

2345678 Management

4

LETO 4 · ŠTEVILKA 1 · POMLAD 2009

Firm Size, Audit Regulation and Fraud
Detection: Empirical Evidence
from Iran

Mahdi Salehi and Ali Mansoury

3

Strošek lastniškega kapitala podjetja:
primer ocene za izbrane slovenske
delniške družbe

Igor Stubej

2

Stres, gibalna dejavnost, zdravstveno stanje
in življenjski slog zaposlenih
v Hitovi igralnici Park

Damir Karpljuk, Maja Meško,

Mateja Videmšek

in Suzana Mlinar

1

Primer izpeljave analize besedila
v kvalitativni raziskavi

Vasja Roblek

Laž in laganje: pomen, zaznavanje
in vloga v managementu

Marija Karačić

9. znanstvena konferenca
Globalizacija kulture

Armand Faganel

9. mednarodna znanstvena konferenca
MIC 2008 v Barceloni

Suzana Sedmak, Marijana Pregarac

in Janez Šušteršič

ISSN 1854-4223



Management

Revija *Management* je namenjena managerjem in podjetnikom, raziskovalcem in znanstvenikom, študentom in izobražencem, ki snujejo in uporabljajo znanja o obvladovanju organizacij. Združuje dejavnostne, vedenjske in pravne vidike managementa in organizacij. Obravnava dejavnosti organizacij, njihovo urejenost in sredstva, ki jih uporabljajo. Obsega management tehnologij in management ljudi, obravnava delovanje organizacij v različnih okoljih. Zastopa svobodo misli in ustvarjanja, sprejema različnost vrednot, interesov in mnenj. Zavzema se za etičnost odločanja, moralnost in zakonitost delovanja.

Revija *Management* je vključena v EconPapers in DOAJ; izhaja s finančno pomočjo Agencije za raziskovalno dejavnost Republike Slovenije.

ODGOVORNI UREDNIK

izr. prof. dr. Mitja I. Tavčar

GLAVNI UREDNIK

izr. prof. dr. Štefan Bojnec

UREDNIŠKI ODBOR

Alen Balde, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Milena Bevc, *Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana*

Primož Dolenc, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Slavko Dolinšek, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Peter Fatur, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Imre Fertő, *Magyar Tudományos Akadémia,*

Közgazdaságtudományi Intézet,

Madžarska

Ajda Fošner, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Uroš Godnov, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Aleš Groznik, *Univerza v Ljubljani,*

Ekonomska fakulteta

Henryk Gurgul, *Akademia Górniczo-*

Hutnicza w Krakowie, Poljska

Maja Konečnik, *Univerza v Ljubljani,*

Ekonomska fakulteta

Davorin Kračun, *Univerza v Mariboru,*

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Tadej Krošlin, *Univerza v Mariboru,*

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Janko Kralj, *zaslužni profesor*

Mirna Leko-Šimić, *Sveučilište Josipa*

Juraja Strossmayera Osijek, Hrvaška

Alessio Lokar, *Università degli Studi*

di Udine, Italija

Matjaž Mulej, *Univerza v Mariboru,*

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Zbigniew Pastuszek, *Uniwersytet Marii*

Curie-Skłodowskiej, Poljska

Rajesh K. Pillania, *Management Develop-*

ment Institute, Strategic Management

Group, Indija

Klement Podnar, *Univerza v Ljubljani,*

Fakulteta za družbene vede

Mojca Prevodnik, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Cezar Scarlet, *Universitatea Politehnica*

București, Romunija

Suzana Sedmak, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Hazbo Skoko, *Charles Sturt University,*

Avstralija

Marinko Škare, *Sveučilište Jurja Dobrile*

u Puli, Hrvaška

Janez Šušteršič, *Univerza na Primorskem,*

Fakulteta za management Koper

Milan Vodopivec, *The World Bank, ZDA*

IZDAJA

Univerza na Primorskem,

Fakulteta za management Koper

Vodja založbe: Alen Ježovnik

Naslov uredništva: Cankarjeva 5,

SI-6104 Koper

Telefon: 05 610 2031

Faks: 05 610 2015

Elektronska pošta: mng@fm-kp.si

Splet: www.mng.fm-kp.si

Lektoriranje: Ksenija Štrancar

Oblikovanje: Alen Ježovnik

NAVODILA AVTORJEM

Jezik in obseg članka. Prispevki za revijo *Management* so napisani v slovenščini ali angleščini. Članki naj obsegajo od 4000 do 5000 besed vključno z opombami, seznamom literature in grafičnimi prikazi, drugi prispevki pa od 1000 do 2000 besed. Naslov članka mora biti razumljiv in jedrnat ter ne sme biti daljši od 60 znakov.

Jezikovna pravilnost in slog. Pričakuje se, da so rokopisi jezikovno neoporečni in

Management

ISSN 1854-4223 · LETO 4

ŠTEVILKA 1 · POMLAD 2009

3 Predgovor

ČLANKI *Articles*

5 Firm Size, Audit Regulation and Fraud Detection:
Empirical Evidence from Iran

Mahdi Salehi and Ali Mansoury

21 Strošek lastniškega kapitala podjetja: primer ocene
za izbrane slovenske delniške družbe

Igor Stubelj

39 Stres, gibalna dejavnost, zdravstveno stanje in
življenjski slog zaposlenih v Hitovi igralnici Park

*Damir Karpljuk, Maja Meško, Mateja Videmšek
in Suzana Mlinar*

53 Primer izpeljave analize besedila
v kvalitativni raziskavi

Vasja Roblek

MNENJA *Opinions*

71 Laž in laganje: pomen, zaznavanje
in vloga v managementu

Marija Karačič

POROČILA *Reports*

85 9. znanstvena konferenca Globalizacija kulture

Armand Faganel

89 9. mednarodna znanstvena konferenca
MIC 2008 v Barceloni

*Suzana Sedmak, Marijana Pregarac
in Janez Šušteršič*

94 POVZETKI *Abstracts*

Predgovor

Pred vami je prva letošnja številka revije Management, v kateri so objavljeni štiri članki, eno mnenje in dve poročili s konferenc.

V prvem članku, ki je v angleščini, avtorja Mahdi Salehi in Alij Mansoury obravnavata in empirično analizirata vprašanja o velikosti podjetij, reguliranju finančnega nadzora in odkrivanju poslovno-finančnih nepravilnosti v podjetjih na primeru Irana. V treh člankih v slovenščini avtorji obravnavajo naslednje teme. Igor Stubelj se osredotoča na analiziranje stroškov lastniškega kapitala podjetja na primeru ocene za izbrane slovenske delniške družbe. Damir Karpljuk, Maja Meško, Mateja Videmšek in Suzana Mlinar obravnavajo vprašanja stresa, gibalne dejavnosti, zdravstvenega stanja in življenjskega sloga zaposlenih v Hitovi igralnici Park v Novi Gorici. Vasja Roblek pa posebno pozornost nameni kvalitativnim vrstam analiz s primerom izpeljave analize besedila v kvalitativni raziskavi.

Marija Karačić v svojem prispevku osvetli vprašanje laži in laganja ter njunega zaznavanja in vloge v managementu.

V tokratni številki sta tudi dve poročili o udeležbi na mednarodni znanstveni konferenci. Armand Faganel piše o 9. znanstveni konferenci Globalizacija kulture, Suzana Sedmak, Marijana Pregarac in Janez Šušteršič pa o 9. mednarodni znanstveni konferenci MIC 2008, ki je potekala v Barceloni.

Štefan Bojnec, glavni urednik
Mitja I. Tavčar, odgovorni urednik

Firm Size, Audit Regulation and Fraud Detection: Empirical Evidence from Iran

MAHDI SALEHI and ALI MANSOURY
University of Zanjan, Iran

An auditor has the responsibility for the prevention, detection and reporting of fraud. Illegal acts and errors are the most controversial issues in auditing, and have been the most frequently debated areas amongst auditors, politicians, media, regulators and the public. Prior research has documented a positive association between audit quality and auditor size. While some studies have used the audit fee as a surrogate for audit quality, other studies have employed more direct measures, such as the outcomes of quality control reviews. Those latter studies, however, used samples that suffer from severe geographic or client-type restrictions. Moreover, most studies of the quality-size relationship have focused on relatively large CPA firms. By the way, in recent years there has been considerable debate about the nature of audit practice (Salehi 2007). Auditors also have responsibility for ensuring the accuracy and precision of statements prepared by managers.

Key words: audit regulation, fraud detection, audit responsibility, Iran

Introduction

Etymologically, the word 'audit' is derived from the Latin word, 'audire,' which means 'to hear'. Thus in the beginning, the word 'audit' was meant 'to hear' and auditor literally meant a 'hearer'. The hearing function by the auditor was then aimed at declaring that the accounts kept by the management and the financial statements prepared by them were 'true and correct', and his function was to give assurance against fraud and intentional mismanagement. Gradually, this hearing function of the auditor was transformed into a verifying function. Hence the principal purpose of independent auditing now is to form an opinion on the accuracy, reliability and fairness of representations in the financial statements of enterprises, and to make this information available to external users. According to Salehi (2008) a current search for synonyms revealed various suggestions for the term audit, as follows:

- inquiry – inquest
- exploration – examination
- inquisition – inspection
- research – scrutiny
- study – analysis
- probe – account for
- review – survey
- report on – check out

Accordingly, the main object of audit was also transformed thus making the auditor declare that the accounts prepared by the companies as revealed by their financial statements were 'true and fair'.

Littleton (1933, 260) was of the view that early auditing was designed to verify the honesty of persons charged with fiscal, rather than managerial responsibilities. He identified two types of early audits; firstly, public hearings of the results of government official audits, and secondly, the scrutiny of the charge-and-discharge accounts. Both types of audit were designed to afford a check upon 'accountability' and nothing more. It was in effect a case of examining and testing an account of stewardship (Littleton 1933, 264). Many researches conducted on the concept of audit and its purposes also evidence the same.

In the nineteenth century, the role of auditors had been directly linked to management's stewardship function (Flint 1971), with stewardship being regarded in the narrow sense of honesty and integrity. But the verifying function was on a sampling basis because of the burgeoning volume of business activity. This functional shift in auditing from 'true and correct view' to 'true and fair view' caused a paradigm shift in the audit process. This also caused a change in audit opinion from 'complete assurance' to 'reasonable assurance'. According to Chow (1982), controlling the conflict of interests among firm managers, shareholders and bondholders is a major reason for engaging auditors. In essence, auditing is an independent function by means of an ordered and structured series of steps, critically examining the assertions made by an individual or organization about economic activities in which they have engaged and communicating the results in the form of a report to the users.

The audit profession is crucial to current economies because of the assurances that auditors provide to users of financial statements (Arens and Leobbecke 2000). Auditing increases the reliability of financial information provided to investors, owners, creditors and

other users. In a nut shell, the auditor's duty is detection of fraud and errors.

Fraud: The Concept and Definition

Allyne and Howard (2005, 285), define fraud as intentional deception, cheating and stealing. Some common types of fraud include creating fictitious creditors, 'ghosts' on the payroll, falsifying cash sales, undeclared stock, making unauthorized 'write-offs', and claiming excessive or never-incurred expenses. Pollick (n.d.) regards fraud as a deliberate misrepresentation, which causes one to suffer damages, usually monetary losses. According to Pollick, most people consider lying as fraud, but, in a legal sense, lying is only one small element of actual fraud. Albrecht et al. (1995 cited in Allyne and Howard 2005, 287) classified fraud into: employee embezzlement, management fraud, investment scams, vendor fraud, customer fraud, and miscellaneous fraud. Fraud also involves complicated financial transactions conducted by the white financial reporting process and auditing functions.

Fraud is the intentional distortion of financial statements or other records by persons internal or external to the authority, carried out to conceal the misappropriation of assets or otherwise for gain. It is a generic term to describe a variety of offences under either the Theft Act 1968 or the Criminal Justice Act 1987. This definition does not include other irregularities which may result in loss to the Council (e.g. theft). Therefore, for the purpose of this Strategy fraud has a wider meaning to include other irregularities. Pollick (n.d.) defines fraud as white – collar criminals, business professionals with specialized knowledge and criminal intent. Further, according to the Black Law Dictionary (cited in Lawrence and Wells 2004), fraud also means taking advantage over another person by providing false, misleading suggestions, or by suppression of the truth. Therefore, fraud is not restricted to monetary or material benefits. It includes intangibles such as status and information. In the Anti-fraud policy in Murdoch University (2001), fraud is described as '... inducing a course of action by deceit or other dishonest conduct, involving acts or omissions or the making of false statements, orally or in writing, with the object of obtaining money or other benefits from or by evading a liability.'

Auditor Roles for Fraud Detection

The external auditor provides a crucial role in providing reasonable assurance to the quality of financial information presented to stakeholders and other users of financial statements. As an independent,

objective party, shareholders, creditors and other interested parties rely on the audit report to determine whether to rely on the information for decision making. The two primary characteristics that most stakeholders expect from the external auditor are competence and independence. State licensure requirements address the technical competency aspects of the external auditor. The state of independence is more difficult to determine. The role of auditors has not been well defined from the inception (Alleyne and Howard 2005). Porter (1997) reviews the historical development of the auditors' duty to detect and report fraud over the centuries. Her study shows that there is an evolution of auditing practices and shift in auditing paradigm through a number of stages. Boynton, Johnson, and Kell (2005) claim that auditors are required to be more proactive in searching for fraud during the course of an audit under ISA 240 (Revised). Their duties now include considering incentives and opportunities presented to potential fraudsters, as well as rationalizations that the fraudulent acts are justified. Auditors are also expected to inquire more closely into reasons behind such matters as, for example, errors in accounting estimates, unusual transactions that appear to lack business rationale, and a reluctance to correct immaterial errors discovered by the audit.

A relatively early study by Jensen and Meckling (1976) examines some of the issues associated with the distinction between managing and funding a business and demonstrates how the separation of the two gives The study shows how a role for auditors arises naturally from the existence of outside ownership, or equity, claims against a firm. As managers' share of firm ownership declines, they have the incentive to boost their own total compensation, including all types of fringe benefits, at the expense of the other owners. Potential investors, recognizing that the owner managers have this incentive, reduce the price they are willing to pay for shares in the firm. But if the owner-managers can commit to limiting their perquisites, investors will be willing to pay more for shares, benefiting the owner-managers' efforts to expand the firm. Subjecting the firm's financial records to an independent audit can enhance the credibility of such a commitment by the owner-managers.

Jensen and Meckling show that similar considerations apply to a firm funded by debt, or bonds. In this case, the owner-managers borrow money to run the business. Here, too, the managers' incentives differ from those of the individuals funding the firm. After managers have raised funds from debt holders, they can benefit by investing the money in high-risk activities. Debt holders recognize the man-

agers' and shareholders' incentive to pursue high-risk activities, potentially at their expense, and therefore demand a higher rate of interest, or a risk premium, on the money lent to the firm. However, by committing in a debt covenant to policies that limit debt holders' risk exposure, the managers and shareholders may be able to reduce the premium. An independent auditor can help the managers and shareholders demonstrate to debt holders that such risk-limiting policies are being followed.

Similar considerations apply to the role of debt covenants and auditing in addressing the underinvestment problem Myers (1977) analyzes, in which the shareholders of a firm with outstanding debt can have the incentive to reject investment projects with a positive net value if the proceeds would accrue to debt holders. Smith and Warner (1979) describe various types of covenants to protect bondholders from managers' and equity holders' incentives to act against their interests. Auditing can help verify the accounting criteria in such covenants and help ensure that the agreements are honored. If those investments pay off, the managers can repay the debt holders the promised amount and keep the remainder for themselves. If the investments perform poorly, they can simply default on the debt. In this case, shareholders are on the side of the managers, since they, too, could benefit from high-risk activities once the debt has been issued. According to the above researches, several factors may affect audit detection of fraud and irregularities. In this survey the authors going to test the affect of audit regulation on fraud detection, lack of conflict interest and fraud detection, audit market mechanism and fraud detection, and audit firm size and fraud detection. Here we are going to explain the firm size and audit quality which may lead to fraud detection. Furthermore, we ignore other factors which in this research we assumed that may affect to fraud detection.

Firm Size

The size of audit firm has been used as a surrogate for audit quality, that is, large audit firms have a reputation to safeguard and therefore will ensure an independent quality audit service. Larger audit firms have better financial resources and research facilities, superior technology and more talented employees to undertake large company audits than do smaller audit firms. Their larger client portfolios enable them to resist management pressure, whereas smaller firms provide more personalized services due to limited client portfolios and are expected to succumb to management requirements (Lys and Watts 1994). Therefore, the size of audit firm is an important

characteristic that reflects auditor independence. Thus, the issue of maintaining auditor independence is more crucial for smaller firms than larger firms. A large body of research examines the relationship between audit firm size and audit quality. Those studies can be traced back to the seminal work by DeAngelo (1981) and Dye (1993). DeAngelo argues that large audit firms are more independent and hence of higher quality both because of advanced techniques and more wealth at risk upon audit failure. On the other hand, Dye (1993) argues that investors are more likely to sue a large audit firm than a small audit firm upon untruthful disclosure for their 'deep pocket'. Both theories forecast a positive association between audit size and quality.

Empirically, many researchers have tested this association by different proxies of audit quality. For example, St. Pierre and Anderson (1984) and Palmrose (1988) use the frequency of law suit against audit firms as a measure of audit quality. Those authors found that larger audit firms have a lower incidence of litigations and thus higher quality. Reynolds and Francis (2001) and Craswell, Stokes, and Laughton (2002) provide evidence that larger audit firms tend to be stricter in issuing opinions. In another research, Teoh and Wong (1993) measured market perception of audit quality with earnings response coefficients and found that investors show more dramatic responses to reports audited by the Big 8 audit firms. DeAngelo (1981) suggested that users of financial statements differentiate the credibility of information content in the statements. However, Krishnan (2005) found evidence to the contrary and documented that audit quality differed between and within audit firms.

Empirical Evidences

Audit quality and auditor independence are intricately related and the direction of causality is not evident. For Ramsay (2001, 96), independence is an imprecise and ambiguous concept and there is much debate as to the appropriate level of auditor independence and how this should be applied. The securities and Exchange Commission (SEC) defines independence as a mental state of objectivity and lack of bias (Frankel, Johnson, and Nelson 2002, 72), while the International Federation of Accountants, IFAC (1999, 557) has stated that professional accountants in public practice when undertaking a reporting assignment should be and appear to be free of any interest which might be regarded, whatever its actual effect, as being incompatible with integrity, objectivity and independence. In its recently issued two quality control standards (ISQC1 and ISA 220R),

IFAC strengthens its previous audit quality control standards. The two new standards deal with the system of quality control, leadership responsibilities for quality, ethical requirements and independence, client acceptance and relationship, human resource management within the audit firm, engagement performance and monitoring. It prescribes two key requirements: the rotation of the engagement partner every seven years and the appointment of an independent pre-issuance audit quality control review partner for the audit of 'public interest entities'. Testing evidences and finding surrogates for empirical works have brought more questions than answers (Kinney and Libby 2002; School of Accountancy 2004). As it is very clear, one of the main components of audit quality is fraud detection. In such a condition, the authors requested to accomplish their job very accurately, in other words they requested to detect fraud in financial statements.

