

## KULTURA IN EKONOMSKA RAST

*U procesu ekonomskog rasta, upozorava autorica, ne smije se zanemariti kulturno okruženje. Poslovni sustav u svome djelovanju susreće se s vanjskim i unutarnjim okruženjem i potrebno je prilikom oblikovanja politike, kojoj je cilj poslovni uspjeh, poštivati nacionalnu i ekonomsku kulturu, kao i korporacijsku kulturu.*

### Uvod

V zgodovini ekonomske misli je bilo vprašanje gospodarskega razvoja in rasti predmet preučevanja številnih avtorjev, saj je to tudi glavni ekonomski in politični cilj vsake države. Ekonomska teorija vsakega obdobja je razvojno gledano odsev objektivnih dejavnikov, ekonomskih razmer in gospodarskih gibanj, zato so številni ekonomski teoretiki različno pojasnjevali in opredeljevali gospodarsko rast in dejavnike, ki jo pospešujejo oziroma zavirajo. Njihove različne teoretične poglede lahko razdelimo: (1) Na ekonomske teorije, ki obravnavajo ekonomijo kot samostojno področje, ločeno od drugih družbenih sfer. Te teorije pojasnjujejo razlike v gospodarski rasti držav z ekonomskimi dejavniki, kot so: akumulacija kapitala, naravni viri, sposobnost ljudi, tehnologija in drugi ekonomski dejavniki. (2) Na ekonomske teorije, ki povezujejo ekonomsko rast z družbenimi reformami. Poudarjajo pomen institucionalnih okvirov, ki jih predstavljajo formalna pravila (zakoni) in neformalne značilnosti družbe (norme, prepričanja, vedenje, stališča).

K uveljavitvi ekonomskih teorij, ki povezujejo ekonomsko rast s širšim družbenim okoljem, je veliko pripomogel tudi izjemen gospodarski napredek nekaterih držav vzhodne Azije. Povečal je zanimanje za preučevanje povezanosti nacionalne kulture in ekonomskih dosežkov države. Spremembe in novi trendi v poslovnem

---

\* L. Korošec, magistar znanosti, Ljubljana, Slovenija. Članak primljen u uredništvu: 23. 10. 2001.

okolju so postavili v ospredje vlogo posameznika in širšega družbenega okolja pri doseganju ekonomskih uspehov.

### **Sodobne teorije ekonomske rasti**

Ekonomske aktivnosti potekajo znotraj okolja, ki ga določajo kulturne, politične, socialne, ideološke, ekološke in druge značilnosti. Zato ekonomske rasti ne moremo pojasnjevati le z ekonomskimi in materialnimi dejavniki, temveč je potreben interdisciplinarni pristop, ki vključuje vlogo človeka oziroma kulture. Za usmeritev razmišljanja o vlogi človeka pri doseganju ekonomskega rezultata ima pomembno vlogo tudi dejstvo, da vrednote, norme in stališča vplivajo na vedenje ljudi. Vedenje pa je osnova vseh aktivnosti, tudi ekonomskih.

Ekonomska rast, je v ekonomski teoriji različno opredeljena. Različni avtorji predlagajo tudi različne poti za njeno realizacijo. Vsaka od omenjenih opredelitev ima svojo vrednost v določenem času in na določenem kraju. Skladno z namenom članka predstavljam le nekatere izmed njih, ki so pomembne z vidika obravnavane problematike članka.

Kuznets (1973. str. 247) opredeljuje ekonomsko rast neke države kot dolgoročno povečano sposobnost države oskrbeti prebivalce z raznovrstnimi gospodarskimi dobrinami. Ta sposobnost države se v ekonomski analizi izraža z bruto domačim proizvodom in z izboljšanjem življenjske ravni. Povečana sposobnost države temelji na tehnološkem napredku ter na institucionalnih in ideoloških prilagoditvah, ki jih zahteva država. Loči šest značilnosti gospodarske rasti: visoko stopnjo rasti bruto družbenega proizvoda na prebivalca; visoko produktivnost; visoko stopnjo strukturne preobrazbe gospodarstva; spremembe družbene strukture in ideologije; mednarodne povezave, ki jih omogočata transportna in komunikacijska moč; širjenje gospodarskega razvoja je omejeno na posamezne države, saj gospodarska rast in politika razvitih držav zahtevata stabilen, vendar fleksibilen politični in socialni okvir.

Velike spremembe v proizvodnji, razvoju novih tehnologij in akumulaciji kapitala v 20. stoletju so zahtevale nove teoretične razlage in razvojne modele. V začetku 60-ih let je Solow razvil t. i. neoklasični model ekonomske rasti oziroma Solowov model rasti, ki se je uporabljal kot teoretična podlaga za razumevanje procesa rasti v razvitih državah od 1960 do 1980. Solow predpostavlja, da je za konkurenčno gospodarstvo značilna polna zaposlenost. Zagovarja tezo, da je med najpomembnejšimi dejavniki gospodarske rasti varčevanje in z njim tudi akumulacija kapitala. Poseben pomen v omenjenem modelu ima tehnološki razvoj, ki tako pomeni gonilno silo gospodarskega razvoja in opredeljuje dolgoročno stopnjo ekonomske rasti.

Danes prevladuje mnenje, da Solowova teorija v praksi ni dala pričakovanih rezultatov zaradi pomanjkljive utemeljitve tehnološkega razvoja kot dejavnika ekonomske rasti.

Navedena spoznanja o ekonomski rasti in dejavniki rasti pa niso popolnoma pojasnila razlik v stopnji in hitrosti ekonomske rasti med državami oziroma zakaj nekatera narodna gospodarstva hitreje napredujejo kot druga. Leta 1983 je Paul Romer s svojim referatom z naslovom Povečanje donosnosti in dolgoročna rast povzročil revolucijo v ekonomski teoriji rasti. Postavil je tezo, da lahko začetno povečanje proizvodnih zmogljivosti že samo po sebi povzroči trajno povečanje stopnje rasti, kar je v nasprotju s staro teorijo rasti, ki pravi, da povečanje proizvodnih zmogljivosti povzroči le začasno in enkratno povečanje gospodarske rasti (po W. W. Beachu, G. Davidsu, 1997, str. 4). To je pozneje privedlo do t. i. nove teorije rasti, ki jo imenujemo tudi endogena teorija. Omenjena teorija pripisuje velik pomen ekonomski politiki države v njenem gospodarskem razvoju. Temeljna izhodišča nove teorije rasti so: skrb za akumulacijo kapitala; vzdrževanje majhnega vladnega aparata; gospodarstvo, odprto predvsem za zunanjo trgovino in naložbe; spoštovanje lastninskih pravic in vladavino prava; z vladnimi predpisi in nadzori neobremenjen proizvodni sektor; vlaganje v človeški kapital.

Ekonomisti nove teorije (Mancuar Olson, Robert Lucas, Paul Romer) opredeljujejo kot ključne vzvode gospodarske rasti tehnološki razvoj in inovacije, vpliv človeškega kapitala in ustanov, strukturo odločanja v državi ter vpliv interesnih skupin. Nova teorija rasti povezuje visoko stopnjo ekonomske rasti z visoko ravniyo zasebnih vlaganj, z odprtostjo gospodarstva, z doseženo izobrazbeno stopnjo prebivalstva ter z vladavino prava, s politično stabilnostjo in z zaščito lastninskih pravic. Nova teorija rasti je sprožila drugačen vsebinski in metodološki (statistični) pristop k preučevanju dejavnikov gospodarske rasti ter njihove povezanosti in soodvisnosti. Z indeksom ekonomske svobode je določila deset najpomembnejših področij gospodarstva, ki lahko pomenijo konkurenčne prednosti v doseganju ekonomske rasti. S statističnimi testi je dokazala povezanost ekonomske svobode z ekonomsko rastjo države in napovedano vrednost indeksa (W. W. Beach, G. Davids, 1997, str. 5-6).

