

Razvojni potencial socialnega kapitala: Slovenija v evropskem kontekstu

POVZETEK: Pričujoči članek obravnava vlogo sociokulturnih dejavnikov razvojne uspešnosti. Na temelju analize avtorja postavitva tezo, da je ena ključnih ovir za doseganje večje sistemske konkurenčnosti Slovenije še vedno nezadostna raven socialnega kapitala v obliki generaliziranega zaupanja, kooperacije in samoorganizacije, kar ima negativen vpliv na zmožnost za ustanavljanje projektnih in asociacijskih tipov organizacij kot tudi oblikovanje intermediarnih struktur. Ta vpliv je posebej opazen v tistih komponentah, ki zahtevajo intenzivno komunikacijo in posebne (nekonvencionalne) rešitve, ki temeljijo na spontani sociabilnosti. Na temelju nekaterih indikatorjev iz Evropske raziskave vrednot se zdi, da se je položaj v Sloveniji izboljšal, vendar pa ne vemo, ali akumulirani socialni kapital v resnici kroži in se uporablja, še posebej, če upoštevamo nizko stopnjo zaupanja.

KLJUČNE BESEDE: socialni kapital, institucionalna učinkovitost, kooperacija, zaupanje, sociokulturni dejavniki razvoja

1. Uvod

Od začetka 90-ih let prejšnjega stoletja, še posebej po objavi Putnamove študije o državljski participaciji in institucionalni uspešnosti v italijanskih regijah (Putnam 1993), smo priča izjemno intenzivnemu sprejemu, proučevanju in uporabi koncepta socialnega kapitala. Socialni kapital je eden tistih socioloških konceptov, ki ni ostal omejen na družbene vede, temveč je vstopil tudi v javne razprave. »Dodana vrednost« tega koncepta je potencialno velika. Da bi družboslovni raziskovalci spoznali njegov potencial in ga smiselno uporabili, mora biti postavljen v koherenten metodološki okvir. Ni pa treba stremeti k izdelavi enotnega raziskovalnega načrta, kot predlagajo nekateri avtorji (npr. Lin 2001; Lin *et al.* 2001). Pomembno je, da so problemi njegove definicije, operacionalizacije in merjenja ter problemi ontološkega statusa socialnega kapitala – njegovi viri, oblike in posledice – razloženi koherentno znotraj določenega pristopa oz. raziskovalnega načrta.

Odveč je povedati, da se celo tisti avtorji, ki navdušeno sprejemajo koncept socialnega kapitala, dobro zavedajo težav, ki se nanašajo na njegove definicije. To se kaže v zanimivi strukturi povečanega obsega del, ki uporabljajo ta koncept na takšen ali drugačen način. Še celo desetletje po tem, ko je koncept socialnega kapitala začel postajati pomembnejši, se zelo pogosto dogaja, da avtor, ki uporablja koncept v določeni analizi, najprej razpravlja o konceptu, prikaže njegov intelektualni izvor, njegovo različno

uporabo in nekatera nerešena vprašanja. Večina avtorjev potem tudi sprejme eno od smeri in včasih v splošnem okviru izbrane smeri prispeva svojo lastno definicijo. Šele potem se avtorji začnejo ukvarjati s specifičnim problemom. Posledično razpolagamo z veliko zalogo definicij. V zvezi z vpeljavo pojma socialni kapital je nastala zbadljiva oznaka »preobilje (iz gr. *plethora*) kapitalov« (Baron in Hannan 1994), sedanji fenomen pa lahko upravičeno označimo kot »preobilje definicij«.

Iz tega izhaja pomembno vprašanje. Je celotna razprava o socialnem kapitalu namenjena nejasnemu in nenatančno definiranemu konceptu ali pa se ukvarja z več koncepti hkrati? Zgovorno je dejstvo, da v organizacijskih raziskavah »za naraščajoče število raziskovalcev organizacij koncept socialnega kapitala nudi možnost, da vključijo več teoretičnih specifičnosti v širši spekter fenomenov ...« (Adler in Kwon 2000: 90).

Zaradi epistemoloških razlogov si ni mogoče izmisliti enega koncepta in enega veljavnega merila socialnega kapitala. Prvič, nimamo trdnega konsenza o tem, kaj je socialni kapital. Zdi se, da se z naraščanjem popularnosti koncepta bolj in bolj oddaljamo od konsenza. Res je mogoče opaziti »genotip« socialnega kapitala: ne glede na disciplinarno in teoretično ozadje večina avtorjev soglaša s Colemanovo formulacijo, da se pri socialnem kapitalu ukvarjamo z določenimi vidiki družbene strukture, ki omogoča družbeno delovanje (Coleman 1990). Vendar pa je ta formulacija preširoka za bolj osredotočene raziskovalne načrte. Na drugi strani pa že obstaja velik obseg »fenotipskih« definicij in uporab v konkretnih raziskavah družboslovnih znanstvenikov. Socialni kapital je namreč kontekstualno zelo specifičen. To pomeni, da je katerikoli vidik družbenega sveta, za katerega menimo, da vsebuje socialni kapital, definiran »z institucijami ali socialnimi omrežji, katerih implicitni del je. Poleg tega uporabnost socialnega kapitala ... izhaja ne samo iz subjektivnih lastnosti ..., temveč bolj iz nujnih in obstoječih družbenih infrastruktur, ki pospešujejo individualna in kolektivna delovanja različnih vrst« (Foley in Edwards 1999: 154). Vseeno pa določena vprašanja ostajajo nerešena. Na primer problemi operacionalizacije, merjenja in odnosov med viri, oblikami in posledicami socialnega kapitala, pa tudi vprašanje, ali je socialni kapital odvisna, neodvisna ali intervenirajoča spremenljivka.

2. Socialni kapital kot motivacijski temelj kooperacije

Kakšna pa je situacija na področju raziskovanja socialnega kapitala in kaj lahko ugotovimo na temelju zaznanih trendov? Kje je konsenz med raziskovalci možen in kje ni možen oz. je celo nezaželen? Nedavna van Dethova analiza nam je pri odgovoru na ta vprašanja lahko v pomoč. Nakazuje, da na ravni temeljnih definicij prihaja do določene konvergence. Namreč, večina raziskovalcev ali teoretikov socialnega kapitala izhaja iz predpostavke, da socialni kapital sestoji iz dveh vidikov, kulturnega in strukturnega. V prvem imamo opravka z normami, vrednotami in zaupanjem, v drugem pa z omrežji formalnih in neformalnih kontaktov in odnosov.