Analytical procedures (APs) have been posited to be a useful tool for identifying fraud (Thornhill 1995). APs is the name used for a variety of techniques the auditor can use to assess the risk of material misstatements in financial records. These procedures involve the analysis of trends, ratios, and reasonableness tests derived from an entity's financial and operating data. SAS no. 56 requires that APs be performed in planning the audit with an objective of identifying the existence of unusual events, amounts, ratios and trends that might indicate matters that have financial statement and audit planning implications (AICPA 1988). According to SAS no. 99, the current fraud standard, the auditor should consider the results of APs in identifying the risks of material misstatement due to fraud (AICPA 2002). While the procedures are well known and widely used, there is a general lack of understanding of how they are properly applied, and how much reliance should be placed on them. On the other side of the window, large numbers of prior studies have shown that auditor reputation has a direct association with audit quality. Consistent with the 'deep pockets hypothesis', Dye (1993) posited that wealthier audit firms have more motivation to be diligent in their examinations of client companies, as their greater wealth results in them being more susceptible to lawsuits, and therefore they have more to lose in the case of audit failure (Clarkson and Simunic 1994; Feltham, Hughes, and Simunic 1991). On the other hand, smaller firms were said to have less wealth; therefore, any favorable judgment in a lawsuit may possibly be a hollow victory. Pearson (1980) found the level of auditor independence to be positively associated with the size of the audit firm. Large audit firms did not rely on revenue from a single

client because the impact on their financial position was not material, as compared to smaller audit firms. Pearson (1980) reported that smaller firms would experience more difficulty in resisting client pressures in situations of conflict. DeAngelo (1981) contended that large audit firms had more to lose if they were found to have failed to honestly report a client's condition; therefore, their reports are expected to be more reliable. It was postulated that large firms have larger client portfolios than smaller firms; thus, they have more to lose if they are associated with accounting scandals. Smaller audit firms were also claimed to provide a more personalized mode of services that would enhance close relationships with their clients (Gul 1991; Shockley 1982). Shockley (1981) discovered that smaller audit firms are more vulnerable to the risk of auditor independence impairment than larger audit firms. However, partners from local and/or regional offices that responded to his questionnaire showed conflicting views. It is believed that this group of respondents is protective towards the smaller audit firm's image (Shockley 1981). Pearson and Ryans (1981/1982) revealed that smaller audit firms are more vulnerable to company management pressures than larger audit firms. However, partners in small and medium sized audit firms disagreed with the contention that the size of the audit firm differentiates independence. These results were supported when Gul (1991) also found that larger audit firms could more easily resist management pressure than smaller audit firms, and smaller audit firms were alleged to succumb to client pressure.

Large audit firms have superior technology and more talented employees than smaller firms, and consequently have higher incentives to behave independently (McLennan and Park 2003). As a consequence, the information contents of audit reports certified and produced by large firms are considered to be more credible and reliable than those of smaller audit firms (Davidson and Neu 1993, Beatty 1989; Titman and Trueman 1986). Join then!

Recent audit quality research has focused on the role of auditor industry specialization. Hogan and Jeter (1999) found that measures of specialization have increased in both regulated and unregulated industries, consistent with returns to specialization. Craswell, Francis, and Taylor (1995) argued that audit firms market themselves in terms both of a general reputation and of industry expertise. In a test of audit fees in the Australian audit market, they found that industry specialists receive a significant fee premium, and that this fee premium is a significant component of the fee premium received by the Big 5 firms.

Objectives and Research Questions

As previously mentioned, audit quality is the output of audit practice, and one of the major elements of audit quality is fraud detection. The objective of this study was to determine the factors which may have a positive or negative affect on audit quality or audit fraud detection. In order to reach this objective, the questions below were investigated in this research:

- Q1 *Do audit regulations affect fraud detection?*
- Q2 *Does the lack of conflict interest affect higher fraud detection?*
- Q3 *Does market mechanism positively affect fraud detection in the Iranian corporate sector?*
- Q4 *Does audit firm size have an effect on better fraud detection?*

To achieve the above objectives and answer the research questions suitable research methodologies were employed.

Research Methodology

In this research at the first step the important factors related to auditing quality were explored by studying technical contexts. Further, for collecting useable data according to the literature, suitable questionnaires were designed and developed. The questionnaires contained two parts namely; Bio data and main questions. In this research, participants at the first step were requested to determine their idea (agreement or disagreement on the effects of the independent variable on detecting important distortions). Then, according to their idea, they were asked to determine the degree of agreement and disagreement. For assessing degree of disagreement and agreement we used the range of integer numbers from -9 to 9, in which -9 represents strong disagreement, and 9 represents strong agreement with the hypothesis, while zero represents none of them. In this research, reliability and validity of the questionnaire determined by calculation of the Kronbakh Coefficient.

Then the validity of the explored title was assessed by the Delphi group, which includes the Iranian Association of Certified Public Accounting (IACPA) members. In the Delphi session, using the gained viewpoints, the elementary group was requested to determine the relation and importance of the detected index regulated. Hence we can say, that those factors which conduct research hypotheses are those factors which are completely compatible to the Iranian environment.

On the basis of important factors we conducted the study based on three hypotheses, including:

- H1 *The rule and regulation overseeing the activity of IACPA members' affects their willingness to explore and report important distortions neutrally.*
- H2 *The lack of Contrats benefit affects IACPA members' willingness to explore and report important distortions neutrally.*
- H3 *Market mechanism affects IACPA members' willingness to explore and report important distortions neutrally.*
- H4 *The size of auditing firms affects IACPA members' willingness to explore and report important distortions neutrally.*

Out of 240 questionnaires, 180 respondents completed the research. Among these 180 participants, there were 29 experts in accounting and auditing (16.10%) working as independent auditors, 30 participants (16.80%) working as internal auditors, 60 were financial and banking managements (62.40%), 30 were faculty members and 31 were accounting students. They consisted of 55 male (30.60%) and 125 female (29.40%). Furthermore, 135 participants (75%) were younger than 40 years and 45 participants (25%) older than 40. Among these 52.50% had less than one year's experience, 36 percent had between 10 to 20 years' experience and 21.5 per cent had more than 20 years' experience. The majority of participants had sufficient auditing knowledge. Out of 180 participants, 113 participants hold bachelor's degree in accounting and finance fields (62.50 per cent), and 67 participants hold MA or PhD degrees in accounting or finance fields (47.5 percent). Demographic characteristics of participants are summarized in table 1.

The binomial test was first conducted to assess which per cent of participants accept the effects of independent factors on dependent ones. For this purpose we divided the participants into two groups, i. e. those agreeing and disagreeing with the hypotheses. The results revealed that the rules and regulations that oversee the auditor practices have significant effects on auditor willingness to reporting important distortions neutrally ($p < 0.05$). Altogether 119 participants (66 per cent) agreed with this hypothesis which, according to our results, is confirmed (H1) with the mean degree of agreement equal to 1.8 (SD = 2.1, 95% of confidence interval from 1.2 to 2.4). The second hypothesis in this group was the survey on the lack of contrast benefit effects on auditor willingness to report important distortions neutrally. The result shows that this hypothesis (H2) is rejected, while 105 participants did not agree with this hypothesis (61 per cent); the mean degree of disagreement was -0.49 (SD = 1.91, 95 per cent of confidence interval from -1.6 to 0.084). According to our results, the

TABLE 1 Frequency table of participants

Case	Label	Frequency	Per cent
Gender	Male	55	30.60
	Female	125	69.40
Age	Less than 30	28	35.60
	30 to 45	98	54.60
	More than 45	18	9.80
Work experience	Less than 10	75	42.50
	10 to 20	64	36.00
	More than 20	38	21.50
Education	Bachelor degree	113	62.80
	Master	58	32.20
	PhD	3	1.70
Position	Independent Auditor	29	16.10
	Internal Auditor	30	16.80
	Financial and Banking Management	60	33.60
	Faculty member	30	16.80
	Student	31	17.50

third hypothesis in this research was significantly confirmed ($p < 0.05$). Further, there were 159 participants (88 per cent) who strongly agreed that the market mechanism does affect auditor willingness to report important distortions neutrally (H3). The size of audit firms was the final hypothesis that was not confirmed according to these results. There were 126 participants (70 per cent) who disagreed that the audit firms' size does have an effect on auditor willingness to report important distortions (H4). The summary results of testing hypotheses by binomial test are presented in table 2.

As earlier mentioned, the participants were requested to determine their degree of agreement or disagreement with the questions. Table 3 represents the mean degree of agreement or disagreement according to their ideas and other statistical tools.

As shown in table 3, the Market mechanism has the most effect on detecting important distortion neutrally by the auditor.

Conclusion

Accounting scandals such as Enron, WorldCom, Adelphia, and Global Crossing have stakeholders asking 'why the external auditors failed to detect financial statement fraud' (Lee 2003). Further, nowadays there may be a further increase in financial crimes, in such conditions the auditors should be alert, as well as acting as a watch

TABLE 2 Dependent variable effect on detecting and reporting distortions neutrally and test results by binomial test

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
H1	Disagreeing	61	0.34	0.5	0.000	Confirmed
	Agreeing	119	0.66			
H2	Disagreeing	109	0.61	0.5	0.34	Rejected
	Agreeing	71	0.39			
H3	Disagreeing	21	0.12	0.5	0.000	Confirmed
	Agreeing	159	0.88			
H4	Disagreeing	126	0.7	0.5	0.58	Rejected
	Agreeing	54	0.3			

NOTES Column headings are as follows: (1) hypothesis, (2) category, (3) frequency, (4) observed prop., (5) test prop., (6) asymp. sig., (7) result.

TABLE 3 Mean degree participants agreement or disagreement and other statistical tools

Independent variable	(1)	(2)	(3)
Rule and regulation oversees auditor activity	1.81	2.10	1.20 to 2.41
Contrast interest	-0.49	1.90	-1.06 to 0.84
Market mechanism	4.41	2.92	3.98 to 4.84
Size of auditing institution	-2.32	1.38	-3.12 to -1.53

NOTES Column headings are as follows: (1) mean degree, (2) standard deviation, (3) 95 per cent of confidence interval. Positive numbers represent mean degree of agreement while negative numbers represent mean degree of disagreement.

dog regarding their profession. However, a considerable amount of academic and policy literature exists about audit fraud duties (Wolnizer 1995). One cardinal issue is that, unless the auditor is a party to a major collusion act, a firm does not normally fail because of its auditor. The dominant reasons for corporate failure are bad operational and strategic decisions, unanticipated exogenous shocks and the dysfunctional behavior of the firm’s executives and employees. The audit process thus is at best diagnostic (Ng, Green and Simnett 2001, 352, 355), and the auditor may only be responsible for not properly diagnosing the firm’s financial position and performance. It is important to note that the true financial situation of the firm may not be observable, even under a real time financial reporting and accounting system, by the insiders of the firm. Hence, in trying to identify their correct financial position, Iranian firms may lead to limiting fraud commitments. To provide this ideal environment, according to the results of this survey from the view point of the participants, audit roles and regulations, and market mechanism may help

Iranian corporate sector to achieve this final audit goal. It is strongly suggested that audit roles and regulations be improved by Iranian audit legislators.

References

- AICPA. 1988. *Statement on auditing standards (SAS). No. 56: Analytical Procedures*. New York: American Institute of Certified Public Accountants.
- . 2002. *Statement on auditing standards (SAS). No. 99: Consideration of fraud in a financial statement audit*. New York: American Institute of Certified Public Accountants.
- Alleyne, P., and M. Howard. 2005. An exploratory study of auditors' responsibility for fraud detection in Barbados. *Managerial Auditing Journal* 20 (3): 284–303.
- Arens, A. A., and J. K. Leobbecke. 2000. *Auditing: An integrated approach*. 8th ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Beatty, R. P. 1989. Audit reputation and the pricing of initial public offerings. *Accounting Review* 64:693–709.
- Boynton, W., R. Johnson, and W. Kell. 2005. *Assurance and the integrity of financial reporting*. 8th ed. New York: Wiley.
- Chow, C. W. 1982. The demand for external auditing: Size, debt and ownership influences. *The Accounting Review* 57 (2): 272–291.
- Clarkson, P. M., and D. A. Simunic. 1994. The association between audit quality, retained ownership and firm-specific risk in US vs. Canadian IPO markets. *Journal of Accounting and Economics* 17 (1–2): 207–228.
- Craswell, A., J. Francis, and S. Taylor. 1995. Auditor brand name reputations and industry specializations. *Journal of Accounting and Economics* 20 (3): 297–322.
- Craswell, A., D. Stokes, and J. Loughton. 2002. Auditor independence and fee dependence. *Journal of Accounting and Economics* 33 (2): 253–275.
- Davidson, R. A., and D. Neu. 1993. A note on the association between audit firm size and audit quality. *Contemporary Accounting Research* 9 (2): 479–488.
- DeAngelo, L. E. 1981. Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics* 3 (3): 181–199.
- Dye, R. 1993. Auditing standards, legal liability and auditor wealth. *Journal of Political Economy* 101 (5): 887–914.
- Feltham, G. A., J. S. Hughes, and D. S. Simunic. 1991. Empirical assessment of the impact of auditor quality on the valuation of new issues. *Journal of Accounting and Economics* 14 (4): 375–399.
- Flint, D. 1971. The role of the auditor in modern society: An exploration essay. *Accounting and Business Research*, Autumn:287–293.

- Frankel, R., M. Johnson, and K. Nelson. 2002. The relation between auditors' fees and non-audit services and earnings management. *The Accounting Review* 77 (s): 71-105.
- Gul, F. A. 1991. Size of audit fees and perceptions of auditors' ability to resist management pressure in audit conflict situations. *Abacus* 27 (2): 162-173.
- Hogan, C. E., and D. C. Jeter. 1999. Industry specialization by auditors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 18 (Spring): 1-17.
- IFAC. 1999. IFAC handbook 1999: Technical pronouncements. New York: International Federation of Accountants.
- Jensen, M. C., and W. H. Meckling. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3 (4): 305-360.
- Kinney, W., and R. Libby. 2002. Discussion of the relation between auditors' fees for non audit services and earnings management. *The Accounting Review* 77 (s): 107-114.
- Krishnan, G. V. 2005. Did Houston clients of Arthur Andersen recognize publicly available bad news in a timely fashion? *Contemporary Accounting Research* 22 (1): 165-193.
- Lawrence, G. M., and J. T. Y. Wells. 2004. Basic legal concept. [Http://www.aicpa.org/pubs/jofa/oct2004/lawrence.htm](http://www.aicpa.org/pubs/jofa/oct2004/lawrence.htm).
- Lee, H. 2003. Effect of Sarbanes-Oxley act of 2002 and SEC final rulings on auditor independence. Working Paper, July, SUNY Institute of Technology.
- Littleton, A. C. 1933. *Accounting evolution to 1900*. New York: American Institute Publishing.
- Lys, T., and R. L. Watts. 1994. Lawsuits against auditors. *Journal of Accounting Research* 32 (1): 65-93.
- McLennan, A., and I. Park. 2003. The market for liars: Reputation and auditor honesty. Discussion Paper 587, The Institute of Social and Economic Research, Osaka University.
- Murdoch University. 2001. Anti-fraud policy. [Http://www.murdoch.edu.au/vco/audit/admin/polproc/AntiFraudPolicy.html](http://www.murdoch.edu.au/vco/audit/admin/polproc/AntiFraudPolicy.html)
- Myers, S. C. 1977. Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics* 5 (2): 147-75.
- Ng, T., W. Green, and R. Simnett. 2001. The effects of fraud risk and management representation on auditor's hypothesis generation. *Abacus* 37 (3): 352-368.
- Palmrose, Z. V. 1988. An analysis of auditor litigation and audit service quality. *The Accounting Review* 63 (1): 55-73.
- Pearson, M. A. 1980. A profile of the 'Big Eight' independence position. *Baylor Business Studies* 11:7-27.
- Pearson, M. A., and J. A. Ryans. 1981/1982. Fee structure and competition in public accounting. *The Ohio CPA Journal* 14 (1): 53-56.

- Pollick, M. Y. N.d. What is fraud? [Http://www.wisegeek.com/what-is-fraud.htm](http://www.wisegeek.com/what-is-fraud.htm).
- Porter, B. 1997. Auditors' responsibilities with respect to corporate fraud: A controversial issue. In *Current issues in auditing*, ed. M. Sherer, and S. Turley, 31-54. 3rd ed. London: Chapman.
- Ramsay, I. 2001. Independence of Australian company auditors: Review of current Australian requirements and proposals for reform. DOI: 10.2139/ssrn.298122.
- Reynolds, K., and J. Francis. 2001. Does size matter? The influence of large client on office-level auditor reporting decisions. *Journal of Accounting and Economics* 30 (3): 375-400.
- Salehi, M. 2007. Reasonableness of audit expectation gap: Possible approach for reducing. *Journal of Audit Practice* 4 (3): 50-59.
- . 2008. Evaluation of accounting and auditing in Iran. *Journal of Audit Practice* 5 (4): 57-73.
- School of Accountancy. 2004. International audit quality control standards: A South African perspective; Report to the Public Accountants and Auditors Board. School of Accountancy, Johannesburg.
- Shockley, R. A. 1981. Perceptions of auditors' independence: An empirical analysis. *The Accounting Review* 56 (4): 785-800.
- . 1982. Perceptions of auditor independence: A conceptual model. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 5 (2): 126-143.
- Smith, C. W., Jr., and J. B. Warner. 1979. On financial contracting: An analysis of bond covenants. *Journal of Financial Economics* 7 (2): 117-61.
- St. Pierre, K., and J. Anderson. 1984. An analysis of factors associated with lawsuits against public accountants. *The Accounting Review* 59 (2): 242-263.
- Teoh, S. H., and T. J. Wong. Perceived auditor quality and the earnings response coefficient. 1993. *The Accounting Review* 68 (2): 346-366.
- Titman, S., and B. Trueman. 1986. Information quality and the valuation of new issues. *Journal of Accounting and Economics* 8 (2): 159-172.
- Thornhill, W. T. 1995. *Forensic accounting: How to investigate financial fraud*. New York: Irwin.
- Wolnizer, P. 1995. Are audit committees red herrings? *Abacus* 31 (1): 45-66.

Strošek lastniškega kapitala podjetja: primer ocene za izbrane slovenske delniške družbe

IGOR STUBELJ

Univerza na Primorskem, Slovenija

Članek obravnava oceno stroška lastniškega kapitala podjetja, ki je pomemben, saj določa zahtevano donosnost, ki jo vlagatelji zahtevajo na vložena sredstva. Strošek lastniškega kapitala podjetja uporabimo kot diskontni faktor pri izračunavanju današnje vrednosti pričakovanih denarnih tokov lastnikov. V članku so prikazane metodološke rešitve ocene stroška lastniškega kapitala po CAPM na slovenskem trgu kapitala, ki spada med trge v razvoju. Za te je značilna kratka časovna vrsta razpoložljivih podatkov. Ocenjen je strošek lastniškega kapitala za izbrane slovenske delniške družbe.

Ključne besede: strošek lastniškega kapitala, CAPM, donosnost, tveganje

Uvod

Strošek lastniškega kapitala podjetja je pomemben, ker določa najmanjšo donosnost, ki jo vlagatelji zahtevajo na vložena sredstva. Strošek lastniškega kapitala podjetja je diskontni faktor za izračunavanje današnje vrednosti pričakovanih denarnih tokov, ki pripadajo lastnikom podjetij. Donosnosti v višini stroška lastniškega kapitala podjetja ne moremo šteti kot dodano vrednost, saj pomeni strošek vložene kapitala. Je donosnost, ki jo zahtevajo vlagatelji glede na tveganje¹ naložbe.

Lastniški kapital ne »dela« zastonj, za njegovo uporabo moramo lastnikom plačati določeno ceno. Kapital je redka dobrina. V agregatu je omejen na znesek, ki so ga ljudje po vsem svetu pripravljene varčevati (vložiti). Ko določeno podjetje uporablja lastniški kapital, s tem odvzame drugemu podjetju priložnost za uporabo tega kapitala. Donosnost, ki jo vlagatelji lahko pričakujejo od alternativne uporabe finančnih sredstev, je strošek kapitala, ki ga podjetje, ki kapital uporablja, mora zaslužiti, da ustvari dodano vrednost. Naloga zaslužiti strošek kapitala ni zgolj vprašanje financiranja podjetja ali, slabše definirano, podrejena drugim ciljem podjetja, kakor mnogi managerji mislijo. Poplačati strošek kapitala je poslanstvo trga (Stewart 1999, 473).

