjetij. Pomembno je, da se razvije primerna infrastruktura za delovanje podjetij. S svojo politiko država vpliva na sodišča, administracijo in državne agencije, ki morajo biti učinkoviti, pošteni in nepristranski. Na drugi strani pa mora skrbeti, da znajo podjetniki učinkovito kombinirati

pogodbe z zaupanjem. Z zaupanjem se namreč širi fleksibilnost podjetij, s pogodbami pa skrbijo za dobro posameznih strani. Uspeh podjetniške politike se kaže pri odprtem in fleksibilnem poslovanju, ki temelji na zaupanju, kooperaciji in razvoju podjetij.

### 3.2.6 Neformalne povezave in zaupanje

Glavna posledica visoke stopnje zaupanja v ekonomiji je naraščajoča pomembnost neformalnih vezi. Podjetniki dajo veliko poudarka na neformalne vezi, ko lahko razvijejo zaupen odnos s svojimi partnerji. V družbah, kjer je malo zaupanja, pa prihaja do zelo malo neformalnih vezi. Nezaupanje do neznancev namreč zožuje stike s prijatelji in sorodstvom. V raziskavi so skušali prikazati vpliv neformalnih vezi v treh situacijah v povezavi s poslovanjem podjetij. To so: zaposlitev osebe, pridobitev posla in pa splošna pomembnost neformalnih vezi za posel. Vse tri situacije so legitimne in ne pomenijo zlorabe moči ali klientalizma ter so običajne v poslovanju podjetij.

Tabela 11 v prilogi kaže, da so pri večini slovenskih poslovnežev, ki zaposlujejo predvsem na podlagi priporočil, in tako sklepajo tudi posle, neformalne vezi za poslovanje pomembne. Najbolj nepomembne pa se zdijo neformalne vezi makedonskim poslovnežem. Zakaj so v Sloveniji tako razširjene neformalne vezi, je jasno iz same osnove, da zaupanje generira neformalne vezi. V Sloveniji je stopnja zaupanja v sistem visoka, prav tako pa je močno medosebno zaupanje. Zato je v Sloveniji pomembnost neformalnih vezi velika in ne velja le za ta tri vprašanja. Presenetljivi so rezultati za BIH, kjer je pomembnost neformalnih vezi večja kot v Makedoniji, stopnja zaupanja pa je višja v Makedoniji kot v BIH. Neformalne vezi prinesejo več možnosti za uspeh in so bolj učinkovite za sklepanje poslov. Zmanjšujejo transakcijske stroške in število neuspešnih poizkusov za sklepanje poslov. Posli se dogovorijo lažje in bolj fleksibilno. Zato pomanjkanje neformalnih vezi pomeni eno večjih ovir za razvoj majhnih in srednje velikih podjetij.

### 3.2.7 Institucije in razvoj majhnih in srednje velikih podjetij

Vloga institucij na razvoj majhnih in srednje velikih podjetij je močna, večinoma pa je pogojena regionalno. Dober primer močnega učinka institucij je »tretja« Italija, kjer je prišlo do omrežja lokalnih institucij, ki so poskrbele za učinkovito podjetniško sfero. Institucije lahko ustvarjajo priložnosti za stike in koordinacijo med podjetniškim sektorjem (Putnam, 1994). Slovenija se trudi za čim bolj razširjeno podporo podjetij od državnega do občinskega nivoja. Vlada podpira vlogo institucij, saj predpostavlja, da podporne institucije povečujejo socialni kapital v celotnem podjetniškem sektorju. Lokalne institucije naj bi bile dnevno v stiku s podjetniki in jim pomagale pri iskanju idej, kontaktov in kooperacij. Do sedaj še ni bilo izmerjenega učinka te podpore, saj je merjenje socialnega kapitala izredno težko, še posebej, ker ni zaračunanih stroškov s strani institucij. Lahko pa pokažem, v kakšni meri so podjetniki povezani z določenimi institucijami in ostalimi ekonomskimi subjekti ter znanci. Vprašanja so se nanašala na to, na koga se podjetnik obrne v času krize, kdo jim daje pomembne podatke za posel, s kom komunicirajo o poslih in poslovanju podjetja in podobno.

Iz tabele 12 v prilogi je razvidno, da so v Sloveniji lokalne institucije oddaljene od podjetnikov. Zato tudi navajam, da se v Sloveniji trudimo čim bolj povezati institucije s podjetniki. Podjetniki so nenaklonjeni močnejšemu sodelovanju, saj menijo, da jim institucije ne morejo dosti pomagati. Institucije imajo premalo jasen program pomoči, ki največkrat ni usklajen med institucijami niti med programi. Potreben bi bil bolj jasen in dodelan program pomoči podjetnikom, da bi podjetniki začutili, da jim institucije na lokalni in državni ravni resnično lahko pomagajo. Zaradi neuspešno delujočih institucij pa poleg (ne)pomoči podjetnikom ne deluje tudi kooperacija med podjetniki in zato ne prihaja do povezav, ki bi združevala podjetnike v poslu in združevala podjetja, kar bi pomenilo prehod do srednje velikih podjetij.

Izkaže se, da kljub mnogim institucijam, ki so namenjene širjenju in spodbujanju podjetništva, ne prihaja do pozitivnih učinkov. Institucije so del strategije države, ki hoče spodbuditi rast podjetništva. Vendar pa prihaja do učinka »balona«, ko so institucije vidne le navzven, dejansko pa nimajo nobene vloge niti vpliva na razvoj podjetništva. Poleg institucij bi v strategiji morali definirati tudi nadzor nad učinkovitostjo institucij, da bi ugotovili njihov prispevek k nastajanju podjetništva. Institucije bi morale dajati povratne informacije državi, da bi lahko popravljali strategijo v pravo smer. Potrebno bi bilo sodelovanje z državo, lokalno oblastjo in podjetniki. Država bi skrbela za strategijo, lokalne institucije pa za realiziranje strategije in delo na terenu. Zgraditi bi morali nacionalno omrežje, ki bi lahko bilo zelo učinkovito, tudi v primeru Slovenije, ki je majhna država. Glede na našo majhnost lahko ugotovimo, da imamo na področju podjetništva neučinkovito politiko, saj je podjetništvo v Sloveniji povezano v privatna omrežja, ne pa v nacionalno omrežje, katerega spodbuja država.