Tudi na področju operacionalizacije lahko opazimo uporabo majhnega števila tipičnih indikatorjev, čeprav je van Dethova analiza pokazala, da se pri raziskovanju socialnega kapitala pogosto uporabljajo neprimerni 'proxy' ali poenostavljajoči indikatorji (van

Deth 2003). Rezultati teh analiz so podobni zgornjim hipotezam, ki smo jih izpostavili tudi na drugih mestih (Adam in Rončević 2002; Adam in Rončević 2003), da imamo opravka s številnimi fenotipskimi aplikacijami koncepta, ki je le ohlapno povezan s svojo genotipsko definicijo. Zaradi tega in zaradi močne kontekstualne specifičnosti socialnega kapitala, zahteva po enotni operativni definiciji ni realistična. Največ, kar lahko storimo pri metodoloških postopkih, je, da skušamo doseči večjo transparentnost in preverljivost z natančnejšim definiranjem ravni in konteksta raziskovanja in z uporabo primernih raziskovalnih orodij. Tudi na področju fenomenologije (manifestacij socialnega kapitala) lahko razločimo številne dvoumnosti in negotovosti, kar nadalje prispeva k zadregam z definicijami in merami. Na primer, nižanje zaupanja v politične institucije ni vedno znak upadanja socialnega kapitala. Izhajajoč iz van Dethove obravnave položaja v ZDA lahko prav tako trdimo, da gre za inteligentno reakcijo na nekompetentne politične odločitve ali na korupcijo. Dobro organizirana civilna družba je lahko manifestacija rentno usmerjenega (*'rent-seeking'*) sistema. Bogati medosebni kontakti so lahko izraz negativnega socialnega kapitala, kjer lahko posameznik realizira svoje cilje le z uporabo teh zvez in poznanstev, kljub temu, da nima odgovarjajočih kompetenc ali ne zadovoljuje meritokratskih kriterijev. V nekaterih okoljih obstajajo znatne količine vezivnega (*'bonding'*) socialnega kapitala, a jim primanjkuje premostitvenega (*'bridging'*) socialnega kapitala. V tem kontekstu je zelo pomembno Granovetrovo razmišljanje o učinkovitosti šibkih vezi (Granovetter 1973) kot tudi Burtov koncept strukturnih lukenj, v katerih akterji, ki so na preseku različnih krogov ali omrežij, igrajo posebno vlogo (Burt 2001) in jih je treba upoštevati pri obravnavanju vloge socialnega kapitala pri razvoju. Namreč, s tega vidika so še posebej pomembne tiste oblike kooperacije, ki temeljijo na šibkih vezeh in transverzalnih odnosih.

Naše razmišljanje temelji na tezi, ki bi jo sprejelo veliko, morda celo večina raziskovalcev socialnega kapitala: da je kooperacija ključna določilnica socialnega kapitala. Povedano drugače, to je genotipska definicija, s celim nizom fenotipskih aplikacij. Kooperacija se pojavlja v številnih kontekstih in povezavah. V tem tekstu nas zanima aplikacija v makro kontekstu dejavnikov razvoja, še posebej v povezavi s človeškim in intelektualnim kapitalom.

Začeli bomo z definicijo, ki jo je predlagal Fukuyama, v kateri je izpostavil, da je socialni kapital neformalna norma, ki spodbuja kooperacijo med dvema ali več posamezniki (Fukuyama 2001). Ta definicija, ki je sestavljena tako iz kulturnih kot iz strukturnih vidikov (in iz virov, dimenzij in posledic socialnega kapitala), je izhodišče za širšo formulacijo. To že nakazuje vpliv socialnega kapitala na oblikovanje kooperativnih organizacijskih oblik, ki temeljijo na timskem delu in projektne menedžmentu. Vendar pa je tu potrebna določena mera previdnosti. Na temelju zgornje razprave ne moremo sklepati, da le kooperacija prispeva k razvoju. Izhajati moramo iz Gambettove izjave: »Na svetu obstaja kar nekaj krajev, kjer sovpadajo tri nesrečne okoliščine: kjer ljudje ne sodelujejo, čeprav bi bilo to v njihovo skupno korist; kjer njihovo medsebojno tekmovanje poteka na škodljiv način, in končno, kjer se odpovejo tekmovanju tudi v tistih primerih, ko bi s tem vsi znatno pridobili.« (Gambetta 1988: 158.) Zato je treba oblikovati kompleksen in sinergetičen okvir, ki omogoča ustvarjanje prednosti in po-

zitivnih eksternalij tako na temelju kooperacije kot tudi tekmovanja (ali konsenza in disenza, ali konflikta in partnerstva).

3. Od kooperacije k institucionalni in ekonomski učinkovitosti

Podrobnejša opredelitev prehoda od motivacije k dispoziciji za kooperacijo in naprej k dejanski kooperaciji in udejanjanju kooperacije v relevantnih organizacijskih oblikah, do katerega ne bi prišlo brez znatne zaloge socialnega kapitala (ali ki bi zahtevala znatne transakcijske stroške), zahteva poudarjanje naslednjih aspektov:

1) *Socialni kapital kot katalizator diseminacije človeškega in intelektualnega kapitala.*

Posedovanje znanja in kompetenc – celo ob predpostavki obstoja ekonomskega kapitala – ni zadostno za optimalno realizacijo določenih razvojnih ciljev. Mehanizmi prenosa in ‘intermediacije’ (Berger in Luckmann 1995) so prav tako nujni – tipičen primer je prenos znanja in inovacij iz akademske sfere v industrijo ali državno upravo –, saj je le na ta način akumulirani človeški kapital učinkovito in primerno uporabljen. Človeški kapital je lahko »mrtvi kapital«, če ni »spravljen« v obtok z mehanizmi rekombinacije in rekonfiguracije, tako da je primeren za tehnološko uporabo ali za rešitev družbenih problemov (glej Gibbons *et al* 1994). Socialni kapital je v tem kontekstu lahko opredeljen kot vir, ki izvaja to vlogo. Obstoj in ohranitev različnih omrežij na osnovi generalizirane recipročnosti, zaupanja in pripravljenosti za kooperacijo, je predpogoj za prenos in širjenje znanja in inovacij (Giddens 2000).

2) *Socialni kapital kot osnova za višje nivoje sinergije in koordinacije.*

Po mnenju nekaterih avtorjev je sinergija povezana s komplementarnostjo in »vpetostjo« (»embeddedness«) (Evans 1996). V raziskavah, ki jih vodi Svetovna banka, sta poudarjeni potrebi po povezovanju med vlado in civilno družbo in po oblikovanju javnoprivatnega partnerstva (Woolcock in Narayan 2000). To konceptualizacijo lahko definiramo tudi kot diskretno reintegracijo individualnih in kolektivnih projektov ter virov v bolj kompleksne okvire strateškega upravljanja. Seveda to upravljanje po naravi ni hierarhično, saj se lahko pojavi samo v obliki kontekstualnega upravljanja, na osnovi »intermediarnih pogajalskih sistemov« (Willke 1995; Mayntz 1994; Messner 1997). Tukaj ponovno prihajata v ospredje povezovalna in premostitvena funkcija socialnega kapitala. V okoljih, kjer je ta oblika socialnega kapitala odsotna, obstaja velika verjetnost motenj v koordinaciji in posledično podoptimalna institucionalna učinkovitost.

Stroški koordinacije in mehanizmi za reduciranje teh stroškov so pomemben del institucionalnih ali podjetniških kalkulacij. V institucionalni ekonomiji so znani kot transakcijski stroški, tj. stroški nadzora in uveljavljanja dogovorov. Nekateri ekonomisti pojmujejo razvojno vlogo socialnega kapitala (še posebej odnosov zupanja) kot učinkovit instrument za reduciranje teh stroškov.

3) *Socialni kapital kot »mazivo« omrežnih oz. projektnih organizacij.*

Več o tem tipu organizacij pišejo Kanter in Eccles (1990) ter Messner (1997). Eden izmed problemov tranzicije (postsocialističnih) družb je povezan z dominacijo birokratskih

organizacij in z nezadostno razvejanostjo *ad hoc* organizacijskih oblik (Mintzberg 1989). Birokratski tip organizacij je ohranjen tudi na tistih področjih, kjer bi morale biti razvite drugačne oblike organizacij in menedžmenta. Višja raven razvoja predpostavlja organizacije, ki temeljijo na projektih, so manj hierarhične, bolj fleksibilne in hkrati predpostavljajo bolj zahtevno obliko vodenja in komunikacije. V tej zvezi je pomembna tako »spontana sociabilnost« (Fukuyama 1995), skupaj s specifičnim 'know-howom', kot tudi zmožnost za empatijo in kooperacijo. V okoljih, kjer je premalo socialnega kapitala (kot v primeru tranzicijskih držav), se te oblike organizacij – vključno z organizacijami, ki temeljijo na asociacijskem načelu, kar je tipično za nevladne organizacije (NVO) – razvijajo z velikimi težavami. Enako velja za ustanavljanje skupin na različnih področjih, od industrije do raziskovalnih timov na univerzah in inštitutih.