### **Kultura in ekonomsko vedenje**

Prehod iz industrijske družbe v družbo, ki priznava znanje kot temelj za doseganje družbene blaginje, je prinesel številne spremembe na tehnološkem, ekonomskem, socialnem in kulturnem področju. Tehnološki napredek je omogočil hiter pretok informacij, zato so se geografske in kulturne razdalje zmanjšale. Ekonomija postaja globalna. Narava dela se je spremenila: umsko delo spodriva fizično, storitvene dejavnosti industrijsko proizvodnjo. Hierarhije ni več, vodilni so tisti, ki

več znajo. Osrednji aktivnosti sta inovativnost in ustvarjalnost. Ljudje se osredotočajo na učinek. Namesto kolektivizma je poudarjen individualizem, ki vodi v rast, pa tudi v erozijo družbene povezanosti. Edino pravilo v današnji družbi individualizma je, trdijo nekateri avtorji, da ni pravil (F. Fukuyama, 1999, str. 15). Prelom s socialnimi normami pravi Fukuyama (1999, str. 171) napoveduje konec civilizacije. Ekonomski proračuni, neskončno reševanje tehničnih problemov, skrb za zadovoljevanje potreb kupcev bodo nadomestili pogum, idealizem in domišljijo.

Vender vsaka družba potrebuje norme, vrednote in pravila, tudi družba znanja. Norme in vrednote, trdi Tocqueville, so nujne za demokratično družbo in pomenijo t. i. socialni kapital (po F. Fukuyami, 1999, str. 20). Socialni kapital poleg fizičnega (zemlja, delo, oprema) in človeškega kapitala (znanja, sposobnosti) prispeva k družbeni blaginji, zato pomeni ekonomsko vrednost. Tega se zaveda tudi celotna tržno usmerjena ekonomija. Tržno usmerjena podjetja opredeljujejo oblikovanje korporacijske kulture, ki bi podpirala njihovo uspešno delovanje kot cilj svojih razvojnih strategij. Zavedajo se, da splošno nezaupanje, odtujenost med zaposlenimi, negotovost in brezbržnost do okolja zavirajo učinkovitost vsakega podjetja. Ekonomsko vedenje namreč ni le menjava dobrin in storitev, marveč tudi zaupanje, lojalnost in druge moralne kvalitete (Wuthnow, 1998, str. 38).

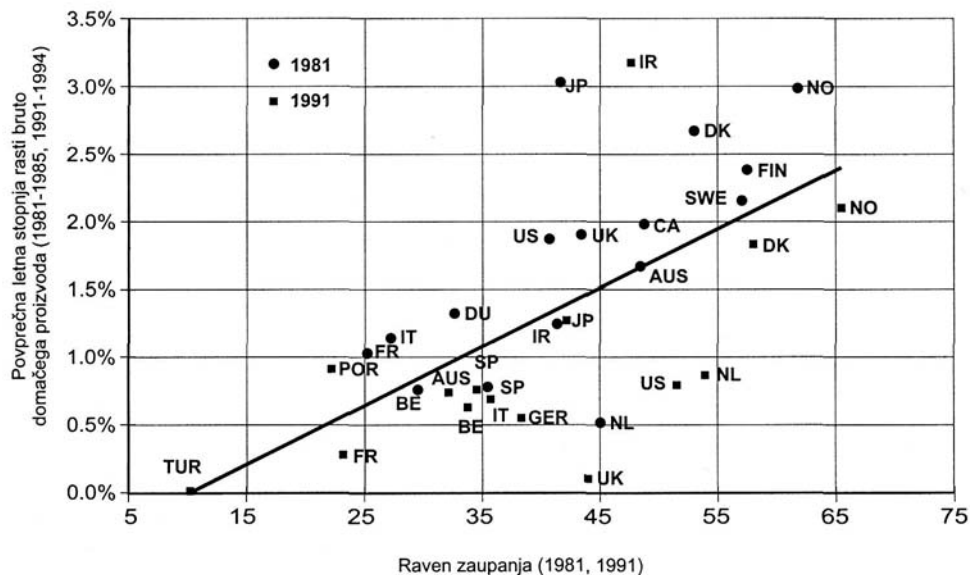
Delovanje menedžerjev ni usmerjeno le na notranje okolje (organizacijo), temveč tudi na zunanje. Vzporedno s spreminjanjem hierarhičnih birokratskih struktur v bolj sproščene organizacijske oblike, ki temeljijo na odgovornosti, manjši kontroli in večjih svoboščinah pri opravljanju dela, so na področjih, kjer so menedžerji odvisni drug od drugega, samoniklo nastale norme, ki jih morajo upoštevati vsi sodelujoči. Le tako je mogoče nadaljevati delovanje oziroma sodelovanje.

Fukuyama (1999, str. 197) govori o t. i. socialnem kapitalu, ki se nanaša na skupne, neformalne vrednote; menedžerji pa jih morajo upoštevati pri tržnih transakcijah.

Podobnega mnenja je tudi Knack, ki pravi, da t. i. socialna infrastruktura s svojimi normami in vrednotami vpliva na gospodarstvo in njegovo rast. Knack (1996, str. 19) razloži svojo tezo, ko zapiše, da zaupanje vpliva na menjavo in investiranje zmanjšuje stroške transakcij. To tezo so potrdile tudi empirične raziskave, ki so skušale s kulturnimi razlikami pojasniti razlike v ekonomijah posameznih držav. (Glej sliko 1.).

Slika 1.

## RAVEN ZAUPANJA IN EKONOMSKI DOSEŽEK IZBRANIH DRŽAV



Vir: The World Value Survey, 1994; Maddison, 1995: Monitoring the World Economy.

Dialektična povezanost med kulturo in socialnoekonomsko strukturo družbe torej obstaja, saj igrajo vrednote in kognitivna prepričanja pomembno vlogo pri prilagajanju okolju in pri oblikovanju političnih in ekonomskih razmerij. To potrjujejo tudi sodobna teoretična spoznanja o gospodarski rasti in analiza dejavnikov gospodarske rasti. V ospredju tega članka je vprašanje vloge nacionalne kulture v ekonomskem napredku države in razumevanje razmerja med nacionalno kulturo in gospodarstvom. Zato v nadaljevanju predstavljam teoretična izhodiščna področja in sicer področje nacionalne, ekonomske in organizacijske kulture, ter nekatere sodobne poglede, ki povezujejo proces ekonomske rasti in kulture.

### *Nacionalna in ekonomska kultura*

Schein (1987) opredeljuje kulturo kot globljo raven temeljnih predpostavk in prepričanj, ki so skupni članom skupine in ki delujejo na nezavedni ravni ter so temeljna samoumevna zaznavanje sebe in svojega okolja. Te predpostavke in

prepričanja so naučeni odgovori na skupinske probleme preživetja v zunanjem okolju in na probleme notranje integracije. Predpostavke postanejo samoumevne, ker rešujejo probleme vedno znoa in zanesljivo (po Dani Mesner Andolšek, 1995, str. 21). Schein loči več ravni kulture: (1) Prvo raven tvorijo vidni vedenjski vzorci in načini ravnanja. Gre za fizično in družbeno realnost, tehnologijo, jezik ter vidne vedenjski obrazce. (2) Drugo raven sestavljajo vrednote. Pri tem ločimo vrednote, ki so skladne s temeljnimi predpostavkami, kar lahko pozneje prispeva k identifikaciji skupine in k občutku pripadnosti skupini, in vrednote, ki niso skladne s temeljnimi predpostavkami. Del vedenja je še zmeraj nejasen in nerazumljiv. (3) Tretjo raven pa določajo temeljne predpostavke. Nanašajo se na odnos do okolja, naravo človekovega delovanja, naravo, človeka in na medsebojne odnose. Šale ko poznamo temeljne predpostavke, lahko razumemo obrazec delovanja.

S slike 2. je razvidno, da se elementi kulture razlikujejo med seboj po stopnji razpoznavnosti in razumljivosti, kar je še posebno pomembno pri analizi kulture. Poznavanje vrednot določene kulture še ne omogoča njenega razumevanja; to je mogoče le na podlagi poznavanja temeljnih predpostavk. Kultura je torej mnogoplasten pojav. Njene elemente lahko analiziramo na podlagi vidljivosti (vedenja) oziroma na podlagi razumljivosti.