Na drugi strani pa lahko ugotovljamo odsotnost socialnega kapitala z merjenjem pomanjkanja podpore države. Gosto, toda nepodporno okolje ponavadi generira zadušujočo birokracijo. Pomanjkanje podpore države je lahko ena večjih ovir za razvoj podjetij. V tabeli 13 v prilogi so prikazane institucionalne ovire, kot jih zaznavajo podjetniki. Največja ovira je ravno pomanjkanje podpore države. Čeprav se država trudi in ima to v nacionalnem programu in izvaja aktivnosti, tega podjetniki ne zaznavajo. Kot sem že navedel, je država neučinkovita in podjetniki teh aktivnosti skorajda ne zaznavajo. Nekoliko boljši so rezultati v Sloveniji kot v BIH in Makedoniji. To je verjetno zaradi stabilnejšega in dlje trajajočega demokratičnega okolja. Drug odgovor, zakaj podjetniki ne čutijo državne pomoči, pa je, da podjetniki preveč pričakujejo od države. Vloga države je bila v socialističnem sistemu močnejša in država je mnogo bolj podpirala podjetja. Ta podjetja so bila sicer državna, vendar so dobivala pomoč v takšni meri, da so lahko delovala tudi preko tržnih zmožnosti.

Podjetniki pričakujejo od države pomoč v denarju, zmanjšanje davkov, ugodne pogoje menjave in podobno. Ne želijo pa, da država regulira poslovanje. Še posebej ne preko birokracije, ki dela poslovanje podjetij togo. Za države v tranziciji je značilno, da so

vzpostavile mnogo novih institucij in institucionalnih pravil, vendar so v izvajanju le-teh še neizkušene ter zato premalo učinkovite. Pokazalo se je tudi, da obstaja močna povezava med pritožbami o pomanjkanju podpore države in slabimi poslovnimi rezultati. Podjetniki iz nazadujočih podjetij so izrazili največ zaskrbljenosti glede slabe podpore iz vseh postavk, ki so navedene v tabeli 13 v prilogi. To ni nič presenetljivega, saj slaba podjetja rabijo in iščejo več podpore pri institucijah kot pa uspešna. Zato se na tem mestu pojavlja vprašanje, ali podpora podjetjem pomeni, da ne pospešuje rasti podjetij, ampak samo preprečuje njihov propad. Politika o podjetništvu bi morala zavzeti pozicijo, kjer bi spodbujala rast podjetij, ne pa preprečevala propad slabih. Vprašanje pa močno zadeva tudi Slovenijo, saj je zelo pomembno, ali vodi pravo politiko. Ali v Sloveniji s podjetniško politiko zaustavljamo propad slabih podjetij ali pa spodbujamo rast podjetij. Pravega odgovora tukaj ni, saj ni povratnih informacij glede uspešnosti naše podjetniške politike. Torej v Sloveniji najprej rabimo odgovor, čemu služi podjetniška politika. Očitno deluje bolj slabo, saj podatki v tabeli 12 in 13 v prilogi kažejo, da se malo podjetij obrača na institucije. Nato pa bi bilo potrebno opredeliti pravo smer in jo tudi izvajati. Kot sem že navedel, je problem tranzicijskih držav v tem, da slabo izvajajo svojo politiko zaradi neizkušenosti. Vendar moramo narediti kvalitativni preskok v gospodarski politiki, da se zgodba o uspehu ne zaključi. Po dobrih desetih letih osamosvojitve je prišel čas, da tudi praktično izvedemo cilje, ki smo si jih zadali. Postati moramo operativno sposobni, saj so pomembni rezultati, ki jih gospodarska politika doseže. Premalo je uspešnost v teoriji in na papirju, če se ne uresniči v praksi.

### 3.2.8 Zaključek raziskave

Gospodarska rast in s tem razvoj v tranzicijskih državah sta močno odvisna od majhnih in srednje velikih podjetij. To so podjetja, ki začnejo iz nič, in delujejo na tržnih principih in zato pomenijo gospodarsko uspešna podjetja. Če niso uspešna, propadejo. V gospodarski politiki se večinoma poudarja vloga kapitala in institucionalnih faktorjev, vse premalo pa vlogo zaupanja in socialnega kapitala. S pomočjo raziskave se je pokazalo, da je za poslovanje podjetij pomembnejše zaupanje kot pogodba v nestabilnih in neveljavljenih sistemih. S širokim omrežjem in visoko stopnjo zaupanja podjetja lažje dosegajo dobre rezultate, saj se manjšajo transakcijski stroški, večja pa se fleksibilnost podjetij. Z zaupanjem lažje pride do dogovora med podjetji o medsebojnem trgovanju in kooperacije med seboj. Pokazalo se je, da je stopnja socialnega kapitala v Sloveniji večja in ima zato tudi bolj razvit podjetniški sektor kot BIH in Makedonija. Vendar pravih medsebojnih primerjav za te tri države zaenkrat še ne moremo delati. BIH in Makedonija še nista zaključili osnovne faze tranzicije in sta etnično razdeljeni. Poleg tega je bila BIH še nedolgo tega v vojni. Raziskava je tudi pokazala, da je podjetništvo odvisno od medsebojnih odnosov med poslovnimi partnerji in da je vloga države z vidika spodbujanja podjetništva minorna. Država ima veliko vlogo pri zagotavljanju systemskega zaupanja. Zagotavljati mora, da je podjetniško okolje čim bolj stabilno in enako za vse, da so pravila poslovanja znana in enaka za vse. V pošteni družbi so ljudje pripravljene zaupati širšemu krogu ljudi in so zaradi zaupanja hitreje pripravljene stopiti v ekonomske transakcije. To pomeni hitrejšo gospodarsko rast - pozitivna spirala zaupanja. Nasprotno pa

prihaja do negativne spirale, kar pomeni, da nezaupanje vodi do nestabilnega okolja in slabih gospodarskih rezultatov, ki pa vodijo v še večje nezaupanje (Putnam, 1994; Marshall, 2000).

Glavna ugotovitev raziskave je, kako socialni kapital vpliva na gospodarsko rast. Socialni kapital ima neposreden vpliv na državne mehanizme, ki urejajo ekonomske transakcije, ki so povezane z rastjo podjetij. Visoka stopnja socialnega kapitala vpliva na podjetnike, da njihovo poslovanje temelji na zaupanju, kar jim omogoča hitrejše in večje doseganje rasti. Če analogno izpeljem tezo naprej, ugotovim, da rast majhnih in srednje velikih podjetij neposredno vpliva na gospodarsko rast. To pomeni, da socialni kapital neposredno vpliva na gospodarsko rast in s tem na razvoj države. To sem v diplomski nalogi že predstavil, vendar je bilo utemeljeno na teoretičnem vidiku. Raziskava pa je ugotovitev tudi empirično potrdila. Sama raziskava je utemeljena na podjetništvu in njenih kazalcih, zato moram na tem mestu govoriti o gospodarski rasti, ki je kvantitativni dejavnik. Vedeti moramo, da je merjenje dejanskih učinkov socialnega kapitala izredno težko, saj večinoma merimo le, ali je prisoten ali ne. Fukuyama predpostavlja, da je socialni kapital prisoten prav povsod, absolutno pa ga ne moremo izmeriti (Fukuyama, 1999).

V sledečem poglavju bom prikazal tiste kazalnike, ki so spremenljivke gospodarskega razvoja, in ki vplivajo nanj. Le-ti so posledica socialnega kapitala. To je v kontekstu splošno družbenih parametrov. Prikaz bo za Slovenijo, in sicer za čas po osamosvojitvi do danes.

