

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

VPLIV NACIONALNE KULTURE NA RAZŠIRJENOST SIVE EKONOMIJE

Ljubljana, junij 2008

JURE ŽERDONER

IZJAVA

Študent Jure ŽERDONER izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Huga ZAGORŠKA, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 04.06.2008

Podpis: _____

KAZALO VSEBINE

UVOD	1
1 SIVA EKONOMIJA	2
1.1 UČINKI IN POSLEDICE SIVE EKONOMIJE	3
1.2 MERJENJE SIVE EKONOMIJE	5
1.3 RAZŠIRJENOST SIVE EKONOMIJE	6
1.4 DETERMINANTE SIVE EKONOMIJE	8
2 NACIONALNA KULTURA	10
2.1 OPREDELITEV KULTURE.....	11
2.2 DIMENZIJE KULTURE	12
2.2.1 <i>Usmerjenost v uspešnost</i>	13
2.2.2 <i>Usmerjenost v prihodnost</i>	13
2.2.3 <i>Enakopravnost spolov</i>	14
2.2.4 <i>Samozavest in trdnost</i>	14
2.2.5 <i>Kolektivizem</i>	15
2.2.6 <i>Spoštovanje avtoritete in moči</i>	15
2.2.7 <i>Humanost</i>	16
2.2.8 <i>Nenaklonjenost tveganju</i>	16
3 METODOLOGIJA	17
4 PREDSTAVITEV REZULTATOV	19
4.1 VSE DRŽAVE (VREDNOSTI NA PODLAGI NAVAD).....	21
4.2 VSE DRŽAVE (VREDNOSTI NA PODLAGI VREDNOT)	23
4.3 VISOKO RAZVITE DRŽAVE – OECD (VREDNOSTI NA PODLAGI NAVAD).....	25
4.4 VISOKO RAZVITE DRŽAVE – OECD (VREDNOSTI NA PODLAGI VREDNOT)	27
5 DISKUSIJA	29
5.1 VSE DRŽAVE (VREDNOSTI NA PODLAGI NAVAD).....	30
5.2 VSE DRŽAVE (VREDNOSTI NA PODLAGI VREDNOT)	31
5.3 VISOKO RAZVITE DRŽAVE – OECD (VREDNOSTI NA PODLAGI NAVAD).....	33
5.4 VISOKO RAZVITE DRŽAVE – OECD (VREDNOSTI NA PODLAGI VREDNOT)	37
SKLEP	39
LITERATURA IN VIRI	42
KAZALO SLIK	
<i>SLIKA 1: SESTAVINE KULTURE</i>	11
KAZALO TABEL	
<i>TABELA 1: POSLEDICE SIVE EKONOMIJE</i>	5
<i>TABELA 2: POVZETEK METOD ZA OCENJEVANJE VELIKOSTI SIVE EKONOMIJE</i>	6
<i>TABELA 3: Odstotek sive ekonomije v bruto domačem proizvodu (uporabljena metoda izračuna je »POVPRAŠEVANJE PO DENARJU«)</i>	7

<i>TABELA 4: Odstotek sive ekonomije v bruto domačem proizvodu (uporabljena metoda izračuna je »poraba inputov« – elektrike)</i>	<i>8</i>
<i>TABELA 5: Pregled spremenljivk kulture v angleškem in slovenskem jeziku</i>	<i>12</i>
<i>TABELA 6: Prikaz vpliva kontrolnih spremenljivk na razširjenost SE v modelu za vse obravnavane države.....</i>	<i>20</i>
<i>TABELA 7: Prikaz vpliva kontrolnih spremenljivk na razširjenost SE v modelu za države OECD.</i>	<i>21</i>
<i>TABELA 8: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za vse obravnavane države na podlagi navad</i>	<i>22</i>
<i>TABELA 9: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za vse obravnavane države na podlagi vrednot</i>	<i>24</i>
<i>TABELA 10: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za države OECD na podlagi navad</i>	<i>26</i>
<i>TABELA 11: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za države OECD na podlagi vrednot</i>	<i>28</i>

UVOD

Kultura je imela v preteklosti eno ključnih vlog pri oblikovanju naroda in njegove države. Tudi v prihodnje bi morala vsaka država zagotoviti takšne gospodarske in družbene pogoje, da bo mogoče v novem mednarodnem okolju razvijati in ohranjati nacionalno identiteto. Kultura pomaga razvijati ustvarjalnost, inovativnost, prilagodljivost in sodelovanje, zato je hkrati tudi temeljni dejavnik gospodarskega razvoja. Med kulturo in gospodarstvom bi naj prevladal partnerski odnos. Država mora delovati v smeri skupnega nacionalnega kulturnega interesa. To povezovanje vključuje kulturne, politične in gospodarske vezi, ki lahko pomembno prispevajo h gospodarski rasti in k socialnemu razvoju. Da je kultura, sploh tista z dolgo zgodovino, pomembna vsakemu narodu, verjetno ni potrebno posebej poudarjati. Dejstvo je, da si vsaka kulturna skupina, naj bo to država, glasbena ali verska skupnost, želi ohranjati in širiti pomen te kulture in njenih vrednot.

Za razlago nacionalne kulture moramo najprej pojasniti pojem kulture. Tako kot mnogi drugi antropološki pojmi, ima tudi kultura več pojasnjevalnih definicij, za moj primer pa je najbolj primerna ta (House, Hanges, Javidan, Dorfman & Gupta, 2004, str. 16), ki pravi, da v najožjem pomenu besede kultura sestoji iz splošno poznanega domačega jezika, ideoloških prepričanj (vključno verskih in političnih), narodnostne dediščine in zgodovine. V nadaljevanju se podrobneje opredeljujem do nacionalne kulture, na tem mestu pa bi dodal nekaj iztočnic k problematiki razširjenosti sive ekonomije.

Postavka, da je dejavnost sive ekonomije razširjena po vsem svetu, je neizpodbitna. Kakor lahko bralec dela izve kasneje, gre za neregulirano, prikrito dejavnost, ki zavzema izogibanje zakonom in normam. Kot take dejavnosti je uradna statistika ne meri (Zagoršek, 2004). Ker ima siva ekonomija več najrazličnejših učinkov in tudi posledic, ki so ekonomsko zelo pomembne, je o tem pojavu smiselno govoriti in ga raziskovati. Razvitih je že precej ukrepov za zmanjšanje sive ekonomije, tako kratkoročnih kot dolgoročnih. Ker siva ekonomija predstavlja precejšen del bruto družbenega proizvoda; ocene se gibljejo vse od 15 % do 45 %, je nujno potrebno ugotavljanje, kje so vzroki in kako jih odpraviti, oziroma kako preprečiti posledice, ki nastajajo v povezavi s to dejavnostjo. Takšne razsežnosti napeljujejo na ustavljanje pri vprašanjih, kje in kako bi se dalo podrobneje raziskati ta pojav, da bi z morebitnimi novimi ugotovitvami pripomogel k zmanjšanju tega nezaželenega pojava, oziroma zajezi in preusmeriti vplive nanj k družbeno koristnim stvarem.

Kakor pove že naslov diplomskega dela, sem se poskušal smiselno opredeliti do sedaj še neraziskanega dejavnika sive ekonomije, to je kulture, ali bolje rečeno nacionalne kulture. Postavljanje vprašanj, kot so na primer, ali in kako vpliva nacionalna kultura na sam razvoj in razširjenost sive ekonomije, se mi zdi zelo smiselno, saj lahko vsako odkritje in na novo zasnovana ideja pomaga pripeljati do pomembnih rešitev, kako se spopasti z nastalo situacijo, ki se vsaj po zadnjih ocenah ne boljša. Tako je **namen** mojega diplomskega dela

prispevati k razvoju zavedanja pomembnosti razširjenosti sive ekonomije. **Cilj** moje naloge je analizirati nov dejavnik sive ekonomije – kulturo in v empirični študiji razložiti, kakšen pomen ima na razširjenost sive ekonomije poleg ostalih dejavnikov, ki jih bom na tem mestu le bežno omenil.

Za razumevanje celotnega dela se mora bralec oziroma bralka seznaniti z okvirom vsebine in osnovno terminologijo, na katero naletimo ob pojmovanju sive ekonomije in razlaganju te dejavnosti. V nadaljevanju bom najprej poskušal prikazati pojem sive ekonomije kot take, sledila bo razlaga učinkov in posledic ter merjenja sive ekonomije. Nekaj odstavkov bom namenil razširjenosti le-te, kar bom za nazornejšo predstavbo prikazal v zbirni tabeli. Za konec poglavja bom omenil že pojasnjene dejavnike, ki vplivajo na sivo ekonomijo (v nadaljevanju SE), in dodal citat kakšnega priznanega avtorja s tega področja.

Kot drugi ključni pojem bom razčlenil nacionalno kulturo, saj je namen naloge pojasniti, koliko in s katerimi determinantami kultura doprinese k razširjenosti SE. Opredelil bom njene dimenzije in nato v svojem poglavju predstavil empirično analizo teh dimenzij kulture ter njihov vpliv na sivo ekonomijo. Ker gre za statistično analizo, si bom pomagal z računalniškim programom, ter predstavil rezultate v zbirnih tabelah. Podrobno razlago teh rezultatov bom komentiral v diskusiji, kjer bom tudi postavil ugotovitve te analize.

Nazadnje bom v sklepu povzel, kar je bilo v prejšnjih poglavjih že povedanega. Od začetka in ključnih pojmov, preko teoretičnih podlag, rezultatov analize in zaključkov ter nazadnje do ugotovitev v diskusiji.

1 SIVA EKONOMIJA

Ob pojmu siva ekonomija naj takoj na začetku pojasnim, da gre za izjemno široko področje, zato ena sama definicija niti ne bi bila dovolj pa tudi preprosto ne obstaja. Različni avtorji (Fleming, Roman & Farrell, 2000), Thiessen (2002) ter Kosals (1999) se že leta ukvarjajo s tem, kako zajeziti oziroma učinkovito omejiti to problematično pridobitno dejavnost. Ker je področje preširoko, bom v tem delu pojasnil bistvene značilnosti, predvsem tiste, ki so potrebne za nadaljnje razumevanje.

Siva ekonomija je prikrita, pridobitna dejavnost, za katero je značilno izogibanje zakonom in normam ter neplačevanje davkov in drugih dajatev. Problematično je, da uradna statistika tega ne meri; npr. tudi če je dohodek registriran (SURS¹ ga vključi v svoje ocene) in ni prijavljen DURS-u², to onemogoča odmero davkov. Kot najpogostejše sestavine sive ekonomije se omenjajo:

¹ Statistični urad Republike Slovenije.

² Davčno uprava Republike Slovenije.

- neprijavljeno delo,
- tihotapljenje,
- nelegalne igre na srečo,
- delo brez dovoljenja,
- barter³ menjava,
- dela in popravila v lastni režiji,
- izdajanje lažnih računov,
- delo (za plačilo) v času bolniške, ali v času prejemanja podpore,
- pridelava in prodaja lastnega sadja in poljščin,
- napitnine.

Glavni **motivi** za vključevanje v sivo ekonomijo so *izogibanje plačilu davkov in dajatev* (davek na dobiček, dohodnina, prispevki), *izogibanje predpisom* (varnost pri delu, nelegalne aktivnosti) ter *ohranitev ali izboljšanje življenjske ravni*.

Siva ekonomija se je razcvetela v 70-ih letih prejšnjega stoletja, v državah članicah OECD-ja⁴ pa je bila rast največja v zadnjem desetletju 20. stoletja, kar je bila posledica davčnih in socialnih bremen. Med »ugodne pogoje« za nastanek sive ekonomije štejemo (Jaklič, Zagoršek, 2004):

- veliko število brezposelnih,
- veliko število mladih upokojencev,
- visoki stroški obremenitve dela v legalnih zaposlitvah,
- dolgotrajni postopki pri pridobivanju dovoljenj za opravljanje dejavnosti,
- nezanesljivo izplačevanje plač v podjetjih,
- nizek standard,
- neučinkovitost inšpekcij,
- nizke kazni in neučinkovit sistem izterjevanja.

1.1 Učinki in posledice sive ekonomije

Schneider (1999, str. 59) prikazuje, da se dve tretjini zaslužkov v sivi ekonomiji takoj porabita v uradnem sektorju in to s pozitivnimi posledicami, kot sta npr. ekonomska rast in posredni davčni prihodki. Za Veliko Britanijo je bilo ugotovljeno, da ima »skrita« ekonomija pozitiven učinek na potrošnikove potroške, ki jih ima z netrajnimi dobrinami in storitvami, ter še močnejši pozitiven efekt na potroške trajnih dobrin in storitev. Skratka, različni avtorji se strinjajo, da je med obema ekonomijama relativno močna korelacija. Če

³ Blagovna menjava.

⁴ Organization for Economic Cooperation and Development.

na kratko povzamem (Schneider, Enste, 2002, str. 155–171) ima siva ekonomija 4 vrste učinkov:

- a) alokativni:
 - prenos napora v prikrito dejavnost,
 - zanemarjanje usposabljanja delavcev,
 - uporaba virov podjetja;
- b) stabilizacijski:
 - dopolnilna preskrba,
 - kompenzacija padca gospodarske dejavnosti,
 - stabilizacija socialnih razmer;
- c) blaginjski:
 - ponudba cenejših dobrin in storitev prebivalstvu,
 - boljše zagotavljanje potreb,
 - dodatni zaslužki za ogrožene sloje;
- d) redistributivni:
 - v globalu ne povečuje razlik v neenakosti,
 - demonstracijski učinek ekstremnih nelegalnih zaslužkov.

Alokativni učinki

Siva ekonomija na več načinov učinkuje na vložke produkcijskih faktorjev. Razlikujemo predvsem pozitivne in negativne učinke. Med pozitivne štejemo: cene so pokazatelj pomanjkanja in stiske; povišan oddelek delavcev; okrepljena konkurenca; nezadostna uporaba virov sredstev; dodaten potencial za inovativnost; ustvarjanje prihodkov in povpraševanja; dodatna oskrba z dobrinami in s storitvami. Kot negativne učinke obravnavamo (Schneider, Enste, 2002, str. 158): trošenje ekonomskih virov; premajhno globino kapitala v sivi ekonomiji; nepopolnost konkurence zaradi izogibanja davkom; težavnost financiranja javnih dobrin in storitev.

Stabilizacijski učinki

Ko makroekonomisti proučujejo stabilizacijo, so pozorni predvsem na spremembo ravni cen, zaposlenost in stopnjo rasti. Stabilizacijska politika poskuša zmanjšati ciklične fluktuacije oziroma strukturne premike skozi implementacijo monetarnih ali fiskalnih instrumentov. Ker je globalni nadzor nepraktičen zaradi vrste razlogov (pomanjkanje časa, primanjkljaj informacij), bi si racionalni ekonomski politiki morali zadati neki zanesljivi okvir (jasni cilji zadevajoč inflacijo, omejeni instrumenti, kar se tiče trga delovne sile, in konsistentna ter trdna finančna politika), v katerem bi delovali. Monetarna politika ECB⁵

⁵ Evropska Centralna Banka.

ima to vsekakor na listi prioritet. Pohvalimo lahko njen model neodvisne centralne banke in ustrezne monetarne politike.

Blaginjski učinki

Politiki se osredotočajo na pomanjkljivosti nelegalnega dela, medtem ko negativne posledice sive ekonomije kot take puščajo ob strani. Rast »dela na črno« ogroža in znižuje dobrohotnost države. Posledično je nemogoče ohraniti nivo javnih koristi, brez da bi se zvišali davki in prispevki, kar pa rezultira v navzdol obrnjeno spiralo. Primaren blaginjski učinek je drastični primanjkljaj prihodkov od davkov in prispevkov za socialno varnost, ki pa vodi v zvišanje mej za tiste, ki pošteno plačujejo davke, v kolikor je želja ohraniti javne storitve na prvotnem nivoju.