Slika 2.

### RAVNI KULTURE



Vir: E. Schein: How Culture Forms, Develops and Changes v R. H. Kilmann, M. J. Saxton, R. Serpa and associates: Gaining Control of the Corporate Culture, 1986, str. 22. (Povzeto po Dani Mesner Andolšek: Organizacijska kultura, Ljubljana, 1995, str. 23.)

Eno najboljšežnejših raziskav vloge nacionalne kulture, ki jo opredeljuje kot kolektivno mišljenje pri oblikovanju ekonomskih razmerij in politične ureditve v državi (po C. Nakatu, K. Sivakumarju, 1996, str. 62), je opravil Hofstede (1980). V študiji, ki je vključevala petdeset držav (med njimi tudi Jugoslavijo, ki jo je predstavljalo slovensko podjetje), je določil štiri glavne dimenzije kulture. Vsaka od njih je opredeljena s številnimi indikatorji. Dimenzije različno vplivajo na proces upravljanja in vodenja družbe. Temeljne dimenzije kulture po Hofstedu (1988, str. 10-11) so:

- (1) Razlika v moči se nanaša na obseg, do katerega družba sprejema dejstvo, da je moč v ustanovah in organizacijah neenako porazdeljena.
- (2) Izogibanje negotovosti: dimenzija opredeljuje obseg, do katerega posameznik zaznava grožnjo zaradi negotove situacije, zato se skuša takim razmeram izogniti z zagotavljanjem večje stabilnosti v napredovanju, z oblikovanjem večjega števila formalnih pravil, z manjšo prizanesljivostjo do drugačnosti.
- (3) Individualizem /kolektivizem: individualizem predpostavlja slabo povezan družbeni okvir in v njem ljudje skrbijo zase in za svojo družino; za kolektivizem pa je značilen tesno povezan družbeni okvir, v njem ljudje ločijo med mi (znotraj skupine) in oni (zunaj skupine). Od skupine pričakujejo, da bo skrbela zanje. V zameno za to skrb ji dolgujejo popolno pripadnost in lojalnost.
- (4) Stopnja maskulinizacije izraža obseg, do katerega so v družbi razširjene vrednote, kot so oblast, pridobivanje denarja in materialnih dobrin, indiferentnost do drugih in druge vrednote.

Iz navedenih opredelitev izhaja, da se različne dimenzije kulture nanašajo na različne splete vrednot, ki vplivajo na ekonomsko in politično okolje. Zato je podcenjevanje kulturnega okolja v procesu ekonomske rasti nevarno. Šale usklajenost obeh sistemov, sociostrukturnega (formalna razmerja, politika, cilji, strategije, procesi upravljanja) in kulturnega, (vzorci vedenja, načini ravnanja) vodi do ekonomskega rezultata. (Glej sliko 3.).

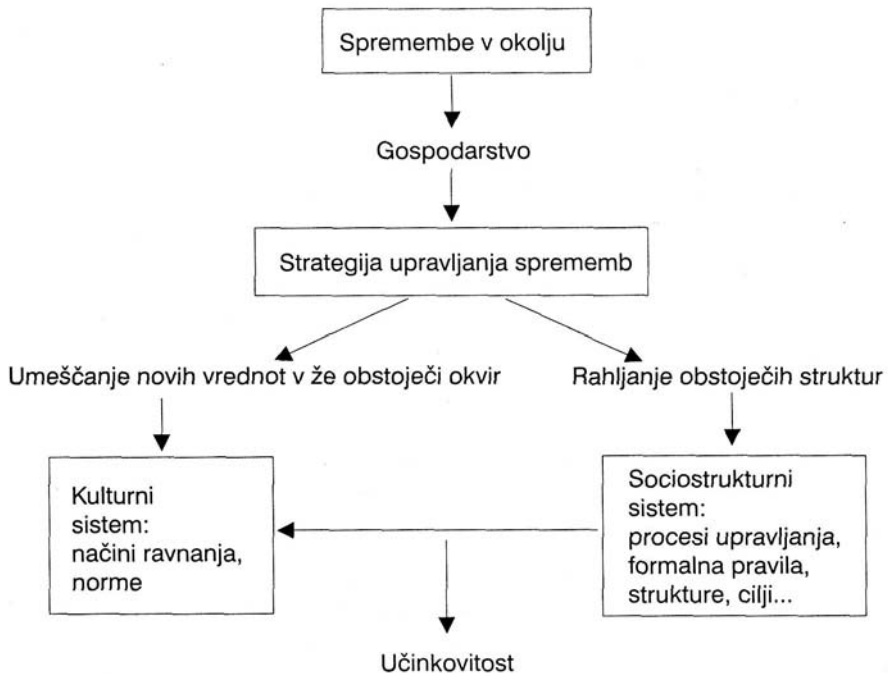
To nam potrjujejo tudi rezultati držav v procesu tranzicije. Za izvajanje tranzicije se uporabljata dva pristopa in sicer schock terapija in postopnost. Ravno t. i. schock terapija, meni Mencinger (2000, str. 29): "...", je pogosto vzrok za neuspeh tranzicije v nekaterih nekdanjih socialističnih državah." Uvajanje makromodelov, ki niso skladni s kulturnim okoljem ne zagotavlja gospodarskega uspeha, saj latentni konflikt med sociostrukturnim in kulturnim okoljem povzroča stagnacijo oziroma kot trdi Stinglitzov: "Razlogi za neuspeh tranzicije so tudi v nerazumevnju spreminjanja institucij in podcenjevanju družbenega okolja...", (po Jožetu Mencingerju, 2000, str. 29).

Veljavnost predpostavke o pomenu kulture v procesu ekonomske rasti se je še povečala s spremembami na trgu, z evropskimi integracijskimi tokovi. Zbliževanje

različnih družb je ponovno oživelo zanimanje za preučevanje vpliva kulture na delovanje gospodarstva. Raziskava, ki jo je opravil Bekemans (2000, str. 10-11) je opozorila na konfliktnost odnosa med kulturo in ekonomijo zlasti glede: povezanosti med tržno integracijo v Evropski skupnosti in podporo specifičnim značilnostim kulture posamezne države; povezanosti med tržno integracijo v Evropski skupnosti in medijsko politiko, ki ne upošteva kulturne diverzifikacije; povezanosti med pretokom ljudi in dobrin ter nacionalno politiko države do teh vprašanj.

Slika 3.

### MODEL UPRAVLJANJA SPREMEMB



Pomen in vloga države sta se z globalizacijo zmanjšali, povečala pa se je povezanost med materialno in simbolno menjavo, med ekonomijo in kulturo. Zato se je zanimanje iz nacionalne kulture preusmerilo na ekonomsko kulturo, ki v primerjavi z nacionalno kulturo ni strogo geografsko določena. Delitev dela, ki jo prinašajo spremembe v poslovnem okolju, ustvarja vse tesnejšo funkcionalno odvisnost med ljudmi in jih vse tesneje povezuje v določene ekonomske sisteme.



Koncept ekonomske kulture je uvedel Rohrlich (po National Cultures and European Integration, 1994, str. 120). Ekonomsko kulturo predstavljajo vrednote, stališča in prepričanja in zanje velja družbeni konsenz, ki jih opredeljuje kot kriterije za določanje in presojo ekonomskih ciljev in ekonomske politike. Pojem ekonomske kulture najlaže razložimo s konceptom lastništva, ki izraža institucionalna razmerja v družbi in je pomemben dejavnik ekonomskega razvoja. Pravica do privatne lastnine določa ekonomske akterje. V sklopu pravice do privatne lastnine ločimo: konstitutivno pravico do privatne lastnine, ki se nanaša na možnost socialne izbire in ni povezana le z avtoriteto in močjo, temveč tudi s socialnimi pravili, kulturnimi vrednotami in regulativno pravico do privatne lastnine, ki določa pravila vedenja. Koncept ekonomske kulture se osredotoča zlasti na: odnos med privatnim in javnim sektorjem, način reševanja ekonomskih problemov (kaj je ekonomski problem, kako ga rešiti), vlogo politike pri sprejemanju ekonomskih odločitev, stabilnost okolja znotraj določene države.