- 4) *Socialni kapital kot pospeševalec intermediarnih institucij*. Ta vidik je povezan s projektnim in asociacijskim tipom organizacij, čeprav ima tudi širše implikacije. V bistveni meri zadeva odnose in omrežja znotraj civilne družbe. Putnam ga označuje s pojmom »horizontalna omrežja civilnega angažmaja«. Gre za naravo struktur, ki zavzemajo sfero med posamezniki ali »majhnimi življenjskimi prostori« in velikimi instrumentalnimi institucijami (tudi Berger in Luckmann 1995). Z drugimi besedami: lahko imamo (vsaj načelno) transparentne in demokratične oblike interesnih in civilnodružbenih skupin ali – na drugi strani – skupine, v katerih prevladujejo klanske oblike klientelističnih in »parazitskih« (rentno usmerjenih [»rent-seeking«]) odnosov (v ekstremnih primerih gre za fenomene, kot sta mafija in organizirani kriminal). Ta vidik ima lahko neposredne posledice za razvojno dinamiko. V drugem primeru se pojavijo maligne družbene konstelacije (opazujemo jih lahko v določenih področjih Latinske Amerike, Balkana, Rusije in Južne Italije), ki imajo destruktivne učinke na zaupanje in kooperacijo (Gambetta 1988). Na ta način se lahko pojavi začarani krog, ki vodi v stagnacijo in odvisnost.

Dodati je treba zanimivo observacijo, da ostaja socialni kapital v Vzhodni Evropi nezadostno raziskan fenomen. Številne študije se osredotočijo na implikacije socialnega kapitala v razvitih družbah in zaradi zanimanja Svetovne banke je bil znaten raziskovalni napor vložen tudi v vlogo socialnega kapitala v razvoju držav tretjega sveta. Še vedno pa čakamo na resničen sistematični prispevek k študiji socialnega kapitala v postsocialističnih družbah, čeprav gre za morda ključno determinanto razlik v razvojni uspešnosti med skupino bolj razvitih postsocialističnih družb in pa skupino najrazvitejših evropskih družb (Adam *et al* 2004).¹

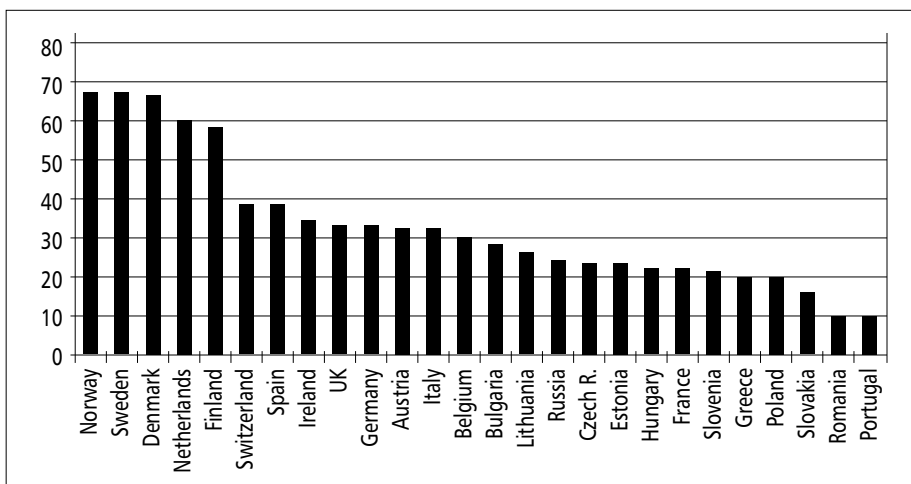
4. Socialni kapital v Vzhodni Evropi – nekatera empirična spoznanja

Kot smo omenili zgoraj, je koncept socialnega kapitala težko operacionalizirati, še posebej, če ga – fenotipsko – razumemo kot organizacijski fenomen, ki je povezan z zgornjimi štirimi komponentami. Empirična verifikacija bi zahtevala mnogo več indikatorjev, kot jih imamo trenutno na razpolago. Povsem razumljivo je, da imamo opravka

s pomanjkanjem sistematične evidence, še posebej če upoštevamo, da potrebujemo mednarodno primerljive podatke za vse države v vzorcu. Po drugi strani pa obstajajo baze podatkov o različnih artefaktih socialnega kapitala, ki omogočijo sklepanje o količini socialnega kapitala v specifični državi. Uporabimo lahko tri približne ('proxy') indikatorje: generalizirano zaupanje in dva indikatorja, povezana z aktivno participacijo v volonterskih organizacijah.

Prvi in najbolj običajni 'proxy' indikator je stopnja generaliziranega difuznega zaupanja, ki ga merimo kot delež respondentov, ki verjamejo, da lahko »ljudem na splošno zaupamo«. To je postal zelo pogosto uporabljen indikator in tovrstno anketno vprašanje se pojavlja v različnih oblikah. Pogosto uporabljene baze podatkov so Svetovna raziskava vrednot (1995) in Evropska raziskava vrednot (1999). Iz slednje dobimo novejšo in zato bolj relevantne podatke o vseh državah, ki nas zanimajo v okviru te študije. Graf 1 jasno nakazuje relevantne razlike v stopnji generaliziranega zaupanja. Sklep je nedvoumen: generalizirano zaupanje je v državah Srednje in Vzhodne Evrope precej nižje kot v Zahodni Evropi. Še posebej visoke stopnje lahko najdemo v treh skandinavskih državah in na Nizozemskem, z vrednostjo preko 50 %. Podatki iz Svetovne raziskave vrednot kažejo, da je stopnja generaliziranega zaupanja na primerljivo visoki ravni tudi na Norveškem, tej visokorazviti skandinavski državi, ki se je odločila, da ne bo vstopila v Evropsko unijo. Španija, Irska, Velika Britanija, Nemčija Avstrija, Italija in Belgija daleč zaostajajo, vendar pa še vedno dosegajo razmeroma visoke stopnje, med 30 in 40 %. Relativno visoka stopnja zaupanja v Španiji, južni članici EU, je do neke mere presenetljiva, kot tudi relativno nizka stopnja zaupanja v Franciji, ki je že na ravni držav Srednje in Vzhodne Evrope. Slednje države se glede na ta indikator namreč uvrščajo mnogo nižje kot večina držav članic EU, raven generaliziranega zaupanja pa znaša med 10 in 25 %. Bolgarija in Litva se uvrščata najvišje med državami Vzhodne Evrope, tako glede na tiste iz vzhodnega dela Srednje Evrope, kot tudi med baltskimi postkomunističnimi državami in bivšimi sovjetskimi republikami. Nad 20 % se nahajajo še štiri bolj uspešne tranzicijske države (Češka, Estonija, Madžarska in Slovenija). Situacija na Poljskem, v Latviji, na Slovaškem in še posebej v Romuniji je še bolj neugodna. Isto velja za Portugalsko.