Redistributivni učinki

Poleg alokativnih učinkov je potrebno smatrati tudi enakopravnost distribucije. Ekonomska politika mora najti kompromis med učinkovitostjo in socialno pravičnostjo. Pravilna razporeditev je definirana kot distributivna politika (glede na tržno produktivnost). Glede na to, da nikakor ni mogoče najti stanja, v katerem bi bili vsi udeleženi zadovoljni, je večkrat prikazano, predvsem s strani politikov, da je stanje nevzdržno, a v resnici ni tako. Tako je v tem kontekstu izjemno težko ocenjevati redistributivne učinke SE, prav zaradi dejstva, da so pokazatelji distribucije dohodkov komaj obveščevalni in netransparentni (Schneider, Enste, 2002, str. 166).

Posledice sive ekonomije, ločene na negativne in pozitivne, prikazujem v Tabeli 1.

Tabela 1: Posledice sive ekonomije

Negativne	Pozitivne
statistična iluzija	večja tržna fleksibilnost
napačne identifikacije za ekonomsko politiko	filter za dinamične podjetnike
izpad dajatev za proračun in zavarovalne sklade	konjunktorni in stabilizacijski učinki
delo na črno	izboljšana preskrba prebivalstva
odpravljanje ali omejevanje konkurence	socialni blažilec
nemotiviranost delavcev na delovnem mestu	

Vir: Zagoršek, Prosojnice predavanj, 2004.

1.2 Merjenje sive ekonomije

Različni avtorji navajajo različne metode ocenjevanja sive ekonomije. Pravimo, da lahko velikost le ocenjujemo, ne moremo pa je dejansko natančno izmeriti. Friedrich Schneider

in Dominik H. Enste (2002, str. 16) v mednarodni študiji navajata *neposredne* in *posredne* metode ocenjevanja, ter *agregatne ocene* (trg delovne sile, monetarni agregati).

Tabela 2: Povzetek metod za ocenjevanje velikosti sive ekonomije

Vrsta metode	Pristop
Neposredne metode	1. raziskave
	2. poizvedovanje o izogibanju davkov
Posredne metode	3. makro-ekonomski pristop
	4. mikro-ekonomski pristop
- preko nacionalnega računovodstva	5. razlika med uradno in dejansko stopnjo zaslužka
- denarni pristopi	6. hitrost denarja v obtoku
	7. hitrost denarja od večjih računov
	8. transakcijska metoda
	9. povpraševanje po denarju
- poraba energije	10. poraba elektrike
Vzročne metode	11. pristop »soft modelling«
	12. LISREL tehnika

Vir: Schneider, Enste, *The shadow Economy*, 2002, str. 27.

Toliko različnih pristopov seveda ne more dati povsem enakih rezultatov, vendar lahko dobimo zelo zadovoljive zaključke. Nekateri pristopi kot npr. denarni, dovoljujejo oceno razvoja sive ekonomije skozi čas. Vsi pristopi imajo dobre in slabe lastnosti. Prav tako se pokažejo specifični problemi pri prikazovanju rezultatov ravno zato, ker so različni. Če vse primerjamo, lahko vseeno ugotovimo, kateri načini so dobri za primerjavo in kdaj kateri ne dosegajo naših ocen.

1.3 Razširjenost sive ekonomije

Kot sem že uvodoma dejal, je razširjenost sive ekonomije tako pomembna, da obstajajo razna dela, študije in celo knjige, ki prikazujejo ocene velikosti sive ekonomije v različnih državah ali skupinah držav. V *Independent Review*-ju (Schneider, 2000, str. 81–92) so navedene pomembne ugotovitve kvantitativnih študij za preteklo desetletje, ki vrednotijo dimenzije sive ekonomije.

Kot ena izmed skupin, za katero se pogosto izvajajo študije (Schneider, 2004), je že omenjena skupina držav OECD-ja. Ker gre za razvite države od takratnih sedemnajstih uvrščenih držav (1998), je bil obseg sive ekonomije največji v Grčiji, in je znašal kar 29 % njihovega BDP-ja. Sledile so Italija (27,8 %), Španija (23,4 %) in Belgija z 22,6 % bruto domačega proizvoda. V srednji razred so bile uvrščene države Irska (16,3 %), Kanada (15 %), Francija (14,9 %), Nemčija (14,7 %), v razred z najmanjšim obsegom sive ekonomije pa so bile uvrščene države Avstrija (9,1 %), Združene države Amerike (8,9 %) in Švica z 8

% BDP-ja. Prav tako je bil viden porast sive ekonomije v letih 1994–1998, in sicer v številkah, ki jih prikazuje spodnja tabela.

Tabela 3: Odstotek sive ekonomije v bruto domačem proizvodu (uporabljena metoda izračuna je »povpraševanje po denarju«)

Država	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Grčija	26.0	26.6	28.5	28.7	29.0	--
Italija	25.8	26.2	27.0	27.3	27.8	--
Španija	22.3	22.6	22.9	23.1	23.4	--
Belgija	21.4	21.6	21.9	22.4	22.6	--
Švedska	18.3	18.9	19.2	19.8	20.0	--
Norveška	17.9	18.5	18.9	19.4	19.7	--
Danska	17.6	18.1	18.3	18.1	18.4	--
Irska	15.3	15.6	15.9	16.1	16.3	--
Kanada	14.6	15.0	15.1	14.8	15.0	--
Francija	14.3	14.8	14.9	14.7	14.9	--
Nemčija	13.1	13.9	14.5	15.0	14.7	15.9
Nizozemska	13.6	14.1	14.0	13.5	13.5	--
Avstralija	13.0	13.2	14.0	13.9	14.1	--
Velika Britanija	12.4	12.6	13.1	13.0	13.0	--
ZDA	9.4	9.0	8.8	8.8	8.9	--
Avstrija	6.7	7.3	8.3	8.9	9.1	9.6
Švica	6.6	6.9	7.5	8.1	8.0	8.3

Vir: Schneider, The Size of The Shadow Economies of 145 Countries all over the World, 2004, str. 10–36.

Že samo s temi podatki lahko dobimo občutek, kako zelo je prisotna »podzemna« ekonomija, kot jo nekateri (Chomsky, 2000) tudi imenujejo. Da pa ne bi podcenjevali tega problema, ki je prisoten povsod po svetu, so tu za primerjavo še številke nekaterih drugih držav, denimo tistih, ki so bile v prej omenjenem obdobju v tranziciji.

Tabela 4: Odstotek sive ekonomije v bruto domačem proizvodu (uporabljena metoda izračuna je »poraba inputov« – elektrike)

Države bivše Sovjetske zveze	Odstotek v letu 1994 oz. 1995
Azerbajdžan	49,1
Belorusija	45,4
Estonija	37,0
Gruzija	62,1
Kazahstan	38,2
Kirgizistan	35,7
Latvija	43,4
Litva	47,0
Moldavija	--
Rusija	39,2
Ukrajina	53,7
Uzbekistan	29,5
<i>povprečje</i>	<i>43,6</i>
Srednja in Vzhodna Evropa	
Bolgarija	35,0
Hrvaška	38,2
Republika Češka	23,2
Madžarska	30,5
Makedonija	46,5
Poljska	25,9
Romunija	31,3
Slovaška	30,2
Slovenija	24,0
<i>povprečje</i>	<i>31,6</i>

* Vložek, ki se porablja, da nastane *output* (angl. rezultat poslovnega procesa).

Vir: Johnson, Kaufmann & Shleifer, *The unofficial economy in transition*, 1997.

Zelo zanimive so tudi raziskave (Schneider, Enste, 2002), koliko delovne sile je zajete v dimenzije sive ekonomije. Tukaj predvsem mislim na delo na črno. Seveda to spet variira od države do države, od držav OECD-ja pa zopet izstopata Španija in Italija s 12–32 % in 30–48 % (podatki za leti 1997 in 1998).

1.4 Determinante sive ekonomije

Da bi lahko razložili, kateri so glavni vzroki za porast sive ekonomije, moramo najprej opredeliti glavne dejavnike oz. determinante, ki vplivajo na porast te dejavnosti. Kot rečeno, jo povzročajo več faktorjev. Med najbolj pogostimi so (Schneider, Enste, 2000): **zviševanje davčnih stopenj in socialnih prispevkov; povečan nadzor v formalni ekonomiji, posebej na trgu dela; prisiljeno krajšanje delovnika; prezgodnje upokojitve;**

nezaposlenost; upadanje mestnih vrlin in naklonjenosti do javnih institucij skupaj s padajočo davčno zavestjo.

Ker ekonomski dejavniki le deloma pojasnjujejo povečevanje sive ekonomije, se mnogim zdi nujna interdisciplinarna analiza vzrokov povečevanja le-te.

Skoraj v vseh študijah je eden najbolj pomembnih vzrokov porasta sive ekonomije prav **zvišanje davčnih stopenj in varnostno-socialnih prispevkov**. Večja je razlika med končno ceno delovne sile v formalnem sektorju in zaslužkih po davkih, večji je namen, da se bi izognili tej razliki in dodatno zaslužili z neuradnimi prispevki v sivi ekonomiji. Seveda stvari ne gre preveč posploševati, saj mora obstajati cela vrsta »ugodnih« pogojev, še vedno pa povedano drži v večini primerov. Na primer v nasprotnem primeru (Friedman, Johnson, Kaufmann & Zoido-Lobaton, 1999) se podjetniki poslužujejo sive ekonomije, ne da bi se izognili davkom in dajatvam, pač pa da bi si zmanjšali breme birokracije in korupcije. Ta dejavnik zaključujem s povzetkom narejene empirične študije, ki pravi, da ugotovitve o povezavi z visokimi davčnimi stopnjami in nizkim deležem sive ekonomije le niso tako trdne, je pa res, da je težko najti statistično značilne rezultate.

Naslednji dejavnik, ki ga na tem mestu omenjam, je **ureditev predpisov**. Povečan nadzor navadno pomeni zmanjševanje posameznikovih odločitev v uradni ekonomiji. Pogosto se meri s številom zakonov, zahtev in licenc. Problemi nastajajo predvsem na trgu dela. Uredbe vodijo do povišanja stroškov dela v legalnih aktivnostih in ker večina teh stroškov preide na zaposlene, ti iščejo možnosti izboljšanja socialnega stanja. Uteho najdejo v »sivih« dejavnostih, kjer se izognejo že omenjenim bremenom. Model (Johnson, Kaufmann & Schleifer, 1997) napoveduje, da bodo imele države z več nadzora, torej z več predpisi, uredbami, določili, večji delež sivih dejavnosti v svojem bruto domačem proizvodu. Pri tem dejavniku so si avtorji (Friedman et al., 1999) precej enotni. Te ugotovitve kažejo na to, da bi morale vlade poskrbeti, da bi bili ti zakoni urejeni tako, da ne bi usmerjali bremen na delavce, ampak bi zmanjševali težo regulativ ali jo skušali izboljšati, ne pa da iščejo ali celo vsiljujejo nove zakone in nove direktive, ki so potem breme celotnega ekonomskega sistema.

Socialna blaginja vodi v vzpodbujanje dobrodejnosti dela v formalnem sektorju, ker se mejne davčne stopnje približujejo sto odstotkom, če jih že ne dosežejo. Tak sistem ponovno vzpodbuja k iskanju novih zaposlitev v »podzemnem« sektorju, ker je njihov skupni dohodek višji, če prejemajo te transferje po tej poti.

Ker sem **trg dela** posredno omenil že pri prvih dveh dejavnikih, bom pred zaključkom tega poglavja navedel le še en pomemben dejavnik povečevanja sive ekonomije. To je **sektor javnih storitev**. Povečanje sive ekonomije vodi v zmanjšanje državnih prihodkov, kar pa zmanjšuje kvaliteto in kvantiteto javno proizvedenih dobrin in storitev. To ponavadi vodi v še večje sodelovanje v sivi ekonomiji. To dokazuje študija (Johnson et al., 1997), ki pravi,

da se manj sive ekonomije pojavlja v državah z visokimi davčnimi prihodki, ampak ob nizkih davčnih stopnjah.

2 NACIONALNA KULTURA

Kakor je siva ekonomija široko področje, je prav takšno področje tudi kultura. Mnogo je pogledov, ki pojasnjujejo *navade, rituale, ideologije, strategije in taktike* ter idealizirajo načine življenja. Za področje, ki ga obravnavam v diplomskem delu, je najbolj relevanten pogled, ki ga avtorji Parboteeah, Addae & Cullen (2005, str. 346) imenujejo *kultura družbe* (angl. *societal culture*).

Kakor je bilo že rečeno, se ene same definicije kulture ne da postaviti, vsem pa je skupen *sistem pomena, idej in miselnosti*. Kultura je nekakšen ključ, skozi katerega se dogovarjajo vzorci vodenja in dešifrirajo uporabe besed, gest in namenov. Poznavalca Van Maanen in Laurent (1993) pravita, da se s kulturo srečamo že ob rojstvu, ko svet okrog nas logično povezujemo zaradi gest, besed, zvokov, višine glasu, barv, vonja in telesnih kontaktov na različne načine, kot so umivanje, vzdigovanje, kaznovanje, nagrajevanje itd. Pravita še, da je naša kultura to, kar nam je domače, prepoznavno, česar smo navajeni in kar naredimo, ne da bi se o tem spraševali.

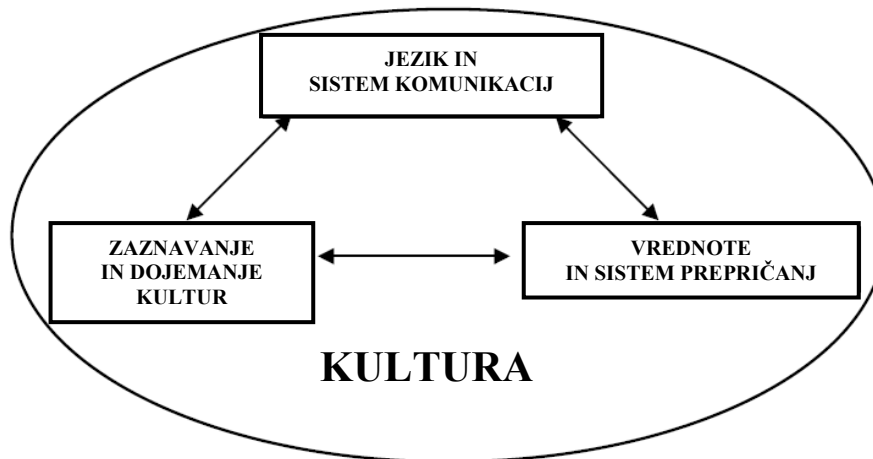
Večino časa se človek svoje kulture sploh ne zaveda. Kar naredimo, se nam zdi popolnoma normalno in razumljivo. Šele ko se srečamo na kakršni koli ravni z nekom z drugačno kulturo, se zavemo njenega obstoja in pomena. Sprva lahko opazimo le različnost, s časom in z udejstvovanjem pa spoznavamo, da je tisto, kar smo imeli za »normalno«, le eden od mnogih načinov, ki upodablja človekove izkušnje (Thompson, Luthans, 1990, str. 321).