Ibbotson in Sinquefeld (v Borgman in Strong 2006, 7) menita, da je ocenjevanje stroškov lastniškega kapitala ena od najtežjih in najpomembnejših nalog, ki jo izvršujejo finančni analitiki. Ni jasne opredelitve, katera je najboljša metoda obravnave tega problema. Zaradi velikega vpliva, ki ga ima ocena stroškov lastniškega kapitala na vrednotenje in finančno odločanje, je priporočljivo, da analitiki uporabijo vsaj dve metodi za oceno stroškov lastniškega kapitala.

Izračun stroška lastniškega kapitala podjetja je še posebno problematičen na razvijajočih se finančnih trgih. Večina modelov, kot tudi CAPM, temelji na zgodovinskih podatkih. Finančni trgi v razvoju, kot slovenski, imajo kratko časovno vrsto uporabnih podatkov, kar onemogoča izračun po nekaterih modelih, ki se uporabljajo na zrelih finančnih trgih. V članku so prikazane obstoječa teorija stroškov lastniškega kapitala in najbolj uporabljene praktične metodološke rešitve ter ocena stroška lastniškega kapitala za dvajset največjih slovenskih delniških družb.²

Teoretična podlaga

Lastniški kapital delimo na navadni in prednostni, kar pomeni, da ga podjetja lahko pridobijo z izdajo prednostnih³ ali navadnih delnic. Navadni lastniški kapital lahko pridobijo z izdajo novih navadnih delnic ali pa zadržijo dobičke. Če podjetje izda nove delnice, mora novim delničarjem zagotoviti pričakovano donosnost, obenem mora pokriti tudi stroške izdaje novih delnic. To skupaj pomeni strošek novih, izdanih delnic, ki ga mora podjetje zaslužiti. Brigham in Ehrhardt (2005, 311) navajata razloge, zakaj redka zrela podjetja izdajajo nove navadne delnice.

Podjetje lahko pridobi navaden lastniški kapital z zadržanimi dobički. Čisti dobiček lahko delničarjem izplača v obliki dividend, lahko pa dobiček zadrži v podjetju. Tako pridobljen kapital ima tudi svoj strošek. Strošek zadržanih dobičkov je oportunitetni strošek vlagatelja, ker bi zadržani dobiček lahko dobil izplačan v obliki dividend in ga vložil kam drugam. Podjetje mora na zadržane dobičke doseči vsaj takšno donosnost, kot bi jo dosegel vlagatelj, če bi svoja sredstva namenil za neko drugo naložbo s primerljivim tveganjem. Pri enako tvegani naložbi v podobnem podjetju lahko vlagatelj pričakuje enako donosnost, ki jo dosega z lastništvom delnic obravnavanega podjetja. Če podjetje na zadržane dobičke ni sposobno doseči pričakovane donosnosti, je boljše, da dobiček izplača delničarjem, ki bodo svoja sredstva lahko namenili za drugo naložbo, pri kateri bodo dosegli pričakovano donosnost (Brigham in Ehrhardt 2005, 311).

Medtem ko je strošek prednostnih delnic lahko ugotoviti (v pri-

meru poznane tržne cene), saj je določen kot pogodbeno obligacija, je strošek navadnega lastniškega kapitala težko oceniti. Za oceno stroškov navadnega lastniškega kapitala podjetja obstaja več metod, ki so opisane v nadaljevanju.

OCENA STROŠKOV NAVADNEGA LASTNIŠKEGA KAPITALA
S CAPM (CAPITAL ASSET PRICIG MODEL)

Po CAPM je zahtevana donosnost vlagateljev enaka vsoti netvegane stopnje donosa in premije za tveganje, pomnožene s faktorjem beta. Beta nam pove, kakšen je prispevek delnice k tveganju celotnega oziroma tržnega portfelja. CAPM predpostavlja, da imajo vsi vlagatelji kombinacijo tržnega portfelja in netvegane naložbe, saj bodo tako dosegli največjo donosnost z najmanjšim tveganjem. Kakšno je razmerje med deležem tržnega portfelja in netvegane naložbe, je odvisno od nagnjenosti k tveganju posameznega vlagatelja. CAPM temelji na nekaterih močnih predpostavkah.⁴ Kljub njegovim kritikam se v praksi veliko uporablja. Zadnje raziskave kažejo, da je še vedno najbolj uporabljena metoda za določanje zahtevane donosnosti vlagateljev lastniškega kapitala (Brigham in Ehrhardt 2005, 320).

Zanimiva je raziskava, ki jo je izvedel Gunnlaugsson (2006, 292). Raziskoval je veljavnost CAPM na delniškem trgu Islandije. Študija je trajala od januarja 1999 do maja 2004. Rezultati so bili presenetljivi. Raziskava je pokazala, da je bil CAPM uspešen na majhnem islandskem trgu ter da sta CAPM in koeficient beta bolje razlagala donosnost lastniškega kapitala kakor na večjih tujih finančnih trgih. Raziskava je tudi pokazala močno povezanost med koeficientom beta in donosnostjo delnic. Omejitev raziskave pa pomeni dejstvo, da je bila omejena na majhno število delnic (27 delnic) in kratko časovno obdobje. Enačba za CAPM se glasi:

$$r_i = r_f + \beta \cdot (r_m - r_f), \quad (1)$$

kjer je r_i zahtevana donosnost vlagateljev, r_f netvegana stopnja donosa, β prispevek delnice k tveganju premoženja, merilo sistematičnega tveganja delnice, r_m tržna donosnost in $(r_m - r_f)$ tržna premija za tveganje.

Veliko modelov, ki se uporabljajo v financah, jemlje za izhodišče netvegano sredstvo, ki prinaša netvegano stopnjo donosa, ki je znana. Pri CAPM je prvi korak, ki ga moramo narediti, ocena netvegane stopnje donosa.

Kadar ocenjujemo tvegano naložbo, pričakujemo, da nam ta prinese netvegano donosnost ter pribitek za tveganje. Prvi problem je torej določitev netvegane stopnje donosa. Vprašati se moramo, ka-

tero sredstvo lahko opredelimo za netvegano. Vsako sredstvo ima svojo življenjsko dobo in v tej dobi mora prinašati pričakovano donosnost. Z večanjem verjetnosti, da bo donosnost sredstva v njegovi življenjski dobi različna od pričakovane, se povečuje tveganje. Tveganje v financah lahko opredelimo kot odstopanje dejanske donosnosti od pričakovane donosnosti. V finančnem okolju mora naložba, da bi jo lahko imenovali netvegano, imeti donosnost, ki je enaka pričakovani. Verjetnost stečaja mora biti nična in ne smejo obstajati negotovosti glede možnosti reinvestiranja.

Pri vrednotenju sredstev moramo upoštevati življenjsko dobo sredstev, kadar določamo netvegane stopnje donosa. Priporočeno je, da se zapadlost državne obveznice, ki jo uporabimo za netvegano stopnjo donosa, ujema z življenjsko dobo sredstva. Podjetja nimajo končne življenjske dobe. V primeru vrednotenja podjetij je kot netvegano stopnjo donosa priporočljivo vzeti donosnost do dospelja obveznice s čim daljšo zapadlostjo. To so 10-, 20-, 30- ali večletne obveznice. Nekateri analitiki menijo, da ni dobro vzeti donosnost do dospelja obveznic z zelo dolgo zapadlostjo. Razlog je premajhna likvidnost dolgoročnih obveznic. Zaradi tega je vprašljivo, ali je njihova donosnost do dospelja primerna netvegana stopnja donosa za trenutne tržne razmere.

V posebnih primerih si za oceno netvegane donosnosti pomagamo z obveznico druge države z zrelim finančnim sistemom. Paziti moramo, da upoštevamo različne inflacijske stopnje. Ob dani nominalni donosnosti obveznice različne stopnje inflacije pomenijo različne realne donosnosti obveznice. Ta problem je rešila inflacijsko indeksirana državna obveznica. Donosnosti inflacijsko indeksirane obveznice moramo dodati še pričakovano inflacijo, da dobimo nominalno netvegano donosnost. Problem lahko rešimo tudi tako, da od nominalne donosnosti do dospelja obveznice odštejemo inflacijo države izdajateljice in prištejemo inflacijo države, za katero potrebujemo netvegano donosnost. V primeru ocenjenih pričakovanih nominalnih denarnih tokov jih pri vrednotenju diskontiramo z nominalno donosnostjo. V primeru realnih denarnih tokov za diskontiranje uporabimo realno donosnost.

Naslednji korak je ocena tržne premije za tveganje. Ferson in Locke (1998, 458) sta v raziskavi ugotovila, da je ocena premije za tveganje veliko pomembnejša od ocene faktorja beta. Večje napake pri oceni zahtevane donosnosti so posledica napake pri oceni premije za tveganje. To pomeni, da morajo analitiki izboljšati metode za ocenjevanje premije za tveganje, ki po navadi temeljijo na zgodovinskih podatkih.

Tržna premija za tveganje je pričakovana tržna donosnost zmanjšana za netvegano stopnjo donosa. Tržno premijo za tveganje lahko imenujemo tudi premijo za tveganje lastniškega kapitala. Je posledica nenaklonjenosti tveganju vlagateljev. Ker je večina vlagateljev nenaklonjena tveganju, ti zahtevajo višjo donosnost (premijo za tveganje) pri delnicah kot pri naložbah v dolžniške vrednostne papirje (Brigham in Ehrhardt 2005, 313).

Tržno premijo za tveganje lahko ocenimo na več načinov, in sicer z upoštevanjem ocen in ekspertiz pričakovanih donosnosti posameznih vlagateljev, s pomočjo preteklih podatkov gibanj tržnih donosnosti ali s pomočjo pričakovanih donosnosti, kar je prihodnja tržna premija za tveganje.

Ker ima vsak vlagatelj na trgu drugačno predstavo o tem, kakšna mora biti sprejemljiva premija za tveganje, bo premija za tveganje tehtano povprečje sprejemljivih premij posameznih vlagateljev. Za izračun uteži upoštevamo dodano vrednost, ki jo portfelj posameznega vlagatelja doprinese trgu. Ekspertno tržno premijo za tveganje ocenimo tako, da posamezne vlagatelje izprašamo o pričakovani premiji, kar pa je zelo nepraktično. Ta metoda se v praksi redko uporablja. Tako ocenjene premije so izredno spremenljive, spremembe pa so posledica tržnih gibanj. Tako napovedane premije so zelo kratkoročne, po navadi največ enoletne (Damodaran 2006, 38).

Če se nenaklonjenost tveganju vlagateljev ni spremenila v dolgotrajnem obdobju, potem lahko rečemo, da je zgodovinska premija za tveganje dober približek prihodnje premije za tveganje.

Zgodovinske premije za tveganje izračunavamo s pomočjo dolgotrajnih podatkov preteklih gibanj cen sredstev. Opazujemo donosnost delnic in dolgoročnih obveznic v daljšem časovnem obdobju. Pri CAPM je tako izračunana premija razlika med povprečno donosnostjo delnic in povprečno donosnostjo netveganih obveznic v daljšem časovnem obdobju. Na ameriškem trgu lahko premijo izračunamo iz zelo dolge časovne serije podatkov o donosnosti. Dobiti je mogoče zgodovinske podatke za več kot 80 let.

Pomembno je, kakšno časovno obdobje uporabimo pri izračunu oziroma za koliko let nazaj vzamemo povprečne donosnosti. Nekateri strokovnjaki zagovarjajo krajša časovna obdobja z argumentom, da se premija za tveganje skozi čas spreminja. Zaradi tega krajše časovno obdobje pomeni bolj realno oceno premije. Vendar je pri oceni, dobljeni iz podatkov krajšega časovnega obdobja, možnost večje napake. Standardna napaka (standardni odklon vzorca) ocene tržne premije za tveganje za manj obdobji oziroma za kratkoročno tveganje je večja. Razlike zaradi napake so tako velike, da uporaba

kratkega časovnega obdobja ni smiselna (Damodaran 2006, 39). To so potrdile tudi raziskave (Koller, Goedhart in Wessels 2005, 299). Iz podatkov zadnjih 100 let na ameriškem trgu niso ugotovili statistično pomembnega trenda gibanja premij za tveganje. Premija je izredno nihala, saj je v 50 letih dosegla 18 %, v 70 letih pa 0 %. Ker ni trenda in je premija zelo spremenljiva, je za izračun priporočljivo uporabiti čim daljše časovno obdobje.

Izračunavanje zgodovinske premije za tveganje je omejeno na finančne trge, kjer imamo zgodovinske podatke o gibanjih cen za 50 in več let. Premijo za tveganje za zreli trg, na primer za Združene države Amerike, izračunamo s pomočjo podatkov za dolgo časovno obdobje, in sicer za 50 ali več let. Tako zmanjšamo standardno napako ocene. Za netvegano stopnjo donosa vzamemo donosnost dolgoročne državne obveznice. Za izračun uporabimo geometrijsko povprečje, ker nas zanima dolgoročna premija za tveganje (Damodaran 2006, 42). V Sloveniji je časovna serija gibanja cen delnic in netveganih obveznic⁵ prekratka, da bi lahko izračunali premijo za tveganje iz zgodovinskih podatkov.

Premijo za tveganje lahko ocenimo tudi brez uporabe zgodovinskih podatkov in opisanih metod, to je prihodnja tržna premija za tveganje.⁶ Predpostaviti moramo, da je celoten trg delnic pravilno ocenjen. Uporabimo Gordonov model rasti za vrednotenje delnic. Na zrelih finančnih trgih je bilo opravljenih veliko raziskav o tem, katera metoda in katera stopnja premije za tveganje sta najprimernejši za vrednotenje podjetij. Za ameriški trg priporočajo premijo v razponu od 3,5 do 6 % (Brigham in Ehrhardt 2005, 315). Fama in French (2002, 637) sta raziskovala čiste dobičke in stopnje rasti dividend na ameriškem trgu med letoma 1951 in 2000 ter ugotovila, da znaša prihodnja tržna premija za tveganje 2,55 %. Zastavlja se vprašanje o tem, kakšna bi bila primerna tržna premija za tveganje za slovenski trg. Bila bi vsekakor višja kot za zreli finančni trg, saj je slovenski trg kapitala še v razvoju. Slovenski trg je majhen in premalo likviden, vendar se likvidnost krepi. V zadnjem letu se je promet z delnicami prve kotacije povečal za več kot 110 % v primerjavi s prejšnjim letom. Likvidnost drugih delnic v borzni kotaciji pa se je nad pričakovanji povečala za več kot 270 % v primerjavi s prejšnjim letom. Pozitivno gibanje je bilo zaznati tudi na prostem trgu, kjer se je prometnost delnic ob manjšem številu poslov povečala za več kot 50 %. Obrat tržne kapitalizacije se je v zadnjem letu za delnice v prvi borzni kotaciji povečal s 16 % na 28 %. Na drugih srednjeevropskih borzah se tržna kapitalizacija najbolj likvidnih delnic obrne prej kot v letu dni. To opozarja na zaostanek slovenskega trga kapitala (Cvetanović 2007, 26). Tržna

kapitalizacija treh največjih podjetij pomeni 50 % celotne tržne kapitalizacije delnic, ki kotirajo na Ljubljanski borzi vrednostnih papirjev (Stubelj v pripravi). Slovenski trg kapitala je – podobno kot drugi segmenti finančnega trga v Sloveniji – relativno neučinkovit (Dolenc 2007) in je bil vsaj v začetku predvsem pod vplivom privatizacijskih transakcij (Dolenc 2006). Slovenski trg trenutno prinaša velike kapitalske donose, hkrati pa je tveganje večje od tveganja na zrelih in bolj likvidnih finančnih trgih.

Naslednji korak je ocena mere sistematičnega tveganja beta. Predpostavka CAPM nam pravi, da je edino pomembno tveganje tisto, ki ga posamezna naložba doprinese k dobro razpršenemu premoženju oziroma portfelju. Dobro razpršeno premoženje lahko pojmuje kot pomanjšano sliko tržnega premoženja. To pomeni, da vsebuje vse naložbe na trgu v razmerjih, kot so na trgu zastopane. Tržno premoženje vsebuje vse naložbe, ki so na določenem trgu na razpolago. Tveganje, ki ga posamezna naložba doprinese dobro razpršenemu premoženju, merimo s koeficientom beta. Za tržno premoženje je $\beta = 1$. Naložba z $\beta = 1$ je povprečno tvegana, naložba z $\beta < 1$ je podpovprečno tvegana, naložba z $\beta > 1$ pa je nadpovprečno tvegana.

Izračun bete iz zgodovinskih podatkov

Beto definiramo z naslednjo enačbo:

$$\beta = \frac{Cov_{i,m}}{\sigma_m^2}, \quad (2)$$

kjer je $Cov_{i,m}$ kovarianca donosnosti med posamezno naložbo in tržnim premoženjem in σ_m^2 varianca donosnosti tržnega premoženja.

Beta pomeni smerni koeficient regresijske premice donosnosti tržnega premoženja in donosnosti posamezne naložbe. Pomeni, da večja spremenljivost donosnosti naložbe, pomeni večjo beto, kar pomeni večje tveganje.

Bete običajno izračunavamo s statistično metodo linearne regresijske analize, in sicer iz zgodovinskih podatkov donosnosti posamezne naložbe in donosnosti trga. Različne finančne ustanove, kot so Thomson Financial, Bloomberg in Yahoo, računajo bete na različne načine, zato se bete za ista podjetja razlikujejo. Večina analitikov uporablja od 4 do 5 let mesečnih sprememb, nekateri pa samo 52-tedenskih sprememb (Brigham in Ehrhardt 2005, 153). Merton (1980, 323) je v svoji raziskavi dokazoval, da uporaba pogostejših podatkov pri izračunavanju kovariance in bete izboljša rezultat. Vendar je Mertonova teorija varljiva. Empirični problemi so razlog, da je izračun s pogostejšimi podatki nezanesljiv. Uporaba dnevni in teden-

skih podatkov je še posebno problematična, če se z delnico redko trguje. Nelikvidna delnica bo imela v obdobju, v katerem se z njo ne bo trgovalo, donosnost enako nič. To ne pomeni, da je tržna cena delnice stabilna. Več kot je obdobje z nično donosnostjo, bolj je vrednost bete popačena in potisnjena navzdol. Drugi problem uporabe pogostejših podatkov je skok cene zaradi ponudbe in povpraševanja. Periodična cena delnice se zapiše na podlagi zadnjega sklenjenega posla. Pomeni, da je zapisana cena precej odvisna od tega, ali je šlo za sklenjen posel na podlagi ponudbe ali na podlagi povpraševanja. Pri uporabi pogostih podatkov je veliko preskokov cen med posli, sklenjenimi na podlagi ponudbe, in posli, sklenjenimi na podlagi povpraševanja, kar nam popači izračunano beto. Priporoča se uporaba mesečnih podatkov (Koller, Goedhart in Wessels 2005, 309).

Tako izračunana beta je zgodovinska beta, saj je izračunana iz zgodovinskih podatkov. Za uporabo bete v CAPM se predpostavlja, da bo beta za posamezno naložbo v prihodnosti enaka kot v preteklosti, saj nas pri vrednotenju vedno zanima prihodnja zahtevana donosnost lastniškega kapitala. Kot merilo donosnosti trga po navadi upoštevamo borzni indeks (za Slovenijo SBI20). Ta ni indeks tržnega premoženja in ne predstavlja vseh mogočih naložb na trgu. Poleg delnic bi tržni indeks moral vsebovati še vse mogoče naložbe dolžniških vrednostnih papirjev, naložbe v nepremičnine, žlahtne kovine, umeznine, blago in drugo.