#### **4. SOCIALNI KAPITAL V SLOVENIJI**

Za socialni kapital je značilno, da obstaja v vsaki družbi, vendar nekje v večji, nekje pa v manjši meri. Ne moremo ga absolutno oceniti, še manj pa njegove učinke, ki jih ima na družbo. Socialni kapital je pogojen s kulturo družbe, to je njenimi normami in vrednotami. Prikazal bom tiste indikatorje, ki vplivajo na stopnjo ali kvaliteto socialnega kapitala v naši družbi. Podal pa bom tudi razlago, v kolikšni meri in/ali kako socialni kapital s svojo prisotnostjo vpliva na gospodarski razvoj. Odločitev, katera merila bom vzel za prikaz socialnega kapitala, izhaja iz njegove definicije. Socialni kapital rešuje probleme zaupanja, kooperacije in koordinacije. Merimo pa ga lahko na tri načine: s pomočjo javnega mnenja (najprimernejši vzvod za prikaz zaupanja v družbi), s pomočjo informacij o družbenih skupinah (to so statistični podatki o prostovoljnih organizacijah, homogenost skupin in podobno) in s stopnjo odsotnosti socialnega kapitala (kaže se v stopnji kriminalitete, družbene napetosti, brezposelnosti ...). Vsi ti načini so prikazi v številkah. Za socialni kapital pa je bolj kot kvantitativno merilo pomembno kvalitativno. Zato bodo kvalitativni prikazi zgolj moje ocene, ki jih bom tolmačil iz kvantitativnih rezultatov. Kar pomeni, da bi lahko iz istih številk nekdo drug prikazal drugačne, sicer podobne rezultate. Seveda so ocene verjetno dosti boljše, kot če bi prognozo delal tujec. Obstaja pa že tudi nekaj kvalitativnih mnenj o socialnem kapitalu v Sloveniji. Nekaj spremenljivk je tudi neodvisnih in so podane v številnih mednarodno uveljavljenih indeksih in ekonomskih kazalcih (izobrazba, dohodek, politični pogledi ...).



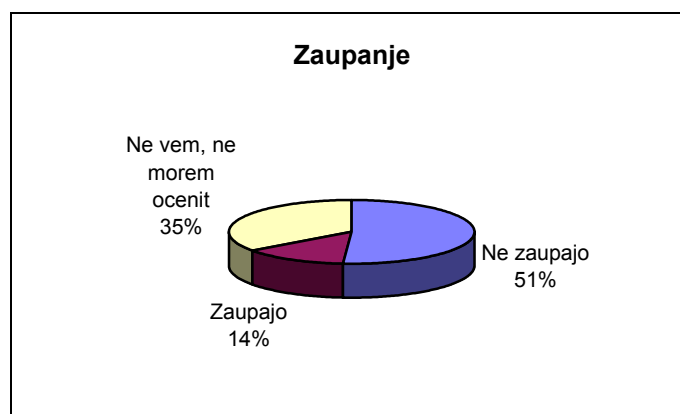
## 4.1 Zaupanje

Zaupanje spodbuja gospodarski razvoj, saj omogoča hitrejši dogovor in zmanjšuje transakcijske stroške. Delimo ga na dva dela: medsebojno zaupanje, to je osnova za gradnjo družbene strukture, in zaupanje v institucije, to je sistematično zaupanje. Stopnja medsebojnega zaupanja je pomembno povezana z ravno BDP po kupni moči za posamezne družbe ter religijo (zaupanje je visoko med protestanti in nizko med katoliki).

### · Medsebojno zaupanje

Stopnja medsebojnega zaupanja je merjena kot odstotek respondentov, ki se strinjajo s trditvijo: »Večini ljudi lahko zaupam.« V Sloveniji je ta odstotek nižji od svetovnega povprečja in je na nizki ravni.

Slika 5: (Ne)zaupanje



Vir: Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001, str. 53.

### · Zaupanje v institucije

Zaupanje v vladne institucije upada, kar je velik hendikep za državo, ki skuša spodbujati podjetništvo. Podjetniki državi ne zaupajo dovolj, kar hromi gospodarsko rast. Ena izmed redkih pozitivnih rasti zaupanja je zaupanja v izobraževanje. Izobraževanje vpliva na gospodarstvo indirektno, a je njegov vpliv kljub temu pozitiven nanj.

V tabeli je bil za zaupanje vzeti odgovor ljudi: »zelo« in pa »precej zaupam«. V primerjavi z Evropo Slovenci bolj zaupamo tisku, vsi ostali kazalniki pa so nižji. Po drugi strani pa je stopnja zaupanja višja kot v državah Vzhodne Evrope.

Tabela 1: Zaupanje v institucije v %

Institucije	Evropa (WVS 1992)	Slovenija 1992	Slovenija 1995	Slovenija 1999	Slovenija razlika 92-99
Cerkev	50	39	38	35	-9
Vojska	50	45	43	42	-8
Izobr. sistem	67	67	72	80	19
Tisk	33	49	52	61	24
Sindikati	40	27	25	31	16
Policija	75	52	47	50	-3
Parlament	50	36	25	25	-29
Javne službe	45	40	29	25	-37
Pravni sistem	64	51	36	44	-14
Velika podjetja	41	33	40	-	-

Vir: Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001, str. 55.

#### 4.2 Civilna družba - prostovoljne organizacije in prostovoljno delo

Za prostovoljne organizacije je značilno, da so neodvisne, organizacijsko heterogene in avtonomne. Delujejo na prostovoljni bazi in pomembno vplivajo na potencial socialnega kapitala. V Sloveniji sta glede na Evropo delež članov v prostovoljnih organizacijah in delež prostovoljnega dela zelo majhna. Pozitivno odstopa le v dejavnosti lokalnih skupnosti 9.2%, kamor spadajo tudi gasilska društva, ki so slovenska posebnost. Sicer se kaže pozitiven trend rasti števila članov v prostovoljnih organizacijah, vendar je pri tem pomembna motivacija, ki jih v to vodi. Ko ljudi vodi motivacija, da delajo za druge in hkrati za sebe, govorimo o kooperativni obliki prostovoljnega dela, le-ta je hkrati del socialnega kapitala. »Splošna družbena klima za vzpodbujanje in razvijanje prostovoljnih organizacij v Sloveniji še zdaleč ni ugodna, kar opozarjajo številni kazalci pa tudi strokovnjaki. Razhajanja in zanikanja stališč so gotovo tudi posledica (ne)moči in neuskkljenost različnih družbenih sfer.« (Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001, str. 61) Obstaja visoka povezanost med zaupanjem ljudem in delom v prostovoljnih organizacijah ( $r=0.57$ ) ter članstvom v prostovoljnih organizacijah (0.69). Slovenija ima slabo razvito socialno omrežje, kar pomeni nizko stopnjo socialne integracije prebivalcev, ovirano možnost participacije in soodločanja na vseh ravneh družbe, nizko intenziteto medsebojnih odnosov, nizko zaupanje in redke socialne odnose izven primarnih skupin. Država mora spodbuditi civilno angažiranost s pomočjo pravne ureditve organizacij in dodatno finančno podporo tem organizacijam. (ti dve pomanjkljivosti sta ena glavnih ovir za obstoj in nastajanje prostovoljnih organizacij v Sloveniji).