Obseg posamezne kulture je lahko zelo različen. Nekatere so zelo razširjene in zajemajo mnogo ljudi, medtem ko so druge majhne in vključujejo relativno malo ljudi (House et al., 1999, str. 178–193). Na širšem nivoju lahko kultura zajema ljudi z vseh kontinentov, kot je npr. islamska ali budistična kultura. Poleg kultur, katerim je osnova vera, lahko pojmujejo tudi velike vsenacionalne kulture, kot je hi-španska kultura, ki vključuje ljudi iz špansko govorečih držav. Četudi so prebivalci Argentine in Kube drugačni v več pogledih, si vsekakor delijo karakteristike, ki izvirajo iz španskih korenin. Pod pojmom nacionalna kultura večkrat govorimo tudi o stvareh, ki si jih delijo prebivalci iste skupine oziroma nacije, kot npr. v mehiški, italijanski ali ruski kulturi (Ringov, Zollo, 2007, str. 476–485.). Tako ne glede na to, da kulturološke meje ne sovpadajo z mejami med državami, so kulture in nacionalne skupnosti (države) tesno povezane. Nacionalno kulturo lahko razumemo kot neko osnovo, hrbtenico nacionalne identifikacije.

Vsaka kultura ima tako svojo vizijo sveta in skupek kulturološko določenih pomenov, ki proizvajajo razumevanje »pravil« za njene člane, ki so lahko nerazumljivi za ostale

opazovalce (Craig, Douglas, 2005, str. 325). To je le ena izmed sestavin kulture (glej Sliko 1), ki vplivajo na kulturo kot tako. Da pa bi lahko izmerili, ali bolje rečeno ocenili, kako nacionalna kultura vpliva na okolje ljudi in kar je z njim povezano, so jo razni avtorji in misleci vsak po svojem sistemu razdelili na dimenzije, saj je te posamezne dimenzije lažje ovrednotiti.

Slika 1: Sestavine kulture



Vir: C. S. Craig & S. P. Douglas, *Beyond national culture: implications of cultural dynamics for consumer research*, 2005, str. 324.

Naslednje poglavje je v prvi vrsti namenjeno empirični študiji, kjer bom s pomočjo podatkov, ki jih pripravlja GLOBE⁶ študija, skušal bralcem in bralkam čim bolj nazorno in zanimivo pokazati, ali in kako ter s katerimi svojimi spremenljivkami vpliva nacionalna kultura na razširjenost sive ekonomije. Še pred tem namenjam nekaj strani tem posameznim dimenzijam kulture, katere sem obravnaval po GLOBE opredelitvah, saj je to najbolj smiselno z vidika moje analize. Pojem nacionalna kultura bom skušal povezati z do sedaj napisanim in razčleniti na tiste determinante oziroma spremenljivke, ki so za to področje najbolj zanimive in primerne za nadaljnjo obdelavo. Predstavil bom model in podatke, ki sem jih dobil s statistično obdelavo že zbranih podatkov študije GLOBE. Postavljene hipoteze bom kritično komentiral v diskusiji rezultatov ter pojasnil, ali so pravilne ali zavrnjene in zakaj. Ker o tem ni praktično nobenega avtorskega dela, mi bo v oporo le statistična obdelava podatkov in moje lastno mnenje.

2.1 Opredelitev kulture

Obsežna študija, ki je bila narejena v 62 skupnostih (pretežno državah ali bivših državah), prikazuje, v kakšni povezavi so kultura, vodenje in organizacije. Podatke je uredilo in analiziralo več avtorjev (House et al., 2004). Ker je v tej študiji na zelo nazoren način, s teoretičnim pregledom, z metodologijo, empiričnimi ugotovitvami, prikazano, kako so

⁶ Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE study of 62 Societies.

omenjeni pojmi odvisni od dimenzij kulture, se mi zdi smiselno to aplicirati na moj primer, ko iščem povezave med nacionalno kulturo in sivo ekonomijo.

Kot operativno definicijo kulture skupnosti ali nacionalne kulture GLOBE navaja skladje in pomembnost jezika, sistema vrednot in prepričanj – tudi verskih in političnih, narodne dediščine in zgodovine. V namen raziskave sta za jasnejšo primerjavo narejeni dve vrsti prikaza kulture. Prva, že omenjena, nam da rezultate, ki jih študija imenuje vrednote (angl. *values*) in nam z mnenji vprašanih pove, kaj in kako bi moralo biti (*What should be?*), drugi prikaz pa nam da vrednosti, imenovane navade (angl. *practices*), s katerimi ugotavljamo dejansko stanje (*What is?*).

2.2 Dimenzije kulture

Kakor je siva ekonomija širok pojem, je tudi kultura široko področje in ima veliko zornih kotov razlaganja. Za potrebe raziskave v mojem delu so zanimive predvsem nekatere dimenzije oziroma spremenljivke, iz katerih je kultura »sestavljena«, kot rečeno v tem kontekstu.

Naj najprej naštejemo tiste, za katere so na razpolago navade in vrednote (GLOBE podatki) ter se smatrajo za vplivne spremenljivke (Tabela 5) v dosedanjih študijah, povezanih s kulturo.

Tabela 5: Pregled spremenljivk kulture v angleškem in slovenskem jeziku

Angleško poimenovanje spremenljivke	Slovenski prevod
<i>Performance Orientation</i>	Usmerjenost v uspešnost
<i>Future Orientation</i>	Usmerjenost v prihodnost
<i>Gender Egalitarianism</i>	Enakopravnost spolov
<i>Assertiveness</i>	Samozavest in trdnost
<i>Institutional Collectivism</i>	Kolektivizem (institucionalni)
<i>In-Group Collectivism</i>	Kolektivizem (skupinski)
<i>Power Distance</i>	Spoštovanje avtoritete in moči
<i>Human Orientation</i>	Humanost
<i>Uncertainty Avoidance</i>	Nenaklonjenost tveganju

Vir: *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE study of 62 Societies.*

Ob razlaganju kulture imajo avtorji različne poglede in različna pojmovanja. Tako tudi različno obravnavajo te dimenzije kulture, ki sem jih navedel zgoraj (glej Tabelo 5). Eden najbolj znanih s tega področja in tudi najvplivnejših je prav gotovo Nizozemec Geert Hofstede. V svojem pojmovanju nacionalne kulture (sicer se osredotoči na kulturo, povezano z delom, zaposlitvijo) loči štiri spremenljivke (Hofstede, 1980): individualizem – kolektivizem, spoštovanje avtoritete in moči, nenaklonjenost tveganju ter moškost – ženskost. Ugotovil je, da lahko razvrsti države glede na omenjene dimenzije za prikaz

profila z delom povezanih norm in vrednot. Drugi (Hall, 1976) spet govorijo o »tihih jezikih« kulture in obravnavajo prostor, materialne dobrine, prijateljstvo in sporazum.

Vsaka od že omenjenih devetih dimenzij ima vpliv na kulturo samo. Z vsakim naslednjim podpoglavjem prikazujem, kaj ta dimenzija zajema in teoretično pojasnujem, zakaj je izbrana v obravnavano skupino dimenzij kulture.

2.2.1 Usmerjenost v uspešnost

Usmerjenost v uspešnost prikazuje obseg, do katerega skupnost vzpodbuja in nagraduje inovativnost, visoke standarde ter izboljšave. Kljub svoji razpoznavnosti koncept usmerjenosti v uspešnost v preteklosti v literaturi ni pritegnil veliko pozornosti. Na primer tudi najbolj poznana študija, ki jo je opravil Hofstede (Hofstede, Neujen, Ohayv & Sanders, 1991, str. 299), ne konceptualizira ali meri te dimenzije kot neodvisne kulturne spremenljivke. Kot se pokaže, se moramo vrniti vsaj do Maxa Webra in njegove klasične analize v *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, če želimo kaj več, predvsem iz zgodovinskega gledišča, izvedeti o »naravnosti« k uspešnim skupnostim. Kljub vsemu so različni avtorji vendarle prišli do podobnih spoznanj in univerzalnega faktorja doseganja, ki sestoji iz znanja, napredka, moškosti, uspeha, dela, svobode in poguma. Te rezultate zaključuje McClelland (1961), ki pravi, da je protestantska vera poseben primer skupnosti, ki splošno teži k visokim dosežkom in se osredotoča na posameznikovo odgovornost, trdo delo, znanje in izzive. Študija GLOBE prikazuje, da se kljub tem navedbam dojemanje koncepta usmerjenosti v uspešnost zelo razlikuje v različnih skupnostih. Z modelom bom pokazal, kakšen vpliv ima dimenzija kulture na razširjenost sive ekonomije, saj so nekatere države bolj nagnjene k uspešnosti, nekatere pa so bolj tradicionalne in dosegajo nižje vrednosti na lestvici med seboj primerjanih držav.

2.2.2 Usmerjenost v prihodnost

Kulture z nizko usmerjenostjo v prihodnost oziroma visoko usmerjenostjo v sedanost kažejo sposobnost uživanja trenutka in spontanost. Nimajo skrbi za nazaj ali »strahu« za prihodnost. Pri njih se lahko kaže nejevolja pri načrtovanju sosledja dogodkov za doseganje ciljev in ne odobravajo opozorilnih signalov, ki jim jih sporoča to »sedanje« vedenje, ki negativno vpliva na njihove prihodnje cilje (Keough, Zimbardo & Boyd, 1999, str. 152–161).

V nasprotju imajo kulture z visoko stopnjo usmerjenosti v prihodnost veliko možnost in voljo oblikovanja svoje prihodnosti in iskanja poti za doseganje zastavljenih ciljev. Tako imajo posamezniki sposobnost, da poživijo in popestrijo svoje življenje in obdržijo samo kontrolo ter so tako uspešnejši pri obvladovanju svojih ter načrtov skupnosti.

2.2.3 Enakopravnost spolov

Hofstede pravi, da je najosnovnejši način, kako ločiti družbeno skupnost, obseg, do katerega si soljudje pripisujejo in predpisujejo naloge, in vloge za ženske oziroma za moške. Nekatere skupnosti so bolj naravnane k enakopravnosti spolov in minimalizirajo razlikovanje vlog (House et al., 1999, str. 371), medtem ko so druge skupnosti bolj nagnjene k razlikovanju opravil med spoloma in poskušajo ustvariti čim večji razkorak in mejo. Enakopravnost med spoloma lahko po vsebini razčlenimo na vedenjsko oblast v povezavi z osnovnimi normami, prepričanji in dognanji do stereotipov in ideologij ter na dokazovanje obnašanja v povezavi z diskriminacijo med spoloma in enakopravnostjo. Vse to so komponente, ki se vsebinsko prepletajo v kontekstu enakopravnosti spolov, in nam prikazujejo, kako je neka družba opredeljena do tega pojava. Ko je to Hofstede obravnaval kot moškost/ženskost, je dejal, da so skupnosti, ki dosežejo visoke vrednosti v smislu »moškosti«, manj skrbne do drugih, vključno s sodelovanjem in solidarnostjo. To pomeni, da višji, kot je nivo »moškosti« oziroma manjša, kot je enakopravnost spolov, bolj ima to negativen vpliv na socialne odnose med ljudmi in v organizacijah.

2.2.4 Samozavest in trdnost

Assertiveness v študiji GLOBE je opredeljena kot stopnja, pri kateri so posamezniki, organizacije in skupnosti trdni, odločni, samozavestni in agresivni pri socialnih odnosih (House et al., 1999, str. 412). Četudi sta si pojma dogmatičnost oziroma jasnost na eni strani ter agresivnost na drugi strani povsem blizu, obstaja tudi drugačen vidik. Trdnost je manj ekstremen pojav kot pa agresivnost, čeprav se včasih v pogovorih ljudje tega ne zavedamo.

Poleg Hofstedejevega proučevanja maskulinitete, ki vključuje tudi obravnavano dimenzijo kulture, v literaturi ni zaznati, da bi se pojavljala kot samostojna dimenzija. Kljub temu lahko samozavest in trdnost mirno obravnavamo kot osebno lastnost ali karakteristiko. Za nekoga, ki se obnaša trdno, odločno in samozavestno, pravimo, da lažje prevzema vodenje v neki skupnosti kot nekdo, ki se z vsem strinja in nima tako izoblikovanega mnenja (je bolj razumevajoč, zaupljiv itd.). Če to povežem z enakopravnostjo spolov, tudi pri tej dimenziji kulture, ki jo obravnava GLOBE, obstaja stereotip. Moški so bolj trdni in odločni, predstavnice »nežnejšega« spola pa so bolj razumevajoče in skrbne. Podoben kliše obstaja tudi za ljudi, ki želijo postati menedžerji. Seveda taki stereotipi ne odražajo dejanskih stanj in so nam lahko le v opomin pri omenjeni problematiki. Kot sem že povedal, je kultura nek skupek relativno stabilnih, osnovnih in skupnih vrednosti ter ocen vrednosti (*navad in vrednot*), ki pomaga človeku pri obstoju in rasti v zunanjem okolju ter pri notranji integraciji, ki je dnevno potrebna za delovanje ali zmožnost prilagoditve na

preživetje (Schein, 1985). Samozavest in trdnost se kot taka dimenzija še posebej odražata v notranji integraciji.

2.2.5 Kolektivizem

Na tem mestu bom obravnaval kolektivizem (in individualizem) kot kulturološko dimenzijo, čeprav so vrednosti v študiji GLOBE tako za skupinski kot za institucionalni kolektivizem. Širina individualizma in kolektivizma je dosegla mnoge raziskave. Pojavlja se na individualnem, organizacijskem in skupinskem nivoju (Triandis, 1995). Na primer organizacije z visoko stopnjo kolektivizma imajo člane, ki sami sebe vidijo kot visoko odvisne od te organizacije in čutijo v njej močno pripadnost. V novejši študiji (Chatman, Polzer, Barsade & Neale, 1998, str. 762) je prikazano, kako lahko ločimo organizacijske kulture na kolektivistične in individualistične, kjer slednje poudarjajo posameznika in njegove individualne lastnosti ter različnost med zaposlenimi.

Na individualnem nivoju Smith in Schwartz (1997, str. 95–102) poudarjata, da so raziskave statistično neodvisne ter lahko kulturološka dimenzija variira na različnih nivojih. V več kot 90 % sta na individualnem nivoju odkrila naklonjenost in odprtost do sprememb proti dimenziji konzervativnost.

Kot že pove ime, je institucionalni kolektivizem pokazatelj stopnje nivoja skupnosti, za katero izmerjene vrednosti (*practices*) povedo, v kolikšni meri družba spodbuja in nagraduje skupinska dejanja. Vprašanja, ki so podala odgovore in dejanske vrednosti dobljenih podatkov v študiji GLOBE, so v smeri, ali je poudarjeno individualno doseganje ciljev ali je pomembno, če te neka skupina sprejme medse ter kaj je bolj odobravano – skupinsko reševanje problemov in kohezija med člani skupine ali individualizem.

Skupinski kolektivizem pa je opredeljen kot skupek štirih vprašanj, ki pojasnjujejo stopnjo, pri kateri posamezniki izražajo ponos, zvestobo in neodvisnost znotraj družine. Kot sem pojasnil na začetku tega poglavja, so bile lestvice tudi v tem primeru narejene za dejanske vrednosti in za ocene vrednosti, pomembno pa je tudi povedati, da se te ocene in vrednosti v več primerih razlikujejo tako pri skupinskem kot pri institucionalnem kolektivizmu.

2.2.6 Spoštovanje avtoritete in moči

Da se na tem mestu ne bi preveč zadrževal pri vprašanjih, kot so: od kod izvira moč, kaj daje posameznikom moč oziroma vpliv nad drugimi, bi raje pojasnil, da se neenakost v smislu spoštovanja avtoritete in moči pojavlja že od nekdaj. Predstavlja stopnjo, pri kateri člani organizacije ali skupnosti pričakujejo in se strinjajo, da bi moč morala biti razdeljena neenakomerno oz. neenako. Kulturološka dimenzija *power distance* je povezana z zaznavanjem družbene neenakopravnosti. Pri tem se poraja vprašanje ali vzroki, kot so

bogastvo, izobrazba in fizične karakteristike, dovoljujejo ljudem neenakost družbenih »ugodnosti«, ki so jih pridobili s tem vplivom. Haire, Ghiselli in Porter (1966) so prvi raziskali razlike v značilnosti moči med različnimi kulturami. Težko je posploševati, vendar so se pokazali navedki, da so severne evropske države bolj avtonomne od ostalih. Kot zanimivost naj omenim, da je parametrov, s katerimi so raziskovalci (Merkin, 2006, str. 139–155) merili to dimenzijo kulture, kar precej, na prvih mestih pa se pojavljajo družbene razlike, osnova, iz katere izhaja moč ter vloga moči. Ker je tudi drugih faktorjev, ki kažejo, kako ta dimenzija kulture vpliva v določenih okoljih (bodisi geografskih bodisi klimatskih), bom v nadaljevanju tudi sam pokazal, če in kako vpliva ta dimenzija kot sestavina kulture na razširjenost sive ekonomije.