Negativni učinek socialističnih aranžmajev na stopnjo generaliziranega zaupanja do neke mere potrjuje tudi pomembna razlika med bivšo zahodno in vzhodno Nemčijo. Podatki iz Svetovne raziskave vrednot iz leta 1995, ki so dezagregirani za ta dva dela Nemčije, kažejo, da 42 % respondentov iz Vzhodne Nemčije in le 25 % iz Zahodne verjame, da ljudem lahko na splošno zaupamo. Vendar pa nekateri podatki nakazujejo, da so z napredovanjem tranzicijskih procesov nekateri pozitivni trendi mogoči. V primeru Slovenije lahko opazimo trend naraščanja stopnje generaliziranega zaupanja. Tako je zaupanje leta 1999 – čeprav je razmeroma nizko – precej višje kot v začetku devetdesetih let dvajsetega stoletja, ko je znašalo 13 % (1992) in od zaupanja leta 1995, ko je znašalo 16 %. Tudi podatki za Estonijo pokažejo naraščanje v obdobju od leta 1995 (21.5 %) do 1999 (23 %).

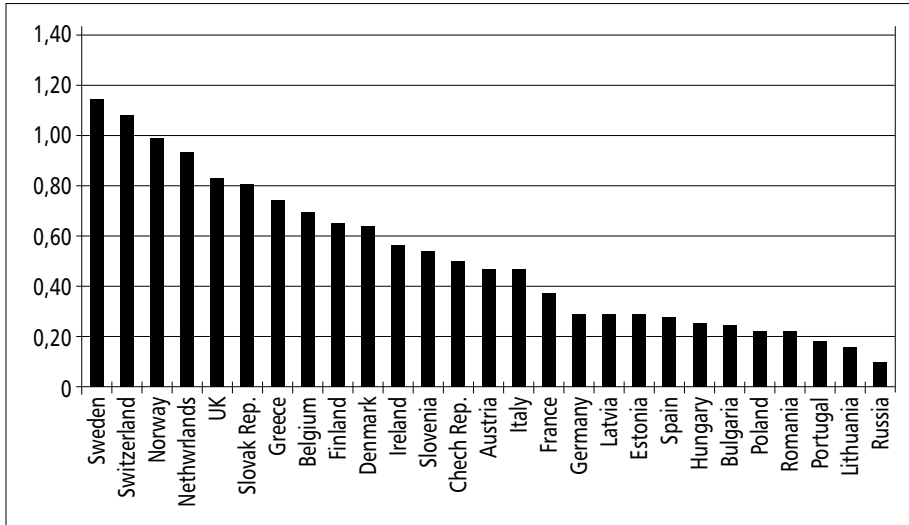


Vir: lastne kalkulacije na temelju podatkov iz Evropske raziskave vrednot 1999-2000 (Halman 2001) in Svetovne raziskave vrednot 1995

Graf 1: Generalizirano zaupanje po državah (v %)

Omeniti moramo tudi podatke iz raziskave o novih demokracijah »Barometer novih demokracij« (New Democracies Barometer). V tem primeru je vprašanje malce drugačno² in podatki niso primerljivi s podatki iz Svetovne raziskave vrednot in Evropske raziskav vrednot. Kot posledica teh razlik so podatki o stopnji generaliziranega zaupanja višji v vseh državah Srednje in Vzhodne Evrope. Raven zaupanja je razmeroma primerljiva med vsemi vzhodnoevropskimi državami (po rekodiranju doseže okoli 50 %), v primerjavi z Avstrijo, edino državo članico EU, ki je vključena v primerjavo, pa kljub temu daleč zaostajajo (77 %).

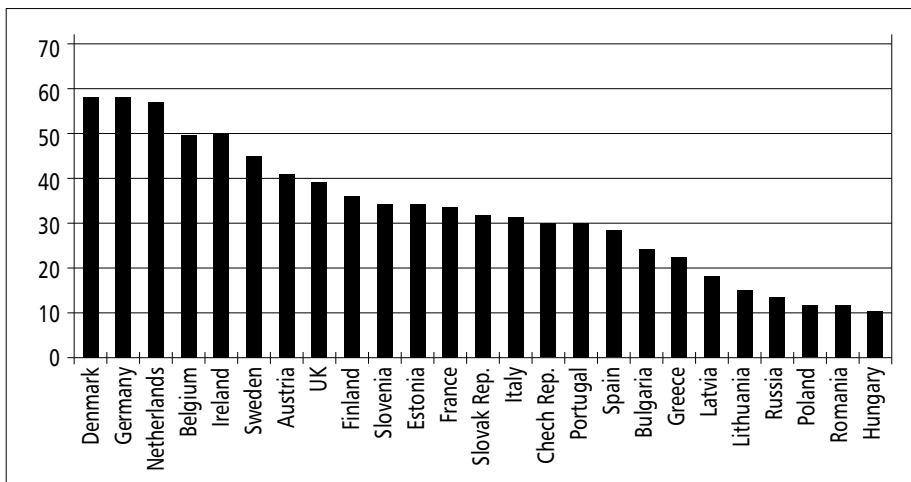
Drugi pogosti indikator, ki temelji na izsledkih iz Evropske raziskave vrednot, je aktivno članstvo oz. neplačano delo v petnajstih prostovoljnih organizacijah in aktivnosti ter preživljanje časa v »klubih in asociacijah«. Glede prvega (Graf 2) lahko ugotovimo, da je najvišja participacija na Švedskem, Nizozemskem, v Švici, na Norveškem in v Veliki Britaniji. Tudi Grčija in Slovaška imata presenetljivo visoke stopnje participacije, še posebej če upoštevamo, da obe državi izkazujeta zelo nizko stopnjo generaliziranega zaupanja. Ta negativna korelacija predstavlja izziv za (putnamovski) teoretični pristop, ki poudarja pozitiven in medsebojno spodbujajoč odnos. Tri članice EU, Italija, Francija in Grčija, imajo razmeroma nizke stopnje socialnega kapitala. Portugalska celo spada med države, ki so v tem oziru najbolj problematične. Ob Slovaški imata tudi Češka in Slovenija dokaj zadovoljive stopnje, položaj na Poljskem in še posebej na Madžarskem pa je precej manj ugoden.



Vir: lastni izračuni na temelju podatkov iz Evropske raziskave vrednot (1999-2000) (Halman, 2001) in Svetovne raziskave vrednot, 1995

Graf 2: Aktivno članstvo, neplačano delo v prostovoljnih organizacijah (indeks)

Graf 3 nam kaže razvrščanje držav glede na tretji indikator, preživljanje časa v klubih in asociacijah, in razkrije nekoliko drugačen vzorec. Nizozemska in Danska, državi z visokimi stopnjami generaliziranega zaupanja, se tudi tu uvrščata najvišje, saj je več kot 50 % respondentov izjavilo, da na ta način preživljajo čas vsaj enkrat na teden ali mesec. Švedska, prav tako družba z visoko stopnjo medsebojnega zaupanja, se prav tako uvršča razmeroma visoko, vendar ne na sam vrh. Glede na ta podatek se Nemčija, sicer družba s srednjo stopnjo zaupanja in šibko participacijo v prostovoljnih aktivnostih, uvršča precej višje. Ravno nasprotno velja za Slovaško in Grčijo, dve družbi z nizko stopnjo zaupanja in razmeroma visoko volontersko aktivnostjo, ki se glede na tretji indikator znova uvrščata razmeroma nizko. Slovenija in Češka imata bolj uravnotežen odnos med drugim in tretjim indikatorjem.



Vir: lastne kalkulacije na temelju podatkov iz Evropske raziskave vrednot 1999–2000 (Halman 2001) in Svetovne raziskave vrednot 1995.