Tabela 2: Članstvo v prostovoljnih organizacijah in prostovoljno delo

Delež respondentov v %						
Organizacije	Članstvo			Prostovoljno delo		
	Evropa povp. 1992	Slovenija 1992	Slovenija 1999	Evropa povp. 1992	Slovenija 1992	Slovenija 1999
Športno rekreativne	17.6	8.3	16.9	7.7	3.0	8.4
Izobr.-kulturne	10.1	3.3	9.2	4.5	3.2	6.7
Verske organizacije	12.5	2.7	6.7	5.1	2.0	4.5
Socialno-varstvene	6.4	1.5	5.4	3.8	1.4	4.9
Dejavnosti lokalne skupnosti	3.0	5.8	9.2	2.1	2.7	5.8
Poklicna združenja	7.4	5.9	6.7	2.1	2.1	2.7
Sindikati	27.5	19.2	16.9	4.6	1.7	3.3

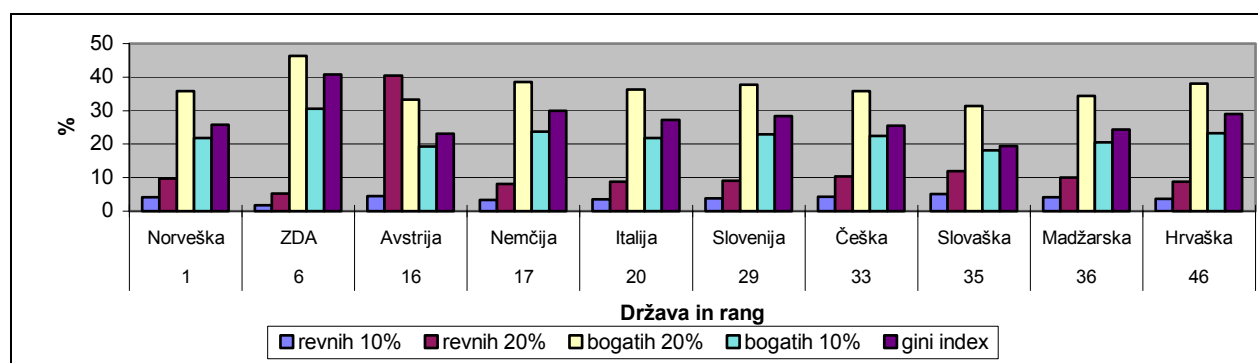
Opomba: V tabelo niso vključene organizacije, katerih članstvo je v raziskovalnem obdobju nižje od 5% (številke so prenizke za statistično analizo).

Vir: Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001, str. 58.

### 4.3 Odsotnost socialnega kapitala

- Revščina

Slika 6: Razlike v dohodku in potrošnji



Vir: Human Development Report 2001, [URL:<http://www.undp.org/hdr2001>].

Tabela kaže, kolikšen % dohodka dobijo oziroma potrošijo najrevnejši in najbogatejši. Skupine so razdeljene na najrevnejšo populacijo (najrevnejših 10% prebivalstva in

najrevnejših 20% prebivalstva) in na najbogatejše skupine (najbogatejših 20% in najbogatejših 10% prebivalstva). Dodan je še Ginijev indeks, ki nam kaže neenakost razdelitve med dohodki ali pa potrošnjo. Število 0 pomeni popolno enakost, 100 pa popolno neenakost. Slovenija zavzema 29. mesto in je zaenkrat še kar blizu zahodnoevropskim državam. Visoko kotira tudi ZDA, čeprav bi po primerjavi Ginijevega indeksa bila bolj zadaj. Neenakost pomembno vpliva na stanje v družbi. Glede tega je ZDA izjema, saj ima kljub visoki neenakosti v razdelitvi dohodkov visoko stopnjo socialnega kapitala. To je posledica kulturne pogojenosti, saj je v ZDA zaželjeno imeti čim več denarja (neenakost je zaželjena), ravno obratno bi lahko trdili za Skandinavske države.

#### 4.4 Kvaliteta politike

Tabela 3: Indeks korupcije 2001-CPI (corruption perceptions index)

Država	Mesto v svetu	2001 CPI	Št. raziskav	Stand. odklon	Min-maks. št.
Slovenija	34	5.2	7	1.0	4.1-7.1
Finska	1	9.9	7	0.6	9.2-10.6
ZDA	18	7.6	11	0.7	6.1-9.0
Nemčija	20	7.4	8	0.8	5.8-8.6
Italija	29	5.5	9	1.0	4.0-6.9
Madžarska	31	5.3	10	0.8	4.0-6.2
Hrvaška	47	3.9	3	0.6	3.4-4.6

Vir: Transparency international, [<http://www.transparency.org/spi/2001/cpi2001.html>].

Indeks korupcije pripravlja Transparency international za 91 držav. Najboljši rezultat je 10 točk in pomeni, da v tej državi ni korupcije. V posebnih primerih je rezultat celo višji od 10 ali nižji od 0. Slovenija s 5.2 točkama dosega 34. mesto in je mogoče nepričakovano za Madžarsko, ki je na 31. mestu. V tabeli sem podal za nas najzanimivejše države. To so naše sosede in pa države, s katerimi trgujemo, ali pa se z njimi primerjamo. V tabelo sem vključil tudi Finsko, ki je z 9.9 točkami na 1. mestu. Korupcijo sem vključil v raziskavo, ker močno vpliva na zaupanje ljudi v neki državi. Korupcija zaupanje namreč zmanjšuje in je pomemben dejavnik pri delovanju podjetij.