2.2.7 Humanost

Nobenega dvoma ni, da je vera ena izmed razlag ključnega pomena, ko razlagamo, zakaj se ljudje obnašajo tako, kot se. Pomembne so prav tako družinske navade, vrednote in usmerjenost človeka k humanosti. V manj razvitih državah so posamezniki prej tisti, ki nudijo materialno in tudi psihološko podporo ljudem, ki jo potrebujejo, kot pa država. Te skupnosti si delijo denar, materialne dobrine in še kaj. Ko ljudje npr. živijo v težkih situacijah (smrt, bolezen, finančne težave), prijatelji, znanci in družina te čase z njimi prebrodijo in jim pomagajo na različne načine. To bi bil primeren opis humanosti in način ponazoritve, kaj pomeni skupnost z visoko stopnjo orientiranosti k človeku. Pieper (1990) pravi, da so evropske države manj usmerjene k humanosti, saj v nasprotju s tistimi, ki so bolj, njihov primarni cilj ni zadovoljivost deležnikov v socialnem smislu, pač pa doseganje najvišjih profitov, četudi za ceno počutja.

2.2.8 Nenaklonjenost tveganju

Nenaklonjenost tveganju se po definicij GLOBE nanaša na obseg, pri katerem člani kolektiva iščejo red, pravilnosti, konsistentnost, strukturo in formalizirajo procese za vsakodnevno življenje. Dolgo se ta pojem pojavlja v literaturi v povezavi z organiziranostjo, kot takega pa ga vpelje Hofstede (1980), ki pravi, da prav toliko kot druge dimenzije, tudi ta vpliva na kulturo. Opisuje, kako ljudje v vsakdanjem življenju sprejemajo negotovost. Pravi, da je vsakega posameznik strah na svojevrsten način, ki se razlikuje glede na njegovo psihološko, fiziološko, duhovno in filozofsko dispozicijo. Meni, da so primarni mehanizmi za boj proti negotovosti tehnologija, zakon in vera.

V družbenih skupnostih lahko negotovost zmanjšamo npr. z garancijami, zavarovalnimi policami, načrti za prihodnost itd. Bolj je urejen naš vsakdan, vključno s časom ter z vsemi stvarmi, ki jih moramo postoriti, bolj smo nenaklonjeni tveganju (Lee, Morris, 2005, str. 18). Ta dimenzija kulture se mi zdi zaradi napisanega še najbolj zanimiva za raziskave v

zvezi z razširjenostjo sive ekonomije, saj je povezana z veliko normami, vrednotami, predpisi, ki pa so vsi v taki ali drugačni obliki regulatorji sive ekonomije.

3 METODOLOGIJA

GLOBE je dolgoročni, večfazni in večmetodni program. Ker študija ne zajema samo tega, kar je relevantno za področje analiz, ki sem jih opravil, ampak tudi področje vodenja in organizacij, bom v tem podpoglavju predstavil samo tiste točke, ki so za bralce pomembne.

Podatki, na katerih sem opravil sekundarno analizo, so objavljeni v raziskavi GLOBE. Vzorec GLOBE vključuje 62 družbenih kultur⁷. Te prihajajo iz severne in južne Afrike, Azije, Evrope⁸, Latinske Amerike, Severne Amerike in srednjega vzhoda. Tako so zastopane vse večje geografske regije sveta s po najmanj tremi *družbenimi kulturami* (državami).

Vprašalnik je vseboval odgovore v obliki Likertove lestvice (5-stopenjske), testirani pa sta bili že prej omenjeni vrednosti *practices* (vrednote) in *values* (navade). Slednja kaže zeleno stanje (*As it should be*), prva pa trenutno (*As it is*). Za uporabo obeh vrst podatkov sem se odločil, ker vsaka s svojega zornega kota razlaga vpliv dimenzij kulture. Pričakujem, da bo vsaka vrsta podatkov izpostavila različen nabor dimenzij kulture, to pa iz čisto preprostega razloga, ker dostikrat ravnanja ljudi (ki odražajo njihove navade) niso v skladu z njihovimi vrednotami.

Iz raziskave (House et al., 2004) sem uporabil podatke o devetih dimenzijah kulture. Da teh devet dimenzij kulture ne bi napačno vplivalo na analizo rezultatov, sem uporabil tudi kontrolne spremenljivke, katerih vpliv na sivo ekonomijo je že znan in opisan. Ker je za vse države izjemno težko dobiti podatke, ki bi jih potreboval za primerno analizo, sem jih razvrstil v dve skupini. V prvi so vse *nacionalne kulture*, ki jih obravnava GLOBE. Za te države sem izbral bolj splošne pokazatelje sive ekonomije kot kontrolne spremenljivke. V drugi skupini pa so izbrane visoko razvite države ali države OECD, za katere sem uporabil bolj razčlenjene kontrolne spremenljivke z namenom, da bi videl, kako posamezne dimenzije kulture vplivajo na razširjenost sive ekonomije.

Za obe skupini držav sem napravil dva modela regresijske funkcije. Enega za vrednosti *practices* (navade) in enega za ocene vrednosti *values* (vrednote). Enačba, uporabljena v modelih, je splošna linearna regresijska funkcija, katere komponente so predstavljene skupaj z rezultati. Ker se v nekaterih modelih le redke dimenzije pokažejo kot statistično

⁷ Obravnaval sem 58 držav. Kjer so bili zbrani podatki razcepljeni kot npr. za vzhodno in zahodno Nemčijo, sem se odločil zgolj za eno skupino.

⁸ Največ obravnavanih držav je iz Evrope.

značilne, sem za razlage uporabil le-te, kljub temu pa lahko povem, da so te dimenzije med seboj tako povezane, da lahko le kot skupek predstavljajo kulturo in tako pojasnjujejo njen vpliv na razširjenost sive ekonomije, zato je predvsem pomembno, ali nam posamezni model nakazuje na statistično značilnega ali ne.

Pri sami razlagi dobljenih modelov na podlagi statistične analize in tudi v diskusiji za standardiziran parcialni regresijski koeficient uporabljam izraz beta koeficient (skrajšan izraz).

Hipoteze o vplivu posamezne dimenzije kulture na razširjenost sive ekonomije in razlage teh vplivov so sledeče.

H1: Usmerjenost v uspešnost negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: bolj, ko skupnost vzpodbuja in nagraduje inovativnost, visoke standarde in izboljšave, manj bo spodbud po samostojni udeleževanju, ki so dostikrat tudi na prikritih pridobitnih področjih.

H2: Usmerjenost v prihodnost pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: usmerjenost v prihodnost je med drugim tudi posredni pokazatelj razvitosti države (manj razvite države so bolj usmerjene v prihodnost, ker imajo pri stopnjah rasti več manevrskega prostora). Države, ki niso zadovoljne s trenutnim stanjem, ki se med drug odraža tudi na stopnji razširjenosti sive ekonomije, imajo večjo voljo oblikovanja svoje prihodnosti. Torej, države z več sive ekonomije so bolj nezadovoljne s trenutnim stanjem in zaradi tega se bolj usmerjajo v prihodnost. Problem te dimenzije kulture je tako močan povratni vpliv razširjenosti sive ekonomije na samo dimenzijo kulture.

H3: Enakopravnost spolov negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: večja enakopravnost spolov ima pozitiven vpliv na socialne odnose med ljudmi in v organizacijah, kar povečuje zadovoljstvo ljudi v njih in blaginjo države. Zaradi tega ljudje manj posegajo na prikrita področja.

H4: Samozavest in trdnost pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: če bi bili vsi samozavestni, trdni, nepodredljivi, potem bi vsak delal po svoje in bi bilo splošno stanje v državi neznosno. Vsak bi iskal svoje »kanale« za izboljšanje nastale situacije. Tako bi v večji meri posegal tudi po prikritih dejavnostih.

H5: Institucionalni kolektivizem negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: bolj, kot je družba usmerjena v skupinsko reševanje problemov (spodbuja in nagraduje skupinska dejanja), več je organiziranosti na legalnem nivoju in višja je blaginja države, kar pomeni večjo zadovoljstvo državljanov in državljanek. Sive ekonomije je posledično manj.

H6: Skupinski kolektivizem pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: večja je zvestoba posameznika znotraj družbene skupine, več je pomoči med prebivalci države, vsa ta opravila pa v večini primerov niso zajeta v BDP države, s tem pa se povečuje delež sive ekonomije.

H7: Spoštovanje avtoritete in moči negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: bolj se člani organizacije ali skupnosti strinjajo z neenakomerno oziroma neenako porazdelitvijo moči, večja je splošna organiziranost družbe, kar prispeva k večji blaginji in s tem nižji razširjenosti sive ekonomije.

H8: Humanost pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: bolj so si ljudje med seboj pripravljeni pomagati (humanost), več je teh znotrajskupinskih opravil, ki niso zajeta v BDP.

H9: Nenaklonjenost tveganju negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Razlaga vpliva: ta dimenzija kulture je povezana z veliko normami, z vrednotami, s predpisi, ki so v taki ali drugačni obliki regulatorji sive ekonomije. Večji je obseg, pri katerem člani družbe iščejo red, pravilnosti, konsistentnost, strukturo in formalizirajo procese za vsakodnevno življenje (nenaklonjenost tveganju), večja bo organiziranost te družbe, večja bo njena blaginja in s tem manjša razširjenost sive ekonomije.

4 PREDSTAVITEV REZULTATOV

V prvi skupini sem obravnaval vseh 58 držav, za katere je bila narejena študija GLOBE in so na voljo podatki za spremenljivke kulture. Te dimenzije pojasnjujejo dejansko stanje (*As it is*), ki ga opisujem spodaj. Da pa nas ne bi te dimenzije zavedle pri vplivu na razširjenost sive ekonomije, sem uporabil tudi kontrolne spremenljivke. V primeru, ko obravnavam vse države, za katere obstajajo podatki, so te kontrolne spremenljivke naslednje:

- odstotek državne porabe v celotnem BDP-ju države (G),
- bruto domači proizvod na prebivalca (GDPpc),
- skupni izdatki za zdravstvo kot odstotek BDP-ja države (THE) – pokazatelj stopnje socialne varnosti.

Tabela 6: Prikaz vpliva kontrolnih spremenljivk na razširjenost SE v modelu za vse obravnavane države

Spremenljivka	Vrednost standardiziranega parcialnega regresijskega koeficienta	t-statistika	Natančna stopnja značilnosti (p)
Državna poraba	0,054	(0,46)	(0,644)
BDP na prebivalca	- 0,791	(- 7,00)	(0,000)
Izdatki za zdravstvo	0,017	(0,16)	(0,873)

$n = 58$ $R^2 = 0,5684$ $R^2_{pop} = 0,5444$ $S_e = 9,8988$ $F = 23,71$ ($p = 0,000$)

Vir: Lastni izračuni.

Makroekonomski model, v katerem so vsebovane kontrolne spremenljivke iz analize vpliva dimenzij kulture na razširjenost sive ekonomije, za vse države kaže na svojo ustreznost (F-statistika), medtem ko kaže na morda ne najbolj posrečen izbor kontrolnih spremenljivk (statistična značilnost le BDP na prebivalca). Razpoložljivost podatkov predstavlja veliko omejenost pri izboru teh spremenljivk.

Ker je za skupino razvitih držav – OECD na razpolago več specifičnih makroekonomskih dejavnikov, ki bi lahko vplivali na razširjenost sive ekonomije, sem za to skupino držav uporabil druge kontrolne spremenljivke. Te, ki najbolj odražajo vzroke za sivo ekonomijo in se dajo meriti, so že v poglavju 1.4 omenjene determinante (skupna davčna stopnja, prispevki za socialno varnost, odstotek državne porabe v BDP-ju ter v okviru nadzora in regulacij zaposlenost za polovičen delovni čas). Te dimenzije pojasnjujejo dejansko stanje, ki se je kazalo po raziskavah študije GLOBE.

Tabela 7: Prikaz vpliva kontrolnih spremenljivk na razširjenost SE v modelu za države OECD

Spremenljivka	Vrednost standardiziranega parcialnega regresijskega koeficienta	t-statistika	Natančna stopnja značilnosti (p)
Skupna davčna stopnja	- 0,042	(- 0,22)	(0,831)
Prispevki za socialno varnost	0,132	(0,82)	(0,426)
Državna poraba	0,024	(0,12)	(0,906)
Zaposlenost za polovičen delovni čas	- 0,403	(- 2,64)	(0,020)

$$n = 18 \quad R^2 = 0,4598 \quad R^2_{\text{pop}} = 0,2936 \quad S_e = 4,9082 \quad F = 2,77 \quad (p = 0,073)$$

Vir: Lastni izračuni.

Makroekonomski model, v katerem so vsebovane kontrolne spremenljivke iz analize vpliva dimenzij kulture na razširjenost sive ekonomije za države OECD kaže na svojo ne najboljšo ustreznost (F-statistika). Model v nasprotju z makroekonomsko teorijo pokaže na vprašljivost izbora kontrolnih spremenljivk, saj je statistično značilna le zaposlenost za polovičen delovni čas.

4.1 Vse države (vrednosti na podlagi navad)

Splošni zapis regresijskega modela za proučevani vpliv dimenzij kulture na razširjenost sive ekonomije je takšen:

$$\hat{SHADEK}_i = b_1 + b_2 PERFOR_i + b_3 FUTUROR_i + b_4 GENEGAL_i + b_5 ASSERT_i + b_6 INSTITCOL_i + b_7 INGCOL_i + b_8 POWDIST_i + b_9 HUMOR_i + b_{10} UNCERAV_i + (b_{11} G_i + b_{12} GDPpc_i + b_{13} THE_i)$$

Na podlagi razpoložljivih podatkov sem dobil naslednje ocene regresijskih koeficientov za ta model:

Tabela 8: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za vse obravnavane države na podlagi navad

Spremenljivka	r - absolutna vrednost korelacijskega koeficienta	Vrednost standardiziranega parcialnega regresijskega koeficienta	t-statistika	Natančna stopnja značilnosti (p)
Usmerjenost v uspešnost	0,3968	- 0,249	(- 1,61)	(0,114)
Usmerjenost v prihodnost	0,4347	0,167	(0,98)	(0,331)
Enakopravnost spolov	0,0014	- 0,033	(- 0,30)	(0,763)
Samozavest in trdnost	0,0332	0,024	(0,20)	(0,840)
Institucionalni kolektivism	0,2843	- 0,056	(- 0,35)	(0,729)
Skupinski kolektivism	0,5645	0,120	(0,66)	(0,512)
Spoštovanje avtoritete in moči	0,3910	- 0,008	(- 0,06)	(0,953)
Humanost	0,1963	0,091	(0,69)	(0,492)
Nenaklonjenost tveganju	0,5623	- 0,141	(- 0,81)	(0,420)
Državna poraba	0,3908	0,048	(0,32)	(0,749)
BDP na prebivalca	0,7522	- 0,616	(- 4,05)	(0,000)
Izdatki za zdravstvo	0,3331	0,058	(0,41)	(0,684)

$$n = 58 \quad R^2 = 0,6299 \quad R^2_{\text{pop}} = 0,5312 \quad S_e = 10,0412 \quad F = 6,38 \quad (p = 0,000)$$

Vir: Lastni izračuni.