Graf 3: Preživljanje časa v klubih in organizacijah (tedensko + mesečno, v %)

5. Socialni kapital in ostali dejavniki razvojne uspešnosti

V našem raziskovalnem delu (Adam *et al* 2001; 2004 v tisku) smo poskusili razviti hevristični model za analizo internih dejavnikov razvojne uspešnosti. Namen tega modela je obsežna in celovita obravnava dejavnikov, ki morajo biti razviti, če naj država zasleduje določene stopnje razvojne uspešnosti. Ta model ima tudi aplikativni potencial, saj lahko nakaže tiste dejavnike, ki ovirajo razvojne performance, ali tiste, ki naj bi delovali v smeri potreb po specifičnih politikah.

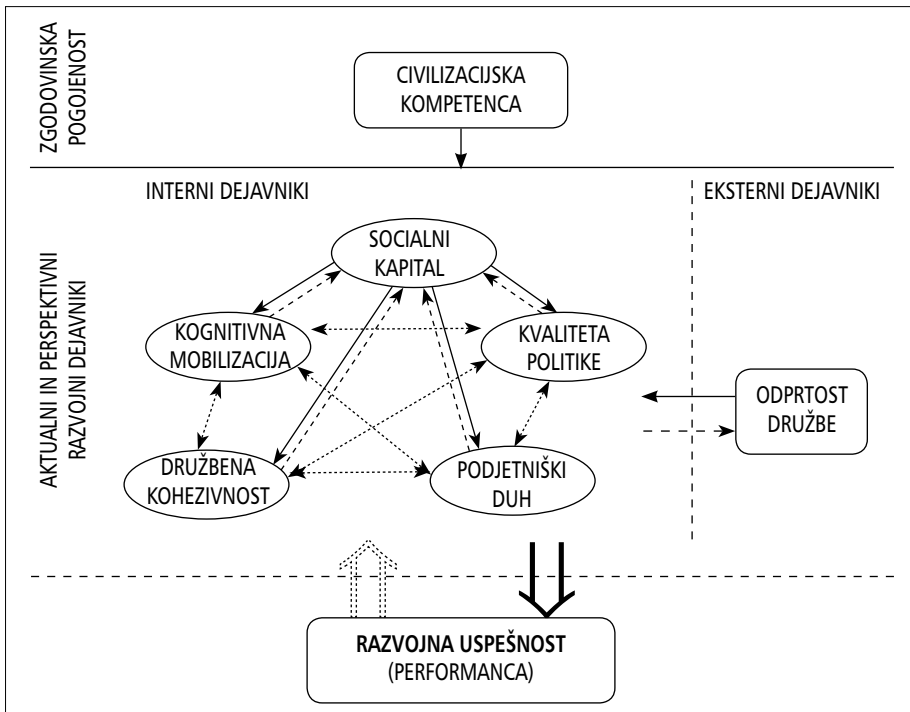
Model sociokulturnih dejavnikov razvojne uspešnosti ima tri ravni (glej shemo). Na spodnjem delu modela se nahaja tretja raven, razvojna uspešnost, ki je plod interakcije med različnimi dejavniki in njihovim medsebojnim vplivanjem. Poenostavljeno, gre za rezultat razvojnih procesov. Definicija in operacionalizacija te ravni sta lahko do neke mere odvisni od specifičnih raziskovalnih interesov ali pa od družbenih, političnih oz. strateških ciljev. Kot primer politično definiranih strateških ciljev si lahko zamislimo primer polperifernih družb Srednje in Vzhodne Evrope, pri katerih bi bil zeleni cilj razvojni preskok, ki bi tem državam omogočil, da bi se priključile skupini najrazvitejših evropskih držav. To je tudi rezultat, ki nas zanima v kontekstu tega besedila.³

Na ekonomsko in institucionalno učinkovitost oz. razvojno uspešnost vplivajo dejavniki, ki se nahajajo na prvih dveh ravneh. Na prvi ravni, ki upošteva pomen preteklih razvojnih trajektorij in izkustev (*'history matters'*), se nahaja *civilizacijska kompetenca*.⁴ Gre za »latentno strukturo kognitivnih, normativnih, ekspresivnih in motivacijskih elementov, ki posamezniku in socialnim kolektivitetam omogočajo orientacijo v različnih podsistemih moderne (ali modernizirajoče se) družbe« (Adam *et al* 2004, v tisku). Koncept civilizacijske kompetence temelji na dveh civilizacijskih principih,

samokontroli in samoiniciativnosti (Elias 1994). Iz tega smo izpeljali štiri komponente tega dejavnika: 1. delovna in poklicna etika, 2. kapaciteta in motivacija za kolektivno delovanje in samoorganizacijo, 3. internalizacija formalno-legalne in birokratske discipline in 4. temeljno funkcionalno znanje.

Drugi in centralni del modela sestavljajo t. i. aktualni in perspektivni dejavniki razvoja. Te lahko delimo na interne in eksterne. Prvi vključujejo *kognitivno mobilizacijo, podjetniški duh, kvaliteto politike* (governance), *družbeno kohezivnost* in *socialni kapital*. V drugo pa sodi *odprtost družbe* v mednarodno okolje. Ta dejavnik implicira tako racionalno izrabo eksternih resursov (npr. neposrednih tujih investicij ali sredstev iz strukturnih skladov) kot tudi aktivno prilagodljivost na okolje, ki je že po definiciji bolj kompleksno kot sam sistem (določena družba) (Heylighen 1992). Odprtost, kot smo jo definirali, ima tri komponente: ekonomsko, politično in kulturno, pri čemer model sledi številnim študijam globalizacijskih procesov, ki ločijo med temi tremi ločenimi dimenzijami (npr. Waters 1995; Axford 1995). Tudi nekateri drugi teoretiki so opisovali te tri družbene sfere. Daniel Bell je tako govoril o tehnoekonomski, politični (polity) in kulturni sferi (Bell 1973).

Na osnovi teh premislekov smo oblikovali naslednji model sociokulturnih dejavnikov, ki po našem mnenju vplivajo na razvojno uspešnost:



Vir: Adam et al., 2001

Shema: Hevristični model sociokulturnih dejavnikov razvojne uspešnosti

Interni aktualni in perspektivni dejavniki pa so bili v središču našega interesa, ker gre za dejavnike, na katere najlažje vplivamo s konkretnimi ukrepi. Koncept *kognitivne mobilizacije* smo razvili, da bi upoštevali strateško vlogo znanja pri razvojni uspešnosti in kompetitivnosti. To najbrž ne potrebuje posebnega pojasnjevanja; pomen znanja je splošno prepoznan, tako v teoriji kot v empiričnih študijah, na najbolj sistematičen način pa v diskusijah o človeških resursih ali človeškem kapitalu. Kognitivna mobilizacija, kot smo jo definirali, je kompleksen, zahteven in nelinearen proces, ki ga sestavljajo štiri komponente: 1. upravljanje s produkcijo, aplikacijo in diseminacijo znanja, 2. organizacija izobraževanja in učenja, 3. spodbujanje in implementacija tehnoloških in socialnih inovacij ter 4. oblikovanje informacijske in telekomunikacijske infrastrukture.

Pomen *podjetniškega duha* pri določanju razvojne uspešnosti je prav tako pomemben. To temo je na določen način obravnaval že Max Weber v svojem delu o protestantski etiki in duhu kapitalizma (2002 [1904]). Naš koncept smo razvili, da bi upoštevali predpostavke za izkoriščanje novih priložnosti ali celo za anticipiranje teh priložnosti in reakcij na spremembe v podjetniškem okolju. Ta dejavnik sestavljajo tri komponente: 1. ustvarjanje novih podjetij, 2. generiranje kompetenc in mobilizacija resursov in 3. kvaliteta podjetniškega okolja (podporne institucije).