## 4.5 Podjetniški duh in kazalci gospodarskega razvoja

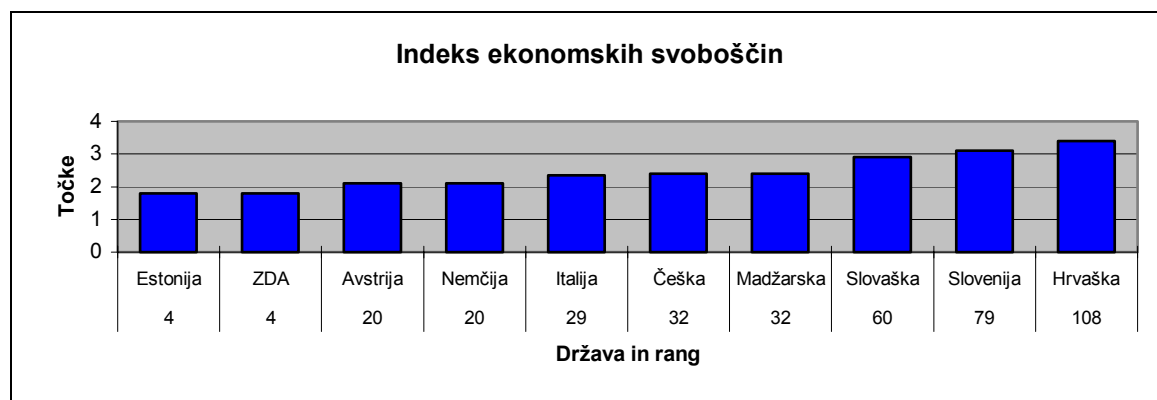
Tabela 4: Indeks ekonomskih svoboščin 2002

Država	Rang	Skupaj točk	Trgovina	Fiskalne ovire	Državna intervencija	Monetarna politika	Tuje investicije	Bančništvo	Plače/Cene	Lastniške pravice
Estonija	4	1.80	1.0	3.5	2.0	2.0	1.0	1.0	1.0	2.0
ZDA	4	1.80	2.0	3.5	2.0	1.0	2.0	1.0	2.0	1.0
Avstrija	20	2.10	2.0	4.5	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	1.0
Nemčija	20	2.10	2.0	4.5	2.0	1.0	1.0	3.0	2.0	1.0
Italija	29	2.35	2.0	5.0	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Češka	32	2.40	2.0	4.5	2.0	2.0	2.0	1.0	2.0	2.0
Madžarska	32	2.40	4.5	1.0	3.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Slovaška	60	2.9	4.5	3.0	3.0	3.0	2.0	2.0	3.0	3.0
Slovenija	79	3.10	4.0	4.5	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Hrvaška	108	3.4	3.0	4.5	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	4.0

Vir: The index of Economic Freedom 2002,  
[<http://cf.heritage.org/index/indexoffreedom.cfm>].

Najprej je treba poudariti, da ima indeks ekonomskih svoboščin štiristopenjsko lestvico ekonomske odprtosti držav. Od 1 do 1.95 je država odprta, od 2.00 do 2.95 večinoma odprta, od 3.00 do 3.95 večinoma zaprta in od 4.00 do 5.00 zaprta. Seveda je to indeks, ki ga določijo v ZDA, in pomeni, koliko je država odprta večinoma do tujcev (Zahodne Evrope in ZDA!). Na prvih štirih mestih je tudi Estonija, vendar njeni kazalci pomenijo, da so se prodali tujcem. Močnim državam, kot je ZDA, ni problem na široko odpreti trge (jih liberalizirati), saj jih tujci ne bodo mogli pokupiti. Slovenija se nahaja na 79. mestu in spada med bolj zaprte, kar v primeru našega gospodarstva verjetno sploh ni slabo. Bolj podrobno je treba pogledati podrobnejše parametre gospodarstva in njeno politiko in na podlagi njih dajati oceno. Pri določeni politiki bi bile boljše manjše omejitve (fiskalna politika, trgovina in državna intervencija), pri določenih pa je prav, da imamo omejitve (tuje investicije, lastniške pravice).

Slika 7: Indeks ekonomskih svoboščin

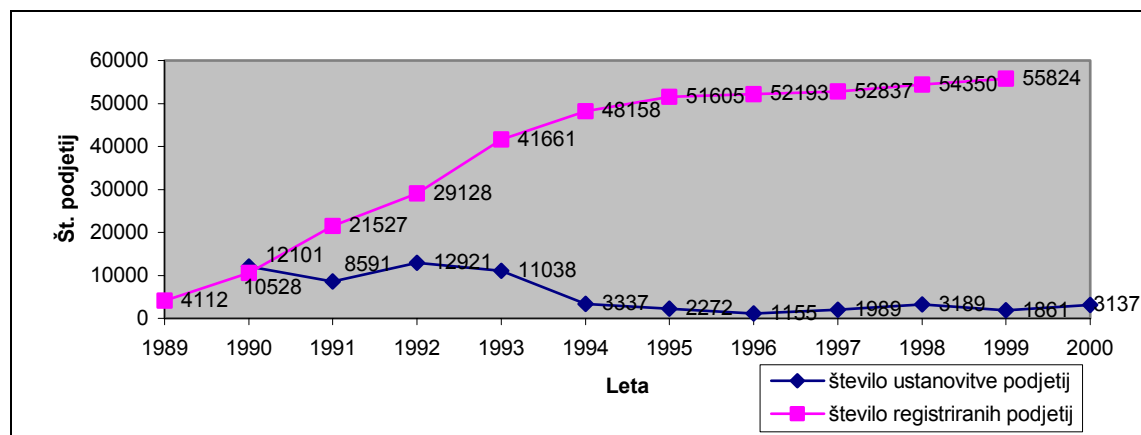


Opomba: 1-1.95 svobodna, 2-2.95 večinoma svobodna, 3.00-3.95 večinoma nesvobodna, 4.00-5.00 nesvobodna

Vir: The index of Economic Freedom 2002, [http://cf.heritage.org/index/indexoffreedom.cfm]

### Ustanavljanje podjetij

Slika 8: Število ustanovitev podjetij v Sloveniji (1990-2000) in število registriranih podjetij v Sloveniji (1989-1999)

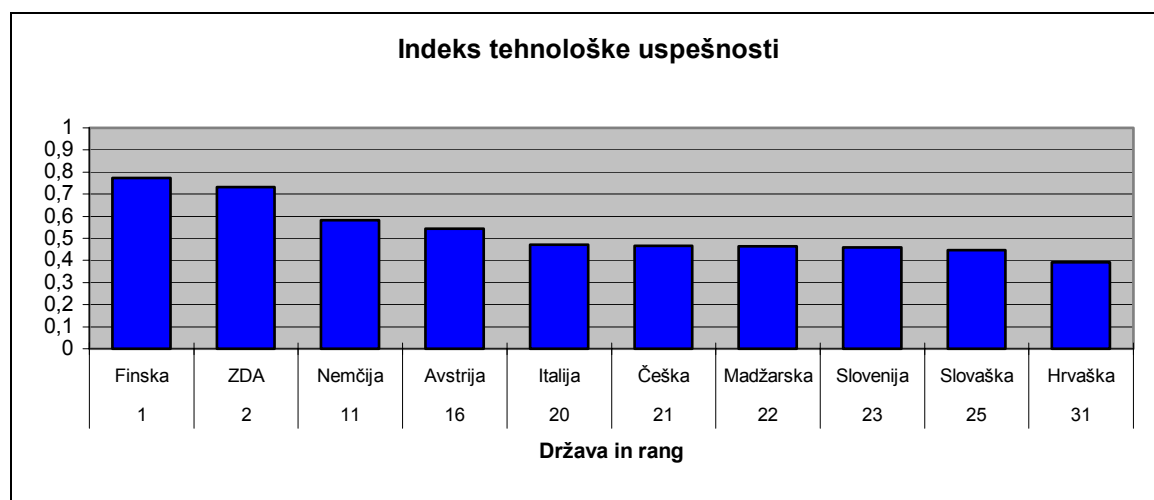


Vir: Adam et al., 2001, str. 141-142.