Vsi parcialni regresijski koeficienti dimenzij kulture potrjujejo napovedi hipotez (njihovi predznaki so v skladu s hipotezami). V tem modelu ima le kontrolna spremenljivka *BDP na prebivalca* statistično značilen vpliv pri zanemarljivi stopnji značilnosti in je izmed vseh spremenljivk v modelu tudi najpomembnejša za pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti sive ekonomije, saj ima po absolutni vrednosti najvišji beta koeficient.

Kot druga najpomembnejša spremenljivka se je pokazala dimenzija kulture *usmerjenost v uspešnost*, ki pa ima skoraj 2,5-krat manjši vpliv kot BDP na prebivalca. To me je navedlo na poskus oblikovanja modela s tema dvema spremenljivkama, kar bo med drugim podrobneje obravnavano v diskusiji.

Iz matrike korelacijskih koeficientov med razširjenostjo sive ekonomije in vsako posamezno pojasnjevalno spremenljivko je razvidno, da je najvišja stopnja povezanosti razširjenosti SE s kontrolno spremenljivko BDP na prebivalca. Precej za njo, na drugem mestu sta skoraj enakovredno zastopani dimenziji kulture skupinski kolektivizem in nenaklonjenost tveganju. Usmerjenost v uspešnost, kot najpomembnejša pojasnjevalna dimenzija kulture se je znašla šele na četrtem mestu. Korelacijski koeficienti vseh omenjenih dimenzij kulture se ne razlikujejo veliko.

Zanemarljiva stopnja značilnosti F-statistike pa govori v prid modelu kot celoti in nas s tem navaja na ustrezen nabor pojasnjevalnih spremenljivk dimenzij kulture tega modela, med katerimi lahko nato izbiramo najustreznejše za nadaljnjo obravnavo problematike.

Mere primernosti vzorčnega regresijskega modela nakazujejo, da bi model lahko bil dober. Determinacijski koeficient je namreč relativno visok, saj bi se z modelom dalo pojasniti skoraj 63 % variabilnosti razširjenosti sive ekonomije.

4.2 Vse države (vrednosti na podlagi vrednot)

V drugi skupini sem obravnaval vseh 58 držav, za katere je bila narejena študija GLOBE in so na voljo podatki za spremenljivke kulture. Te dimenzije pojasnjujejo vrednostna pričakovanja ljudi (*As it should be*), ki jih opisujem spodaj. Da pa nas te dimenzije ne bi zavedle pri vplivu na razširjenost sive ekonomije, sem uporabil tudi kontrolne spremenljivke. V primeru, ko obravnavam vse države, za katere obstajajo podatki, so te kontrolne spremenljivke naslednje:

- odstotek državne porabe v celotnem BDP-ju države (G),
- bruto domači proizvod na prebivalca (GDPpc),
- skupni izdatki za zdravstvo kot odstotek BDP-ja države (THE) – pokazatelj stopnje socialne varnosti.

Splošni zapis regresijskega modela za proučevani vpliv dimenzij kulture na razširjenost sive ekonomije je takšen:

$$\hat{SHADEK}_i = b_1 + b_2 PERFOR_i + b_3 FUTUROR_i + b_4 GENEAL_i + b_5 ASSERT_i + b_6 INSTITCOL_i + b_7 INGCOL_i + b_8 POWDIST_i + b_9 HUMOR_i + b_{10} UNCERAV_i + (b_{11} G_i + b_{12} GDPpc_i + b_{13} THE_i)$$

Na podlagi razpoložljivih podatkov sem dobil naslednje ocene regresijskih koeficientov za ta model:

Tabela 9: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za vse obravnavane države na podlagi vrednot

Spremenljivka	r - absolutna vrednost korelacijskega koeficienta	Vrednost standardiziranega parcialnega regresijskega koeficienta	t-statistika	Natančna stopnja značilnosti (p)
Usmerjenost v uspešnost	0,2301	0,028	(0,21)	(0,832)
Usmerjenost v prihodnost	0,5737	0,306	(2,19)	(0,034)
Enakopravnost spolov	0,2039	0,155	(1,14)	(0,260)
Samozavest in trdnost	0,0728	- 0,189	(- 1,83)	(0,074)
Institucionalni kolektivism	0,2242	- 0,133	(- 0,99)	(0,327)
Skupinski kolektivism	0,3489	0,035	(0,28)	(0,779)
Spoštovanje avtoritete in moči	0,0054	0,138	(1,09)	(0,284)
Humanost	0,2731	0,119	(1,14)	(0,260)
Nenaklonjenost tveganju	0,5975	0,058	(0,33)	(0,743)
Državna poraba	0,3908	0,015	(0,12)	(0,907)
BDP na prebivalca	0,7522	- 0,652	(- 4,53)	(0,000)
Izdatki za zdravstvo	0,3331	- 0,019	(- 0,15)	(0,879)

$$n = 58 \quad R^2 = 0,6697 \quad R^2_{\text{pop}} = 0,5817 \quad S_e = 9,4857 \quad F = 7,61 \quad (p = 0,000)$$

Vir: Lastni izračuni.

Le parcialni regresijski koeficienti za štiri dimenzije kulture (usmerjenost v prihodnost, institucionalni ter skupinski kolektivism, humanost) potrjujejo napovedi hipotez, medtem ko jih je več kot polovica v nasprotju (njihovi predznaki niso v skladu s hipotezami). V tem modelu ima poleg kontrolne spremenljivke *BDP na prebivalca* statistično značilen vpliv tudi spremenljivka *usmerjenost v prihodnost*, medtem ko je spremenljivka *samozavest in trdnost* dokaj blizu meje statistične značilnosti. Tudi tu je spremenljivka *BDP na prebivalca* najpomembnejša za pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti sive ekonomije, saj ima po absolutni vrednosti najvišji beta koeficient.

Kot druga najpomembnejša spremenljivka se je pokazala že prej omenjena statistično značilna dimenzija kulture *usmerjenost v prihodnost*, ki ima polovico manjši vpliv kot

BDP na prebivalca. To me je zopet navedlo na poskus oblikovanja modela s tema dvema spremenljivkama, kar bo med drugim podrobneje obravnavano v diskusiji.

Iz matrike korelacijskih koeficientov med razširjenostjo sive ekonomije in vsako posamezno pojasnjevalno spremenljivko je razvidno, da je tudi na podlagi vrednosti *values* najvišja stopnja povezanosti razširjenosti SE s kontrolno spremenljivko BDP na prebivalca. Na drugem mestu se nahaja dimenzija kulture nenaklonjenost tveganju. Usmerjenost v prihodnost kot najpomembnejša pojasnjevalna dimenzija kulture na podlagi vrednot pa se nahaja na tretjem mestu, z le za dobri dve odstotni točki nižjim korelacijskim koeficientom.

Tudi tu zanemarljiva stopnja značilnosti F-statistike govori v prid modelu kot celoti in nas s tem navaja na ustrezen nabor pojasnjevalnih spremenljivk dimenzij kulture, med katerimi lahko nato izbiramo najustreznejše za nadaljnjo obravnavo problematike.

Mere primernosti vzorčnega regresijskega modela zopet nakazujejo, da bi tudi model na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi lahko bil dober. Determinacijski koeficient je še višji kot v modelu na podlagi ocen dejanskih razmer, saj bi se z modelom dalo pojasniti več kot dve tretjini variabilnosti razširjenosti sive ekonomije.

4.3 Visoko razvite države – OECD (vrednosti na podlagi navad)

Izmed vseh 58 držav, za katere je opravljena GLOBE študija, sem izbral 18 držav iz skupine visoko razvitih držav, za katere se je dalo poiskati podatke o več kontrolnih spremenljivkah kot v primeru vseh obravnavanih držav. Ker je ekonomskih vzrokov za sivo ekonomijo več (Schneider, 2000, str. 82), so kontrolne spremenljivke razvrščene v 4 skupine. Te, ki najbolj odražajo vzroke za sivo ekonomijo in se dajo meriti, so že v poglavju 1.4 omenjene determinante (skupna davčna stopnja, prispevki za socialno varnost, odstotek državne porabe v BDP-ju ter v okviru nadzora in regulacij zaposlenost za polovičen delovni čas). Te dimenzije pojasnjujejo dejansko stanje, ki se je kazalo po raziskavah študije GLOBE.

Splošni zapis regresijskega modela za proučevani vpliv dimenzij kulture na razširjenost sive ekonomije je takšen:

$$\hat{SHADEK}_i = b_1 + b_2 PERFOR_i + b_3 FUTUROR_i + b_4 GENEGAL_i + b_5 ASSERT_i + b_6 INSTITCOL_i + b_7 INGCOL_i + b_8 POWDIST_i + b_9 HUMOR_i + b_{10} UNCERAV_i + (b_{11} TAX_i + b_{12} SSC_i + b_{13} G_i + b_{14} PTE_i)$$

Na podlagi razpoložljivih podatkov sem dobil naslednje ocene regresijskih koeficientov za ta model:

Tabela 10: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za države OECD na podlagi navad

Spremenljivka	r - absolutna vrednost korelacijskega koeficienta	Vrednost standardiziranega parcialnega regresijskega koeficienta	t-statistika	Natančna stopnja značilnosti (p)
Usmerjenost v uspešnost	0,8692	- 0,964	(- 2,74)	(0,052)
Usmerjenost v prihodnost	0,7431	- 0,527	(- 0,83)	(0,454)
Enakopravnost spolov	0,2048	- 0,500	(- 1,58)	(0,189)
Samozavest in trdnost	0,1905	- 0,377	(- 1,06)	(0,347)
Institucionalni kolektivism	0,4481	- 0,375	(- 0,69)	(0,526)
Skupinski kolektivism	0,4877	0,215	(0,57)	(0,598)
Spoštovanje avtoritete in moči	0,3994	- 0,951	(- 1,12)	(0,327)
Humanost	0,2650	- 0,225	(- 0,33)	(0,757)
Nenaklonjenost tveganju	0,5348	0,149	(0,32)	(0,763)
Skupna davčna stopnja	0,1387	0,072	(0,26)	(0,808)
Prispevki za socialno varnost	0,3924	- 0,671	(- 1,32)	(0,257)
Državna poraba	0,1507	0,249	(0,52)	(0,519)
Zaposlenost za polovičen delovni čas	0,6393	- 0,120	(- 0,27)	(0,798)

$$n = 18 \quad R^2 = 0,9330 \quad R^2_{\text{pop}} = 0,7154 \quad S_e = 3,1156 \quad F = 4,29 \quad (p = 0,085)$$

Vir: Lastni izračuni.

Za pet dimenzij kulture parcialni regresijski koeficienti (usmerjenost v uspešnost, enakopravnost spolov, institucionalni ter skupinski kolektivism, spoštovanje avtoritete in moči) potrjujejo napovedi hipotez, medtem ko so za ostale štiri dimenzije v nasprotju (njihovi predznaki niso v skladu s hipotezami). Nobena pojasnjevalna spremenljivka (niti iz sklopa dimenzij kulture niti iz sklopa kontrolnih spremenljivk) ni statistično značilna, vredno pa je omeniti, da se *usmerjenost v uspešnost* nahaja skoraj na meji statistične značilnosti. Le-ta je tudi najpomembnejša za pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti sive ekonomije, saj ima po absolutni vrednosti najvišji beta koeficient. Pri tem pa ne moremo mimo dimenzije *spoštovanja avtoritete in moči*, ki ima le za dobro odstotno točko nižji

beta koeficient in je tako po tem kazalcu skoraj enakovredna spremenljivka za pojasnjevanje, statistična neznačilnost pa nam onemogoča njeno izpostavljanje.

Iz matrike korelacijskih koeficientov med razširjenostjo sive ekonomije in vsako posamezno pojasnjevalno spremenljivko je razvidno, da je najvišja stopnja povezanosti razširjenosti SE z usmerjenostjo v uspešnost, ki je najpomembnejša spremenljivka za pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti SE. Na drugem mestu se nahaja usmerjenost v prihodnost. Tretja po vrsti je kontrolna spremenljivka zaposlenost za polovičen delovni čas. Vse tri pojasnjevalne spremenljivke kažejo precej močno stopnjo korelacije z odvisno spremenljivko.

Vrednost natančne stopnje značilnosti F-statistike ($p = 0,085$) nam onemogoča sprejetje modela kot celote za zadovoljivo pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti sive ekonomije.

Mere primernosti vzorčnega regresijskega modela pa po drugi strani zavajajoče nakazujejo na odličen model na podlagi ocen dejanskih razmer. Determinacijski koeficient nam namreč govori, da bi se z modelom dalo pojasniti dobrih 93 % variabilnosti razširjenosti sive ekonomije.

Eden od pomembnih razlogov za take kontradiktorne ugotovitve prav gotovo leži v premajhnem vzorcu, ki pa ga zaradi občutljivosti podatkov ni mogoče razširiti na več opazovanih enot.

4.4 Visoko razvite države – OECD (vrednosti na podlagi vrednot)

Izmed vseh 58 držav, za katere je opravljena GLOBE študija, sem izbral 18 držav iz skupine visoko razvitih držav, za katere se je dalo poiskati podatke za več kontrolnih spremenljivk kot v primeru vseh obravnavanih držav. Ker je ekonomskih vzrokov za sivo ekonomijo več (Schneider, 2000), so kontrolne spremenljivke razvrščene v štiri skupine. Te, ki najbolj odražajo vzroke za sivo ekonomijo in se dajo meriti, so že v poglavju 2.4. omenjene determinante (skupna davčna stopnja, prispevki za socialno varnost, odstotek državne porabe v BDP-ju ter v okviru nadzora in regulacij zaposlenost za polovičen delovni čas).

Splošni zapis regresijskega modela za proučevani vpliv dimenzij kulture na razširjenost sive ekonomije na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi («values») je takšen:

$$\hat{SHADEK}_i = b_1 + b_2 PERFOR_i + b_3 FUTUROR_i + b_4 GENEGAL_i + b_5 ASSERT_i + b_6 INSTITCOL_i + b_7 INGCOL_i + b_8 POWDIST_i + b_9 HUMOR_i + b_{10} UNCERAV_i + (b_{11} TAX_i + b_{12} SSC_i + b_{13} G_i + b_{14} PTE_i)$$

Na podlagi razpoložljivih podatkov sem dobil naslednje ocene regresijskih koeficientov za ta model:

Tabela 11: Prikaz vpliva dimenzij kulture na razširjenost SE v modelu za države OECD na podlagi vrednot

Spremenljivka	r - absolutna vrednost korelacijskega koeficienta	Vrednost standardiziranega parcialnega regresijskega koeficienta	t-statistika	Natančna stopnja značilnosti (p)
Usmerjenost v uspešnost	0,1993	- 0,491	(- 0,92)	(0,409)
Usmerjenost v prihodnost	0,3951	0,094	(0,24)	(0,821)
Enakopravnost spolov	0,0488	- 0,063	(- 0,14)	(0,894)
Samozavest in trdnost	0,1544	- 0,321	(- 0,54)	(0,615)
Institucionalni kolektivism	0,5841	0,027	(0,05)	(0,960)
Skupinski kolektivism	0,4261	0,587	(1,14)	(0,320)
Spoštovanje avtoritete in moči	0,4491	- 0,332	(- 0,98)	(0,381)
Humanost	0,1537	- 0,421	(- 1,13)	(0,323)
Nenaklonjenost tveganju	0,6573	0,079	(0,13)	(0,907)
Skupna davčna stopnja	0,1387	0,064	(0,21)	(0,843)
Prispevki za socialno varnost	0,3924	- 0,186	(- 0,28)	(0,970)
Državna poraba	0,1507	0,256	(0,54)	(0,619)
Zaposlenost za polovičen delovni čas	0,6393	- 0,585	(- 0,93)	(0,406)

$n = 18$ $R^2 = 0,8660$ $R^2_{pop} = 0,4305$ $S_e = 4,4071$ $F = 1,99$ ($p = 0,266$)

Vir: Lastni izračuni.