Poleg zgodovinske bete poznamo še druge načine izračunavanja bet, in sicer temeljne bete, računovodske bete, popravljene bete, industrijske bete ter izračun s pomočjo kombinacije modelov.

Področja poslovanja, operativni vzvod in finančni vzvod podjetja so determinante, ki določajo beto podjetja (Damodaran 2006, 51). Bolj kot je podjetje odvisno od ekonomskih gibanj, višja je njegova beta. Bolj kot spremembe na trgu vplivajo na poslovanje podjetja, večjemu tržnemu tveganju je izpostavljeno podjetje.

Stopnja operativnega vzvoda podjetja je funkcija strukture stroškov podjetja, in sicer razmerja stalnih in spremenljivih stroškov. Večji kot je delež stalnih stroškov v skupnih stroških, večji je operativni vzvod. Večji operativni vzvod pomeni večje tveganje, saj mora podjetje iz svojih prihodkov pokriti stalne stroške, ne glede na morebitna nihanja višine prihodkov, in večjo beto.

Zelo velik vpliv na tveganje ima stopnja finančnega vzvoda podjetja, ki je razmerje med uporabo dolga in lastniškega kapitala pri financiranju naložb podjetja. Večja uporaba dolga pomeni višje stroške obresti. V primeru dobrega poslovanja ostane več dobička za lastnike kapitala (zaradi nižjih stroškov dolga od stroškov kapitala). V

primeru slabega poslovanja lahko visoki stroški obresti povzročijo izgubo. Večji finančni vzvod poveča varianco čistega dobička na delnico podjetja in s tem poveča tveganost naložbe v lastniški kapital podjetja.

Postopek, kako dobimo temeljno beto podjetja, natančno opisuje Damodaran (2006, 53). Prednost določanja temeljnih bet je v tem, da lahko določimo beto podjetja, ki nima zgodovine trgovanja svojih delnic na borzi. Pomembni so le področje poslovanja, operativni in finančni vzvod podjetja. Za slovenska podjetja določanje temeljnih bet ne pride v poštev, če se omejimo na slovenski trg. Premalo je medsebojno primerljivih podjetij, katerih posamezne regresijske bete so osnova za določitev temeljne bete.

Beto za podjetje lahko določimo tudi z regresijo čistih dobičkov podjetja in kumulativo čistih dobičkov na trgu. Ta postopek ima več slabosti. Knjigovodski podatki so po navadi precej zglajeni. Kot posledico takega postopka dobimo za bolj tvegana podjetja prenizke bete, za manj tvegana pa previsoke (Damodaran 2006, 56).

Da bi izboljšali oceno za beto, lahko namesto bete za podjetja ocenimo beto za različne panoge poslovanja podjetij. Ker imajo podjetja v istih panogah podobno operativno tveganje, imajo tudi podobne operativne bete. Seveda moramo upoštevati tudi finančno tveganje, ker imajo podjetja različne finančne strukture. Izračunati moramo beto tako, kot da bi bilo podjetje brez finančnega vzvoda. Pri izračunu si pomagamo z Modigliani-Millerjevo teorijo, ki pravi, da je tehtano povprečno tveganje finančnih virov podjetja enako tehtanemu povprečnemu tveganju sredstev podjetja.

Zanimiva je metoda za izračun bete, ki sta jo razvila in objavila Borgman in Strong (2006). Za izračun bete sta uporabila kombinacijo CAPM ter dividendnega oziroma Gordonovega modela rasti. Tako ocenjene pričakovane bete so uporabne pri ocenjevanju stroškov lastniškega kapitala v hitro spreminjajočih se panogah, kjer preteklost ni dober kazalnik prihodnosti. Model Borgmana in Stronga (2006, 4) temelji na predpostavki, da zaradi konkurence na trgu lahko trdimo, da bodo podjetja dolgoročno imela čisti dobiček v višini stroškov kapitala. To pomeni, da bo pričakovana donosnost dolgoročno enaka donosnosti na lastniški kapital r_{0E} . Po raziskavah avtorjev je tako ocenjena beta primernejša za hitro spremenljive panoge. Seveda ostaja problem napovedi stopnje rasti. Podatek za pričakovano stopnjo rasti sta avtorja vzela iz zbirke podatkov Value Line. To je stopnja rasti, ki jo napovedujejo finančni analitiki. Za slovenska podjetja ni na razpolago ocen analitikov za pričakovano stopnjo rasti, kar je problem pri uporabi modela.

Pri oceni bete nekateri analitiki in finančne institucije uporabljajo postopek glajenja. Taki beti pravimo popravljen beta. Tak postopek uporablja na primer Bloomberg (www.bloomberg.com). Postopek vse bete potisne bolj proti 1. Cilj glajenja je zmanjšanje napake ocene bete.

OCENA STROŠKOV LASTNIŠKEGA KAPITALA S POMOČJO
DISKONTIRANIH PRIČAKOVANIH DENARNIH TOKOV
(PRIČAKOVANI STROŠKI LASTNIŠKEGA KAPITALA)

Izhajamo iz dividendnega oziroma Gordonovega modela rasti, iz katerega lahko izpostavimo in izračunamo zahtevano donosnost lastniškega kapitala. To drži ob predpostavki, da je trg v ravnotežju. V tem primeru je pričakovana donosnost lastniškega kapitala enaka zahtevani donosnosti vlagateljv lastniškega kapitala (Brigham in Ehrhardt 2005, 317).

Za izračun moramo oceniti tri vhodne spremenljivke. Največjo težo ima ocena prihodnje rasti, ki jo je tudi najtežje oceniti. Če je bila rast podjetja v preteklosti konstantna, lahko predpostavimo, da se bo rast nadaljevala tudi v prihodnje. Tako ocenimo pričakovano rast podjetja. V praksi redko najdemo stabilno rast v zgodovini podjetja, zato je pri oceni rasti potrebna velika previdnost in kritičnost.

Prihodnjo rast dividend lahko ocenimo tudi z modelom zadržanih dobičkov. Prihodnja rast dividend (g) je zmnožek ROE in deleža zadržanega čistega dobička.

Za prihodnjo rast dividend lahko upoštevamo ocene finančnih analitikov oziroma družb za upravljanje z vrednostnimi papirji. V raznih zbirkah lahko dobimo analize za večja svetovna podjetja in za večja podjetja na ameriškem trgu. Raziskave so pokazale, da je napoved strokovnjakov zelo dobra ocena pričakovane rasti za uporabo pri izračunu zahtevane donosnosti vlagateljv (Harris 1986, 66).

Če pričakujemo, da se bo stopnja rasti dividend spreminjala skozi čas, lahko zahtevano donosnost vlagateljv ocenimo tudi z večstopenjskimi modeli. To še posebno velja za hitro rastoča podjetja, za katera pričakujemo, da se bo po nekaj letih njihova rast ustalila. Pri vnašanju kompleksnosti v modele obstaja možnost večjih napak kot pri posledicah naših predvidevanj o pričakovanem obnašanju spremenljivk, ki jih uporabimo v modelih.

DRUGI MODELI OCENJEVANJA STROŠKOV
LASTNIŠKEGA KAPITALA

Za oceno stroškov kapitala lahko uporabimo trifaktorski model, ki sta ga razvila in objavila Fama in French (1992, 427). Model temelji

na ugotovitvi, da je donosnost lastniškega kapitala obratno sorazmerna z velikostjo podjetja (merjeno s tržno kapitalizacijo) in pozitivno povezana z razmerjem med knjigovodsko in tržno vrednostjo lastniškega kapitala podjetja.

Strošek lastniškega kapitala lahko ocenimo tudi z modelom APT (Arbitrage Pricing Theory). Model je teoretično zanimiv, v praksi pa nima velike uporabne vrednosti.

Zanimiva je raziskava, ki so jo leta 2007 naredili Nagel, Peterson in Prati (2007, 61). Raziskovali in primerjali so napovedovalno moč šestih modelov, ki temeljijo na zgodovinskih podatkih (med njimi CAPM in Fama-Frenchev trifaktorski model). Modele so testirali na ameriških delniških družbah. Ugotovili so, da bolj kompleksni modeli z več vključenimi faktorji tveganja, ne izboljšajo ocene. Nasprotno: napako ocene za posamezna podjetja še povečajo. Ugotovili so, da je najboljša metoda, ki jo imajo managerji na razpolago za oceno zahtevane donosnosti lastniškega kapitala, CAPM z beto, zaokroženo na 1.

Ocena stroška lastniškega kapitala za izbrana podjetja

Glede na razpoložljive podatke in primernost modela za uporabo na slovenskem trgu kapitala smo za oceno zahtevane donosnosti lastniškega kapitala uporabili CAPM. Za oceno po CAPM potrebujemo tri vhodne podatke, in sicer netvegano stopnjo donosa, tržno premijo za tveganje ter mero sistematičnega tveganja beta.

TRŽNA PREMIJA ZA TVEGANJE

Tržno premijo za tveganje lahko izračunamo na več načinov, ki so opisani v teoretičnem delu, in sicer z upoštevanjem ocen in ekspertiz pričakovanih donosnosti posameznih vlagateljev, s pomočjo preteklih podatkov gibanj tržnih donosnosti in s pomočjo pričakovanih donosnosti, kar je prihodnja tržna premija za tveganje. Za slovenska podjetja nimamo na razpolago ekspertiz, ki ocenjujejo premijo za tveganje. Izračun na podlagi preteklih podatkov tudi ni mogoč, saj je časovna serija razpoložljivih podatkov za slovenski trg prekratka. To bi pomenilo veliko standardno napako izračuna. Pri izračunu s pomočjo pričakovanih donosnosti se pojavljajo napake, ki nastanejo zaradi ocene vhodnih spremenljivk, potrebnih za izračun.

Tržno premijo za tveganje lahko izračunamo tako, da tržni premiji za tveganje za zrel trg prištejemo tveganje za Slovenijo. Podatek o pribitku na tržno premijo za tveganje za Slovenijo smo dobili na internetni strani Aswatha Damodarana (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>). Slovenijo uvršča v bonitetni razred Aa2, kar pomeni pribitek za tveganje neplačila za Slovenijo v višini 0,5 odstotne točke.

Pribitek je izračunan kot razlika med donosnostjo do dosvetja slovenske državne obveznice in ameriške državne obveznice. Tržna premija za tveganje za ameriški trg znaša 4,91 %. To je zgodovinska premija za tveganje, izračunana kot geometrijsko povprečje razlik med donosnostjo delnic indeksa S&P 500 in ameriških 10-letnih državnih obveznic v obdobju od leta 1928 do 2006. Pri izračunu je upoštevano razmerje med standardnim odklonom delnic in standardnim odklonom obveznic, ki po Damodaranu za globalni trg znaša 1,5.

Dodatno premijo za tveganje oziroma pribitek za Slovenijo na tržno premijo za tveganje za zreli trg izračunamo tako:

$$RP_S = P_{Tm} \cdot \left(\frac{\sigma_{gd}}{\sigma_{go}} \right) = 0,5 \% \cdot 1,5 = 0,75 \% \quad (3)$$

kjer je RP_S dodatna premija za tveganje oziroma pribitek za Slovenijo na tržno premijo za tveganje za zreli trg, P_{Tm} pribitek za tveganje zaradi tveganja neplačila, σ_{gd} standardni odklon donosnosti delnic globalnega trga in σ_{go} standardni odklon donosnosti obveznic globalnega trga.

Tako izračunani pribitek na tržno premijo za tveganje za Slovenijo prištejemo tržni premiji za tveganje za ameriški trg in dobimo tržno premijo za tveganje za Slovenijo (3).

$$RP = (r_m - r_f) = RP_{Zt} + RP_S = 4,91 \% + 0,75 \% = 5,66 \% \quad (4)$$

kjer je $RP = (r_m - r_f)$ tržna premija za tveganje (risk premium), RP_{Zt} tržna premija za tveganje na ameriškem trgu in RP_S dodatna premija oziroma pribitek za Slovenijo na tržno premijo za tveganje za ameriški trg.

Po metodi vsote dodatne premije za tveganje za Slovenijo in premije za tveganje za ameriški trg smo izračunali, da znaša tržna premija za tveganje za Slovenijo 5,66 %.

NETVEGANA STOPNJA DONOSA

Netvegano stopnjo donosa smo izračunali tako, da smo donosnosti do dosvetja 30-letne inflacijsko indeksirane kuponske ameriške državne obveznice prišteli slovensko inflacijo.⁷ Podatek o donosnosti do dosvetja (YTM – Yield to Maturity) 30-letne inflacijsko indeksirane obveznice smo dobili na Bloombergovi spletni strani (<http://www.bloomberg.com/markets/rates/index.html>). Aprila 2007 je znašala 2,43 %. 30-letno inflacijsko indeksirano obveznico smo uporabili zato, ker ima najdaljšo ročnost. Vrednost lastniškega kapitala podjetja, ki ga vrednotimo, namreč nima končne življenjske

dobe. S tem smo življenjsko dobo obveznice kar najbolj približali življenjski dobi sredstva, ki ga vrednotimo. Kot najboljšo oceno za dolgoročno pričakovano inflacijo v Sloveniji smo upoštevali zgornjo mejo ciljne inflacije, ki jo je priporočila Evropska centralna banka (glej <http://www.ecb.int/mopo/html/index.en.html>).

Netvegano stopnjo donosa izračunamo tako:

$$r_f = YTM_d + i_s = 2,43\% + 2\% = 4,43\% \quad (5)$$

kjer je r_f netvegana stopnja donosa, YTM_d donosnost do dosvetja 30-letne inflacijsko indeksirane ameriške obveznice in i_s ciljna inflacijska stopnja, ki jo je priporočila ECB (< 2 %).

Netvegana stopnja donosa, ki jo bomo uporabili za izračun zahtevane donosnosti lastniškega kapitala, znaša po zgornjem izračunu 4,83 %.

MERA SISTEMATIČNEGA TVEGANJA BETA

Glede na predstavljene modele v teoretičnem delu smo se odločili za izračun bete iz zgodovinskih podatkov. Glede na podatke, ki so na razpolago na slovenskem finančnem trgu, bi uporaba kompleksnejšega modela izračuna povečala napako. Za izračun smo uporabili metodo regresijske analize. Za tržni indeks smo upoštevali indeks ljubljanske borze SBI20, ki ponazarja gibanje slovenskega delniškega trga. SBI20 je neodvisna spremenljivka. Podatke o gibanju indeksa za 5 let – od 2. aprila 2002 do 5. aprila 2007 – smo dobili na internetni strani Ljubljanske borze vrednostnih papirjev (glej <http://www.ljse.si>). Prav tako smo dobili podatke o gibanju cen delnic izbranih podjetij. Kot smo že v teoretičnem delu zapisali, analitiki uporabljajo različna obdobja za izračun bete. Da bi zmanjšali subjektivnost pri odločitvi izbire načina izračuna, smo bete izračunali z različno dolgimi časovnimi serijami podatkov. Uporabili smo tudi različno dolge časovne intervale tržne donosnosti delnic. Uporabili smo zgodovinske podatke zadnjih 3, 4 in 5 let. Pri vsaki časovni seriji smo izračunali donosnosti za naslednje časovne intervale: 5, 10 in 20 trgovalnih dni. Za izračun analitiki po navadi uporabljajo tedenske ali mesečne intervale. S spremembo intervalov na trgovalne dni smo izboljšali in poenostavili izračun. Tako so avtomatsko izločeni prazniki, ki padejo na delavnik, trgovanje na borzi pa v takih dnevih ne poteka. Intervali so tako brez motenj netrgovalnih dni. Donosnost v posameznih intervalih za indeks SBI20 in za posamezne delnice smo izračunali po spodnjih enačbah. Datum konca prvega intervala je hkrati tudi datum začetka naslednjega intervala.

PREGLEDNICA 1 Rezultati linearne regresije za izračun bete za delnico Luke Koper, d. d., s podatki za 5 let in 5-dnevnimi časovnimi intervali

Model	R	R^2	\hat{R}^2	$se(b)$
1	0,619	0,383	0,380	0,02468

OZNAKE R – korelacijski koeficient, R^2 – determinacijski koeficient, \hat{R}^2 – popravljeni determinacijski koeficient, $se(b)$ – standardna napaka ocene.

Model		b	σ	β	t	p
1	Konstanta	0,001	0,002	–	0,834	0,405
	5dnisBI205	1,045	0,084	0,619	12,403	0,000

OZNAKE b – regresijski koeficient, σ – standardna napaka (nestandardizirana koeficienta), β – standardizirani regresijski koeficient, t – vrednost t -testa, p – značilnost.

OPOMBE Neodvisna spremenljivka je donosnost SBI20, odvisna spremenljivka je donosnost delnice Luke Koper, d. d. Izpis iz programa SPSS. Podatki od 2. aprila 2002 do 5. aprila 2007, donosnost je izračunana v intervalih na 5 dni trgovanja.

Donosnost borznega indeksa v določenem intervalu smo izračunali tako:

$$r_i = \frac{V_{0+t}}{V_0}, \quad (6)$$

kjer je r_i donosnost indeksa v določenem intervalu, V_0 vrednost indeksa na začetni datum intervala, V_{0+t} vrednost indeksa na končni datum intervala in t dolžina intervala v dnevih (5, 10 ali 20).

Tržno donosnost delnice v določenem intervalu pa smo izračunali tako:

$$r_i = \frac{P_{0+t}}{P_0} - 1, \quad (7)$$

kjer je r_i tržna donosnost delnice v določenem intervalu, P_0 tržna cena delnice podjetja na datum začetka intervala, P_{0+t} tržna cena delnice na datum konca intervala in t dolžina intervala v dnevih (5, 10 ali 20).

Za vsako podjetje smo za devet različno izračunanih časovnih vrst donosnosti delnice podjetja in donosnosti indeksa SBI20 (kot zgoraj opisano) naredili linearno regresijsko analizo. Za neodvisno spremenljivko smo postavili donosnost indeksa SBI20, za odvisno pa donosnost delnice podjetja.

Iz primera linearne regresije (preglednica 1) vidimo, da je enačba regresijske premice naslednja:

$$\hat{R}_{luke} = \alpha + \beta \cdot R_{SBI20} = 0,001 + 1,045 \cdot R_{SBI20}, \quad (8)$$

kjer je \hat{R}_{luke} pričakovana donosnost delnice Luke Koper, d. d., R_{SBI20} donosnost borznega indeksa SBI20, α regresijska konstanta in β

smerni koeficient regresijske premice (mera sistematičnega tveganja).

Mera sistematičnega tveganja $\beta = 1,045$ je izračunana za petletno obdobje pri donosnostih, izračunanih v intervalih 5 trgovalnih dni.

V preglednici 1 vidimo, da se bete, izračunane s pomočjo regresije, za različne vhodne podatke precej razlikujejo. Največje razlike so pri podjetjih Aerodrom Ljubljana, d.d., Intereuropa, d.d., in Luka Koper, d.d. To je razvidno iz standardnega odklona izračunanih bet. Beta, ki jo bomo uporabili za izračun cene kapitala podjetja, je aritmetično povprečje vseh izračunanih bet za posamezno izbrano podjetje.

Za nekatera podjetja ni mogoče izračunati bet iz zgodovinskih podatkov o donosnostih, ker premalo časa trgujejo na borzi in imajo prekratko časovno serijo podatkov. Ta podjetja smo izločili iz analize.

Ocenili smo vse spremenljivke in lahko izračunamo zahtevano donosnost po CAPM (1).