Eden od pokazateljev podjetniškega duha v državi je število vsakoletno ustanovljenih podjetij in tudi celotno število podjetij v državi. Iz slike je razvidno, da je prišlo po osamosvojitvi v Sloveniji do velikega števila ustanovitev novih podjetij. To je normalno, saj je prišlo do prehoda iz socialnega v tržno gospodarstvo. Seveda pa vsa ustanovljena podjetja niso nikoli zaživela. Pravzaprav je bilo delujočih podjetij okoli 60% do 65%. Po letu 1993 so se zadeve umirile in so prišle na normalno raven. Kot vemo, je podjetniški duh (komponenta socialnega kapitala) eden ključnih dejavnikov za gospodarsko rast. Podatki po letu 1993, nakazujejo

dejansko stopnjo ustanavljanja podjetij. Stanje ni preveč optimistično, saj je dinamika premajhna. To pa je verjetno posledica prevelikih birokratskih ovir za ustanavljanje novih podjetij. Več o tem sem pisal v 4. poglavju.

Slika 9: Indeks tehnološke uspešnosti



Vir: Human Development Report, 2001, [<http://www.undp.org/hdr2001>].

Tehnologija močno vpliva na gospodarski razvoj, še zlasti v dobi informacij. Za razvijanje tehnologije je poleg ostalega kapitala nujno potreben socialni kapital. Zato obstaja močna povezava med socialnim kapitalom in gospodarskim razvojem. Indeks tehnološke uspešnosti zavzema vrednosti od 0 do 1, najvišje mesto pa zavzema Finska, nato ZDA. Slovenija je na 23. Mestu, za Madžarsko ter pred Slovaško in Hrvaško.

Poleg tega bi lahko pogledali tudi, koliko odstotkov bruto nacionalnega proizvoda potrošimo za raziskave in razvoj, koliko izdatkov potrošijo podjetja za raziskave in razvoj - R in R (glede na vse izdatke) in pa število inženirjev ter znanstvenikov, ki delajo v R in R.

V Sloveniji namenimo 1.5% bruto nacionalnega produkta za R in R, podjetja namenijo 49.1% izdatkov za R in R. V Sloveniji imamo na 100.000 prebivalcev 2.251 znanstvenikov ali inženirjev, ki se ukvarjajo na področju R in R. To nas umešča na 29. mesto po lestvici Human Development Report 2001.

## SKLEP

Z diplomsko nalogo sem pokazal, da je socialni kapital pomemben del naše družbe. Pojavlja se v sleherni družbi in je pogoj za medsebojno združevanje tako v prostem času kot na poslovnem področju. Omejil sem se na učinke, ki jih ima socialni kapital na gospodarski razvoj družbe. Ugotovil sem, da socialni kapital omogoča neformalne stike, da je zaslužen za kooperacijo med ljudmi na vseh nivojih in da omogoča koordinacijo. Primarni dejavnik socialnega kapitala pa je zaupanje. V družbi mora obstajati zaupanje, da pride do medsebojnega sodelovanja. Zaupanje obstaja na medsebojni ravni in na ravni države. Posameznik pa s stiki z drugimi gradi svoje socialno omrežje. Gre za vrsto in intenzivnost vezi, ki jih vzdržuje z drugimi, da lahko koristi svoj socialni kapital.

S pomočjo raziskave projekta Phare-ACE (Rus, 2001), ki je poleg Slovenije zajemal še BIH in Makedonijo, sem prikazal, kako vpliva ter koliko je prisoten socialni kapital na podjetniškem nivoju. Razvidno je, da smo sicer na dobri poti iz tranzicije, vendar prihaja čas, ko bomo zopet morali narediti tudi kvalitativni preskok. Ni dovolj, da končamo tranzicijo, ampak se moramo tako v gospodarstvu kot v politiki usmeriti na doseganje zahodnoevropskih meril. V približevanju Evropi in Evropski uniji pa ne smemo pozabiti na našo specifikko in nacionalni interes. Ubrati moramo za našo majhno državo najprimernejšo pot, da bomo lahko iz naših danosti potegnili karseda največ.

Drugi del praktičnega prikaza pa so bili kazalci razvitosti Slovenije. Ti so neposredno ali posredno povezani z gospodarskim razvojem in predstavljajo socialni kapital. Tudi po teh merilih smo v zgornji meji tranzicijskih držav, v nekaterih merilih pa se lahko že primerjamo z manj razvitimi članicami Evropske unije. To so zgolj statistični podatki o kvantiteti socialnega kapitala. Kolikšna pa je kvaliteta socialnega kapitala, pa je dejansko neizmerljivo. Govorimo lahko samo o večjih ali manjših učinkih socialnega kapitala.

Zavedati se moramo, da je socialni kapital pogojen s kulturo, to je z vrednotami, stališči in normami družbe. Tega se ne da spreminjati na kratek čas, ampak je dolgotrajen proces, ki ga težko upravljamo. Rezultati aktivnosti se namreč pokažejo šele čez več let ali desetletij. Zato mora družba vedno strmeti k doseganju ciljev, ki zvišujejo stopnjo socialnega kapitala. To je stabilnost sistema, zaupanje v sistem in posameznika, nepristranskost institucij, urejen legalni sistem. Tu gre za prepletenost družbe in države in obojestransko delovanje. Civilna družba in država si morata prizadevati, da delujeta v pozitivni smeri in skušata zmanjševati negativne dejavnike, ki zmanjšujejo socialni kapital. To so kriminal, korupcija, brezposelnost, samomorilnost, razizem, klientelizem in podobni pojavi.

Slovenija ima dobre možnosti za nadaljnji uspeh, če bo vsak posameznik kot individualna oseba ali skozi institucije deloval tako, da bo družbena kohezija čim večja. Verjetno pa je na strani vodilnih v državi, gospodarstva in civilnih institucij, da to spodbujajo in nam dajejo zaupanje v pravno in pravično ureditev naše družbe.