Za pet dimenzij kulture parcialni regresijski koeficienti (usmerjenost v uspešnost in v prihodnost, enakopravnost spolov, skupinski kolektivism, spoštovanje avtoritete in moči) potrjujejo napovedi hipotez, medtem ko za ostale štiri dimenzije to ne velja (njihovi predznaki niso v skladu s hipotezami). Nobena pojasnjevalna spremenljivka (niti iz sklopa dimenzij kulture niti iz sklopa kontrolnih spremenljivk) ni statistično značilna.

Najpomembnejša za pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti sive ekonomije je *skupinski kolektivizem*, saj ima po absolutni vrednosti najvišji beta koeficient, skoraj enakovredna pa je tudi kontrolna spremenljivka – *zaposlenost za polovičen delovni čas*.

Iz matrike korelacijskih koeficientov med razširjenostjo sive ekonomije in vsako posamezno pojasnjevalno spremenljivko je razvidno, da je najvišja stopnja povezanosti razširjenosti SE z dimenzijo kulture nenaklonjenost tveganju. Na drugem mestu se z neznatno razliko nahaja kontrolna spremenljivka zaposlenost za polovičen delovni čas, kot tretja pa se pojavi dimenzija kulture institucionalni kolektivizem. Vse tri pojasnjevalne spremenljivke kažejo precej močno stopnjo korelacije z odvisno spremenljivko. Na petem mestu se z dokaj manjšo stopnjo povezanosti najde skupinski kolektivizem, najpomembnejša pojasnjevalna spremenljivka v modelu.

Vrednost natančne stopnje značilnosti F-statistike ($p = 0,266$) nam onemogoča sprejetje modela kot celote za zadovoljivo pojasnjevanje variabilnosti razširjenosti sive ekonomije.

Mere primernosti vzorčnega regresijskega modela po drugi strani tudi v tem primeru zavajajoče nakazujejo na zelo dober model na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi. Determinacijski koeficient pove, da bi se z modelom dalo pojasniti skoraj 87 % variabilnosti razširjenosti sive ekonomije.

Razlogi za takšne ugotovitve ostajajo enaki kot pri modelu na podlagi dejanskih razmer.

5 DISKUSIJA

To poglavje je namenjeno predstavitvi logičnih sklepov, ki izhajajo iz statistične analize, da bralec oziroma bralka dela izve, v kolikšni meri je kultura pomembna pri razlaganju razširjenosti SE in v kolikšni meri doprinese k vplivu poleg že preverjenih makroekonomskih determinant. Namen je tudi ugotoviti, katere posamezne dimenzije kulture bi bilo vredno poskusiti vključiti v že do sedaj preverjene statistično značilne modele. V diplomskem delu poleg tega preverjam še hipoteze o vplivu posamezne dimenzije kulture na razširjenost sive ekonomije.

Prva faza raziskave temelji na ocenah vrednosti dimenzij kulture na podlagi percepcij ljudi glede dejanskih razmer (navade) v vseh obravnavanih državah študije GLOBE. Na njihovi podlagi skušam ugotoviti vpliv kulture na razširjenost SE, in sicer strukturno – skozi katere dimenzije in v kolikšni meri, s ciljem ustvariti predlog izbora dimenzij(e) za razširitev že obstoječih preverjenih ekonometričnih modelov za razlago razširjenosti sive ekonomije. V drugi fazi raziskave poskušam isto ugotoviti iz zornega kota vrednosti dimenzij kulture na podlagi vrednot (za katere so bile tudi narejene ocene) ter v končni (tretji) fazi najti odstopanja vrednot od percepcije dejanskih razmer (navad). Raziskavo (vse tri faze) sem

naredil za vse države, za katere je bilo možno dobiti potrebne podatke in tudi za skupino držav OECD.

Uporaba obeh vrst podatkov na podlagi vrednot in na podlagi navad se je pokazala za umestno, saj so se na primeru modela za vse države podatki na podlagi navad pokazali ustrežnejši za uporabo, na primeru modela za države OECD pa so se za uporabo pokazali ustrežnejši podatki na podlagi vrednot. O tem nam govorijo rezultati analize, iz katerih se vidi, na podlagi katere vrste podatkov dobimo več in bolj statistično značilne dimenzije kulture ter boljšo ustreznost posameznega modela kot celote.

5.1 Vse države (vrednosti na podlagi navad)

Kot sem že omenil v prejšnjem poglavju, prvi model, ki temelji na *navadah*, kaže na prevlado kontrolne spremenljivke BDP na prebivalca, katera je bila tudi edina statistično značilna spremenljivka tega modela. Glede dimenzij kulture model izpostavlja usmerjenost v uspešnost, ki v zoženem modelu skupaj s spremenljivko BDP na prebivalca kaže statistično značilen vpliv na razširjenost SE. Njen doprinos k razlagi razširjenosti sive ekonomije je sicer precej manjši od že preverjenih makroekonomskih variabel, ni pa zanemarljiv. To sem preveril z razširitvijo modela, ki vključuje BDP na prebivalca kot edino pojasnjevalno spremenljivko. Na podlagi teh ugotovitev to dimenzijo kulture tudi predlagam kot edino možno za razširitev ustreznih ekonometričnih modelov, ki so narejeni za vse države sveta.

Pred samim vključevanjem te dimenzije kulture pa nikakor ne smemo pozabiti preveriti stopenj medsebojnih povezanosti posameznih že dokazanih statistično značilnih makroekonomskih variabel s kulturno variabla usmerjenost v uspešnost (multikolinearnost). Glede na samo naravo te dimenzije predpostavljam, da bi ta pojav v tem primeru znal presežati meje kritičnih vrednosti, če samo pomislim na zvezo med usmerjenostjo v uspešnost in BDP na prebivalca. Vpliv med slednjima je prav gotovo obojestranski, tisti izvorni pa je seveda usmerjenost v uspešnost – BDP na prebivalca, tako da je BDP na prebivalca nekakšen zbiralnik posrednih vplivov marsikaterih relevantnih dejavnikov na razširjenost sive ekonomije, med katere sodi tudi usmerjenost v uspešnost kot dimenzija kulture. Zaradi tega dejstva ta model kaže manjši vpliv le-te in tudi ostalih dimenzij kulture, kakršen je verjetno v resnici. Takšna reprezentativna vloga kontrolne spremenljivke BDP na prebivalca v tej problematiki je tako v določeni meri posledica tovrstnih razmerij. Omenjena spremenljivka seveda tudi sama povratno vpliva na pojasnjevalni učinek usmerjenosti v uspešnost (in tudi ostalih dimenzij kulture), tako da bi za dokončno odločitev glede umestitve v makroekonomske modele razlaganja razširjenosti SE bilo potrebno izločiti vse te medsebojne vplive in najti čisti vpliv. Ugotoviti je potrebno, koliko ga je in ali je to dovolj za sprejetje dimenzije kulture usmerjenost v uspešnost kot pomembne variable pri pojasnjevanju pojava sive ekonomije. Morda ni

napak ideja, da se BDP na prebivalca secira na vse spremenljivke (tudi kulturološke), ki vplivajo nanj. Makroekonomski modeli so na tem področju seveda že narejeni, potrebno bi jih bilo še razširiti z ustreznimi dimenzijami kulture. Ne smemo namreč spregledati, da na BDP na prebivalca morda vpliva več teh dimenzij, ne le usmerjenost v uspešnost. Na koncu bi morda celo ugotovili, kateri so izvorni dejavniki, tako makroekonomski kot kulturološki, ki čim bolj neposredno vplivajo na razširjenost sive ekonomije.

Na podlagi rezultatov, ki nam jih daje model, lahko le namignem, da bi med ostalimi dimenzijami kulture bile lahko za pojasnjevanje razširjenosti sive ekonomije morebiti pomembne le še usmerjenost v prihodnost, skupinski kolektivism ter nenaklonjenost tveganju, medtem ko se za ostale izkaže, da so praktično izven območja vpliva (to nam povedo vrednosti njihovih beta koeficientov). Slednje sem omenil le kot opcijo prihodnosti, ko bodo lahko te dimenzije pridobivale (ali pa tudi povsem izgubile) na pomenu pojasnjevanja obravnavane problematike.

Na koncu ne velja spregledati tudi dejstva, da model kaže na popolno skladnost vpliva kulture na razširjenost sive ekonomije s predvidevanji (vsi parcialni regresijski koeficienti dimenzij kulture so v skladu z napovedmi hipotez). To bi lahko pojasnili tudi s tem, da tradicionalne vzročno posledične povezave na tem in verjetno še na marsikaterem drugem področju še vedno držijo. Sistem vrednot se na implementacijskem nivoju očitno še ni spremenil. Kaj pa v glavah ljudi? Ali tudi tam prihaja do sprememb? O spremembah sistema vrednot na konceptualnem nivoju bo govorilo naslednje poglavje, ki temelji na podatkih o vrednostih dimenzij kulture na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi – *values*. Sklep se glasi, da ima na podlagi percepcij ljudi glede dejanskih razmer (navad) na področju kulture kulturološka dimenzija usmerjenost v uspešnost najpomembnejši in morda celo edini omembe vreden vpliv na razširjenost sive ekonomije. Toda, ali nam sistem vrednot daje isti odgovor, ali nam morda izpostavlja kake druge dimenzije kulture, ki bi imele pomemben vpliv na razširjenost sive ekonomije. Tudi odgovor na to vprašanje bom poskušal podati v naslednji točki te diskusije.

5.2 Vse države (vrednosti na podlagi vrednot)

Dobljeni regresijski model na podlagi podatkov o vrednostih dimenzij kulture na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi (vrednot) v prvi vrsti pokaže na upravičeno slutnjo, da ljudje (predvsem iz manj razvitih držav) hočejo in pričakujejo drugače, kot dejansko je, in da konceptualni sistem vrednot daje drugačne rezultate od sistema navad. Več kot polovico (pet od devetih) dimenzij kulture ni več v skladu z napovedmi hipotez, kar kaže na precejšnje konceptualne spremembe, ki jih sedaj navajam.

1. Usmerjenost v uspešnost po tem modelu na podlagi *vrednot* v nasprotju s hipotezo pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: manj razvite države, ki

imajo seveda sivo ekonomijo bolj razširjeno, si želijo precej večje usmerjenosti v uspešnost kot je trenutna, v razvitih državah pa so ta pričakovanja dosti nižja.

2. Enakopravnost spolov na podlagi modela in v nasprotju s hipotezo pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: predvsem v manj razvitih državah pričakujejo večjo enakopravnost spolov.
3. Samozavest in trdnost na podlagi modela in v nasprotju s hipotezo negativno vpliva na razširjenost SE. Razlaga: večja razširjenost trdnosti in nepodredljivosti v neki družbi rezultira v manjši blaginji in s tem večji razširjenosti sive ekonomije, zato je v taki družbi sistem vrednot naravnano k manjši trdnosti in večji podredljivosti.
4. Spoštovanje avtoritete in moči na podlagi modela in v nasprotju s hipotezo pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: v manj razvitih državah ljudje pogrešajo red in želijo odpravo »anarhije«. Slednja dimenzija kulture to v veliki meri vključuje. V razvitih državah je ta stvar že samoumevna, ljudem v teh državah je vsaka trenutna stopnja demokracije še prenizka.
5. Nenaklonjenost tveganju na podlagi modela in v nasprotju s hipotezo pozitivno vpliva na razširjenost SE. Razlaga: v manj razvitih državah si želijo bolj gotovih razmer, manj tveganja, medtem ko se ljudje v razvitih državah vse bolj nagibajo k večjim tveganjem, kjer vidijo nove možnosti za uspeh.

Tudi v tem modelu na podlagi *vrednot* ima kontrolna spremenljivka BDP na prebivalca prevladujoč vpliv, ki pa nekoliko manj izstopa kot v modelu na podlagi *navad*. Eden od razlogov je morda tudi v nekoliko nižji multikolinearnosti znotraj modela na podlagi *vrednot*, zato v njem dimenzije kulture kažejo malce večji delež neposrednega vpliva na razširjenost sive ekonomije.

Poleg tega model izpostavlja (bolj kot prejšnji) drugo dimenzijo kulture, to je usmerjenost v prihodnost, ki je tudi poleg kontrolne spremenljivke BDP na prebivalca edina statistično značilna spremenljivka modela. To mi daje možnost, da lahko z nekoliko večjo gotovostjo trdim, da bi ta dimenzija kulture v prihodnje, vsaj v prvi fazi (govorimo o pričakovanjih), znala igrati ključno vlogo pri napredku in zmanjševanju razširjenosti sive ekonomije predvsem tam, kjer je le-ta največja. Še ena dimenzija kulture bi morda lahko na podlagi tega modela bila omembe vredna kot bodoča determinanta razširjenosti SE, to je samozavest in trdnost. Le-ta je namreč edina izmed vseh preostalih še relativno blizu statistične značilnosti in je tudi po vplivnosti takoj za usmerjenostjo v prihodnost, pri čemer pa je njen vpliv dosti manjši. Zaradi tega bi jo zaenkrat skupaj z drugimi tudi izvzel in kot edino dimenzijo kulture za razširitev že obstoječih makroekonomskih ekonometričnih modelov za razlago razširjenosti sive ekonomije predlagal le usmerjenost v prihodnost. Slednja v zoženem modelu skupaj z BDP na prebivalca prav tako kaže statistično značilen vpliv, ob enem pa doprinese tudi 4 odstotne točke (primerjava determinacijskih koeficientov) pri pojasnjevanju razširjenosti SE, kar s stališča že preverjenih makroekonomskih variabel verjetno ni veliko, za dimenzijo kulture pa zopet ni popolnoma zanemarljivo.

Tudi v tem primeru ne gre pozabiti na možnost multikolinearnosti, katere smiselna razlaga je v primeru *vrednot* sledeča in ki se kaže tudi v pravilnem (v skladu s hipotezo) predznaku regresijskega koeficienta za spremenljivko usmerjenost v prihodnost. Razlaga: manj razvita država (manjši BDP na prebivalca) – več sive ekonomije – večja prihodnja pričakovanja oziroma usmerjenost v prihodnost.

BDP na prebivalca je tako lahko nek sintetični pokazatelj vrednosti najpomembnejših dimenzij kulture tudi na podlagi vrednot ljudi. Če ostanem le pri BDP na prebivalca in usmerjenosti v prihodnost, je vpliv gotovo tudi tu obojestranski, izvorni pa je v primeru *vrednot* na relaciji BDP na prebivalca – usmerjenost v prihodnost. Države z manjšim BDP na prebivalca imajo namreč več manevrskega prostora za doseg višjih stopenj rasti in tudi ljudje v njih upravičeno pričakujejo več glede na trenutno stanje kot tisti v razvitih državah. To je med drugim tudi smiselna razlaga za hipotezo o pozitivnem vplivu usmerjenosti v prihodnost na razširjenost sive ekonomije.