Ta teoretični koncept se, kot je razvidno, uporablja pri opisovanju odnosa med ekonomskimi institucijami in drugimi sestavinami družbe. Danes lahko govorimo o treh modelih ekonomske kulture (The Competitiveness Yearbook 2000, str. 52):

- 1) Južnoevropski model opredeljujejo: nerazvita infrastruktura, pomanjkljiva zakonodaja, nizka socialna varnost, poceni delovna sila, siva ekonomija, visoko vrednotenje ustvarjalnosti, značilen je za Italijo, Španijo, Portugalsko in Turčijo.
- 2) Severnoevropski model opredeljujejo: stabilnost socialnega okolja, socialni konsenz, poudarjanje socialne povezanosti, stabilnost zaposlitve, poudarjanje dolgoročne perspektive, značilen je za Nemčijo, Avstrijo, Nizozemsko in Japonsko.
- 3) Anglosaksonski model opredeljujejo: svobodno gospodarstvo, brez poseganja države, fleksibilnost dela, individualno prevzemanje tveganja, spodbujanje podjetništva, značilen je za ZDA in Veliko Britanijo.

Predstavljeni modeli ekonomskega vedenja se razlikujejo v svojih temeljnih naravnostih: južnoevropski model poudarja individualizem in znanje, severnoevropski model temelji na skupinski pripadnosti, anglosaksonski model poudarja tveganje (individualno). Navedene razlike v usmeritvah in konceptih so odraz različnih vrednot v okolju. Ekonomsko kulturo torej predstavljajo vrednote, norme, ki so kriteriji za oblikovanje ekonomskih odnosov, institucij, ekonomske politike in strategij. Je rezultat ekonomskih razmer v okolju in politične izbire.

Kljub zgoraj navedenim spoznanjem pa ne moremo enoznačno opredeliti odnosa med kulturo in ekonomijo. Ta še naprej ostaja kontraverzen. To argumentiram z dejstvom, da so prednosti gospodarstev določene tudi z vplivom kulture, zlasti z vrednotami, kot so: racionalnost, vztrajnost in avtonomnost, hkrati je določena stopnja gospodarskega razvoja prvi pogoj za razvoj kulture.

### **Organizacijska kultura**

Organizacija je sestav razmerij med ljudmi (člani podjetja), ki zagotavljajo obstoj in druge značilnosti podjetja ter smotrno uresničevanje ciljev podjetja (F. Lipovec, 1995, str. 35). Izhajajoč iz omenjene definicije je razvidno, da morajo podjetja učinkovito upravljati da s človeškimi viri, saj so odvisna od njih. Pri tem ima pomembno vlogo organizacijska kultura, ki jo sestavljajo vrednote, prepričanja, želje in norme zaposlenih. Pomeni način razmišljanja v organizaciji: kaj je pomembno, kaj ni, katera tveganja so še sprejemljiva za podjetje, prepričanja menedžmenta ter vrednote in kriteriji v procesu odločanja (P. Kotler, 1992, str. 272). Poslovni rezultati podjetja so dobri, če so prepričanja, vrednote in akcije zaposlenih skladni s strateškimi cilji podjetja. Zato mora vsaka organizacija zgraditi kulturo, ki usmerja vedenje k doseganju konkurenčnih prednosti.

*Tabela 1.*

#### HANDYJEVA KLASIFIKACIJA KULTUR

	Kultura moči	Kultura vlog	Kultura nalog	Kultura osebnosti
Dominantna	Osrednja osebnost	Pravila in postopki	Projekti in naloge	Več enakopravnih članov
Vodilo	Moč	Racionalnost	Povezava znanja	Znanje posameznikov
Člani cenijo	Tveganje	Varnost	Skupina	Individualizem
Koncept vodenja	Moč osebnosti in sredstev	Moč položaja	Sinergija skupine, razporejanje sredstev	Moč znanja
Primerna okolja	Spremenljiva, tekmovalna	Ustaljena, monopolizirana	Kompleksno okolje in naloge	Raznovrstno okolje in naloge
Običajna struktura	Pajčevina	Piramida	Matrika	Gruča

*Vir:* C. B. Handy: Understanding Organizations, London, 1976, str. 179.

V zadnjih dvajsetih letih je prišlo v poslovnem okolju do velikih sprememb v gospodarstvu: povečujejo se razlike med bogatimi in revnimi, v ospredju je skrb za

okolje. Vplivale so tudi na okolje sodobnega menedžmena (P. Kotler, 1996, str. 5). Muruyama (1976) pravi, da poteka danes v tem okolju spopad med starim in novim (po V. Sriču, 1999, str. 28). (Glej tabelo 2.).

Tabela 2.

PRIKAZ STAREGA IN NOVEGA KONCEPTA

Stari koncept	Novi koncept
Konkurenca	Enotnost
Tehnocentrizem	Usklajenost z naravo
Materialna učinkovitost	Duhovne vrednote
Hierarhija	Timsko delo
Voditeljstvo	Soglasje
Homogenost	Pluralizem
Nacionalizem	Kozmopolitizem
Množičnost	Individualnost
Rutina	Inventivnost

Vir: Povzeto po Velimirju Sriču: "Ustvarjalno mišljenje", Ljubljana, 1999, str. 29.

Konkurenca in stalne tehnološke spremembe so zahtevale spremembo organizacije. Kmalu je postalo jasno, da se podjetje preveč togo in počasi odziva na spremembe v okolju. Za boljše poslovanje je bilo treba ponovno opredeliti in oblikovati poslovne procese in si postaviti cilj - izboljšati poslovanje. Hierarhično organizacijsko strukturo je nadomestila bolj sproščena organizacija z manjšim številom upravljaljskih nivojev, ki se hitreje odziva na tržne spremembe. Cilji podjetja so odvisni od trga, saj organizacija proizvaja tisto, kar potrošniki kupujejo, zato se hitro spreminjajo; ljudje in njihove zmožnosti pa postajajo vedno manj pomembni.

Sodobne usmeritve v poslovnem okolju, predvsem v upravljanju (osredotočenje na interes delničarjev), so tisti dejavniki, ki so odločilno vplivali na spremembe v korporacijski kulturi. Predvsem so povzročili, da je delo izgubilo družbene vzgibe. Novo poslovno okolje je povzročilo določene napetosti v korporacijski kulturi, saj zaposleni niso bili pripravljeni na soočenje z novimi izzivi. Reinženiring ni vodil le k večji konkurenčnosti podjetij, temveč sta ga spremljala tudi množično odpuščanje delavcev in kult delničarstva. Skupne vrednote, prepričanja in rituali, ki so spremljali ljudi pri delu, so izgubili pomen. Nadomešča jih nezaupanje, strah zaposlenih, socialna odtujenost, prevladal je lastni interes nad interesom podjetja. Enotno podjetniško kulturo spodrivajo posamezne subkulture s svojimi normami in pravili,

ki ovirajo doseganje poslovnih uspehov podjetja. Le lojalnost zaposlenih in skupni napor, usmerjeni k istim ciljem, ki so posledica enotne podjetniške kulture, omogočajo dolgoročni poslovni uspeh podjetja.

Organizacija, ki je usmerjena v prihodnost, mora zato ustvariti klimo, v kateri bodo zaposleni kot ključni dejavnik ekonomije zadovoljevali svoje potrebe in pričakovanja, saj je integracija posameznika s podjetjem odvisna od zadovoljstva delavcev z delom. Če organizacija omogoča razvoj zaposlenih, tudi sama raste in se razvija. Ljudje so ustvarjalni, če imajo svoje delo radi, če so zanj ustrezno nagrajeni, če je podjetje dovtetno za njihovo ustvarjalnost in jo spodbuja. Zato pa so potrebni izzivi, ki so povezani s tveganjem. Ljudje pa tvegajo le, če zaupajo. To pomeni, da je za uspeh podjetja nujno zaupanje zaposlenih v podjetje kot institucijo. Ponovno oživljanje enotne podjetniške kulture zato temelji na utrjevanju zaupanja, prevzemanju novih obveznosti in dolžnosti. Mayer (1999, str. 29) govori o t. i. organizacijskem učenju, katerega cilj je spreminjanje vedenja.