## LITERATURA

1. Adam Frane et al.: Socio-kulturni dejavniki razvojne uspešnosti - Slovenija v evropski perspektivi. Ljubljana : Zips, 2001. 205 str.
2. Ahuja Gautam: Collaboration Network, Structural Holes, and Innovation: A Longitudinal Study. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, 45(2000), 3, str. 425-455.
3. Bourdieu P.: The Forms of Capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York : JG Richardson, 1985, str. 241-258.
4. Burt S. Ronald: The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, B.k., 42(1997), str. 339-365.
5. Cohen S. Stephen: Social Capital and Capital Gains in Silicon Valley. *California Management Review*, Berkeley, 41(1999), str. 108-130.
6. Coleman James: Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, Chicago, 1988, 94, str. 95-120.
7. Degenne Alain, Forse Michel: *Introducing Social Networks*. B.k.: Sage Publications, 1999. 248 str.
8. Evans Peter: Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence of Synergy. *World Development*, B.k., 24(1996), 6, str. 1119-1132.
9. Fukuyama Francis: *The Great Disruption (Human Nature and the Reconstitution of Social Order)*. Great Britan : Profile Books, 1999. 354 str.
10. Fukuyama Francis: *Trust (The Social Virtues and the Creation of Prosperity)*. B.k. : Free Press Paperbacks, 1996. 457 str.
11. Fukuyama Francis: *Social Capital, Civil Society and Development*. *Third World Quarterly*, B.k., 22(2001), 1, str. 7-20.
12. Frederking Lauretta Conklin: Is there an Endogenous Relationship Between Culture and Economic Development?. *Journal of Economic Behaviour & Organization*, B.k., 48(2002), 2, str. 105-126.
13. Gupta Vipin: Cultural Clusters: Methodology and Findings. *Journal of World Business*, B.k., 37(2002), 1, str. 11-15.
14. Jaklič Marko, Hočevar Marko: Trust and Contractual Relations between Companies in a Transitional Economy: the case of Slovenia. *Economic Analysis*, B.k., 2(1999), 1, str. 23-36.
15. Knack Stephen, Keefer Philip: Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, B.k., 1997, November, str. 1251-1288.
16. Landry Rejean et al.: Does Social Capital Determine Innovation? To what extent?. *Technological Forecasting and Social Change*, B.k., 2002, 69, str. 681-701.
17. Leana Carrie: Organizational Social Capital and Employment Practices. *Academy of Management Review*, B.k., 1999, Julij, str. 1-27.
18. Lin Nan: Social Network and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, Palo Alto, 25(1999), str. 467-487.

19. Lin Nan: Inequality in Social Capital. *Contemporary Sociology*, Washington, 29(2000), 6, str. 785-795.
20. Lin Nan: *Social capital: theory and research*. New York : A. De Gruyter, 2001. 333 str.
21. Marshall Edvard M.: *Building Trust at Speed of Change*. B.k. : American Management Association, 2000. 224 str.
22. Meier M. Gerald et al.: *Frontiers of Development Economics*. *Journal of Development Economics*, New York, 67(2002), 2, str. 485-490.
23. Mrčela Kanjuo Aleksandra: *Socialni kapital in lastniške strategije v slovenskih podjetjih*. *Pravo in gospodarstvo*, Ljubljana, 2001, str. 162-189.
24. Paxton Pamela: *Is Social Capital Declining in the United States? A multiple indicator assessment*. *The American Journal of Sociology*, Chicago, 1999, julij, str. 88-127.
25. Portes Alejandro: *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*. *Annual Review Sociology*, New Jersey, 1998, str. 1-24.
26. Putnam Robert: *Making democracy working*. New Jersey: Princeton University Press, 1994. 258 str.
27. Rovšek Matej: *Koalicijska omrežja in upravljanje medkoalicijskih konfliktov*. *Magistrsko delo*. Ljubljana : FDV, 2002. 91 str.
28. Rus Andrej: *Social Capital, Corporate Governance and Managerial Discretion*. Ljubljana : ZKFDV, 1999. 146 str.
29. Rus Andrej: *Trust, Contract and Small-Medium Enterprises (SME) development in South East Europe*. *Družboslovne razprave*, Ljubljana, 2001, 37-38, str. 141-166.
30. Senjur Marjan: *Gospodarski razvoj in razvojna ekonomika*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1991. 375 str.
31. Senjur Marjan: *Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 502 str.
32. Skidmore David: *Civil Society, Social Capital and Economic Development*. *Global Society*, B.k., 15(2001), 1, str. 53-72.
33. Sonnenberg K. Frank: *Managing with a Conscience; How to Improve Performance through Integrity, Trust, and Commitment*. B.k. : McGraw-Hill, Inc., 1994. 261 str.
34. Torsvik Gaute: *Social Capital and Economic Development*. *Rationality and Society*. London : Sage Publications, 12(2000), str. 451-476.
35. Woolcock Michael, Narayan Deepa: *Social Capital: Implication for Development Theory*. *Research and Policy*. *The World Bank Research Observer*, New York, 15(2000), 12, str. 255-249.

## VIRI

1. Human Development Report 2001, [URL: <http://www.undp.org/hdr2001>], 10.6. 2002.
2. Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001. Ljubljana: ZMAR, 2002, 135. str
3. The index of Economic Freedom 2002, [URL: <http://cf.heritage.org/index/indexoffreedom.cfm>], 10.6.2002.

4. Transparency international, [URL: <http://transparency.org/cpi/2001/cpi2001.html>], 10.6.2002.
5. The World Bank Group, [URL: <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/>], 15.7.2002.



# **PRILOGA**

Tabela 1: Poslovno okolje v vseh treh državah

		Slovenija %	BIH %	Makedonija %
ali je konkurenca poštena	da	59.1	31.2	42.3
ali je podjetje odvisno od dolgoročnih partnerjev	da, najmanj 1 dolgoročni partner	74.3	36.1	37.6
	ne, partnerje moraš menjavati	12.1	55.2	57.6
	ne, bolj si odvisen od kratkoročnih partnerjev	13.6	8.7	4.8
ali zaupaš svojim partnerjem	ne ali zelo malo	1.0	8.3	7.1
	delno	15.8	24.8	19.3
	dosti ali celotno	83.1	67.0	73.5

Vir: Rus, 2001, str. 146.

Tabela 2: Bližina (moč) vezi med partnerji v državah in rasti

država / podjetja	nazadujoča %	stagnantna %	rastoča %	povprečje %
Slovenija	31.6	48.4	64.2	58.7
BIH	35.8	33.3	43.5	38.6
Makedonija	53.1	60.8	65.0	61.2

Opomba: odstotki so izračunani za vsako kategorijo posebej in se ne seštevajo skupaj do 100%, vsaka celica nam pove odstotek podjetij, ki ima močne povezave z njihovimi partnerji.

Vir: Rus, 2001, str. 147.

Tabela 3: Podjetja v podizvajanju po državah

	Slovenija %	BIH %	Makedonija %
dela kot podizvajalec	47.4	24.5	46.0
Outsourcing	47.1	32.5	25.2

Opomba: Odstotki se ne seštevajo do 100%, ker so izkazani odstotki za odgovor da na vsako vprašanje posebej.

Vir: Rus, 2001, str. 149.