Sklep

Izračun stroška lastniškega kapitala podjetja je še posebno problematičen na razvijajočih se finančnih trgih. Večina modelov, kot tudi CAPM, temelji na zgodovinskih podatkih. Finančni trgi v razvoju, kot slovenski, imajo kratko časovno vrsto uporabnih podatkov, kar onemogoča izračun po nekaterih modelih, ki se uporabljajo na zrelih finančnih trgih. Poleg tega so podatki zelo spremenljivi. Velika spremenljivost podatkov je posledica velikih sprememb v poslovnem okolju, ki so jih doživela slovenska podjetja v zadnjih petnajstih letih razvoja in prilagajanja na tržno ekonomijo vedno bolj globalnega trga. Veliko je bilo sprememb v sami zakonodaji. Modeli oziroma metodologije za oceno stroškov lastniškega kapitala podjetij so prilagojene podjetjem v razvitih tržnih ekonomijah. Za oceno lastniškega kapitala podjetja smo izbrali CAPM, ki ga nekateri strokovnjaki kritizirajo. Raziskave kažejo, da je kljub temu najbolj zanesljiv model za določanje stroška lastniškega kapitala podjetja. Podpora odločitvi je raziskava, ki jo je naredil Gunnlaugsson (2006), ki je raziskoval veljavnost CAPM na delniškem trgu Islandije. Študija se je začela v januarja leta 1999 in končala maja leta 2004. Raziskava je pokazala, da je metoda CAPM dobro delovala na majhnem islandskem trgu, in da sta CAPM in koeficient beta bolje razlagala donosnost lastniškega kapitala kakor na večjih tujih finančnih trgih. Z uporabo CAPM smo ocenili, da znašajo stroški lastniškega kapitala za izbrana slovenska podjetja med 7,67 % in 12,43 %.

PREGLEDNICA 2 Ocenjeni strošek lastniškega kapitala za izbrana podjetja

Podjetje	Ocenjene β									$\tilde{\beta}$	σ	Strošek lastniškega kapitala
	5 let podatkov			4 leta podatkov			3 leta podatkov					
	5 dni	10 dni	20 dni	5 dni	10 dni	20 dni	5 dni	10 dni	20 dni			
Luka Koper, d. d.	1,05	1,27	1,12	1,30	1,70	1,62	1,35	1,72	1,60	1,41	0,25	12,43%
Istrabenz, d. d.	1,14	1,23	1,15	1,27	1,41	1,33	1,14	1,26	1,13	1,23	0,10	11,38%
Gorenje, d. d.	1,10	1,20	1,21	1,08	1,23	1,22	1,04	1,25	1,23	1,17	0,08	11,08%
Petrol, d. d.	1,14	1,03	1,00	1,25	1,09	1,06	1,27	1,06	1,01	1,10	0,10	10,67%
Mercator, d. d.	1,09	1,09	1,20	1,07	1,06	1,16	1,03	1,06	1,16	1,10	0,06	10,66%
Intereuropa, d. d.	1,00	1,00	0,70	1,14	1,22	0,78	1,28	1,52	0,94	1,06	0,25	10,45%
Aerodrom Ljubljana, d. d.	0,76	0,71	0,82	1,07	1,14	1,27	1,11	1,21	1,35	1,05	0,23	10,37%
Krka, d. d.	1,19	1,08	1,19	1,04	0,85	0,99	1,04	0,84	1,05	1,03	0,13	10,26%
Helios, d. d.	0,77	0,81	0,84	0,79	0,83	1,01	0,82	0,84	0,93	0,85	0,07	9,23%
Pivovarna Laško, d. d.	0,76	0,71	0,74	0,76	0,87	0,85	0,68	0,86	0,83	0,78	0,07	8,87%
Sava, d. d.	0,73	0,79	0,78	0,76	0,84	0,74	0,79	0,89	0,70	0,78	0,06	8,84%
Merkur d. d.	0,71	0,76	0,82	0,69	0,75	0,83	0,65	0,71	0,88	0,76	0,08	8,70%
Terme Čatež, d. d.	0,63	0,63	0,51	0,71	0,77	0,69	0,82	0,82	0,83	0,71	0,11	8,46%
Delo, d. d.	0,63	0,58	0,69	0,69	0,71	0,81	0,72	0,65	0,59	0,67	0,07	8,25%
Salus, d. d.	0,53	0,76	0,76	0,49	0,73	0,77	0,44	0,63	0,69	0,64	0,13	8,08%
Žito, d. d.	0,58	0,60	0,66	0,47	0,54	0,63	0,49	0,51	0,67	0,57	0,07	7,67%

Opombe

1. Tveganje lahko opredelimo kot verjetnost, da donosnost naložbe ne bo dosegla pričakovane vrednosti.
2. Velikost družb je merjena po tržni kapitalizaciji na dan 5. aprila 2007. Zaradi prekratke časovne serije podatkov, ki je posledica združitve, nismo ocenili stroška lastniškega kapitala Droge Kolinske, ki sicer spada med največje slovenske delniške družbe. V nadaljevanju smo od dvajsetih izbranih družb iz analize izločili družbe АСН, Telekom Slovenije, Lesnina in Iskra Avtoelektrika, ker imajo prekratko časovno serijo podatkov trgovanja na borzi.
3. Za podrobnejši opis lastnosti prednostnih delnic glej Berk, Lončarski in Zajc (2006, 84) in Repovž in Peterlin (2000, 19).
4. Predpostavke CAPM glej v Antunović (1999, 161).
5. Za netvegane obveznice imamo v mislih državne obveznice, pri katerih ni tveganja stečaja.
6. V tuji literaturi jo v angleškem jeziku imenujejo »implied equity premium« ali »forward-looking risk premium«.
7. Za obširno razlago in argumentacijo, zakaj je za netvegano donosnost smiselno uporabiti donosnost do dospelja dolgoročne državne obveznice, glej Brigham in Ehrhardt (2005, 312) ter Damodaran (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>).

Literatura

- Antunović, P. 1999. *Finance podjetja: teorija in praksa*. Brdo pri Kranju: Center Brdo in Sklad za razvoj managementa.
- Berk, A., I. Lončarski in P. Zajc. 2006. *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Borgman, R. H., in R. A. Strong. 2006. Growth rate and implied beta: interactions of cost of capital models. *The Journal of Business and Economic Studies* 12 (1): 1–11.
- Brigham, E. F., in M. C. Ehrhardt. 2005. *Financial management: theory and practice*. 11. izdaja. Mason, OH: Thomson South-Western.
- Cvetanović, S. 2007. Ljubljanska borza doživlja razcvet, ki se bo predvidoma nadaljeval tudi v prihodnje. *Finance*, 26. oktober.
- Damodaran, A. 2006. *Damodaran on valuation: security analysis for investment and corporate finance*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Dolenc, P. 2006. State-owned financial assets and privatization: theory and reality in Slovenia. *Naše gospodarstvo* 52 (3–4): 65–82.
- . 2007. Public debt management in Slovenia: empirical analysis. V *Managing global transitions: globalisation, localisation, regionalisation: proceedings of the 8th International Conference of the Faculty of Management Koper, University of Primorska; 20–24 November 2007, Portorož, Slovenia*, ur. Š. Bojnec, 1025–1034. Koper: Fakulteta za management.

Igor Stubelj

- Fama, E., in K. R. French. 1992. The cross-section of expected stock returns. *Journal of Finance* 47 (2): 427-465.
- . 2002. The equity risk premium. *Journal of Finance* 57 (2): 637-659.
- Ferson, W. E., in D. H. Locke. 1998. Estimating the cost of capital through time: an analysis of the sources of error. *Management Science* 44 (4): 485-500.
- Gunnlaugsson, S. B. 2006. A test of the CAPM on a small stock market. *The Business Review* 6 (1): 292-296.
- Harris, R. S. 1986. Using analysts' growth forecasts to estimate shareholder required rates of return. *Financial Management* 15 (1): 58-67.
- Koller, T., M. Goedhart in D. Wessels. 2005. *Valuation: measuring and managing the value of companies*. 4. izdaja. Hoboken, NJ: Wiley.
- Merton, R. 1980. On estimating the expected return on the market. *Journal of Financial Economics* 8:323-361.
- Nagel, G. L., D. R. Peterson in R. S. Prati. 2007. The effect of risk factors on cost of equity estimation. *Quarterly Journal of Business and Economics* 46 (1): 61-87.
- Repovž, L., in J. Peterlin. 2000. *Financiranje*. Koper: Visoka šola za management.
- Stewart, B. G. 1999. *The quest for value: a guide for senior managers*. New York: HarperBusiness.
- Stubelj, I. V pripravi. The valuation of slovene Publicly traded companies with a valuation model based on expected earnings and growth opportunities.

Stres, gibalna dejavnost, zdravstveno stanje in življenjski slog zaposlenih v Hitovi igralnici Park

DAMIR KARPLJUK
Univerza v Ljubljani, Slovenija

MAJA MEŠKO
Kontrola zračnega prometa Slovenije

MATEJA VIDEMŠEK
Univerza v Ljubljani, Slovenija

SUZANA MLINAR
Univerza v Ljubljani, Slovenija

Namen pričujoče raziskave je bil ugotoviti razlike v socialno-demografskih spremenljivkah, v spremenljivkah gibalne dejavnosti, zdravstvenega stanja in življenjskega sloga zaposlenih v Hitovi igralnici Park glede na pogostost doživljanja stresa. V vzorec je bilo zajetih 251 zaposlenih. Za analizo podatkov so bili uporabljeni osnovni statistični parametri in χ^2 . Ugotovljeno je bilo, da je 129 (51,4 %) zaposlenih redno športno dejavnih. Največ zaposlenih občasno doživlja stres 115 (45,8 %), od tega 63 (47,7 %) žensk in 52 (43,7 %) moških. Svoje zdravstveno stanje ocenjujejo kot odlično tisti ljudje, ki nikoli ne doživljajo stresa, ti tudi navajajo najmanj zdravstvenih težav.

Key words: stres, gibalna dejavnost, zdravstveno stanje, življenjski slog

Uvod

Stres je specifičen odnos med posameznikom in okoljem, ki ga posameznik oceni kot obremenjujočega ali pa kot takega, ki presega njegove sposobnosti upora in s tem ogroža njegovo blaginjo. Dejali bi lahko, da se takrat od posameznika zahteva več, kot je sposoben narediti, in se počuti ogroženega. V igralniški dejavnosti so tovrstne situacije vsakodnevne, od zaposlenih pa je odvisno, na kakšen način, kako učinkovito (če sploh) bodo tovrstne situacije razreševali. Pri tem se v grobem srečamo vsaj z dvema pomembnima elementoma, in sicer: kako se bo zaposleni v dani situaciji odzval v primerjavi s samim seboj, kar je za tovrsten poklic izjemno pomembno, v odnosu do gosta. V svetu zabave in dnevno naraščajoči konkurenci tovrstnih in podobnih storitev je namreč zadovoljen gost tisti, ki se vrača in s seboj pripelje nove goste. Če razvijamo razmišljanja, lahko

naprej rečemo, da stres lahko sproži tudi podobremenitev, kjer kapacitete posameznika presegajo zahteve okolja in gre za nezadosten izziv (Rungapapadiachy 2003).

STRES V TOKOVIH SODOBNEGA ŽIVLJENJA

O stresu lahko govorimo kot o sestavnem delu življenja, saj se vsak dan srečujemo z različnimi fizičnimi, psihičnimi, socialnimi in kulturnimi stresorji. Obvladujemo ga različno in z različnimi sredstvi. Odpornost proti stresu si posameznik lahko različno okrepi glede na možnosti in razmere, v katerih živi. Osnova za prizadevanja za preprečevanje neugodnih posledic stresnih situacij je celoten način življenja, ki je v skladu s človekovimi telesnimi potrebami, čustvenimi težnjami in njegovimi socialnimi vrednotami (Tomori 2000).

Vzrokov stresa največkrat ne moremo odpraviti, lahko pa z različnimi metodami premagamo njegove posledice (Mlinar 2007). Ena od zelo učinkovitih metod, s katerimi lahko vplivamo na svoje počutje, je gibanje. V številnih raziskavah avtorji ugotavljajo, da so kazalniki mentalnega zdravja v tesni pozitivni povezavi s telesno dejavnostjo (Mlinar 2007). To sicer ne pomeni, da telesno aktivni ljudje ne doživljajo stresa, temveč da telesna dejavnost blaži učinke stresa vsakdanjega življenja. Ljudje, ki so redno športno dejavni in vzdržujejo razmeroma visoko raven telesne pripravljenosti, so manj občutljivi za negativne posledice stresa. Redna športna dejavnost vpliva na zmanjšanje občutkov tesnobe, hkrati pa povečuje človekove sposobnosti za učinkovitejše spoprijemanje z vzroki za nastanek tesnobe in občutkov depresivnosti, saj se po športni vadbi pomembno izboljša posameznikovo razpoloženje (Burnik, Potočnik in Skočič 2003).

VPLIV ŠPORTNE DEJAVNOSTI NA NEKATERE DEJAVNIKE STRESA

Redna športna dejavnost ne izboljša samo telesnega zdravja, ampak je izjemno pomembna tudi za duševno zdravje (Mlinar 2007). Šport je uspešna metoda za premagovanje stresa, saj je posamezniku v prijetno razvedrilo in sprostitev že to, da svoj čas posveča zdravi telesni dejavnosti (Tušak 2002). Športna dejavnost, še posebno vzdržljivostne vaje, odpravi tudi slabo voljo, celo depresijo, saj sproža izločanje večje količine hormonov sreče, kot so kateholamini, nora-drenalin, serotonin in betaendorfini. To pa povzroči sproščanje napetosti (Eyes v Pišot in Završnik 2004). Vaje za vzdržljivost ne znižajo le ravni stresnih hormonov v telesu, ampak tudi umirijo osrednje živčevje, kar vodi k izboljšanju duševnega ravnovesja. Telo proizvede več derivatov morfina, kot so endorfini, kar ima takojšen in

dolgotrajen protidepresiven učinek. To ne vodi le k izboljšanju duševnega stanja, ampak tudi zmanjšuje občutek zaskrbljenosti (prav tam). Vendar je pomembno poudariti, da je športna dejavnost zdrava samo takrat, kadar je primerno izbrana, za uporabnika prilagojena in se redno izvaja vse življenje (Cox, Edwards in Palmer 2000; Bilban 2002; Fras 2002; Karpljuk in dr. 2002). Šport bi lahko označili kot dejavnost, ki vključuje tekmovanje s samim seboj, s sočlovekom ali soočanje z naravnimi silami z namenom raziskati meje lastnih zmoglosti za zabavo, užitek ali razvedrilo (Pišot in Završnik 2004). Omo-goča nam bolje spoznati sebe in svoje telo. Zato lahko izboljšamo svoje psihofizične sposobnosti, posledično pa je tudi naša delovna storilnost večja.

Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban (2004) so raziskovali pojavljanje stres med odraslimi prebivalci Slovenije. Ugotovili so, da se 99,4 % odraslih pogosto počuti napete, pod stresom ali velikim pritiskom. Od teh jih stres pogosto občuti 24,3 %. Stres narašča do vključno starostne skupine 40–49 let, nato začenja upadati in doseže najnižjo raven v starostni skupini 60–64 let. Tušak in Faganel (2004) ugotavljata, da začnejo stresne situacije in napetosti naraščati po 25. letu in dosežejo prvi vrh med 35. in 45. letom starosti, kar si lahko razlagamo s številnimi obremenitvami v službi in širšem družbenem življenju. Večina poskuša v tem obdobju zadovoljiti svoj položaj, ustvariti kariero, prevzema številne odgovornosti. V tem času prav tako ne zaostajajo družinske obremenitve, saj ima v tem času večina šoloobvezne otroke, kar danes pomeni veliko obremenitev za starše (Tušak in Faganel 2004).

Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban (2004) so ugotovili, da ženske pogosteje doživljajo stres (27,0 %) kot moški (21,0 %). Statistično značilno začne pri ženskah stres naraščati po 30. letu. Ugotavljajo, da ženske poleg službe opravljajo tudi gospodinjska dela, za katera porabijo tri delovne dni na teden. Za zaposlene ženske to pomeni dvojno obremenitev in večjo izpostavljenost stresu (Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban 2004).

STRES NA DELOVNEM MESTU

Stres ne prizadene samo posameznika, zaposlenega v podjetju, ampak tudi organizacijo. Organizacijski stres se ugotavlja s stopnjo odsotnosti zaposlenih z dela in s kakovostjo samega dela. Organizacije z visoko stopnjo odsotnosti z dela, veliko fluktuacijo kadrov, slabimi medosebnimi odnosi zgublajo na ugledu, kakovosti in imidžu (Meško Štok 2008).

Ker je med nadpovprečno ogroženimi za tvegano stresno vede-

nje največ aktivno zaposlenih, je pomembno predvsem ukrepanje na delovnem mestu. Stres se moramo naučiti čim bolj učinkovito obvladovati, da bi nam bil predvsem kot izziv, in ne kot breme. Obvladovanje je vsekakor naloga vsakega posameznika, vendar lahko k temu učinkovito pripomore tudi okolje, v katerem se posameznik giblje (Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban 2004).

Na delovnem mestu je stres zelo resna težava, zato direktiva Evropske unije iz leta 1998 vsebuje osnovne določbe za zdravje in varnost pri delu ter določa odgovornost delodajalcev, da preprečijo ogroženost zaposlenih pri delu (Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban 2004). Naloge zaposlovalcev za zmanjšanje stresa na delovnem mestu so naslednje (prav tam):

- prizadevati si morajo, da preprečijo stres na delovnem mestu;
- ocenijo tveganja za to vrsto stresa, tako da odkrijejo pritiske na delovnem mestu, ki bi lahko povzročili visoke in trajajoče ravni stresa, ter določijo, kdo bi lahko bil prizadet;
- sprejmejo ustrezne ukrepe, da preprečijo škodo.

Stres na delovnem mestu je treba resno in odgovorno obravnavati, ker lahko povzroči tudi večje motnje v produktivnosti, kreativnosti in konkurenčnosti, pojavi pa se takrat, kadar zahteve delovnega okolja presegajo sposobnost zaposlenih, da jih obvladujejo. Delodajalci bi se morali zavedati, da je zmanjševanje stresa na delovnem mestu eden od pogojev uspešnosti njihovih podjetij. Pri tem bi se morali zavedati, da je stres na delovnem mestu mogoče preprečiti, ukrepi za njegovo zmanjševanje pa so lahko stroškovno zelo učinkoviti (Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban 2004).

Osrednji namen raziskave je bil ugotoviti razlike v socialno-demografskih spremenljivkah, v spremenljivkah gibalne dejavnosti, zdravstvenega stanja in življenjskega sloga zaposlenih v Hitovi igralnici Park glede na pogostost doživljanja stresa.

Metode

VZOREC MERJENCEV

V raziskavo smo zajeli 251 (47,4 % moških in 52,6 % žensk) zaposlenih v Hitovi igralnici Park, starih od 18 do 58 let ($M = 34,86$; $SD = 9,09$). Med zaposlenimi je 113 (45 %) samskih, od tega 68 žensk in 45 moških. Poročenih je 84 (33,5 %) ljudi, od tega 34 žensk in 50 moških. V izvenzakonski skupnosti živi 34 (13,5 %) ljudi, od tega 18 žensk in 16 moških. Razvezanih je 17 (6,8 %) ljudi, od tega 10 žensk in 7 moških. Ovdoveli so 3 ljudje, od tega 2 ženski in 1 moški.

VZOREC SPREMENLJIVK

Zaposleni v Hitovi igralnici Park so bili izprašani z anketnim vprašalnikom Športna dejavnost in življenjski slog zaposlenih v Hitu, igralnici Park (vprašalnik je dosegljiv pri avtorjih prispevka). Pred izpolnjevanjem so bili seznanjeni z vprašalnikom, poleg tega pa so bila vprašalniku priložena navodila za izpolnjevanje. Anonimnost je bila zagotovljena.