Upoštevati je treba tudi regulativni okvir, v katerem delujejo podjetja (de Soto 2000). *Kvaliteta politike* ('*governance*') je zato pomemben razvojni dejavnik, ki se izrazi na različne načine, npr. skozi zaščito lastninskih pravic ali pa z enostavnimi birokratskimi postopki. Ne smemo zanemariti koordinativne vloge države, spodbujanja izgrajevanja konsenza o razvojnih ciljih ter implementacije tega konsenza skozi demokratične postopke. Ta dejavnik je sestavljen iz štirih komponent: 1. demokratičnost, 2. stabilnost, 3. učinkovitost in 4. transparentnost.

Tudi družbena kohezivnost je pomemben razvojni dejavnik (Ritzen in Woolcock 2000). Ta koncept ne implicira monolitične, nediferencirane družbe, ampak solidarnost, smiselno identiteto in participacijo. Omogoča mobilizacijo in izkoriščanje širših potencialov in prispeva k potencialom za izgradnjo družbenega konsenza, kar je težko doseči v družbi, ki temelji na socialni izključenosti in ekstremnih oblikah neenakosti. Družbe z visoko stopnjo kohezivnosti so tudi usmerjene k bolj uravnoteženemu razvoju. Tudi ta koncept ima štiri komponente: 1. socialno (ne)enakost, 2. civilnodružbeno solidarnost, 3. identiteto in 4. družbeno anomijo.

Vloga aktualnih in perspektivnih razvojnih dejavnikov je odvisna od organizacije in izkoriščanja sinergijskih potencialov. Zato smo posebno vlogo v modelu namenili konceptu socialnega kapitala. Do tega koncepta ne moremo biti nekritični in zavedati se moramo številnih težav, ki so povezane z njegovo aplikacijo. Vendar pa ga je mogoče koristno uporabiti za razlago boljše koordinacije in okvirnega strateškega soglasja, za zmanjšanje transakcijskih stroškov itd. V okviru modela smo mu določili ekscentrično mesto in na ta način pokazali, da omogoča sinergijo ostalih aktualnih in perspektivnih dejavnikov.

Na temelju tega modela smo zbrali podatke iz številnih virov, ob pomoči katerih smo poskusili 'meriti' specifične dejavnike in razvojne performance. Kaj nam pregled teh podatkov pove? V tem tekstu ne moremo iti v podrobnosti (glej Adam 2004, v tisku).

Vendar pa so podatki iz tabele 1 zgovorni: družbe, ki jih lahko definiramo kot periferne – v nizu ‘razvojne performance’ imajo vrednost 0 – imajo manj moderne startne osnove, ki jim onemogočajo preboj v smeri bolj razvitih družb Evropske unije. Zaradi neugodnih zgodovinskih okoliščin imajo manj profilirano civilizacijsko kompetenco. To ni normativna/pejorativna izjava, ki bi te družbe označila kot »necivilizirane«, ampak želimo z njo zgolj poudariti, da primerjalna perspektiva pokaže, da je to eden od dejavnikov, ki ga je treba upoštevati pri analizi razvojnih potencialov.

Zgodovinska dediščina ima določene pozitivne vplive v primerih nekaterih polperifernih družb (vrednost 0.5 v nizu razvojnih performanc). Prav tako so razmeroma dobro razviti nekateri aktualni in perspektivni razvojni dejavniki. Kognitivna mobilizacija se je v teh državah že začela: indikatorji nakazujejo, da po formalnih izobraževalnih dosežkih že dohitevajo najrazvitejše družbe. Vendar pa natančnejši pogled pokaže, da situacija vseeno ni rožnata. Na primer, neformalne oblike izobraževanja so šibko razvite. Mehanizmi za posredovanje znanja – med njegovimi proizvajalci (univerze, raziskovalni inštituti) in uporabniki (podjetja, javna uprava) – so prav tako šibko razviti ali v nekaterih primerih celo neobstoječi. Indikatorji prav tako nakazujejo izboljšanje kvalitete politike in podjetniškega duha v zadnjem desetletju. Vendar pa je situacija kljub temu manj ugodna kot v najbolj modernih družbah.

To lahko razberemo iz naslednje tabele, ki nam kaže visoko stopnjo soodvisnosti med razvojno uspešnostjo in sociokulturnimi dejavniki, na čelu s socialnim kapitalom.

Tabela 1: Baza podatkov za analizo razvojne uspešnosti na podlagi »fuzzy-set« analize:

Država	RU	CK	SK	KM	KP	PD	KOH	OD
Švedska	1	1	1	1	1	1	1	1
Finska	1	1	1	1	1	1	1	1
Danska	1	1	1	1	1	1	1	1
Nizozemska	1	1	1	1	1	1	1	1
Belgija	1	1	1	1	1	1	1	1
Norveška	1	1	1	1	1	1	1	1
Švica	1	1	1	1	1	1	0.5	1
Nemčija	1	1	1	1	1	1	0.5	1
Avstrija	1	1	1	1	1	1	0.5	1
Velika Brit.	1	1	1	1	1	1	0.5	1
Irska	1	0.5	1	1	1	1	0.5	1
Francija	1	1	0.5	1	1	1	0.5	0.5
Italija	1	1	0.5	0.5	0.5	1	0.5	0.5
Španija	0.5	0.5	0.5	0.5	1	0.5	0.5	0.5
Portugalska	0.5	0.5	0	0.5	1	0.5	0.5	0.5
Češka	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Slovenija	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Madžarska	0.5	0.5	0	0.5	0.5	0.5	0	0.5
Estonija	0.5	0	0.5	0.5	0.5	0.5	0	0.5
Grčija	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0	0.5	0.5
Slovaška	0.5	0.5	0.5	0	0.5	0.5	1	0.5
Poljska	0	0	0	0.5	0.5	0	0	0
Latvija	0	0	0	0	0.5	0	0	0.5
Litva	0	0	0	0	0.5	0	0	0
Romunija	0	0	0	0	0	0	0	0
Bolgarija	0	0	0	0	0	0	0	0
Rusija	0	0	0	0	0	0	0	0

Kratice:

RU – razvojne performance

CK – civilizacijska kompetenca

SK – socialni kapital

KM – kognitivna mobilizacija

KP – kvaliteta politike

PD – podjetniški duh

KOH – socialna kohezivnost

OD – odprtost družbe

6. Razprava in sklep

Z izjavo, da so šle – in še vedno gredo – bivše socialistične države skozi procese celovite sistemske transformacije, ne bomo povedali nič novega. Povečini so sprožile niz obsežnih reform, ki potekajo v različnih družbenih sferah, s končnim ciljem vzpostaviti institucionalni okvir, ki bi bil primerljiv s tistim, ki v splošnih potezah obstaja v večini razvitih zahodnih držav.

Vendar bi lahko uspešen zaključek institucionalnih reform opisali kot nujen, ne pa tudi kot zadosten pogoj razvojne uspešnosti. Za to morajo biti razviti bolj kvalitativni in dinamični dejavniki, ki smo se jih dotaknili tudi v naši analizi (ti sociokulturni dejavniki so iz nje razvidni). Še več, so nujni za doseganje stanja sistemske kompetitivnosti na mednarodnem območju. Vendar pa niti kompetitivnosti niti gospodarskega razvoja ne smemo pojmovati kot ciljev samih po sebi. Kompetitivnosti ne smemo pojmovati kot igro ničelne vsote, ampak kot igro, v kateri lahko vsi dobijo. Z drugimi besedami, konkurenčnost ima pozitiven vpliv takrat, kadar lahko prispeva k razvoju človeških virov ter pospešuje procese sinergije in kooperacije. Dolgoročno morajo ekonomski napredek in modernizacija ostalih družbenih sfer temeljiti na konceptu zdržnega (in v končni instanci trajnostnega) razvoja, ki vključuje družbene in okoljske omejitve.