Na tem mestu ne morem mimo odstopanja vrednostnih pričakovanj (model na podlagi vrednot) od percepcije dejanskih razmer (model na podlagi navad), ki so se izkazala za logična. Odstopanje se kaže v tem, da prvi model izpostavlja dimenzijo kulture usmerjenost v uspešnost, drugi pa usmerjenost v prihodnost. Logika: najprej je potrebno biti čim bolj pozitivno usmerjen v prihodnost, imeti njeno jasno vizijo. Usmerjenost v prihodnost je tako prva faza in osrednja usmeritev manj razvitih držav (najprej vse to v glavah ljudi – torej vrednote), ko pa je država že do določene mere razvita, prihajajo v ospredje ostale dimenzije kulture, na čelu z usmerjenostjo v uspešnost, ki je tudi pojasnjevalec bolj dejanskih razmer (navade) in s tem tudi stopnje razvitosti posamezne države in razširjenosti sive ekonomije v njej. Če strnemo ugotovitev, je usmerjenost v uspešnost ključna percepcijska kulturološka determinanta razširjenosti SE, medtem ko je usmerjenost v prihodnost ključna vrednostna kulturološka determinanta razširjenosti sive ekonomije.

Na koncu bi veljalo le še omeniti, da nekoliko boljše mere primernosti vzorčnega regresijskega modela (determinacijski koeficient, F-statistika) nakazujejo, da bi bilo vredno vzeti v razmislek, ali bi morda bilo ustrežnejše širjenje določenih makroekonomskih modelov, ki pojasnjujejo razširjenost SE, z dimenzijami kulture na podlagi vrednot ljudi in ne na podlagi njihovih navad.

5.3 Visoko razvite države – OECD (vrednosti na podlagi navad)

Najprej velja omeniti, da malce spremenjen nabor kontrolnih spremenljivk, med katerimi tokrat ni BDP na prebivalca, sicer verjetno prispeva k drugačnim rezultatom glede samih statističnih značilnosti in vplivnosti kontrolnih spremenljivk, na sam odraz pomembnosti

posameznih dimenzij kulture pa po mojem mnenju to nima nekega izkrivljajočega vpliva oziroma drugačnega, kot bi bil ob istem naboru kontrolnih spremenljivk kot pri študiji, narejeni za vse države. V študiji za države OECD sem iz tega prvega nabora kontrolnih spremenljivk ohranil le spremenljivko državna poraba. Namesto BDP na prebivalca in izdatkov za zdravstvo sem uporabil nekatere, ki so po mojem mnenju bolj neposredno pojasnjevalne makroekonomske spremenljivke, kot je za pojasnjevanje razširjenosti sive ekonomije (skupna davčna stopnja, prispevki za socialno varnost, zaposlenost za polovičen delovni čas) potrebno. Vsaka s svojega zornega kota pojasnjuje in se morda tudi zaradi svoje manjše splošnosti (kot je le-ta vsebovana pri BDP na prebivalca) pri vsaki od teh kontrolnih spremenljivk kaže precej manjši vpliv na razširjenost sive ekonomije v primerjavi s prejšnjimi makroekonomskimi variablami. Slednji namreč izkazujejo bolj sintetični vpliv več specifičnih dejavnikov, zato je njihov vpliv seveda neprimerno večji, veliko bolj izrazit in zelo očitno izstopa pred vsakim posameznim specifičnim, pa če je slednji z makroekonomskega ali kulturološkega področja. To se je pokazalo v prejšnjih dveh študijah v nenehno omenjanem primeru BDP na prebivalca.

V naslednjih dveh študijah, narejenih le za države OECD, kot je bilo že rečeno med kontrolnimi spremenljivkami, nastopajo bolj specifični in s tem za raziskavo kulturološkim dimenzijam bolj enakovredni makroekonomski dejavniki, kar študijam med drugim daje tudi večjo kredibilnost in jasnejšo sliko. Slednje je prav gotovo tudi na račun nižje stopnje multikolinearnosti, ki je med posameznimi specifičnimi dejavniki zagotovo precej nižja kot na vzajemnih relacijah splošni – specifični dejavnik.

Pa si pogledjmo, do kakšnih sklepov lahko pridemo na podlagi statistične analize o vplivu kulture na razširjenost sive ekonomije v državah OECD, najprej zopet tiste, pri kateri sem uporabil podatke o ocenah vrednosti dimenzij kulture na podlagi percepcij ljudi glede dejanskih razmer (*navad*).

Model, ki izhaja iz te analize, po pričakovanjih, prav tako kot model za vse države, izmed dimenzij kulture izpostavlja usmerjenost v uspešnost, toda je za razliko od modela za vse države tu ta dimenzija kulture izpostavljena tudi precej pred vsemi ostalimi in ne le kulturološkimi spremenljivkami modela. Za razliko od modela za vse države je v modelu le za OECD, kjer so si vse spremenljivke dosti bolj enakovredne po specifičnosti oziroma splošnosti, slika čisto obrnjena: na prvem mestu po pojasnjevalni moči je s prevladujočim in edinim statistično skoraj značilnim ($p = 0,052$) vplivom dimenzija kulture (usmerjenost v uspešnost), na drugem je takoj za njo še ena dimenzija kulture (spoštovanje avtoritete in moči), šele na tretjem pa je z vplivom, ki je skoraj za tretjino manjši, ena od kontrolnih spremenljivk (prispevki za socialno varnost).

Tudi sicer model kot celota kaže na prevlado kulturološkega pomena pojasnjevanja nad makroekonomskim, kar bi nas za razliko od modela za vse države lahko navedlo na sklep, da kultura v razvitih državah OECD pomembneje vpliva na razširjenost SE kot pa same

neposredne razmere v njihovih narodnih gospodarstvih. Res, da je model s stališča razmerij med posameznimi pojasnjevalnimi spremenljivkami bolj kredibilen in bi s tem lahko bil tudi slednji sklep tak, vendar se pri tem nikakor ne smemo prenačljiti. Zavedati se je namreč potrebno, da je kultura v tem in še naslednjem modelu za OECD na podlagi vrednot ob uporabi omenjenega nabora bolj specifičnih makroekonomskih kontrolnih spremenljivk verjetno precej širše zastopana od makroekonomskih dejavnikov, saj je precej natančno secirana na ključne dimenzije, katere vse so v modelu tudi zastopane, medtem ko je kakšna ključna makroekonomska zaradi nedostopnosti podatkov verjetno izpuščena, nobena zbirna in s tem bolj splošna pa v tem modelu ne nastopa. Dodatno nas k prenačljenemu sklepu odvrata veliko premajhen vzorec in neustreznost modela kot celote (F-statistika).

Kljub temu pa bi se dalo najti tudi kake argumente v prid k takšnemu sklepu. To bi lahko bili predvsem argumenti s področja razvitosti samih OECD držav. Za razvite države bi namreč lahko trdili, da pri njih morda v ospredje nabora razlikovalnih dejavnikov za pojasnjevanje razširjenosti SE ne prihajajo več toliko pokazatelji zdravja teh gospodarstev, ki so pri teh državah na podobnem nivoju, temveč se v ospredje prebija mentaliteta ljudi in s tem kultura v najbolj ključnih dimenzijah razlikovanja, medtem ko so globalno gledano (analiza za vse države) ključne makroekonomske variable še vedno glavni razlikovalni in pojasnjevalni faktor.

Vse to so le opozorila, na katera je potrebno biti pozoren in jih je potrebno preverjati pri nadaljnjem podrobnejšem raziskovanju problematike. Ostajam pri svojih okvirih, ki ne smejo temeljiti na ugibanjih.

Tako na podlagi ugotovitev raziskave dimenzijo kulture usmerjenost v uspešnost predlagam v razširitev ustreznih ekonometričnih modelov za pojasnjevanje razširjenosti SE v državah OECD, v nadaljnje opazovanje pa predlagam še dimenzije spoštovanje avtoritete in moči, enakopravnost spolov in usmerjenost v prihodnost (naštete po padajočem pomenu ob upoštevanju njihovih statističnih značilnosti). Tudi tu bi omenil, da ti rezultati analize morda nakazujejo na njihov prihajajoč naraščajoči (ali pa tudi še bolj padajoči) pomen v prihodnosti.

V nadaljevanju diskusije se je potrebno ustaviti pri neskladnosti vplivov nekaterih dimenzij kulture na razširjenost SE s pripadajočimi hipotezami in postaviti ustrezno razlago tako na splošno za države OECD, kot tudi posebej za vsako posamezno neskladno dimenzijo.

Splošna razlaga

Očitno v razvitih državah prihaja do spreobračanja splošno sprejeto tradicionalno spodbujajočega vpliva večine dimenzij kulture (v našem primeru pri usmerjenosti v prihodnost, samozavesti in trdnosti, humanosti) na razširjenost sive ekonomije v zavirajočega. Pri redkih dimenzijah (v našem primeru le pri nenaklonjenosti tveganju)

prihaja do nasprotnega pojava, a tudi zanje obstajajo smiselne razlage bolj individualnega značaja (torej za vsako dimenzijo posebej).

Posebne razlage

1. Usmerjenost v prihodnost po tem modelu na podlagi *navad* in v nasprotju s hipotezo negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: razvite države, ki bolj intenzivno iščejo nove niše za gospodarsko rast in razvoj, bolj napredujejo na vseh področjih in s tem tudi na področju še nižje razširjenosti sive ekonomije. Usmerjenost v prihodnost zna v prihodnosti postajati vse pomembnejši razlikovalni dejavnik med razvitimi državami. To je že danes razvidno – npr. ZDA je tipičen primer razvite države, ki je glede zadržanosti v prihodnost (že če omenimo vesoljsko tehnologijo) nenehno korak pred ostalimi OECD državami in je ena izmed držav z najnižjo stopnjo razširjenosti sive ekonomije.
2. Samozavest in trdnost po tem modelu na podlagi *navad* in v nasprotju s hipotezo negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: samozavest in trdnost v teh državah nič več ne predstavlja predvsem sposobnost iznajdljivosti človeka, ki se je pripravljen ukvarjati z marsičim in tako zahajati na področja sive ekonomije, temveč neomajnost in ciljno naravnost človeka na delovnem mestu znotraj sistematično urejene uspešne organizacije, ki deluje v trdnem gospodarstvu z urejenimi družbeno-institucionalnimi odnosi. Isto velja za zasebno plat življenja človeka v teh državah, ki je samozavesten, z vizijo prihodnosti. Bolj je v posamezni državi iz OECD temu tako, manjša je razširjenost SE v njej. Očitno se v razvitih državah ta dimenzija kulture odraža na tak način in ima kot razlikovalni faktor v tej skupini držav negativni vpliv na razširjenost sive ekonomije.
3. Humanost po tem modelu na podlagi *navad* in v nasprotju s hipotezo negativno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: dejstvo je, da področje humanosti v razvitih državah v večinskem deležu pokrivajo organizirane institucije s področja zdravstva, sociale ipd. in bolj je ta sistem v državi uspešen ter transparenten, bolj transparentne in uspešne bodo tudi ostale veje gospodarstva. Tako bo posledično manj ljudi posegalo na področja sive ekonomije.
4. Nenaklonjenost tveganju v tem modelu na podlagi *navad* in v nasprotju s hipotezo pozitivno vpliva na razširjenost sive ekonomije. Razlaga: v OECD državah so področja tveganih dejavnosti (sem sodijo predvsem aktivnosti na finančnih trgih ipd.) dobro organizirana, zakonsko urejena in regulirana, zato je s tega stališča gledano vse več ljudi v teh državah bolj naklonjenih tveganju v iskanju novih možnosti prosperitete. Ljudje v teh državah torej to lahko počnejo, ne da bi zahajali v področja sive ekonomije, to pa daje finančnim trgom tisto potrebno likvidnost, da tisti ekonomski subjekti, ki se na trgu želijo zaščititi pred različnimi vrstami tveganj, katerim so pri svojem poslovanju izpostavljeni, lahko to nemoteno storijo na področjih izven sive ekonomije (npr. na finančnih trgih). Torej je s stališča nižje razširjenosti SE večja naklonjenost ljudi k tveganju zaželeno.

Toliko glede tega, katerim dimenzijam kulture bi bilo v državah OECD vredno nameniti pozornost pri proučevanju problematike na podlagi sistema navad. Kako je s tem na podlagi sistema vrednot, nam govori naslednje poglavje.

5.4 Visoko razvite države – OECD (vrednosti na podlagi vrednot)

Model, ki izhaja iz statistične analize ocen vrednosti dimenzij kulture v državah OECD, dobljenih na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi v teh državah, tako za razliko od modela za vse države, ki glede dimenzij kulture izpostavlja usmerjenost v prihodnost, kakor tudi za razliko od modela za države OECD na podlagi vrednosti *navad*, ki s področja kulture izpostavlja dimenzijo usmerjenost v uspešnost, izpostavlja povsem drugo dimenzijo kulture, in sicer skupinski kolektivizem. Izmed samih dimenzij kulture tudi tu le-ta ena dimenzija dokaj izstopa po pojasnjevalni moči, razen pred usmerjenostjo v uspešnost (če se spomnimo, je to najpomembnejša dimenzija kulture iz študije za države OECD na podlagi vrednosti *navad*), ki ne zaostaja prav dosti.

Nikakor ne gre spregledati, da obravnavana študija po pojasnjevalni moči pokaže na praktično enakovreden pomen skupinskega kolektivizma in kontrolne spremenljivke zaposlenost za polovičen delovni čas, pa čeprav v študijah za države OECD uporabljamo bolj specifične makroekonomske variable za kontrolne spremenljivke, zaradi česar se kot že rečeno pričakuje manjši vpliv vsake posamezne. Zaposlenost za polovičen delovni čas je tudi edina spremenljivka iz celotnega nabora pojasnjevalnih spremenljivk modela (tako kulturoloških kot kontrolnih makroekonomskih), ki v popolnoma samostojnem zoženem bivariatnem modelu za pojasnjevanje razširjenosti sive ekonomije v državah OECD kaže statistično značilnost, ki je zelo visoka ($p = 0,004$), poleg tega pa je tudi slednji model glede na svojo naravo bivariatnosti⁹ kar dober, saj pove, da se s spremenljivko zaposlenost za polovičen delovni čas da pojasniti dobrih 40 % variabilnosti razširjenosti sive ekonomije v državah OECD. Vse to nam govori v prid izboru kontrolnih spremenljivk in na velik pomen makroekonomske variable zaposlenost za polovičen delovni čas pri pojasnjevanju razširjenosti sive ekonomije v državah OECD.

Opažam torej, da je za razliko od študije za vse države, v primeru držav OECD za pojasnjevanje problematike, razširjenosti SE najpomembnejša čisto druga dimenzija kulture. Razlog je seveda v povsem drugačnem vzorcu držav in posledic, ki izhajajo iz tega:

- vzorec je premajhen in tudi zaradi tega lahko prihaja do distorzij;
- vzorec je dosti bolj homogen (gre za podobno razvite države);
- v vzorcu ne prihaja do prevlade norm večinske skupine držav, čemur smo priča v študiji za vse države, kjer model izpostavi pomen usmerjenosti v prihodnost zaradi

⁹ Nastopa le ena pojasnjevalna spremenljivka.

večinske zastopanosti manj in srednje razvitih držav, kar je dejansko tudi ključna razvojna determinanta na začetnih stopnjah oziroma šele na poti v (večjo) razvitost.

Pri razvitih državah je torej v ospredje postavljen skupinski kolektivizem in ne več usmerjenost v prihodnost, saj je povprečna stopnja razvitosti držav v vzorcu na precej višjem nivoju. Odgovor na vprašanje, zakaj bi bila v razvitih državah glavni kulturološki razlikovalni faktor pri pojasnjevanju razširjenosti sive ekonomije prav ta dimenzija kulture, bi lahko iskali na več področjih:

- pomen posamezne dimenzije kulture na posamezni stopnji razvitosti države;
- v kolikšni meri se razvite države na področju posamezne dimenzije kulture med seboj razlikujejo;
- do katere stopnje so vsa posamezna področja družbenega življenja posamezne dimenzije kulture v razvitih državah že urejene (institucionalizirana, uzakonjena ipd.), da potem v teh državah ne prihaja več do tolikšnega izpostavljanja nekaterih dimenzij kulture.