METODE OBDELAVE PODATKOV

Za statistično analizo je bil uporabljen program SPSS 15.0. Rezultati so predstavljeni v besedilu ter v obliki preglednic in grafikonov. Za obdelavo podatkov so bile uporabljene naslednje statistične metode: računanje osnovnih postopkov opisne statistike posameznih spremenljivk; χ^2 za ugotavljanje razlik v pogostosti ukvarjanja s športno dejavnostjo in pogostosti doživljanja stresa glede na spol; χ^2 za ugotavljanje razlik v socialno-demografskih spremenljivkah, v spremenljivkah gibalne dejavnosti, zdravstvenega stanja in življenjskega sloga glede na pogostost doživljanja stresa. Spremenljivko pogostosti doživljanja stresa smo transformirali tako, da smo združili ljudi, ki nikoli ali zelo redko doživljajo stres v skupino nikoli; ljudi, ki pogosto in vsak dan doživljajo stres v skupino redno; ljudi, ki občasno doživljajo stres, pa v skupino občasno. Statistično značilnost smo preverjali na ravni 5-odstotnega tveganja ($p = 0,05$).

Rezultati

S športno dejavnostjo (preglednica 1) se v Hitovi igralnici Park vsak dan ukvarja 21 (8,4 %) ljudi, od tega 7 (5,3 %) žensk in 14 (11,8 %) moških. Od dva- do trikrat na teden se s športno dejavnostjo ukvarja 108 (43 %) ljudi, od tega 55 (41,7 %) žensk in 53 (44,5 %) moških. Enkrat na teden se s športno dejavnostjo ukvarja 69 (27,5 %) ljudi, od tega 41 (31,1 %) žensk in 28 (23,5 %) moških. Od dva- do trikrat na mesec se s športno dejavnostjo ukvarja 23 (9,2 %) ljudi, od tega 11 (8,3 %) žensk in 12 (10,1 %) moških. Enkrat na mesec se s športom ukvarja 14 (5,6 %) ljudi, od tega 6 (4,5 %) žensk in 8 (6,7 %) moških. S športno dejavnostjo se sploh ne ukvarja 16 (6,4 %) ljudi, od tega 12 (9,1 %) žensk in 4 (3,4 %) moški. V pogostosti ukvarjanja s športno dejavnostjo nismo ugotovili statistično značilne razlike ($p = 0,131$) glede na spol.

V Hitovi igralnici Park (preglednica 2) ni nikoli pod stresom 17 (6,8 %) zaposlenih, od tega 5 (3,8 %) žensk in 12 (10,1 %) moških. Zelo redko doživlja stres 77 (30,7 %) ljudi, od tega 45 (34,1 %) žensk in 32

PREGLEDNICA 1 Športna dejavnost (deleži v odstotkih)

Spol	vsak dan	2-3-krat tedensko	1-krat tedensko	2-3-krat mesečno	1-krat mesečno	Nikoli
Ženske	5,3	41,7	31,1	8,3	4,5	9,1
Moški	11,8	44,5	23,5	10,1	6,7	3,4
Skupaj	8,4	43	27,5	9,2	5,6	6,4

PREGLEDNICA 2 Pogostost doživljanja stresa (deleži v odstotkih)

Spol	Nikoli	Zelo redko	Občasno	Pogosto	Vsak dan
Ženske	3,8	34,1	47,7	12,9	1,5
Moški	10,1	26,9	43,7	18,5	0,8
Skupaj	6,8	30,7	45,8	15,5	1,2

OPOMBI $\chi^2 = 0,158$, $pom. = 0,168$.

(26,9 %) moških. Občasno doživlja stres 115 (45,8 %) ljudi, od tega 63 (47,7 %) žensk in 52 (43,7 %) moških. Pogosto doživlja stres 39 (15,5 %) ljudi, od tega 17 (12,9 %) žensk in 22 (18,5 %) moških. Vsak dan doživljajo stres 3 ljudje (1,2 %), 2 ženski (1,5 %) in 1 moški (0,8 %). Med spoloma nismo ugotovili statistično značilne razlike ($p = 0,168$) v pogostosti doživljanja stresa.

S χ^2 smo ugotovili statistično značilne razlike v delovni dobi ($p = 0,058$), osebni oceni zdravstvenega stanja ($p = 0,014$), osebni primerjavi zdravstvenega stanja z drugimi enake starosti ($p = 0,003$), v boleznih v zadnjem času ($p = 0,024$), pogostosti doživljanja stresa ($p = 0,000$), pogostosti uživanja alkoholnih pijač ($p = 0,002$) ter v povezanosti bolečin z delovnim mestom ($p = 0,004$) glede na transformirano spremenljivko pogostosti doživljanja stresa (preglednica 3).

V osebni oceni zdravstvenega stanja smo glede na pogostost doživljanja stresa (preglednica 4) ugotovili statistično značilno razliko ($p = 0,014$). Med ljudmi, ki nikoli ne doživljajo stresa, to je 17 oseb, je svoje zdravstveno stanje ocenilo kot dobro v 68,1 %, kot odlično v 28,7 %, kot slabo v 2,1 %, v 1,1 % pa ljudje niso znali oceniti svojega zdravstvenega stanja. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, to je 115 oseb, so svoje zdravstveno stanje ocenili kot dobro v 78,3 %, kot slabo v 2,6 %, v 3,5 % pa niso znali oceniti svojega zdravstvenega stanja. Med ljudmi, ki redno doživljajo stres, to so 3 osebe, so svoje zdravstveno stanje ocenili kot dobro v 73,8 %, kot odlično v 11,9 %, prav toliko kot slabo, v 2,4 % pa niso znali oceniti svojega zdravstvenega stanja.

V osebni primerjavi zdravstvenega stanja z drugimi enake starosti smo glede na pogostost doživljanja stresa (preglednica 5) ugotovili

Stres, gibalna dejavnost, zdravstveno stanje in življenjski slog

PREGLEDNICA 3 Statistične razlike v socialno-demografskih spremenljivkah, spremenljivkah gibalne dejavnosti, zdravstvenega stanja in življenjskega sloga glede na transformirano spremenljivko pogostosti doživljanja stresa

Spremenljivke	cc	Pom.
Spol	0,067	0,564
Starost	0,190	0,154
Izobrazba	0,174	0,097
Zakonski stan	0,117	0,747
Delovno mesto	0,179	0,215
Delovno razmerje	0,091	0,911
Delovna doba	0,503	0,058
Način opravljanja dela	0,317	0,358
Urnik dela	0,098	0,659
Zadovoljstvo na delovnem mestu	0,144	0,258
Način preživljanja prostega časa	0,487	0,413
Pogostost ukvarjanja s športno dejavnostjo	0,204	0,364
Možnosti športne dejavnosti, ki jih ponuja Hit	0,169	0,116
Udeležba v športnih dejavnosti, ki jih ponuja Hit	0,501	0,198
Ukvarjanje z redno telesno dejavnostjo	0,010	0,988
Način ukvarjanja s športno dejavnostjo	0,126	0,403
Čas neprekinjene hoje	0,149	0,460
Čas dnevnega skupnega sedenja v zadnjem tednu	0,306	0,355
Vpliv športne dejavnosti na počutje na delovnem mestu	0,157	0,175
Osebna ocena zdravstvenega stanja	0,245	0,014
Osebna primerjava zdravstvenega stanja z drugimi enake starosti	0,270	0,003
Bolezni v zadnjem času	0,739	0,024
Pogostost kajenja	0,091	0,717
Pogostost uživanja alkoholnih pijač	0,251	0,002
Pogostost uživanja tablet proti bolečinam	0,153	0,196
Povezanost bolečin z delovnim mestom	0,265	0,004
Zadovoljstvo s telesno težo	0,197	0,117
Želena športna dejavnost zaposlenih v Hitovi igralnici Park	0,534	0,472

OPOMBI cc – kontingenčni koeficient. Pom. – statistična značilnost.

statistično značilno razliko ($p = 0,003$). Med ljudmi, ki nikoli ne doživljajo stresa, jih je v 42,6% ocenilo svoje zdravstveno stanje kot nekaj boljše v primerjavi z drugimi enake starosti, kot enako ga ocenjujejo v 39,4% in kot veliko boljše v 14,9%, prav toliko pa kot dosti slabše. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, so v 46,1% ocenili svoje zdravstveno stanje kot enako v primerjavi z drugimi enake starosti, v 33,9% kot nekaj boljše in v 18,3% kot veliko boljše, prav toliko

PREGLEDNICA 4 Osebna ocena zdravstvenega stanja in pogostost doživljanja stresa

(1)	Pogostost doživljanja stresa (deleži v odstotkih)			
	(2)	(3)	(4)	(5)
Odlično	28,7	15,7	11,9	19,9
Dobro	68,1	78,3	73,8	73,7
Slabo	2,1	2,6	11,9	4,0
Ne vem	1,1	3,5	2,4	2,4

OPOMBA Naslovi stolpcev: (1) osebna ocena zdravstvenega stanja, (2) nikoli, (3) občasno, (4) redno, (5) skupaj.

PREGLEDNICA 5 Osebna primerjava zdravstvenega stanja z drugimi enake starosti in pogostost doživljanja stresa

(1)	Pogostost doživljanja stresa (deleži v odstotkih)			
	(2)	(3)	(4)	(5)
Veliko boljše	14,9	18,3	9,5	15,5
Nekaj boljše	42,6	33,9	26,2	35,9
Enako	39,4	46,1	47,6	43,8
Nekaj slabše	3,2	1,7	16,7	4,8
Dosti slabše	14,9	18,3	9,5	15,5

OPOMBA Naslovi stolpcev: (1) osebna primerjava zdravstvenega stanja z drugimi enake starosti, (2) nikoli, (3) občasno, (4) redno, (5) skupaj.

pa kot dosti slabše. Med ljudmi, ki redno doživljajo stres, so v 47,6 % svoje zdravstveno stanje ocenili kot enako v primerjavi z drugimi enake starosti, v 26,2 % kot nekaj boljše, v 16,7 % kot nekaj slabše ter kot veliko boljše v 9,5 %, prav toliko kot dosti slabše.

V boleznih zadnjega časa smo glede na pogostost doživljanja stresa (preglednica 6) ugotovili statistično značilno razliko ($p = 0,024$). Med ljudmi, ki nikoli ne doživljajo stresa, jih je 58 navedlo, da so utrujeni, 39 ljudi je navedlo, da imajo bolečine v križu, 32 ljudi ima bolečine v vratu, 30 ljudi je navedlo glavobol, 26 ljudi je navedlo druge težave, kot so bile navedene, 24 ljudi je navedlo nespečnost, 20 ljudi je navedlo bolečine v drugih sklepih. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, jih je 44 navedlo utrujenost, 32 jih je navedlo bolečine v križu, 29 ljudi je navedlo glavobol, 23 ljudi je navedlo bolečine v vratu. Med ljudmi, ki redno doživljajo stres, jih je 18 navedlo utrujenost, 15 jih je navedlo tako bolečine v križu kot tudi glavobol, 12 ljudi je navedlo bolečine v vratu.

V pogostosti uživanja alkoholnih pijač smo glede na pogostost doživljanja stresa (preglednica 7) ugotovili statistično značilno razliko ($p = 0,002$). Med ljudmi, ki nikoli ne doživljajo stresa, jih je 80,9 % navedlo, da občasno uživajo alkoholne pijače, 17,0 % jih nikoli ne uživa

Stres, gibalna dejavnost, zdravstveno stanje in življenjski slog

PREGLJEDNICA 6 Bolezni v zadnjem času in pogostost doživljanja stresa

Bolezni v zadnjem času	Pogostost doživljanja stresa (frekvence)			
	Nikoli	Občasno	Redno	Skupaj
Bolečine v vratu	32	23	12	67
Bolečine v križu	39	32	15	86
Holesterol	5	13	5	23
Nespečnost	24	14	6	44
Utrujenost	58	44	18	120
Tiščanje v prsih	3	4	3	10
Neredno bitje srca	8	1	2	11
Bolečine v drugih sklepih	20	8	3	31
Nemir	18	8	9	35
Napadi kašlja	3	8	1	12
Otekanje nog	14	13	6	33
Alergije	7	2	3	12
Zaprtje	5	6	3	14
Glavobol	30	29	15	74
Depresija	5	3	3	11
Vrtoglavica	10	11	7	28
Drugo	26	11	1	38
Skupaj	127	92	30	249

PREGLJEDNICA 7 Pogostost uživanja alkoholnih pijač in pogostost doživljanja stresa

(1)	Pogostost doživljanja stresa (deleži v odstotkih)			
	(2)	(3)	(4)	(5)
Nikoli	17,0	17,4	28,6	19,1
Občasno	80,9	78,3	54,8	75,3
Redno	2,1	4,3	16,7	5,6

OPOMBA Naslovi stolpcev: (1) pogostost uživanja alkoholnih pijač, (2) nikoli, (3) občasno, (4) redno, (5) skupaj.

alkoholnih pijač, 2,1 % pa jih redno uživa alkoholne pijače. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, jih 78,3 % občasno uživa alkoholne pijače, 17,0 % jih nikoli ne uživa alkoholnih pijač, 4,3 % pa je takih, ki redno uživajo alkoholne pijače. Med ljudmi, ki redno doživljajo stres, jih je 75,3 % navedlo, da občasno uživajo alkoholne pijače, 19,1 % jih nikoli ne uživa alkoholnih pijač in kar 16,7 % jih redno uživa alkoholne pijače.

Pri povezanosti bolečin z delovnim mestom smo glede na pogostost doživljanja stresa (preglednica 8) ugotovili statistično značilno razliko ($p = 0,004$). Med ljudmi, ki nikoli ne doživljajo stresa, jih

PREGLEDNICA 8 Povezanost bolečin z delovnim mestom in pogostost doživljanja stresa

(1)	Pogostost doživljanja stresa (deleži v odstotkih)			
	(2)	(3)	(4)	(5)
Vedno	6,4	4,3	19,0	7,6
Pogosto	16,0	28,7	23,8	23,1
Občasno	45,7	49,6	40,5	46,6
Nikoli	31,9	17,4	16,7	22,7

OPOMBA Naslovi stolpcev: (1) povezanost bolečin z delovnim mestom, (2) nikoli, (3) občasno, (4) redno, (5) skupaj.

45,7 % navaja, da občasno povezujejo bolečine z delovnim mestom, 31,9 % jih nikoli ne povezuje bolečin z delovnim mestom in 16,0 % jih pogosto povezuje bolečine z delovnim mestom. Le 6,4 % teh, ki stresa nikoli ne doživljajo, pa bolečine vedno povezuje z delovnim mestom. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, jih 49,6 % navaja, da bolečine občasno povezujejo z delovnim mestom, 28,7 % jih pogosto bolečine povezuje z delovnim mestom, 17,4 % pa je takih, ki bolečin nikoli ne povezujejo z delovnim mestom, in le 4,3 % takih, ki bolečine vedno povezujejo z delovnim mestom. Med ljudmi, ki stres redno doživljajo, jih 40,5 % navaja, da bolečine občasno povezujejo z delovnim mestom, 23,8 % jih pogosto bolečine povezuje z delovnim mestom, kar 19,0 % ljudi vedno povezuje bolečine z delovnim mestom, 16,7 % anketiranih pa bolečin nikoli ne povezujejo z delovnim mestom.

Razprava

S pričujočo raziskavo smo ugotovili, da je med anketiranci, ki so zaposleni v Hitovi igralnici Park 129 (51,4 %) takih, ki so redno športno dejavni, 92 (36,7 %) ljudi je občasno športno dejavnih, 30 (12,0 %) pa jih je športno nedejavnih. V pogostosti ukvarjanja s športno dejavnostjo nismo ugotovili statistično značilne razlike ($p = 0,131$) glede na spol. Največ anketiranih doživlja stres občasno 115 (45,8 %), med njimi 63 (47,7 %) žensk in 52 (43,7 %) moških. Sledijo tisti, ki doživljajo stres zelo redko 77 (30,7 %), od tega 45 (34,1 %) žensk in 32 (26,9 %) moških, ter tisti, ki stres pogosto doživljajo 39 (15,5 %), od tega 17 (12,9 %) žensk in 22 (18,5 %) moških. Med spoloma nismo ugotovili statistično značilne razlike ($p = 0,168$) v pogostosti doživljanja stresa.

Ugotovili smo, da med anketiranimi prevladujejo tisti, ki so svoje zdravstveno stanje ocenili kot dobro (73,7 %), 50 (19,9 %) ljudi ocenjuje svoje zdravstveno stanje kot odlično. Ljudje, ki nikoli ne doži-

vljajo stresa, najboljše ocenjujejo svoje zdravstveno stanje, sledijo ljudje, ki stres doživljajo občasno, in tisti, ki stres redno doživljajo. Pri stresu gre za zapleten sistem usklajenih reakcij, ki organizem pripravijo za čim bolj učinkovitejšo obrambo pred grozečo nevarnostjo (Rungapadiachy 2003), ki ji sledi reakcija odpora, ko se zgodi maksimalna prilagoditev na stresor. Kadar povzročitelj stresa vztraja z enako ali večjo intenzivnostjo, je reakcija odpora neuspešna. Izčrpanost je faza, v kateri posamezniku zmanjka energije, da bi se bojeval s povzročiteljem stresa. V taki situaciji lahko človek brez zunanje pomoči celo umre (Rungapadiachy 2003). Na splošno je mogoče stres prepoznati po naslednjih znakih: slab videz posameznika, nervozno ravnanje, prebavne težave, izogibanje oziroma nezainteresiranost za kakršno koli družbo, pojavljanje anksioznosti, raztresenost in usmeritev vase ali depresija (Tušak in Faganel 2004). Ob tem se odpira pomembno vprašanje, ali so določene zdravstvene težave, ki so jih anketiranci, zaposleni v Hitovi igralnici Park, opredelili kot njim lastne, tudi povzročene ne le kot posledica delovanja stresorjev, ampak tudi kot posledica uspešnega oziroma neuspešnega soočanja z ogrožujočimi situacijami. V zvezi s tem lahko še dodamo, da odziv na stres pri krajših, obvladljivih stresorjih omogoča ohranjanje integritete organizma (preživetje) in pomembno prispeva k njegovemu razvoju (Mlinar 2007) – tako se učimo, napredujemo in prilagajamo izzivom nenehno spreminjajočega se okolja. Doživetja uspeha in zadovoljstva nas po navadi napolnijo z občutkom samozavesti in dvignejo naš ego (Rungapadiachy 2003).