Deal in Kennedy (1990, str. 24) uvrščata med najučinkovitejša orodja menedžerjev za oblikovanje zaupanja: poudarjanje pomena vsakega zaposlenega za podjetje, prost pretok informacij, napredovanje na podlagi rezultatov dela, napredovanje individualnega znanja in veščin, izvajanje politike enakih možnosti za vse zaposlene, spodbujanje skupnega kulturnega sodelovanja z izobraževanjem, timskim in projektnim delom in dinamično rotacijo ljudi na delovnih mestih, med najbolj učinkovita orodja menedžerjev za oblikovanje zaupanja.

S temi orodji menedžerji odpravljajo vzroke za nastajanje subkultur, ki v modernih podjetjih spodrivajo enotno korporacijsko kulturo. Fragmentacijo podjetniške kulture dodatno zmanjšuje oblikovanje t. i. temeljnih prepričanj, ki usmerjajo ljudi k skupnim ciljem oziroma k aktivnostim in vplivajo na to, kako se ljudje odločajo za akcije in kako ocenjujejo pojave. Tako se ponovno gradi kulturna identiteta podjetja. Pozitivne izkušnje, ki jih prinaša nova korporacijska kultura pri soočanju z novimi izzivi, utrjujejo nove vrednote in nove organizacijske sposobnosti podjetja. Korporacijska kultura pomeni torej orodje menedžerjev za realizacijo poslovnih ciljev.

Danes so uspešna tista podjetja, ki nadomeščajo klasične ekonomske vire, individualizem, hierarhične strukture in ekonomijo obsega z znanjem in učenjem, timskim delom in fleksibilno organizacijsko strukturo. Zato organizacija, ki je usmerjena v prihodnost in želi dolgoročni uspeh, spodbuja socialne interakcije in z njimi vpliva na vodenje, delovno vzdušje, identifikacijo, pripravljenost zaposlenih in motiviranje. V taki organizaciji delo ponovno pridobi družbene lastnosti in postane sredstvo, s katerim se posameznik povezuje v družbo.

## Pregled nekaterih empiričnih raziskav

Sodobni pogledi, ki povezujejo proces ekonomske rasti in nacionalne kulture, v praksi še niso popolnoma uveljavljeni, čeprav potekajo na tem področju številne raziskave. Pregled raziskav, ki ga predstavljam seveda ni reprezentativen, je pa pomemben z vidika obravnavane problematike. Zajema le tuje raziskave, saj je v Sloveniji to področje še razmeroma neraziskano.

V 80-ih letih je eno najboljšežnejših raziskav na tem področju opravil Hofstede. V študijo Heres, v kateri je preučeval vpliv kulturnih razlik na upravljanje in delovanje v organizacijah, je vključil petdeset držav, med njimi tudi nekdanjo Jugoslavijo (vključeno je bilo slovensko podjetje). Po njegovem mnenju naj bi omenjene razlike vplivale na organiziranje, vodenje, poslovanje in medsebojno delovanje zaposlenih v organizaciji.

Leta 1988 sa Hofstede in Bond z novim instrumentom odkrila novo dimenzijo kulture, t. i. konfucianizem, ki pomeni dolgoročno usmerjenost. Visok indeks, dosežen na dimenziji konfucianizma, se nanaša na orientiranost v prihodnost in na vrednote, kot so vztrajnost, varnost, trdo delo, disciplina; nizek indeks pa pomeni usmerjenost v preteklost in sedanjost ter se povezuje z vrednotami, kot so stabilnost, stanovitnost, spoštovanje tradicije. Hofstede in Bond (1988, str. 16-18) sta postavila trditve, da je visoka stopnja konfucianizma močno povezana z ekonomsko rastjo.

Opozoriti želim tudi na kritiko Hofstedove interpretacije rezultatov študije Hermes, ki sta jo na podlagi raziskave leta 1995 podala Yeh in Lawrence (1995). Avtorja (1995, str. 657-664) sta statistično dokazala, da sta dimenziji konfucianizma in individualizma v visoki medsebojni korelaciji in nista neodvisni variabli, kot trdi Hofstede. Prav tako trdita, da je določena kulturna usmerjenost pogoj za ekonomsko rast, vendar ni zadosten razlog za njeno pojasnitev, saj je nacionalna kultura povezana z drugimi dejavniki rasti, zato je ne moremo obravnavati kot samostojen dejavnik. Avtorja (1995, str. 665) navajata dva primera: (1) Povezanost nacionalne kulture in strukture kapitala: Znano je, da je sestava kapitala odvisna od nagnjenosti prebivalstva k varčevanju, ki je povezano z določenimi vrednotami nacionalne kulture (kot sta, npr., težnja po varnosti in orientiranost v prihodnost). (2) Povezanost nacionalne kulture in tehnološkega razvoja.

Tudi tehnološki razvoj je povezan z določenimi družbenimi vrednotami, ki so značilne za dimenzijo individualizma. Na prenos tehnoloških inovacij vplivajo tudi družbene vrednote, ki so značilne za visok kolektivism, kot sta soodvisnost in kooperacija. Menita tudi, da se stopnje rasti tako hitro spreminjajo, da tega ne moremo pojasniti s kulturnimi spremembami, saj je znano, da se kultura in njene vrednote, norme, stališča spreminjajo mnogo počasneje (za spremembe narodovih kulturnih vrednot in norm je potrebnih najmanj deset let). Za ponazoritev te trditve sta prikazala stopnje rasti bruto domačega proizvoda držav: Argentine, Filipinov, Mehike, Brazilije v posameznih časovnih obdobjih.

Tabela 3.

PRIKAZ STOPNJE GOSPODARSKE RASTI, MERJENE V BRUTO DOMAČEM  
PROIZVODU, V ARGENTINI, NA FILIPINIH, V MEHIKI IN V BRAZILIJ  
OD 1965 DO 1973, OD 1973 DO 85 IN OD 1980 DO 1990

Obdobje	Stopnja rasti bruto domačega proizvoda (%)			
	Argentina	Filipini	Mehika	Brazilija
1865-73	4.5	5.4	6,8	9.8
1973-83	2.1	6.3	6.2	6.4
1980-90	0.5	1.1	1.0	2.8

Vir: The World Bank, 1991.

Omenila bi še teze, ki sta jih postavila Nakato in Sivakumar leta 1996. Avtorja menita, da obstaja povezanost nacionalne kulture in faz v razvoju novih izdelkov, vendar hipoteze nista empirično dokazala. Postavila sta tezi (1996, str. 68), da so za zgodnjo fazo v razvoju izdelka (faza inovacije) ključnega pomena naslednje kulturne značilnosti: visoka stopnja individualizacije, nizka stopnja distance moči, nizka stopnja maskulinizacije, nizka raven negotovosti in visoka stopnja konfucianizma, v fazi aplikacije izdelka pa so pomembne predvsem visoka stopnja kolektivizma, visoka stopnja distance moči, visoka stopnja maskulinizacije in visoka stopnja izogibanja negotovosti.

Več raziskav je financirala tudi Evropska skupnost, in sicer v okviru projekta Model EVRO kulture. Namen projekta je ugotoviti, ali lahko z določenimi političnimi ukrepi vplivamo na vrednote in norme in tako pospešimo povezovanje regij in njihov gospodarski razvoj. Ekonomski parametri, ko so vključeni v raziskavah projekta Model EVRO kulture (The Foundation Europe of Cultures: Regional Identity and Socio-economic Development - Synthesis Report, Bruselj, 2000, str. 79-91), so: stopnja gospodarske rasti v določenem časovnem obdobju; kupna moč prebivalstva; stopnja zaposlenosti, ko odraža družbeno-ekonomsko stabilnost; indeks konkurenčnosti, ki kaže stopnjo konkurenčnosti gospodarstva posamezne države v svetovnem merilu; kulturne vrednote: zaupanje v ljudi in institucije, toleranca, etika, odprtost do sprememb, prostovoljno delo, stališče do dela.