Zgornja analiza demonstrira dve temeljni značilnosti stanja socialnih in kulturnih vidikov razvoja v izbranih družbah. Po eni strani lahko ugotovimo, da *Slovenija spada v skupino držav, ki jo sestavljajo še Češka, Španija, Portugalska, Slovaška ter Grčija (blizu pa sta Madžarska in Estonija)*. Po drugi strani pa lahko ugotovimo *zaostanek Slovenije za državami razvojnega jedra in – v večini proučevanih kazalnikov – za večino starih članic Evropske unije (EU-15)*. Kljub temu pa v nekaterih pomembnih vidikih *Slovenija dosega podobne ali celo boljše rezultate kot jih dosega južno krilo EU, posebej v primerjavi z Grčijo in Portugalsko*.

Ugotovili smo, da zgodovinsko dediščino in kulturne modele lahko uporabimo za razlago produktivnih potencialov družb ali regij in njihovih razvojnih poti. Glede kognitivne mobilizacije lahko ugotovimo, da je Slovenija na splošno primerljiva le z najmanj razvitimi članicami EU, čeprav lahko razločimo pozitivne trende v nekaterih vidikih (npr. vpis v formalne oblike izobraževanja). Bolj problematični aspekt je neformalno izobraževanje, tj. permanentni proces vseživljenjskega izobraževanja, ki je nezadostno razvit v vseh postsocialističnih družbah. Posebej problematična – z vidika uspešne kognitivne mobilizacije – je šibkost mehanizmov za mediacijo, koordinacijo in kooperacijo med 'proizvajalci znanja' (univerze in raziskovalni inštituti) na eni strani in podjetji in ostalimi 'konzumenti znanja' (javna uprava, storitvene organizacije itd.) na drugi.

Na področju politike lahko v Sloveniji prav tako ugotovimo precejšnje pozitivne spremembe. Lahko bi ocenili, da je Slovenija uspela konsolidirati svoj demokratični sistem. Vendar pa lahko glede na večino indikatorjev ocenimo, da je kvaliteta politike pod ravni, ki jo dosegajo države razvojnega jedra. Predvsem je problematično to, da so pomanjkljivo razviti tisti elementi, ki bi omogočali večjo učinkovitost političnoadministrativnega sistema in višjo raven kakovosti demokracije (državljska participacija,

dinamični sistem političnih asociacij, kompetenca in nepristranskost državnih institucij itd.).

Razlike med razvojnim jedrom EU in Slovenijo so tudi v podjetniškem duhu. Vendar pa je tu situacija večplastna. Zato ne moremo na splošno govoriti o veliki vrzeli med Slovenijo in (nekdanjo) Evropsko unijo. Namreč, že v sami EU-15 obstajajo velike razlike. Nekatere države, kot so Finska, Švedska in Nizozemska, so seveda daleč pred Slovenijo. Po drugi strani pa je ta dejavnik v nekaterih južnih članicah celo slabše razvit kot v Sloveniji.

Tudi pri dejavniku družbene kohezivnosti je podoba dokaj heterogena. Lahko bi dejali, da obstajajo nekateri elementi (temeljni vrednotni konsenz, razvit občutek nacionalne identitete), na katerem lahko temelji socialna kohezivnost. Vendar pa je mogoče opaziti tudi nekatere negativne trende, kot so npr. rast družbene neenakosti in različne manifestacije družbene anomalije. Še več, civilna družba je šibko razvita, različne oblike državljske participacije pa so šele v procesu formiranja.

Slovenijo označuje tudi razmeroma visoka stopnja politične odprtosti, ki se je manifestirala še posebej v procesu pridruževanja Evropski uniji. Kar pa se tiče ekonomske in kulturne odprtosti, je situacija bolj komplicirana.

Na temelju te kratke študije lahko postavimo tezo, da je ena ključnih ovir za večjo razvojno prodornost in institucionalno učinkovitost Slovenije še vedno nezadostna raven socialnega kapitala v obliki generaliziranega zaupanja, kooperacije ter spontane samoorganizacije, kar ima negativen vpliv na sposobnost ustanavljanja projektnih in asociacijskih tipov organizacij kot tudi oblikovanje intermediarnih struktur. Ta vpliv je posebej opazen v tistih komponentah, ki zahtevajo intenzivno komunikacijo in posebne (nekonvencionalne) rešitve, ki temeljijo na spontani sociabilnosti. Na temelju nekaterih indikatorjev iz Evropske raziskave vrednot se zdi, da se je položaj v Sloveniji izboljšal, vendar pa ne vemo, ali akumulirani socialni kapital v resnici kroži in se uporablja, še posebej če upoštevamo nizko stopnjo zaupanja.

Sklenemo lahko, da je Slovenija v zadnjem desetletju dvajsetega stoletja dosegla znaten napredek in si je ustvarila dobro startno pozicijo za prihodnjo razvojno dinamiko. Vendar pa se še ni preoblikovala v propulzivno, vibrantno družbo, ki ceni kreativnost, odprtost duha ter socialno in tehnološko inovativnost.

Opombe

1. Eden prvih primerov proučevanja socialnega kapitala v Vzhodni Evropi, najdemo v zborniku, ki sta ga uredila Badescu in Uslaner (2003).
2. Vprašanje se glasi: »V tej državi obstajajo različne inštitucije, na primer vlada, sodišča, policija, uradniki. Na tej sedemstopenjski lestvici, kjer 1 pomeni nezaupanje, 7 pa veliko zaupanje, prosim pokažite, kakšno je vaše zaupanje v te ustanove«. Zatem se zastavi tudi vprašanje o zaupanju v »večino ljudi, ki jih srečate«.
3. Naša operacionalizacija razvojnih performanc temelji na Porterjevi definiciji uspešnega gospodarskega razvoja kot »proces neprekinjenega izboljševanja, v katerem se *poslovno okolje naroda razvije, da omogoča in spodbuja čedalje bolj sofisticirane oblike konkuriranja*« (Porter,

v *Global Competitiveness Report 2001–2002*: 57, originalni poudarki). Torej pojmuje kot države razvojnega jedra tiste države, v katerih podjetja tekmujejo na trgu na temelju inovativnih izdelkov, dobro organiziranih proizvodnih procesov, ki prispevajo k produktivnosti dela in k visokim plačam. V teh državah je raven BDP tipično visoka. Podjetja iz polperifernih držav proizvajajo izdelke, ki so tudi relativno sofisticirani. Vendar pa tehnologija v teh državah še vedno v znatni meri prihaja iz tujine z licencami, skupnimi vlaganji, neposrednimi tujimi investicijami ipd. Ključni vir naraščanja kompetitivnih prednosti je naraščanje učinkovitosti. Zato so investicije v bolj učinkovito infrastrukturo ključne za doseganje gospodarske rasti. V perifernih državah je dominantni vir kompetitivnih prednosti poceni delovna sila. Proizvodi podjetij v teh državah so večinoma relativno enostavni in niso inovativni, pogosto jih proizvajajo s tehnologijami, ki so jih prodala podjetja iz razvitejših držav potem, ko niso bile več zadosti profitabilne. Ključni vir torej ni enkratnost ali sofisticiranost produkta, ampak njegova nizka cena.

4. Ta koncept je razvil Sztompka, da bi pojasnil razlike med razvitimi zahodnimi in vzhodnoevropskimi družbami. Njegovo formulacijo smo znatno spremenili v poskusu, da bi jo toliko izboljšali, da bi lahko opazovali tudi razlike med vzhodnoevropskimi družbami.