Ugotovili smo, da 110 (43,8 %) anketirancev svoje zdravstveno stanje ocenjujejo kot enako v primerjavi z drugimi enake starosti, 90 (35,9 %) jih ocenjuje kot nekaj boljše in veliko boljše, kot dosti slabše pa 39 (15,5 %) oseb. Med ljudmi, ki nikoli ne doživljajo stresa, prevladujejo tisti, ki svoje zdravstveno stanje ocenjujejo kot nekaj boljše v primerjavi z drugimi enake starosti. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, in med ljudmi, ki redno doživljajo stres, prevladujejo tisti, ki svoje zdravstveno stanje ocenjujejo kot enako v primerjavi z drugimi enake starosti. Ugotovili smo, da so zaposleni, ki redno doživljajo stres, navedli 127 različnih težav z zdravjem. Ljudje, ki občasno doživljajo stres, so navedli 92 različnih težav z zdravjem, tisti, ki pa stresa nikoli ne doživljajo, so navedli le 30 težav z zdravjem. Ljudje, ki redno doživljajo stres, najpogosteje navajajo utrujenost, bolečine v križu in v vratu ter glavobol. Mlinarjeva (2007) je pri medicinskih sestrah, ki pogosto doživljajo stres, ugotovila, da imajo pogosto bolečine v križu ($p = 0,000$), pogoste glavobole ($p = 0,000$), bolečine v nogah ($p = 0,001$), otekle noge ($p = 0,000$), občasno pa imajo bolečine

v ramenih ($p = 0,000$), so čustveno izčrpane ($p = 0,000$), imajo težave z nespečnostjo ($p = 0,000$), pomanjkanjem apetita ($p = 0,000$), nerazpoloženostjo ($p = 0,000$), imajo boleče noge ($p = 0,003$) in težave z zaprtostjo ($p = 0,025$) v primerjavi s tistimi medicinskimi sestrami, ki stres le občasno doživljajo. Ugotovili smo, da med zaposlenimi, ki nikoli ne doživljajo stresa, prevladujejo tisti, ki občasno in nikoli ne povezujejo bolečin z delovnim mestom. Med ljudmi, ki občasno doživljajo stres, prevladujejo tisti, ki občasno in pogosto povezujejo bolečine z delovnim mestom. Med ljudmi, ki redno doživljajo stres, prevladujejo tisti, ki bolečine občasno, pogosto in redno povezujejo z delovnim mestom.

Ugotovili smo, da največ anketiranih občasno uživa alkoholne pijače. Presenetljivo je med ljudmi, ki redno doživljajo stres, največ tistih, ki alkoholnih pijač nikoli ne pijejo, kakor tudi tistih, ki alkoholne pijače pijejo redno. Z vsemi oblikami odvisnosti in vsesplošne odtujenosti od ljudi, s posledičnim pomanjkanjem vere v sočloveka lahko vsaj zaslutimo progresivno poglobljanje temeljne tesnobe pri človeku, ki se kaže kot bivanjska praznosta, naveličanost in brezperspektivnost (Rugelj 2000). Zloraba alkohola in razširjenost tovrstne zasvojenosti je še vedno na prvem mestu v Sloveniji (Mlinar 2007). Dejstvo je, da alkohol povzroča določene zaželenne psihotropne učinke – pomirja, sprošča, povzroča brezskrbnost in živahnost v družbi, zato ga kot snov uvrščamo med dejavnike tveganja (Mlinar 2007). Mnogo ljudi je v stanju večje ali manjše napetosti, tako telesne kot čustvene in duševne (Kosič Rauter 1997). Tako stanje vodi v izgubo ravnovesja, kar je ravno nasprotno od tega, k čemur človek teži. S tem pa seveda pada tudi kakovost življenja (Berčič 2001). Ko se posamezniku spremeni čustveno stanje, to občuti kot stresno obremenitev. Vsako povečanje in nenadno spremenjeno čustvovanje sproži v organizmu vrsto fizioloških prilagoditvenih dejavnosti, ki jih zaznamo kot napetosti in nelagodnosti. Napetost, ki traja zelo dolgo, je za posameznika škodljiva in izčrpavajoča (Kraiger 2002). Stres in dejavniki stresa niso za vse ljudi enaki in enako težko (ali lahko) rešljivi, temveč jih določajo posameznikova osebnost, njegove izkušnje, energetska opremljenost, okoliščine, v katerih se pojavita, ter širše in ožje okolje, v katerem živi oseba. Pomembni so tudi življenjska naravnost posameznika ter trdnost in kakovost medosebnih odnosov.

Ker je med nadpovprečno ogroženimi za tvegano stresno vedenje največ aktivno zaposlenih, je pomembno predvsem ukrepanje na delovnem mestu. Stres se moramo naučiti čim bolj učinkovito obvladovati, da bi nam bil predvsem kot izziv, in ne kot breme. Obvla-

dovanje je vsekakor naloga vsakega posameznika, vendar pa lahko k temu učinkovito pripomore tudi okolje, v katerem se posameznik giblje (Zaletel Kragelj, Pahor in Bilban 2004). Šport bi lahko označili kot dejavnost, ki vključuje tekmovanje s samim sabo, s sočlovekom ali soočanje z naravnimi silami z namenom raziskati meje lastnih zmognosti bodisi za zabavo, užitek ali razvedrilo (Pišot in Završnik 2004). Omogoča nam boljše spoznati sebe in svoje telo. Zato lahko izboljšamo svoje psihofizične sposobnosti, ki posledično povečajo delovno storilnost. Oblikovan aktivni življenjski slog in redno gibanje sta pomembna varovalna dejavnika zdravja.

Literatura

- Berčič, H. 2001. Športna rekreacija v funkciji kakovosti življenja prebivalcev Slovenije. V *Zbornik slovenskega kongresa športne rekreacije: prispevki in povzetki poročil, strokovnih predavanj in predstavitev 2. slovenskega kongresa športne rekreacije z mednarodno udeležbo*, ur. H. Berčič, 9–20. Ljubljana: Športna unija Slovenije.
- Bilban, M. 2002. Promocija zdravja in njene možnosti za zniževanje bolniškega staleža. *Delo in varnost* 47 (6): 308–314.
- Burnik, S., S. Potočnik in M. Skočič. 2003. Stres. *Šport* 51 (1): 21–23.
- Cox, R. A. F., F. C. Edwards in K. Palmer, ur. 2000. *Fitness for work: the medical aspects*. 3. izdaja. Oxford: Oxford University Press.
- Fras, Z. 2002. Predpisovanje telesne aktivnosti za preprečevanje bolezni srca in ožilja. *Zdravstveno varstvo* 41 (1–2): 27–34.
- Karpljuk, D., E. Dervišević, M. Videmšek, S. Bevc, M. Novak, F. Rožna in J. Štihec. 2002. Pozitivni učinki aerobne vadbe pri odraslih v srednjem in starejšem življenjskem obdobju. V *Zbornik 3. slovenskega kongresa športne rekreacije: Otočec, 21.–22. november*, ur. H. Berčič, 165–174. [Ljubljana:] Olimpijski komite Slovenije.
- Kosič Rauter, B. 1997. *Notranji mir brez pomirjeval: pripomoček za premagovanje odvisnosti od tobaka, alkohola, mamil in drugih zdravju škodljivih pomirjeval*. Ljubljana: Unipar.
- Kraiger, B. 2002. Odnos do lastnega odziva. *Delo in varnost* 47 (6): 322–323.
- Meško Štok, Z. 2008. Menadžeri i stres menadžment. *Svet rada* 5 (3): 323–334.
- Mlinar, S. 2007. Športna dejavnost in življenjski slog medicinskih sester, zaposlenih v intenzivnih enotah kliničnega centra v Ljubljani. Doktorska disertacija, Fakulteta za šport Univerze v Ljubljani.
- Pišot, R., in J. Završnik. 2004. Vsebine gibalne/športne dejavnosti kot dejavniki celostnega razvoja in izobraževanja otrok, mladostnikov in odraslih. V *Tvegana vedenja, povezana z zdravjem, in nekatera zdravstvena stanja pri odraslih prebivalcih Slovenije: rezultati raziskave Dejavniki tveganja za nenalezljive bolezni pri odraslih prebivalcih Slo-*

- venije (z zdravjem povezan vedenjski slog), ur. L. Zaletel-Kragelj, Z. Fras in J. Maučec Zakotnik, 2:55–60. Ljubljana: CINDI Slovenija.
- Rugelj, J. 2000. *Pot samouresničevanja*. Ljubljana: Slovensko društvo terapevtov za alkoholizem, druge odvisnosti in pomoč ljudem v stiski.
- Rungapadiachy, D. M. 2003. *Medosebna komunikacija v zdravstvu: teorija in praksa*. Ljubljana: Educy.
- Tomori, M. 2000. Duševne koristi telesne dejavnosti. V *Lepota gibanja*, ur. J. Turk, 60–70. Ljubljana: Društvo za zdravje srca in ožilja Slovenije.
- Tušak, M. 2002. Nekateri psihološki problemi ukvarjanja s športno rekreacijo. V *Zbornik 3. slovenskega kongresa športne rekreacije: Otočec, 21.–22. november*, ur. H. Berčič, 64–65. [Ljubljana]: Olimpijski komite Slovenije.
- Tušak, M., in M. Faganel. 2004. *Jaz – športnik: samopodoba in identiteta športnikov*. Ljubljana: Fakulteta za šport, Inštitut za šport.
- Zaletel Kragelj, L., M. Pahor in M. Bilban. 2004. Tvegano stresno vedenje. V *Tvegana vedenja, povezana z zdravjem in nekatera zdravstvena stanja pri odraslih prebivalcih Slovenije: rezultati raziskave Dejavniki tveganja za nalezljive bolezni pri odraslih prebivalcih Slovenije (z zdravjem povezan življenjski slog)*, ur. L. Zaletel Kragelj, Z. Fras in J. Maučec Zakotnik, 2:107–148. Ljubljana: CINDI Slovenija.

Primer izpeljave analize besedila v kvalitativni raziskavi

VASJA ROBLEK

Dinit d. o. o., Slovenija

V članku na podlagi kvalitativne raziskave prikazujemo primer načina analize in razlage besedila. V prvem delu se osredotočimo na teoretično opredelitev analitičnega orodja ter značilnosti analize in interpretacije besedil znotraj kvalitativne raziskave. V nadaljevanju na podlagi izsledkov (polstrukturiranih intervjujev in osebnih zapisov, opazovanja delovanja dveh mrež) prikažemo možnost analize in interpretacije dobljenih podatkov z uporabo analitičnega orodja tematske mreže.

Ključne besede: interpretacija besedila, kodiranje, kvalitativna raziskava, tematska mreža

Uvod

V članku se osredotočamo na analizo primarnih podatkov, ki pomeni ozek, toda pomemben segment znotraj kvalitativne raziskave. Po določitvi metodologije, s katero opredelimo način študije fenomena (kaj je naš problem) na področju managementa (kot tudi podjetništva) kot dela družboslovnega raziskovanja, sledi izbor kvalitativnih tehnik. Med kvalitativne tehnike uvrščamo tako kombinacijo intervjujev, opazovanja kot tudi analizo besedila in dokumentov (Silverman 2001, 11).

Osrednja nit članka je prikaz načina analize in interpretacije besedil ter dokumentov, ki smo jih zbrali s primarnim in sekundarnim zajemom podatkov. Prikaz temelji na teoretičnih izhodiščih in konkretni izvedbi analize besedila z manj znano tematsko tehniko.

Članek je sestavljen iz dveh delov. V prvem predstavljamo teoretična izhodišča o vlogi analize besedila v kvalitativni raziskavi. V drugem delu pa se na podlagi empiričnega primera lotimo praktičnega prikaza analize besedila.

Skozi celoten prikaz primera analize in interpretacije podatkov se je treba zavedati, da morajo podatki, ki so zbrani v raziskavi, omogočati validacijo in sprejetje določenih ugotovitev (odgovorov na raziskovalna vprašanja). Načela validacije, smiselnega sklepanja in utemeljenih ugotovitev raziskave nas vodijo k prikazu konkretnega praktično-teoretičnega primera tehnike tematske mreže, ki sloni na sosedju treh glavnih stadijev (skrčenje besedila, eksploatacija bese-

dila in integracija odkritij) ter posameznih korakov podrobne analize znotraj posameznega stadija.

Kvalitativna raziskava, metode in analiza kvalitativnih podatkov

Kvalitativna raziskava⁸ na področju managementa raziskovalcu ponuja vrsto kvalitativnih metod, ki omogočajo *raziskavo ravnanja, dogodkov, delovanja organizacije, socialnega okolja, interakcije in medsebojnih odnosov* (Babbie, 2007, 286; Dimovski in dr. 2008, 121).

Kvalitativne metode so povezane s kvalitativnimi tehnikami, s katerimi raziskovalec zbira in analizira podatke. Določitev konkretne metode ali tehnike v raziskavi je odvisna od konkretnega raziskovalnega problema in namena. Na podlagi analize dobimo odgovore na raziskovalna vprašanja.

Dimovski et in dr. (2008, 121) ter Easterby-Smith, Thorpe in Lowe (2005, 111) povzemajo definicijo kvalitativnih tehnik kot »zbirko interpretativnih tehnik, ki poskušajo opisati, dekodirati, prevesti in drugače odkriti pomen, ne frekvence, določenih bolj ali manj naravno nastalih pojavov v družbenem svetu«.

Če želimo razložiti določena ravnanja, dogodke, funkcioniranje organizacije, socialnega okolja in interakcije medsebojnih odnosov, uporabimo v raziskavi kvalitativno metodologijo. Osredotočimo se na socialne procese, in ne toliko na socialno strukturo (Dimovski in dr. 2008, 121). Bryman in Bellova (2003, 279–281) nas opozarjata, da določene podatke sicer dobimo tudi kvantitavno, toda sama analiza je kvalitativna. Gre za t. i. kvantifikacijo kvalitativnih podatkov. Metodi se vzajemno ne izključujeta.

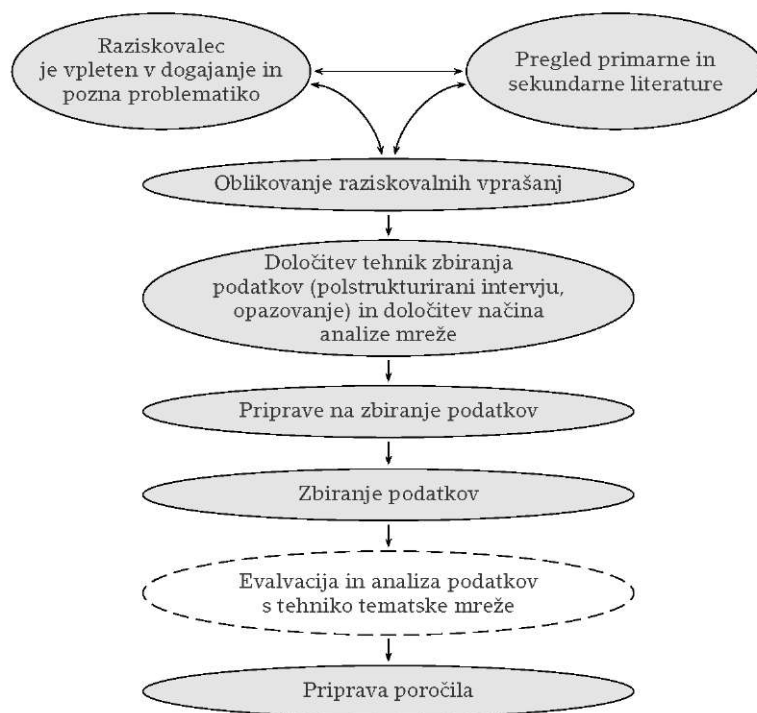
Iz slike 1 je razvidno, da kvalitativna raziskava poteka v smeri »formulacija problema–načrtovanje opazovanja–opazovanje–analiza–vrednotenje rezultatov«. Kvalitativna analiza se konča s teorijo utemeljeno v podatkih. Najpomembnejša značilnost kvalitativne raziskave je najbrž ta, da se kot raziskovalci ne odpovemo teoretiziranju, naj bo še tako nezanesljivo, in se ne prepustimo zgolj metodološko mehničnemu ugotavljanju izoliranih dejstev.

V nadaljevanju se osredotočamo na prikaz poteka *kvalitativne analize podatkov* (prekinjena črta na sliki 1).

V drugem delu članka predstavljamo analizo podatkov na podlagi empiričnega primera, v katerem smo podatke dobili s polstrukturiranim intervjujem. Zapise intervjujev bomo analizirali na podlagi tehnike tematske mreže (Stirling 2001, 385).

V primeru konkretnega empiričnega primera gre za študijo primera⁹ mrežnih povezav¹⁰ kot strateškega orodja za razvoj posameznika

Primer izpeljave analize besedila v kvalitativni raziskavi



SLIKA 1 Potek kvalitativne raziskave

in podjetja. V nadaljevanju se osredotočimo na opredelitev kvalitativne analize podatkov.

Kvalitativna analiza podatkov

V *kvalitativni raziskavi* dobimo z uporabo različnih metod veliko količino primarnih nestrukturiranih podatkov, ki jih moramo oblikovati v razumljivo poročilo. V ta namen uporabimo *kvalitativno analizo*, ki jo tako Babbie (2007, 378) kot Bryman in Bellova (2003, 573) definirajo kot *neštevilčen pregled*, in interpretacijo opazovanja za namene odkrivanja osnovnih pomenov in vzorcev medsebojnih odnosov. Kot *raziskovalna strategija* je v večini primerov *induktivna, konstrukcionalistična in interpretativna* (Dimovski in dr. 2008, 16–18).

Pri raziskavi na področju managementa moramo natančno *razložiti potek in izvedbo analize ter način preoblikovanja podatkov* v vsebinske sklepe. To nam omogoča proces izpeljave tematske analize s pomočjo tematske mreže. Omenjena tehnika vključuje praktične in učinkovite postopke za opravljanje analize, ki z metodično siste-

matizacijo pisnih podatkov olajšujejo razkritje posamičnih korakov v analitičnem procesu, pomagajo pri organiziranju analize in predstavitvi njenih rezultatov. Glavna značilnost analize je oblikovanje zbirke kategorij, v katere uvrščamo pomene dobljenih podatkov. Pri tem je pomembno, da posamezna kategorija omogoča dovolj natančno uvrščanje analiziranih podatkov glede na vsebinski pomen kod. Na podlagi enot analize, dobljenih na podlagi primarnih podatkov, *opredelimo glavne teme* (Easterby-Smith, Thorpe in Lowe 2005, 147–148; Stirling 2001, 385–386).

Lotimo se teoretične opredelitve tematske mreže.

Tematska mreža kot analitično orodje – teoretični prikaz

V primeru *tematske mreže* gre za analitično orodje, katerega osnovne značilnosti so skupne drugim metodam kvalitativnih analiz. Tematska mreža želi raziskati in razložiti razumevanje teme in vsebine raziskave. Iz preglednice 1 je razvidno, da gre za podoben princip in izvedbene korake analize, kot ga uporabljata najbolj znani analitični tehniki *analiza vsebine* in *temeljna analiza*. Tako kot obe omenjeni tehniki tudi tematska mreža uporablja kodiranje kot ključni proces v analizi, ki se uporablja za posploševanje kvalitativnih podatkov (Cresswell 2003, 135; Bryman in Bell 2003, 424; Stirling 2001, 385–386).

Z analizo tematske mreže dejansko »izbrskamo« teme iz različnih ravni besedila. S sliko tematskega omrežja ponazorimo in upodobimo strukturo izoblikovanih tem (kot miselni vzorec).

Na primeru analize bomo dokazali, da tematska mreža (slika 2) omogoča opredelitev treh vrst tem, na podlagi kodiranja in izločitve besedila. Teme si sledijo v naslednjem zaporedju (Stirling 2001, 388–391):

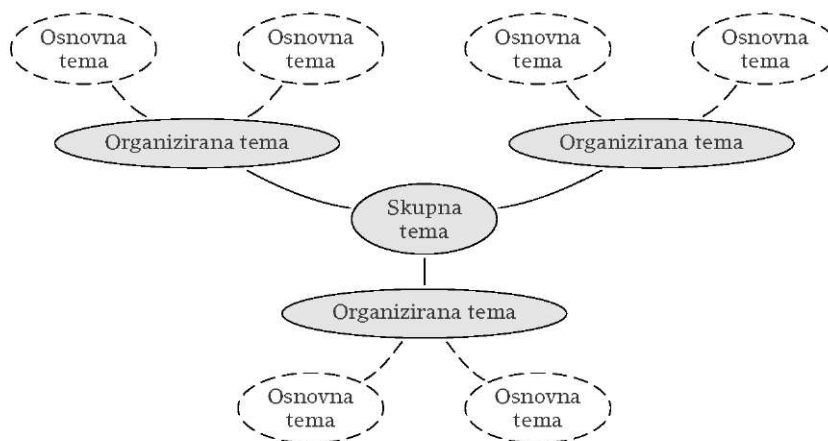
- najbolj splošen opis dogodkov – osnovne teme,
- kategorije osnovne teme, združene, da se naredi kratek pregled in opredelijo bolj abstraktna načela – organizirane teme,
- povezava glavnih metafor v besedilo kot celoto – skupne teme.