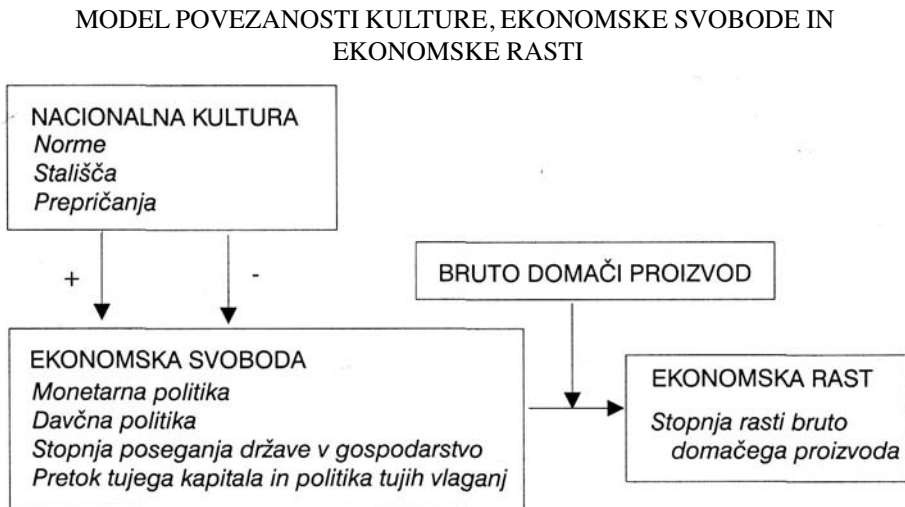
Temeljne ugotovitve raziskav v okviru projekta so: preobrazba državne zakonodaje v gospodarstvu, razvit trg in podjetništvo ustvarjajo nove priložnosti za gospodarske dejavnosti; za gospodarski razvoj je pomembna odprtost družbe, ki omogoča izmenjavo idej, ljudi in blaga; kultura se spreminja dvajset do trideset let počasneje kot politična in ekonomska razmerja; tradicija in specifičnost določene kulture lahko ob ustrezni vladni politiki pomenijo konkurenčne prednosti gospodarstva.

Raziskave različnih tujih avtorjev so pokazale, da je nacionalna kultura pomemben dejavnik ekonomske rasti, čeprav neposredna vzročna in posledična zveza ni dokazana. Kultura namreč ni samostojen dejavnik ekonomske rasti temveč je povezana z drugimi dejavniki ekonomske rasti kot so: inovativnost, akumulacija kapitala, podjetništvo. Kultura je torej nujen, ne pa zadosten razlog za ekonomsko rast. Šele usklajenost kulturnega in sociostrukturnega okolja vodi do ekonomskega uspeha.

### Raziskava o povezanosti nacionalne kulture (stališča do dela), ekonomske svobode in ekonomske rasti

Teoretična spoznanja in ugotovitve omenjenih raziskav so me spodbudile, da sem tudi sama opravila raziskavo o povezanosti nacionalne kulture, izražene kot stališče do dela, ekonomske rasti in ekonomske svobode in sicer na vzorcu sedemnajstih držav, ki so leta 1997 sodelovale v mednarodni raziskavi. Stališče do dela in ekološka sondaža. Pri tem sem izhajala iz teoretičnega modela, ki sta ga oblikovala Johnson in Lenartowicz (1998). Izhodiščni model predpostavlja, da nacionalna kultura vpliva na stopnjo ekonomske svobode, ekonomska svoboda pa vodi v ekonomsko rast. Ekonomska svoboda je torej vezni člen med nacionalno kulturo in ekonomsko rastjo (J. J. Johnson, T. Lenartowicz, 1998, str. 332).

Slika 4.



Vir: Prirejeno po Jamesu P. Johnsonu, Tomaszu Lenartowiczu: Culture, Freedom and Economic Growth: Do Cultural Values explain Economic Growth?, *Journal of World Business*, London, 33 (49), 1998, str. 343.

Razlikava o povezanosti nacionalne kulture, izražene kot stališče do dela, ekonomske rasti in ekonomske svobode je bila opravljena na vzorcu držav, ki so leta 1997 sodelovale v mednarodni raziskavi Stališče do dela in ekološka sondaža<sup>1</sup>.

V prvem delu raziskave je bila opravljena analiza gospodarskega razvoja omenjenih držav na podlagi naslednjih indikatorjev: bruto domačega proizvoda leta 1997, stopnje rasti bruto domačega proizvoda v obdobju 1990-1998, Ginijevega koeficienta, indeksa konkurenčnosti in t. i. mehkih elementov življenjske ravni (povprečna življenjska doba, stopnja smrtnosti otrok, delež sredstev namenjenih zdravstvu in izobraževanju...). Omenjena analiza je omogočala vpogled v proces gospodarske rasti in kot multidimenzionalnega procesa.

V nadaljevanju raziskave pa je bila s statističnimi metodami (metoda regresijskega koeficienta in metoda korelacijskega koeficienta) ter s statističnimi testi (test homogenosti korelacijskih koeficientov, t test) preverjena povezanost med bruto domačim proizvodom let 1997, stopnjo ekonomske svobode 1997 in štirimi dimenzijami stališča do dela 1997: trditve o delu, delo kot vrednota, vidiki dela in pomen šole in delovnih izkušenj pri sedanjem delu. Stopnja rasti bruto domačega proizvoda v obdobju 1990-1998 je moderatorska variabla.

Raziskava je opravljena v skladu z danim možnostmi in ima zato tudi določene omejitve. Te so povezane z velikostjo vzorca in z izbranimi indikatorji. Raziskava je namreč opravljena na vzorcu sedemnajstih držav, poleg tega pa ne vključuje vseh dejavnikov gospodarske rasti in ne upošteva političnega okolja v posameznih državah. Zagotovo namreč obstajajo tudi drugi pomembni dejavniki, ki pojasnjujejo zvezo med ekonomsko rastjo, ekonomsko svobodo in stališčem do dela. Vključitev le nekaterih trditev, ki se nanašajo na stališče do dela, je prav tako metodološka pomanjkljivost. Kljub navedenim omejitvam pa je raziskava na podlagi statične obdelave podatkov, pokazala naslenje:

- (1) Med stopnjo ekonomske svobode in ekonomsko rastjo države obstaja pozitivna povezanost, ki statistično ni pomembna. To je verjetno povezano z velikostjo vzorca, ki je ena izmed omejitev raziskave. Analitiki The Heritage Foundation, ki razpolaga z eno največjih podatkovnih baz, so potrdili statistično pomembnost zveze med stopnjo ekonomske svobode in gospodarsko rastjo na vzorcu triindvajsetih držav (W. W. Beach, G. Davids, 1997, str. 6), zato vsebina hipoteze ni sporna. Navedeno nam potrjuje slika 5., ki prikazuje povezanost ekonomske svobode in gospodarske rasti v državah, ki sestavljajo vzorec držav v empirični raziskavi. S slike 5. je razvidno, da obstaja povezanost med tržno orientirano gospodarsko politiko in ekonomsko rastjo države: čim nižji je indeks ekonomske svobode, tem višja je ekonomska rast.