Literatura in viri

- Adam, Frane, Makarovič, Matej, Rončević, Borut in Tomšič, Matevž (2001): Socio-kulturni dejavniki razvojne uspešnosti: Slovenija v evropski perspektivi. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Adam, Frane, Makarovič, Matej, Rončević, Borut in Tomšič, Matevž (2004): *The Challenges of Sustained Development: The Role of Socio-cultural Factors in East-Central Europe*. Budimpešta in New York: CEU Press.
- Adam, Frane in Rončević, Borut (2002): Social capital as an useful scientific metaphor. V: Nikolai Genov (ed.): *Advances in sociological knowledge over half a century*. Pariz: International Social Science Council, str. 207–234.
- Adam, Frane in Rončević, Borut (2003): Social Capital: Recent Debates and Research Trends. *Social Science Information*, 42, 2, str. 155–183.
- Adler, Paul in Kwon, Seok-Woo (2000): Social Capital: The Good, the Bad and the Ugly. V: Eric L. Lesser (ured.): *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*. Boston: Butterworth-Heinemann, str. 89–115.
- Axford, Barrie (1995): *The Global System: Economics, Politics and Culture*. Cambridge: Polity Press.
- Badescu, Gabriel in Uslaner, Eric M. (2003): *Social Capital and the Transition to Democracy*. London, New York: Routledge.
- Baron, James in Hannan, Michael (1994): The Impact of Economics on Modern Sociology. *Journal of Economic Literature*, 32, 3, str. 1111–1146.
- Becker, Gary S. (1964): *Human Capital*. New York: Columbia University Press.
- Becker, Gary S. in Murphy, Kevin M. (2000): *Social Economics: Market Behavior in a Social Environment*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Bell, Daniel (1973): *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Books.
- Berger, Peter L. in Luckmann, Thomas (1995): *Modernity, Pluralism and the Crisis of Meaning. The Orientation of Modern Man*. Gütersloh: Bertelsmann Foundation Publishers.
- Burt, Ronald S. (2001): Structural Holes versus Network Closure as a Social Capital. V: Nan Lin,

- Karen Cook and Ronald S. Burt (ured.): *Social Capital: Theory and Research*. New York: Alan de Gruyter, str. 31–56.
- Coleman, James (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts; London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- van Deth, Jan (2003): *Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies*. *International Journal of Social Research Methodology*, 6, 1, str. 79–92.
- Ellias, Norbert (1994): *The Civilizing Process*. Oxford, Cambridge: Blackwell.
- European Commission (2001): *Real Convergence in Candidate Countries – Past Performance and Scenarios in the Pre-accession Economic programmes*. Brussels, 16. November.
- Evans, Peter (1996): *Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy*. *World Development*, 24, 6, str. 1119–1132.
- Foley, Michael W. in Edwards, Bob (1999): *Is It Time to Disinvest in Social Capital*. *Journal of Public Policy*, 19, 2, str. 141–173.
- Fukuyama, Francis (2001): *Social Capital, Civil Society and Development*. *Third World Quarterly*, 22, 1, str. 7–20
- Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Penguin Books.
- Gambetta, Diego (1988): *Mafia: the Price of Distrust*. V: Diego Gambetta (ured.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Basil Blackwell Ltd., str. 158–75.
- Gibbons, Michael, Limoges, Camille, Nowotny, Helga, Schwartzman, Simon, Scott, Peter, Trow, Martin (1994): *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publications.
- Giddens, Anthony (2000): *The Third Way and its Critics*. Cambridge (UK): Polity Press.
- Granovetter, Mark S. (1973): *The Strength of Weak Ties*. *American Journal of Sociology*, 78, 6, str. 1360–1380.
- Halman, Loek (2001): *The European Values Study: A Third Wave*. WORC, Tilburg University.
- Healy, Tom, Côté, Sylvain, Helliwell, John F., Field, Simon (2001): *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. Paris: OECD.
- Heylighen, Francis (1992): *Principles of Systems and Cybernetics: an Evolutionary Perspective*. V: Robert Trappl (ured.): *Cybernetics and Systems '92*. Singapore: World Science, str. 3–10.
- Kanter, Rosabeth M. in Eccles, Robert C. (1990): *Making Network Research Relevant to Practice*. V: Nitin Nohria and Robert C. Eccles (ured.): *Networks and Organisations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, str. 521–27.
- Lin, Nan (2001): *Building a Network Theory of Social Capital*. V: Nan Lin, Karen Cook and Ronald S. Burt (ured.): *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter, str. 3–29.
- Lin, Nan, Fu, Yang-chih in Hsung, Ray-May (2001): *The Position Generator: Measurement Techniques for Investigations of Social Capital*. V: Nan Lin, Karen Cook and Ronald S. Burt (ured.): *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter, str. 57–81.
- Mayntz, Renate (1994): *Governing Failures and the Problem of Governability: Some Comments on a Theoretical Paradigm*. V: Jan Kooiman (ured.): *Modern Governance: New Government-Society Interactions*, London: Sage, str. 9–20.
- Messner, Dirk (1997): *The Network Society: Economic Development and International Competitiveness as Problems of Social Governance*. London: Frank Cass.

- Mintzberg, Henry (1989): *Mintzberg on Management: Inside our Strange World of Organizations*. New York: The Free Press.
- Narayan, Deepa in Cassidy, Michael F. (2001): A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory. *Current Sociology*, 49, 2, str. 59–102.
- New Democracies Barometer V, 1998. Centre for Study of Public Policy, University of Strathclyde.
- Portes, Alejandro (1998): Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, str. 1–24.
- Putnam, Robert D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ragin, Charles (2000): *Fuzzy-Set Social Science*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Ritzen, Joseph in Woolcock, Michael (2000): Social Cohesion, Public Policy, and Economic Growth. Referat predstavljen na Annual Bank Conference on Development Economics (World Bank) v Parizu, 26–28 junij 2000.
- Rothberg, Robert I. (ured.) (2001): *Patterns of Social Capital. Stability and Change in Historical Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sandefur, Rebecca in Laumann, Edward O. (1998): A Paradigm for Social Capital. *Rationality and Society*, 10, 4, str. 481–501.
- de Soto, Hernando (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. London: Bantam Press.
- The Global Competitiveness Report 2001–2002. World Economic Forum. New York, Oxford. Oxford University Press.
- Transition Report 1999: Ten Years of Transition. London, Washington: EBRD.
- Waters, Malcolm (1995): *Globalization*. London, New York: Routledge.
- Weber, Max (2002): *Protestantska etika in duh kapitalizma*. Ljubljana: Studia Humanitatis.
- Willke, Helmut (1995): *Systemtheorie III: Steuerungstheorie*. Stuttgart: Gustav Fischer.
- Woolcock, Michael in Narayan, Deepa (2000): Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy. *The World Bank Research Observer*, 15, 2, str. 225–249.
- World Values Survey 1995.

Naslov avtorjev:

prof. dr. Frane Adam
Fakulteta za družbene vede
Kardeljeva pl. 5
1000 Ljubljana
e-mail: frane.adam@fdv.uni-lj.si

doc.dr. Borut Rončević
Visoka šola za upravljanje in poslovanje
Na Loko 2, 8000 Novo mesto
e-mail: borut.roncevic@guest.arnes.si

*Prejeto avgusta 2004 in sprejeto za objavo novembra 2004.
Po mnenju uredništva je prispevek uvrščen kot izvirni
znanstveni članek (s kvalitativno in kvantitativno argumentacijo).*