Tabela 4: Odstotek podjetij, ki so podizvajalci, in »outsourcing«

		Slovenija %	BIH %	Makedonija %
»subcontracting« kot % Prometa	manj kot 25%	57.7	61.5	53.4
	25%-50%	17.5	16.9	23.7
	51%-99%	15.5	10.8	18.3
	100%	9.3	10.8	4.6
»outsourcing« kot % Prometa	manj kot 25%	69.1	80.2	84.2
	26%-50%	22.7	18.5	10.5
	51%-99%	8.2	1.2	5.3

Vir: Rus, 2001, str. 150.

Tabela 5: Članstvo v prostovoljnih poslovnih organizacijah po državah

	podjetja, ki pripadajo poslovni organizaciji
Slovenija %	31.1
BIH %	18.4
Makedonija %	14.1

Vir: Rus, 2001, str. 151.

Tabela 6: Zaupanje v...

	Slovenija %	BIH %	Makedonija %	povprečje %
Vlada	36.5	33.9	44.6	38.6
Administracija	30.8	32.0	41.9	35.4
Lokalna oblast	49.0	34.8	44.1	42.1
Zbornica	49.5	38.6	52.2	46.7
Banke	79.5	48.4	58.4	60.5
Velika podjetja	70.9	54.2	70.1	64.7
Majhna podjetja	70.4	69.8	78.4	73.2
Poslovni partnerji	93.3	87.4	90.0	90.0

Opomba: % so odgovori: popolnoma, večinoma, zmerno.

Vir: Rus, 2001, str. 152.

Tabela 7: Zaznana korupcija po državah (vidik podjetnikov)

odgovor / država	Slovenija %	BIH %	Makedonija%
ni korupcije	4.9	2.9	2.0
malo korupcije	8.8	3.6	5.4
zmerno korupcije	31.9	20.9	30.3
veliko korupcije	21.1	40.6	31.5
ne vem	33.3	32.0	30.8

Vir: Rus, 2001, str. 153.

Tabela 8: Zaupanje, soodvisnost in pogodbe, kot najboljši način za poslovanje

		Slovenija %	BIH %	Makedonija %
partnerji bi morali zaupati med seboj	Zelo pomembno	66.3	41.4	47.1
	pomembno	21.4	15.4	36.4
	manj pomembno	12.3	33.2	16.4
Soodvisnost Med Partnerji	Zelo pomembno	15.1	33.6	16.2
	pomembno	49.5	41.4	37.9
	manj pomembno	35.5	25.0	45.8
podrobne Pogodbe	zelo pomembno	20.2	52.5	47.0
	pomembno	28.2	23.4	21.7
	manj pomembno	51.6	24.1	31.3

Vir: Rus, 2001, str. 155.

Tabela 9: Zaupanje med partnerji in rast

	nazadujoča %	stagnantna %	rastoča %	povprečje %
zelo pomembno	41.3	49.7	53.5	49.6
Pomembno	25.0	33.8	28.9	29.0
manj pomembno	33.7	16.6	17.6	21.4

Vir: Rus, 2001, str. 156.

Tabela 10: Podrobne pogodbe in rast

	nazadujoča %	stagnantna %	rastoča %	povprečje %
zelo pomembno	52.7	40.3	37.7	42.1
Pomembno	22.8	19.5	25.8	23.7
manj pomembno	24.5	40.3	36.4	34.2

Vir: Rus, 2001, str. 157.



Tabela 11: Zanašanje na neformalne vezi po državah

		Slovenija %	BIH %	Makedonija %
zaposlitev na Podlagi	večino	38.0	24.5	26.1
	redko	62.0	75.5	73.9
Priporočil	ne zaposlujejo	5.0	9.3	25.3
dati ali dobiti posel na podlagi priporočil	večino	46.8	36.5	21.4
	redko	53.2	63.5	78.6
pomembnost Neformalnih vezi za poslovanje	pomembno	59.2	40.3	27.3
	srednje pomem.	23.9	34.6	31.1
	nepomembno	16.9	25.1	41.5

Vir: Rus, 2001, str. 158.

Tabela 12: Kontakti glede na izvor okolja

	Slovenija	BIH	Makedonija	skupaj
Družina	178	362	134	674
%	18.5	19.0	9.1	15.5
lastniki podjetij	240	339	402	987
%	24.9	17.8	27.2	22.6
poslovni partnerji	283	541	408	1232
%	29.4	28.4	27.6	28.3
Zaposleni	190	405	314	909
%	19.7	21.2	21.2	20.9
Politiki	15	75	63	153
%	1.5	3.9	4.3	3.5
Ministrstvo za ekonomijo	0	11	22	33
%	0	0.6	1.5	0.8
Ministrstvo za podjetništvo	0	4	14	18
%	0	0.2	0.9	0.4
Gospodarska zbornica	7	9	24	40
%	0.9	0.5	1.6	0.9
lokalni center za podjetništvo	0	11	6	17
%	0	0.6	0.4	0.4
regionalni center z podjetništvo	2	7	8	17
%	0.2	0.4	0.5	0.4
lokalna vlada	18	53	28	99
%	1.9	2.8	1.9	2.3
finančne institucije	13	46	32	91
%	1.3	2.4	2.2	2.1
inštituti ali univerze	18	44	24	86
%	1.9	2.3	1.6	2.0
Skupaj	964	1907	1479	4582

Vir: Rus, 2001, str. 160.

Tabela 13: Institucionalne ovire za razvoj majhnih in srednje velikih podjetij

	Slovenija %	BIH %	Makedonija %
pomanjkanje podpore od države	47.1	59.9	66.1
pomanjkanje podpore od lokalnih oblasti	35.8	59.6	38.9
pomanjkanje podpore od gosp. zbornice	35.5	48.6	44.6
pomanjkanje podpore od poslovnih združenj	30.5	46.1	35.5
pomanjkanje zaupanja v gospodarstvu	30.2	63.5	53.3
pomanjkanje vezi s tujimi partnerji	23.3	40.6	37.7
pomanjkanje svetovalnih pisarn	24.0	28.1	26.3
pomanjkanje podpore prijateljev in družine	10.8	17.9	18.6

Vir: Rus, 2001, str. 162.

## Slovarček:

alter - osebe, ki posodi resurs  
bonding - vezi med člani iste skupine  
bridging - vezi med člani različnih skupin  
collective action - sodelovanje  
cultural map - kulturni zemljevid  
defections - okvare  
density (of ties) - število/gostota povezav  
ego - oseba ki si sposodi/pridobi resurs  
embedded resources - vpletenost/prepletenost resursov  
free-riding - zastonjkarstvo  
know-how - znanje  
kohezija - povezanost  
liability theory - teorija zanesljivosti  
outsourcing - iskanje zunanjih resursov  
pro-social motivation - motivacija (zaupanja) na socialni ravni  
relationship-based corporation - organizacijska struktura na podlagi odnosov  
social network - socialno omrežje  
strenght (of ties) - moč/stopnja povezav  
structural holes - strukturna luknja  
subcontracting - podizvajanje  
trust - zaupanje  
vicious circle - negativni krog/spirala  
virtues circle - pozitivni krog/spirala