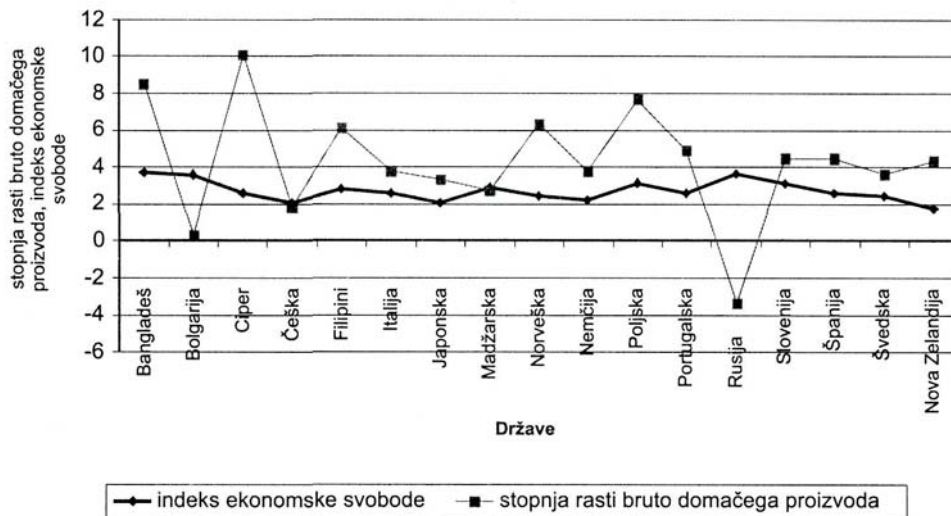
---

<sup>1</sup> V Sloveniji je bil nosilec raziskave, ki sta jo naročila Ministrstvo za znanost in tehnologijo in Ministrstvo za okolje in prostor, Niko Toš, Ljubljana; izdelava Fakulteta za družbene vede, Center za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij. Raziskava je bila opravljena v okviru raziskav Slovensko javno mnenje leta 1997.



Slika 5.

## POVEZANOST STOPNJE EKONOMSKE SVOBODE IN STOPNJE EKONOMSKE RASTI IZBRANIH DRŽAV



- (2) Hipoteza o vplivu stopnje bruto domačega proizvoda na obliko in stopnjo povezanosti med ekonomsko svobodo in ekonomsko rastjo, ki pomenita dva ločena vidika, statistično ni potrjena, čeprav so rezultati empirične raziskave pokazali, da je povezanost med stopnjo ekonomske svobode in ekonomsko rastjo večja v državah z nižjim bruto domačim proizvodom. Razlogi za to niso v vsebini hipoteze (hipoteza je statistično potrjena v raziskavi Johnsona in Lenartowicza, 1998, str. 344-346), marveč ponovno v velikosti vzorca.
- (3) Obstaja povezanost med stališči do dela in ekonomsko svobodo. V ozadju hipoteze je predpostavka, da stališča do dela vplivajo na ekonomske svobodo. Ta teza se opira na rezultate raziskav (Johnson, Lenartowicz, 1998) in teoretičnih spoznanj s tega področja. Rezultati empirične raziskave pa so pokazali (a) Obstaja statistično pomembna povezanost med stališči do dela: trditve o delu, delo kot vrednota, vidiki dela, pomen šole in večšin pri sedanjem delu in indeksom ekonomske svobode. (b) Motivacija za delo ni le stvar posameznika, temveč je odvisna tudi od razmer v okolju. Stališč do dela ne moremo obravnavati ločeno od vprašanja o doseženi stopnji razvoja, saj imajo motivacijski značaj in so kot takšna razporejena v hierarhično lestvico. Motivi samoaktualizacije, ki opredeljujejo odnos do dela prebivalcev razvitih držav, se pojavijo šele, ko so zadovoljene fiziološke potrebe in motivi rasti. (c) Kulturno okolje, ki spodbuja avtonomnost posameznika (ki se med drugim kaže tudi v zaznavanju dela kot načina samouresničevanja), nima togih družbenih in socialnih struktur. Ohlapen družbeni okvir je tako značilen tudi za področje

gospodarstva oziroma se kaže v nizki stopnji poseganja države v gospodarstvo - v ekonomski svobodi. Ekonomska svoboda, katere ključni elementi so zaščita privatne lastnine, posameznikova avtonomnost in svobodna izbira (Gvartney, 1996, po Jamesu P. Johnsonu, Tomaszu Lenartowiczu, 1998, str. 338), vpliva na ekonomsko rast države. Njen vpliv je večji v gospodarsko nerazvitih državah.

Povzamemo lahko, da je raziskava v skladu z danimi možnostmi prinesla nekatera nova spoznanja o vlogi subjektivnih razsežnosti v procesu ekonomske rasti. (Glej sliko 6 na strani 22.) Potrdila je teoretični model povezanosti stališč do dela, ekonomske svobode in ekonomske rasti ter temeljne sklepe raziskave Johnsona in Lenartowicza (1988), ki se nanašajo na ekonomsko svobodo kot na vezni člen med nacionalno kulturo in ekonomsko rastjo in s tem tudi utemeljenost pristopa.

### **Zaključek**

Svetovno gospodarstvo se sooča z velikimi spremembami, ki so jih povzročili naraščajoča globalizacija trga in spremembe v poslovanju. Nastajajo nove opredelitve ekonomske rasti. Nadomeščajo prejšnje, ki so bile teoretično in praktično utemeljene. Sodobne, izboljšane teorije poudarjajo povezanost ekonomske rasti s človeškim kapitalom, tehnologijo, inovacijami in institucijami, vendar pa v praksi še niso popolnoma potrjene.

V sodobnem poslovnem okolju je znanje glavni ekonomski vir. Ekonomski učinki znanja so vidni v dveh oblikah: v obliki t. i. človeškega kapitala (znanje in sposobnosti) in v obliki t. i. socialnega kapitala (sistem vrednot, ki temeljijo na soodgovornosti in zaupanju). To spoznanje nas privede do pojmovanja, da sodi kultura na današnji stopnji gospodarskega in splošno civilizacijskega razvoja med dejavnike, ki pospešujejo ali zavirajo ekonomsko rast.

Globlje preučevanje vloge kulture in njenih sestavin je pokazalo, da moramo upoštevati dve njeni razsežnosti, in sicer splošno kulturno orientacijo (nacionalno kulturo in njene sestavine) in korporacijsko kulturo (specifične vrednote in stališča, ki so pomembna pri uresničevanju strategij podjetja), saj se poslovni sistem se pri svojem delovanju srečuje z zunanjim in notranjim okoljem.

Določitev formule ekonomske rasti ni enostavna naloga. Dejavniki ekonomske rasti vplivajo kompleksno in spremenljivo, zato jih ne moremo zgolj povezati v enostavno formulo, ki zagotavlja uspeh. Kljub temu pretekle izkušnje ekonomske razvitih držav kažejo, da je ključ do ekonomskega uspeha v rokah države in njene politike. Država je tista, ki s svojimi reformami na področju delovanja trga, davčne in monetarne politike ter privatne lastnine ustvarja začetne pogoje ekonomske rasti, ki so usmerjeni k zmanjševanju stopnje poseganja države v gospodarstvo.

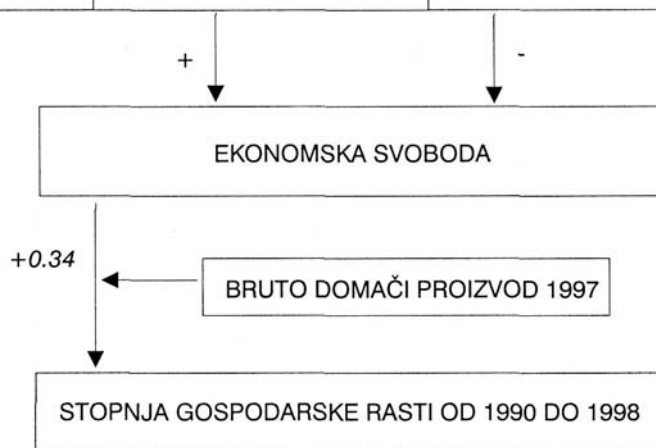
Vendar reforme niso dovolj. Potrebne so tudi kulturne prilagoditve, ker kultura s svojimi značilnostmi lahko zavira delovanje trga. Makroekonomski modeli, ki jih država uvaja, morajo biti skladni s kulturnim okoljem, če želimo doseči eko-

nomski uspeh. S tem pa ponovno prihaja v ospredje vloga države, saj je upravljanje omenjenih sprememb oziroma prilagoditev v njenih rokah.

Slika 6.