V državah OECD so seveda vsa področja družbenega življenja neprimerno bolj urejena, zato so tudi prav gotovo tudi pričakovanja ljudi v večini razvitih držav pri večini dimenzij kulture podobna, zato večina le-teh več ne predstavlja razlikovalnega faktorja med temi državami. Ljudje v posamezni državi iz te skupine tako morda edino bolj ali manj pogrešajo več pozitivnih učinkov le s področij tistih dimenzij kulture, ki sodijo bolj v skupno domeno interakcije same narave ljudi in okolja ter ne toliko v institucionalni okvir. Poleg tega, kot je bilo že rečeno, višja stopnja razvitosti države nekatere dimenzije kulture bolj potisne v ozadje po razlikovalnem pomenu. Skupinski kolektivizem je s stališča teh razlag logičen rezultat analize.

Zanimivo pa je, da v skupino dimenzij kulture, ki so v nasprotju s pripadajočimi hipotezami, spada tudi skupinski kolektivizem (poleg samozavesti in trdnosti, humanosti in nenaklonjenosti tveganju). Za slednje tri, ki so tudi v študiji za države OECD na podlagi vrednosti *navad* v nasprotju s pripadajočimi hipotezami, je podobna razlaga kot pri prejšnjem poglavju. Vrednostna pričakovanja ljudi s področij teh dimenzij kulture niso radikalna, oziroma ljudje so očitno zadovoljni s trenutnim stanjem, zato se tudi na teh področjih kaže skladnost percepcije dejanskih razmer z vrednostnimi pričakovanji.

Za institucionalni kolektivizem moram na tem mestu podati povsem novo razlago. Očitno se njegov tradicionalno zavirajoč vpliv na razširjenost sive ekonomije v državi, ki se vse bolj razvija, postopno spreobrača v spodbujevalnega. Ko država postane razvita, postanejo postopki že bolj ali manj utečeni, večja stopnja skupinskega kolektivizma pa zaradi tega prispeva k manjši produktivnosti in s tem ostaja več časa za poseganje na področje sive ekonomije. Zato ima v razvitih državah skupinski kolektivizem negativni prizvok med ljudmi glede vpliva na produktivnost in je pri tem očitno individualistični pristop oziroma nemoteno izkoriščanje sposobnosti posameznika tista prava vrednota, ki v končni fazi

prispeva tudi k nižji razširjenosti sive ekonomije. Tako so vrednostna pričakovanja ljudi s področja institucionalnega kolektivismu za boljši jutri (kar se kaže tudi v nižji stopnji razširjenosti SE) v smislu zniževanja stopnje le-tega. To bi bila logična razlaga spodbujevalnega vpliva te dimenzije kulture na razširjenost sive ekonomije na podlagi vrednostnih pričakovanj ljudi.

Glede pomena kulture pa ta model v nasprotju z modelom na podlagi *navad* ne kaže na prevlado kulturološkega pomena pojasnjevanja nad makroekonomskim. Eden od razlogov je gotovo tudi, da so si pričakovanja ljudi iz različnih držav te skupine na posameznih kulturoloških področjih podobna, kot že rečeno neradikalna, medtem ko se dejanske razmere bolj razlikujejo. Zato se izkaže, da je makroekonomski vidik enakovreden faktor pojasnjevanja obravnavane problematike že v modelu, kjer kulturološki vidik po zastopanosti dimenzij močno prednjači. Kultura je zaradi tega prav gotovo še vedno lahko le aditivni faktor pojasnjevanja, makroekonomski pa ostaja ključni, izvorni.

Na koncu velja ponovno opozoriti na veliko premajhen vzorec in popolno neustreznost modela kot celote (F-statistika). Poleg tega imamo visoke stopnje neznačilnosti vseh pojasnjevalnih spremenljivk modela, zato je potrebno biti previden pri sklepanjih. Edino že omenjeni bivariatni model s pojasnjevalno kontrolno spremenljivko zaposlenosti za polovičen delovni čas nam nudi neko gotovost v sklepanju. To je bil tudi edini zadovoljivi zoženi model (visoka statistična značilnost pojasnjevalne spremenljivke, F-statistika ipd.). Tako na podlagi ugotovitev raziskave na konceptualnem nivoju lahko z veliko rezervo le dimenzijo kulture skupinski kolektivism predlagam v razširitev ustreznih ekonometričnih makroekonomskih modelov za pojasnjevanje razširjenosti sive ekonomije v državah OECD.

SKLEP

Namen diplomskega dela je bil ugotoviti vpliv in s tem povezanost nacionalne kulture ter razširjenosti sive ekonomije. Zanimalo me je, katere dimenzije kulture najbolj vplivajo na razširjenost sive ekonomije in katere dimenzije lahko vključimo v pojasnjevalne modele. Ker so podatki že bili zbrani v študiji GLOBE, je to delo empiričnega značaja in z diskusijo tvori možnosti poglobljanja ter novega raziskovanja na tem do sedaj še ne obravnavanem področju. Obravnaval sem vse države, za katere so bili na voljo podatki, in po lastni presoji kljub majhnosti vzorca dodal še skupino visoko razvitih držav zaradi večje dostopnosti podatkov o kontrolnih spremenljivkah v modelu.

V prvem delu naloge sem se lotil pojasnjevanja pojma siva ekonomija in njenih razsežnosti. Kot rečeno, gre za prikrito, pridobitno dejavnost, za katero je značilno izogibanje zakonom in normam ter neplačevanje davkov in drugih dajatev. Problematično

je, da uradna statistika tega ne meri. Schneider kot najpogostejše sestavine sive ekonomije omenja neprijavljeno delo, tihotapljenje, nelegalne igre na srečo, delo brez dovoljenja, izdajanje lažnih računov, barter menjavo itn. Glavni motivi, da se ljudje zavedno ali nezavedno poslužujemo te dejavnosti, so izogibanje plačilu davkov in dajatev, izogibanje predpisom ter ohranitev ali izboljšanje življenjskega standarda. Schneider in Enste (2002) pravita, da ima siva ekonomija štiri vrste učinkov, in sicer alokativnega, stabilizacijskega, blaginjskega in redistributivnega. Iz tega izhajajo tudi posledice, ki so lahko negativne (npr. napačne identifikacije za ekonomsko politiko) ali pa pozitivne (npr. izboljšana preskrba prebivalstva). V Tabelah 3 in 4 prikazujem nekaj podatkov o razširjenosti sive ekonomije v različnih državah, povzamem pa lahko, da se ta v povprečju giblje med 10 % in 35 % bruto domačega proizvoda ter se je v prejšnjem desetletju še povečevala.

Naslednje poglavje prikazuje, da je ena od pomembnih »lastnosti« vsake organizacije, družbene skupnosti ali posameznika njegova kultura. Osredotočil sem se na pojasnjevanje vpliva nacionalne kulture na razširjenost sive ekonomije. To sem storil z linearno regresijsko analizo. Na podlagi podatkov, ki so zbrani v študiji GLOBE, sem s pomočjo računalniškega programa preizkusil vpliv posameznih dimenzij kulture. Te dimenzije kulture je možno obravnavati po sistemih različnih avtorjev. Kljub temu, da je najbolj poznana in največkrat uporabljena Hofstedejeva interpretacija kulturoloških dimenzij, sem v diplomskem delu uporabil razčlenitev po študiji GLOBE, saj so podatki za 58 držav oziroma 62 družbenih skupnosti zbrani in obravnavani po naslednjih devetih dimenzijah:

- usmerjenost v uspešnost (angl. *Performance orientation*);
- usmerjenost v prihodnost (angl. *Future orientation*);
- enakopravnost spolov (angl. *Gender egalitarianism*);
- samozavest in trdnost (angl. *Assertiveness*);
- institucionalni kolektivizem (angl. *Institutional collectivism*);
- skupinski kolektivizem (angl. *In-group collectivism*);
- spoštovanje avtoritete in moči (angl. *Power distance*);
- humanost (angl. *Human orientation*);
- nenaklonjenost tveganju (angl. *Uncertainty avoidance*).

Na osnovi regresijske analize sem ugotovil, da je vpliv teh kulturoloških dimenzij zelo različen. Obravnaval sem štiri različne linearne modele, in sicer v tem poglavju že omenjeni dve skupini držav in za vsako skupino modela na podlagi vrednostnih percepcij (navad) ter vrednostnih pričakovanj (vrednot) ljudi, ki so sodelovali pri zbiranju podatkov za študijo GLOBE.

Na podlagi vrednosti *navad* se v modelu za vse države pokaže kontrolna spremenljivka BDP na prebivalca kot edina statistično značilna. Od kulturoloških dimenzij se ji najbolj približa usmerjenost v uspešnost, v razširjenem modelu pa skupaj tvorita statistično značilni model, kjer se vpliv te dimenzije pokaže še izrazitejše. Na podlagi vrednostnih

pričakovanj (*vrednot*) nam model prikazuje, da je kar pet dimenzij kulture v nasprotju s hipotezami, kar kaže na konceptualne spremembe. Še vedno ima kontrolna spremenljivka BDP na prebivalca prevladujoč vpliv, od preverjanih pa ji je najbližje usmerjenost v prihodnost.

Ker sem pri vzorcu visoko razvitih držav OECD izbral druge, bolj specifično pojasnjevalne kontrolne spremenljivke, so tudi zaradi tega rezultati analize drugačni. Na podlagi vrednosti *navad* se kot največji pokaže vpliv dimenzije usmerjenosti v uspešnost, na podlagi vrednostnih pričakovanj pa je kulturološka spremenljivka skupinski kolektivizem kar izenačena s kontrolno spremenljivko *zaposlenosti za polovičen delovni čas*.

Na koncu moram poudariti, da je dobljene rezultate potrebno jemati z določeno distanco, sploh v primeru skupine visoko razvitih držav, saj je vzorec zelo na meji sprejemljivega, a ker boljših raziskav zaenkrat ni, moramo biti zadovoljni tudi s tem. Dobljeni podatki lahko služijo za orientacijo pri nadaljnjih raziskavah o vplivu kulture na razširjenost sive ekonomije.

LITERATURA IN VIRI

1. Chatman, J. A., Polzer, J. T., Barsade, S. G. & Neale, M. A. (1998). Being different yet feeling similar: The influence of demographic composition and organizational culture on work processes and outcomes. *Administrative Science Quarterly*, 43 (2), 749–780.
2. Chomsky, N. (2000). Marginalizing the Masses. *Journal of International Affairs*, 53 (2), 723-737.
3. Craig, C. S. & Douglas, S. P. (2005). Beyond national culture: implications of cultural dynamics for consumer research. New York: NYU.
4. Fleming, H. M., Roman, J., Farrell, G. (2000). The Shadow Economy. *Journal of International Affairs*, 53 (2), 387–409.
5. Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P. (1999). *Dodging the grabbing hand: The determinations of unofficial activity in 69 countries*. Washington: World Bank.
6. Haire, M., Ghiselli, E. E., Porter, L. W. (1966). *Managerial thinking: An international study*. New York: John Wiley.
7. Hall, E. T. (1976). *Beyond Culture*. Garden City, New York: Doubleday.
8. Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*, Beverly Hills, (CA): Sage Publications, Inc.
9. Hofstede, G., Neujen, B., Ohayv, D. D. & Sanders, G. (1991). Measuring Organizational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study Across Twenty Cases. *Administrative Science Quarterly*, 35 (1), 286–316.
10. House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W. & Gupta, V. (2004). *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Ni kraja: Sage Publications, Inc.
11. House, R. J., Hanges, P. J., Ruiz-Quintanilla, S. A., Dorfman P. W., Javidan, M. & Dickson, M. (1999). Cultural influences on leadership and organizations: Project GLOBE. *Advances in Global Leadership (str. 171–233)*. Stanford: JAI Press.
12. Jaklič, M. & Zagoršek, H. (2004). *From Strength to Weakness: Historical Development of Shadow Economy in Slovenia and its Impact on National Competitiveness*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Johnson, S., Kaufmann, D. & Schleifer, A. (1997). *The unofficial economy in transition*. Brookings papers on economic activity. Washington: World Bank.

14. Keough, K. A., Zimbardo, P. G., Boyd, J. N. (1999). Who's smoking, drinking, and using drugs? Time perspective as a predictor of substance use. *Basic and Applied Social Psychology*, 21 (2), 149–164.
15. Kosals, L. (1999). The Shadow Economy as a Specific Feature of Russian Capitalism. *Problems of Economic Transition*, 41 (12), 6–33.
16. Lee, S. & Morris, P. (2005). *Culture and Advertising: An Empirical Study of Cultural Dimensions on the Characteristics of Advertisements* (str. 1–27). New York: International Communication Association.
17. McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
18. Merkin, R. S. (2006). Power Distance and Facework Strategies. *Journal of Intercultural Communication Research*, 35 (2), 139–160.
19. Parboteeah, K. P., Addae, K. M. & Cullen, J. B. (2005). National Culture and Absenteeism: An Empirical Test. *International Journal of Organizational Analysis*, 13 (4), 343–361.
20. Pieper, R. (1990). *Human resource management: An international comparison*. Berlin: Walter de Gruyter.
21. Ringov, D. & Zollo, M. (2007). Corporate Responsibility from a socio-institutional perspective: the impact of national culture on corporate social performance. *Corporate Governance*, 7 (4), 476–485.
22. Schein, E. H. (1985). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
23. Schneider, F. (1999). Black hole. *Economist.*, 352 (8134), 59–59.
24. Schneider, F. (2000). Dimensions of the Shadow Economy. *Independent Review*, 5 (1), 81–92.
25. Schneider, F. (2004). *The Size of The Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First results over the Period 1999 to 2003*. Bonn: The Institut for the Study of Labor.
26. Schneider, F. & Enste, D. (2000). Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of economic literature*, 38 (1), 77–144.
27. Schneider, F. & Enste, D. (2002). *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge: Cambridge University Press.
28. Smith, P. B. & Schwartz, S. H. (1997). Values. V J. W. Berry, M. H. Segall, *Handbook of cross-cultural psychology*, 3, 77–188. Needham, MA: Allyn & Bacon.
29. Thiessen, U. (2002). Powerless Against the Shadow Economy? The case of Ukraine. *Economic Bulletin*, 39 (2), 59–64.

30. Thompson, K. R., & Luthans, F. (1990). Organizational culture: A behavioral perspective. V B. Schneider (Ed.), *Organizational Climate and Culture* (str. 319–344). San Francisco: Jossey-Bass.
 31. Triandis, H. C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
 32. Van Maanen, J. & Laurent, A. (1993). *The Flow of Culture: Some Notes on Globalization and the Multinational Corporation*. V Ghoshal, S. & Westney, D. E. *Organization Theory and the Multinational Corporation*. New York: St Martin's Press.
-
1. *Podatki držav o socialnem varstvu [Svetovna zdravstvena organizacija]*. Najdeno 23. februarja 2008 na URL naslovu <http://www.who.int/nha/country/en/index.html>.
 2. *Podatki za državo Hong Kong o socialnem varstvu [Vladna organizacija za hrano in zdravstvo]*. Najdeno 23. februarja 2008 na URL naslovu <http://www.fhb.gov.hk/statistics/en/dha.htm>.
 3. *Podatki za državo Tajvan o zdravstvenem in socialnem varstvu [Azijsko-pacifiška nacionalna mreža za zdravstvo]*. Najdeno 23. februarja 2008 na URL naslovu <http://www.apnhan.org/territories/twn/twn.htm>.
 4. *Podatki držav o stopnji razvoja [Zbrani podatki iz CIA World Factbooks, United Nations statistical office]*. Najdeno 23. februarja 2008 na URL naslovu <http://www.photius.com/wfb/wfb1999>.
 5. Zagoršek, H. (2004). *Prosojnice predavanj*.