MODEL POVEZANOSTI STALIŠČ DO DELA, EKONOMSKE SVOBODE  
IN EKONOMSKE RASTI, IZRAŽEN S KORELACIJSKIMI KOEFICIENTI

TRDITVE O DELU	Rad bi hodil v službo, tudi če ne bi potreboval denarja. <i>0.59*</i>	Delo v službi je le način, da človek zasluži denar, in nič več. <i>-0.69**</i>
DELO KOT VREDNOTA	Delam veliko, a to me ne omejuje. <i>0.73**</i>  Delo je pomembno, a me včasih omejuje. <i>0.61**</i>	Delam toliko, koliko morem. <i>-0.49*</i>
VIDIKI DELA	Ko pomislim na službo, je pomembna zanimivost dela. <i>0.59*</i>	
POMEN ŠOLE IN DELOVNIH ISKUŠENJ		Za pridobivanje veščin, ki jih uporabljam pri sedanjem delu, je šola zelo pomembna. <i>-0.63**</i>



OPOMBA: KORELACIJA JE POMEMBNA NA:

\*\* na nivoju 5 % tveganja, \* na nivoju 10 % tveganja.

## LITERATURA:

1. *Andolšek Mesner, Dana*: "Organizacijska kultura", Ljubljana, Gospodarski vestnik, 1995.
2. *Bell, Daniel*: "The end of ideology on the exhaustion of political ideas in the fifties". Cambridge, London, Harvard University Press, 1988.
3. *Deal, Terence; Kennedy, Allan*: "The New Corporate Cultures", London, 1998.
4. *Franke, Richard H.; Hofstede, Geert; Bond Michael H.*: "Cultural Roots of Economic Performance: A Research Note. "Strategic Management Journal, New York, John Wiley and Sons, 12 (1991), str. 165-173.
5. *Fukuyama, Francis*: "The Great Disruption: Human Nature and Reconstitution of Social Order", London, Profile Book, 1999.
6. *Handy, C. B.*: "Understanding Organizations", London, 1976.
7. *Hofstede, Geert*: "Cultures and Organizations: Software of the Mind. Intercultural Cooperation and its Importance for Survival", London, McGraw, 1991. *Hofstede, Geert; Bond, Michael Harris*: "The Confucian Connection: From Cultural Roots to Economic Growth, "New York, Organizational Dynamics, 16 (4), 1988, str. 4-21.
8. *Johnson, James P; Lenartowicz, Tomasz*: "Culture Freedom and Economic Growth: Do Cultural Values Explain Economic Growth?" Journal of World Business, London, 33 (49), 1998, str. 332-356.
9. *Knack, Stephan*: "Low trust, slow growth", The Financial Times, June, 20, 1996, str. 19-21.
10. *Kuznets, Simon*: "Modern Economic Growth: Findings and Reflections", The American Economic Review, Boston, 63 (3), 1973, str. 247-258.
11. *Lah, Tine*: "Teorija ekonomske politike", Maribor, Založba Obzorja, 1976.
12. *Lipovec, Filip*: "Razvita organizacija", Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1995.
13. *Mayer, Janez*: "Organizacija, ki se uči in ustvarja", Kadri, Zveza društev za kadrovske dejavnost, Ljubljana, številka 5, letnik V, 1999, str. 29-32.
14. *Nakata, Cheryl; Sivakumar, K.*: "National Culture and New Product Development. An Intergrative Review", Journal of Marketing, Chicago, 60 (1), 1996, str. 61-72.
15. *Samuelson, Paul A; Nordhaus, William A.*: "Ekonomija", Zagreb, Mate, d.d., 2000.
16. *Srića, Velimir*: "Ustvarjalno mišljenje", Ljubljana, Gospodarski vestnik, 1999.
17. *Soros, George*: "Križa globalnega kapitalizma", Ljubljana, Cankarjeva založba, 1999.
18. *Zetterholm, Stephan* (ed.): "National Cultures and European Integration", Oxford (USA), Berg, 1994.
19. *Toffler, Alvin* (ed.): "The Futurist", New York, Toronto, Random House, 1972.
20. *Worchel, Stephen* (ed.): "Social Identity: International Perspective", London, Thousand Oaks, New Delhi, Sage, 1998.
21. *Wuthrow, Robert*: "New Directions in the Study of Culture", Annual review of Sociology, 1985.

22. *Yeh, Ryh; Lawrence, James J.*: "Individualism and Confucian Dynamism: A Note on Hofstede's Cultural Root to Economic Growth", *Journal of International Business Studies*, Oxford, 26 (4), 1995, str. 655-669.

### *Viri*

1. *Holmes, Kim R.; Johnson, Bryan J.; Kirkpatrick, Melanie*: "Index of Economic Freedom", Washington, D. C. Heritage Foundation, 1997.
2. The Foundation Europe Cultures: "Regional Identity and Socio-economic Development", (Synthesis Report). Bruselj, 2000.
3. The World Bank: "The Development Report, 1991/1992."
4. The World Bank: "The Development Report. 1999/2000."
5. "The World Value Survey, 1994", Maddison, 1995. "Monitoring the World Economy".

## KULTURA I EKONOMSKI RAST

### Sažetak

Svjetsko se gospodarstvo suočava s velikim promjenama, koje su izazvali rastuća globalizacija tržišta i promjene u poslovanju. Nastaju nove definicije ekonomskog rasta. One zamjenjuju stare, koje su bile teoretski i praktično zasnovane. Sadašnje poboljšane teorije ističu povezanost ekonomskoga rasta s ljudskim kapitalom, tehnologijom, s inovacijama i s institucijama, ali u praksi još nisu sasvim potvrđene.

U suvremenom je poslovnom okruženju znanje glavni ekonomski izvor. Ekonomski se učinci znanja vide u dva oblika: u obliku t. i. ljudskog kapitala (znanje i sposobnosti) i u obliku t. i. socijalnog kapitala (sustav vrijednosti koji je zasnovan na suodgovornosti i povjerenju). Ta nas spoznaja dovodi do shvaćanja da na današnjem stupnju gospodarskog i općeg civilizacijskog razvitka među djelatnicima koji ubrzavaju ili uvode ekonomski rast presuđuje kultura.

Dublje je proučavanje uloge kulture i njezinih sastavnih dijelova pokazalo da moramo poštovati njezine dvije dimenzije i ostalu opću kulturnu orijentaciju (nacionalnu kulturu i njezine sastavne dijelove) i korporacijsku kulturu (specifične vrijednosti i stajališta koji su važni kod ostvarenja strategija poduzeća), jer poslovni se sustav u svome djelovanju susreće s vanjskim i unutarnjim okruženjem.

Odrediti formulu ekonomskog rasta nije jednostavan zadatak. Oni koji rade na ekonomskom rastu utječu kompleksno i promjenljivo, pa ih zato ne možemo povezati samo jednostavnom formulom koja osigurava uspjeh. Usprkos tome, prošla iskustva razvijenih država pokazuju da je ključ za ekonomski uspjeh u rukama države i njezine politike. Država je ta koja svojim reformama na području djelovanja tržišta, porezne i monetarne politike i privatnog vlasništva stvara početne uvjete ekonomskog razvitka usmjerene na smanjenje

stupnja posizanja države u gospodarstvo. Ipak reforme nisu dovoljne. Potrebna su i kulturna prilagođivanja, jer kultura svojim značajem može zaustaviti djelovanje tržišta. Makroekonomski modeli koje usvaja država moraju biti u skladu s kulturnim okruženjem, ako želimo postići ekonomski uspjeh. Time opet u prvi plan dolazi uloga države, jer je upravljanje spomenutim promjenama, odnosno prilagodbama u njezinim rukama.

## CULTURE AND ECONOMIC GROWTH

### Summary

The economy has been always interested in process of economic growth. Classical economists evaluated the economic growth with the factors of production: land labor natural resources and capital. Today modern economy realises that the process of economic growth involves different dimensions interacting with one another. They identified the culture (national and corporate) as one of them. They argued the culture plays important role in shaping a business environment. The economic growth is a result from balance between economic and socio - cultural areas.