V nadaljevanju se osredotočamo na teoretični primer izpeljave metode.

TEORETIČNA IZHODIŠČA OBDELAVE, ANALIZE IN INTERPRETACIJE PODATKOV

Podatke v kvalitativni raziskavi dobimo s pomočjo kvalitativnih tehnik, ki vključujejo pogovore, nestrukturirane in polstrukturirane intervjuje, kvalitativno ankete, osebne zapise opazovanj in drugo. Po-

Primer izpeljave analize besedila v kvalitativni raziskavi



SLIKA 2 Struktura tematske mreže

datke zajamemo iz malega števila skrbno izbranih vzorcev, ki so relevantni za posamezen raziskovalni primer (Dimovski in dr. 2008 124). Tako pridobljene podatke analiziramo in interpretiramo z analizo tematske mreže (Stirling 2001, 388). Proces analize in razlage poteka v šestih korakih (preglednica 1).

Celoten proces analize lahko razdelimo v tri obsežne sklope: zmanjšanje ali razčlenitev besedila, odkrivanje pomena besedila in integracija odkritij. Značilnost vseh treh stopenj je, da vse vključujejo interpretacijo. Vsaka od stopenj vključuje bolj abstraktno stopnjo analize. Vendar ker težko ločimo med posameznimi ravni abstrakcije, celoten proces v tematski mreži predstavimo s šestimi koraki (Stirling 2001, 390). Predpostavimo, da podatke za analizo dobimo na podlagi prej izvedene raziskave (ankete, intervjuji, opazovanja ipd.).

Korak 1: kodiranje besedila

Rezultat kvalitativnih metod¹¹ v okviru kvalitativne raziskave je večji obseg nestrukturiranega besedila oziroma zbranih podatkov. V pomoč pri analizi besedila nam bo proces *kodiranja besedila*. V tem procesu posameznim delom besedila pripisujemo pojme; besedila, ki smo jim pripisali isti pojem, zberemo, jih ločimo od besedil, ki spadajo pod drug pojem, in tako organiziramo podatke (Silverman 2001, 228).

Kodiranje nam omogoči zmanjšanje obsega podatkov in povezavo razdrobljenih pomenov raziskovalne tematike v vsebinsko in pomensko zaključene celote. Rekonstrukcija dobljenih podatkov v nove

PREGLEDNICA 1 Potek analize tematske mreže

Stadij analize A: skrčenje besedila

Prvi korak: besedilo za kodiranje

- a) Oblikovanje ključa za kodiranje
- b) Razčlenitev besedila na segmente z uporabo kodnega ključa

Drugi korak: opredelitev tem

- a) Povzetek tem iz kodiranih delov besedil
- b) Prečiščenje tem

Tretji korak: izdelava tematskega omrežja

- a) Ureditev tem
 - b) Izbira osnovnih tem
 - c) Preoblikovanje v organizirane teme
 - d) Na podlagi sklepanja opredelimo skupne teme
 - e) Oblikovanje tematskega omrežja
 - f) Potrditev in prečiščenje omrežja
-

Stadij analize B: eksploatacija besedila

Četrti korak: Opis in določitev tematskega omrežja

- a) Opis mreže
- b) Raziskava mreže

Peti korak: Povzetek tematske mreže

Stadij analize C: integracija odkritij

Šesti korak: Interpretacija vzorca

Povzeto po Stirling 2001, 391.

zaključene pomenske celote omogoča novo poglobljeno razumevanje podatkov (Babbie 2007, 384–385; Bryman in Bell 2003, 435–437; Quinton in Smallbone 2006, 105–106).

Korak 2: identificiranje tem

Po končanem kodiranju podatkov, na podlagi pomena kod prepoznamo širšo temo oziroma teme, ki imajo vsebinski pomen za celoten skupek kod, ki jo opredeljujejo identificirane teme.

Dejansko preberemo povzetek besedila, ki ga opredeljuje posamezna koda, in na podlagi vsebine združimo pomensko povezane kode v temo. Posamezna tema mora biti vsebinsko in pomensko oblikovana tako, da je specifična za eno idejo in hkrati dovolj široka, da zajame različne segmente besedila (Stirling 2001, 392).

Korak 3: konstruiranje mreže

V tretjem koraku opredeljene teme povežemo v tematsko mrežo. Pri tem se držimo načela, da povezujemo in združujemo vsebinsko usklajene skupine, in kadar je primerno, tudi na podlagi teoretične podlage (organiziranje tematike).

Če je tem preveč in se navezujejo na različna vprašanja, tako da je

treba posledično oblikovati večje število skupin, te vključimo v nove mreže.

Na podlagi identifikacije teme in organizirane tematike se oblikuje kratek pregled posameznih širših tem. Te dejansko poenotimo ter tako združimo zasnove in ideje iz nižjih ravni. Tako izvedemo proces oblikovanja skupnih tem. Sledi še postopek preverjanja in izboljšanje omrežij (Stirling 2001, 392).

Korak 4: opis in raziskava tematske mreže

Četrty korak zajema opis in raziskavo mreže. Naša naloga je, da združimo podatke in razlage ter pripravimo poročilo za bralce.

Poudariti je treba, da je tematska mreža orodje pri analizi, in ne analiza sama.

Raziskovalci se moramo osredotočiti na teme, ki so se pojavile v omrežju, in raziskavo osredotočiti nanje.

Dejansko se moramo vrniti na prvotno besedilo oziroma podatke ter na podlagi združenih tem odkriti vzorce, ki jih opredeljujejo. Ko so mreže oblikovane, se raziskovalec vrne na osnovno besedilo oziroma podatke in njegov pomen razloži s pomočjo mrež:

- *opis mreže*: obravnavamo vsako oblikovano mrežo in predstavimo njeno vsebino po posameznih odsekih;
- *raziskava mreže*: po opravljenem opisu posamične mreže začnemo potek raziskave in iskanje zapisanih značilnosti, ki se pojavljajo.

V tem koraku se kot raziskovalec ne vrnemo na prvotno besedilo, temveč njegovo vsebino obravnavamo prek temeljne teme, organiziranja tematike in izbora izhodiščnih tem. Mreža zdaj postane ne samo sredstvo za raziskovalca, ampak tudi za bralca, ki je sposoben slediti raziskovalčevi razlagi povzetkov, ki jih ponuja omrežje.

Za lažjo predstavitev in razumevanje podatkov je treba mrežo brati v zaporedju (na primer v smeri urnega kazalca). V opisu in raziskovanju besedila je koristno, da predstavimo (citiramo) besedilne odseke iz izvornih prepisov, s čimer podkrepimo samo analizo (Stirling 2001, 393).

Tukaj končujemo teoretično predstavitev pomena in izpeljave tematske analize. Drugi del članka je namenjen prikazu empiričnega primera.

Tematska mreža kot analitično orodje – praktični prikaz

V nadaljevanju bomo na opravljenem empiričnem primeru, katerega osnovne podatke prikazujemo v podpoglavju, prikazali analizo dobljenih podatkov z uporabo tematske mreže.

PREDSTAVITEV EMPIRIČNEGA PRIMERA

Študijo smo zasnovali po t. i. *splošni metodi študije primera* (Easterby-Smith, Thorpe in Lowe 2005, 76). Študija o mrežni povezavi vsebuje elemente pojasnjevalne in opisne študije primera. Kombinacijo obeh utemeljujeta znana predstavnika splošne metode Yin (2003, 1–3) in Dimovski (Dimovski in dr. 2008, 126) kot primerno za oblikovanje vzorčne študije, ki omogoča, da določene raziskovane izsledke uporabimo v praksi.

V ta namen smo uporabili singularno študijo primera. Izhajamo iz študija oseb, ker so nas zanimali vpogled v delovanje povezav, opis in problematika delovanja ter mnenja članov o možnostih razvoja podjetniških (tudi managerskih) povezovalnih organizacij (Bryman in Bell 2003, 43). Raziskovalci imamo vlogo *opazovalca*, ki pa ni *neposredno* vpleten v vodenje mreže (O'Donnell in Cummins 1999, 83–84). Temeljna vprašanja oblikovanja študije primera mrežne organizacije so *kako, kakšen in zakaj*. Dajejo nam možnost usmeritve na resnične primere v delovanju povezovalnih oblik (Yin 2003, 5). V okviru kvalitativnega dela študije smo podatke dobili s polstrukturiranim intervjujem z akterji (30 anketirancev) znotraj povezav (uradnih in neuradnih) in z opazovanjem delovanja sinergije, ki je posledica povezovanja.

Nestrukturirane podatke, dobljene z intervjuji, in zapise opazovanja analiziramo s tehniko tematske mreže. Potek analize in interpretacijo rezultatov prikazujemo v nadaljevanju.

PRIKAZ OBDELAVE, ANALIZE IN INTERPRETACIJE PODATKOV

Korak 1: kodiranje besedila

V konkretnem primeru bomo uporabili t. i. okvir odprtega kodiranja (Babbie 2007, 385; Easterby-Smith, Thorpe in Lowe 2005, 157–158; Stirling 2001, 390–391), ki omogoča razvrstitev in označevanje zasnov v procesu analize kvalitativnih podatkov. Kot raziskovalci imamo možnost, da predlagamo kode (preglednica 2) izhajajoč iz konkretne raziskave (Roblek 2007, 231) in vprašanj, na podlagi katerih smo zajeli dobljene podatke. V našem primeru smo tako dobili 18 kod, ki izhajajo iz teoretičnih razlag povezovanja v poslovnem okolju in vprašanj o vlogi tega za posameznike in podjetja, ki jih zastopajo. Ti dve temeljni zasnovi se prepletata skozi celoten zapis. V skladu s ključnimi razpravami o vlogi povezovanja oblikujemo končen nabor kod, ki morajo biti smiselne.

S kodiranjem materiala v analizi tematske mreže seciramo zapise v obvladljive in smiselne vsebinske segmente. V procesu kodiramo

večje kose besedila in ne posamezne stavke, tako se osredotočimo na cilj analize.

Korak 2: identificiranje tem

V konkretnem primeru je 18 kod združenih v šest skupin in v vsak segment besedila, ki smo ga kodirali in je bil vnovič prebran. Pomensko povezane kode smo povezali v identificirane teme (preglednica 2 – tretji stolpec). Kot raziskovalci se osredotočimo na ponavljajoče se teme. Tako se poglobimo v homogene, pomembne teme, ki so za to študijo še posebno pomembne.

Korak 3: konstruiranje mreže

V preglednici 3 prikazujemo tri korake pri oblikovanju tematskih mrež v tri širše skupine, na podlagi konceptualno povezane vsebine (izbor izhodiščnih tem). Izhodiščne teme glede na pomensko enakovredne pomena skrčimo na organizirane teme (stolpec 2) in te v nadaljevanju na podlagi usklajenih vsebinskih pomenov skrčimo na skupne teme (tretji stolpec).

Korak 4: opis in raziskava tematske mreže

Na sliki 2 prikazujemo primer tematske mreže, ki izhaja iz prve globalne teme (preglednica 3). Globalna tema »Prenos idej in znanj iz prakse« predstavlja tematsko mrežo, ki vključuje dve organizacijski temi (poslovne ideje in razvoj tako podjetja kot posameznika) ter štiri izhodiščne teme (predstavitev poslovnih idej, pridobivanje znanja, druženje s podjetnimi ljudmi in inovativno razmišljanje z uspešnim preizkusom na trgu).

Skupno temo »Prenos idej in znanja iz prakse« interpretiramo s pomočjo tematske mreže: vloga človeških virov in znanj igrata pomembno vlogo pri vzpostavitvi in delovanju mreže. Neposredno vplivata na pridobivanje poslovnih idej in razvoja poslovnih oseb. Kot je razvidno iz tematske mreže, člani med seboj izmenjujejo in prevzemajo specifična znanja in informacije o nastopih na posameznih trgih. Skupen imenovalec članov mrež je, da predstavljajo podjetja, ki zaradi svoje oblike in narave delovanja, velikosti podjetja in relativne mladosti, potrebujejo mrežno povezavo, ki jim omogoča pridobivanje in izmenjavo informacij. Vrednost mrežne povezave je prav v tem, da na podlagi izkušenj in skupnega znanja problem rešimo inovativno.

Ena od intervjuvanih oseb tako opozarja:

Ocenjujem, da je namen mreženja premagovanje poslovnih problemov znotraj sistema, v katerem ti kolegi na podlagi lastnih

PREGLEDNICA 2 Od kode do določitve teme

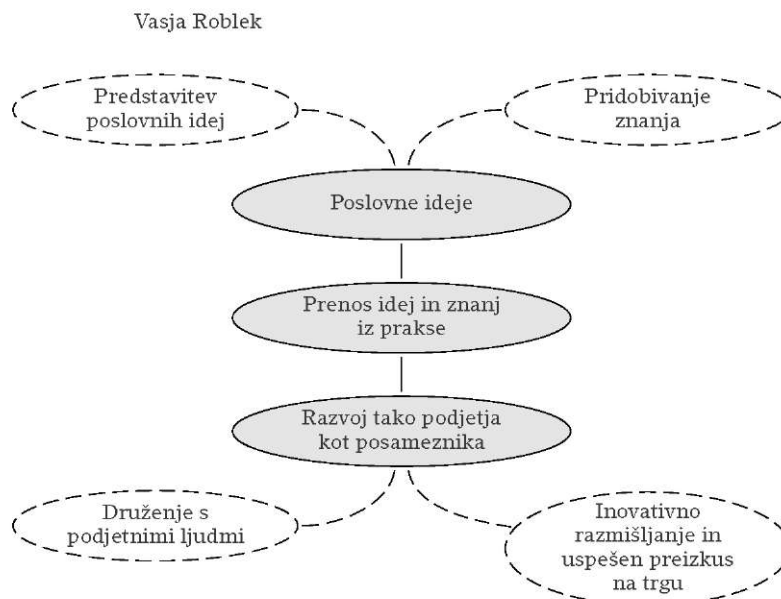
Kode (korak 1)	Predmet razprave	Identificirane teme (korak 2)
<ul style="list-style-type: none"> • Ideje • Znanje • Predstavitve • Poslovne novosti 	<ul style="list-style-type: none"> • Poslovne ideje • Druženje • Razprave • Prenos ideje • Predstavitve • Poslovni primeri 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Predstavitev poslovnih idej 2. Pridobivanje znanja 3. Druženje s podjetnimi ljudmi 4. Inovativno razmišljanje in uspešen preizkus na trgu
<ul style="list-style-type: none"> • Izkušnje 	<ul style="list-style-type: none"> • Izmenjava • Izkušnje • Novo znanje • Spoznavanje • Kakovost predavateljev • Poslovni primeri 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Izmenjava izkušenj in širjenje obzorja, pridobivanje novega znanja s kontaktnih področij 6. Različne zgodbe o uspehu 7. Spoznavanje članov in njihovih poslovnih izkušenj
<ul style="list-style-type: none"> • Plemenitenje • Pozitivna rast • Neuradni okviri • Pripadnost 	<ul style="list-style-type: none"> • Poslovno povezovanje • Plemenitenje • Odnosi • Pripadnost • Sinergije • Neuradni okviri • Spoznavanje • Izmenjava idej 	<ol style="list-style-type: none"> 8. Poslovno povezovanje plemeniti na vseh ravneh, tako v poslovnem svetu kot tudi v zasebnem pomenu besede 9. Pripadnost določeni skupini, ki želi ustvariti nove sinergije izven obstoječih formalnih okvirov 10. Spoznavanje ljudi, druženje in izmenjava idej
<ul style="list-style-type: none"> • Prijateljski odnosi 	<ul style="list-style-type: none"> • Odnosi • Ljudje • Razumevanje • Lojalnost • Prijateljstvo 	<ol style="list-style-type: none"> 11. Spoznavanje zanimivih ljudi, s katerimi se ohranjajo tudi pristni prijateljski odnosi
<ul style="list-style-type: none"> • Spoznavanje 	<ul style="list-style-type: none"> • Povezovanje • Mreženje • Druženje 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Oblikovanje neuradnih povezav z namenom druženja in mreženja
<ul style="list-style-type: none"> • Izmenjava informacij 	<ul style="list-style-type: none"> • Informacija • Plemenitenje • Spoznavanje • Člani 	<ol style="list-style-type: none"> 13. Spoznavanje dejavnosti članov in njihovih poslovnih izkušenj
<ul style="list-style-type: none"> • Druženje • Povezovanje • Priložnosti 	<ul style="list-style-type: none"> • Ljudje • Organizacije • Poslovna srečanja • Družabna srečanja 	<ol style="list-style-type: none"> 14. Spoznavanje novih ljudi in organizacija tako poslovnih kot tudi družabnih dogodkov
<ul style="list-style-type: none"> • Izobraževanje 	<ul style="list-style-type: none"> • Informacije • Znanstva • Zakonodaja • Poslovne teme 	<ol style="list-style-type: none"> 15. Širjenje kroga poznanstev, informacije in novosti s področja poslovne in pravne tematike
<ul style="list-style-type: none"> • Mreženje • Dogodki 	<ul style="list-style-type: none"> • Spoznavanje • Lobiranje • Družabnost • Informiranje 	<ol style="list-style-type: none"> 16. Organizacija poslovnih in družabnih dogodkov

PREGLEDNICA 3 Od oblikovanja izhodiščnih tem do globalnih tem

Izbor izhodiščnih tem	Organiziranje tematike	Skupne teme (3. korak)
1. Predstavitve poslovnih idej 2. Pridobivanje znanja 3. Druženje s podjetnimi ljudmi 4. Inovativno razmišljanje in uspešen preizkus na trgu	<ul style="list-style-type: none"> • Poslovne ideje • Razvoj 	<ul style="list-style-type: none"> • Prenos idej in znanja iz prakse
5. Izmenjava izkušenj in širjenje obzorja, pridobivanje novega znanja s kontaktnih področij 6. Različne zgodbe o uspehu 7. Spoznavanje članov in njihovih poslovnih izkušenj 8. Poslovno povezovanje plemeniti na vseh ravneh, tako v poslovnem svetu kot tudi v zasebnem pomenu besede 9. Pripadnost določeni skupini, ki želi ustvariti nove sinergije izven obstoječih formalnih okvirov 10. Spoznavanje ljudi, druženje in izmenjava idej 11. Spoznavanje zanimivih ljudi, s katerimi se ohranjajo tudi pristni prijateljski odnosi	<ul style="list-style-type: none"> • Izmenjava izkušenj • Poslovno povezovanje • Grajenje odnosov in pripadnost 	<ul style="list-style-type: none"> • Skupina za združevanje in ustvarjanje sinergije
12. Oblikovanje neuradnih povezav z namenom druženja in mreženja 13. Spoznavanje dejavnosti članov in njihovih poslovnih izkušenj 14. Spoznavanje novih ljudi in organizacija tako poslovnih kot tudi družabnih dogodkov 15. Širjenje kroga poznanstev, informacije in novosti s področja poslovne in pravne tematike 16. Organizacija poslovnih in družabnih dogodkov	<ul style="list-style-type: none"> • Uradno in neuradno druženje • Izmenjava informacij • Novosti s področja poslovnih in pravnih zadev 	<ul style="list-style-type: none"> • Povezovanje

izkušenj pomagajo najti rešitev. Tako na primer lahko znotraj mreže poiščemo ponudnike storitev. Opažamo, da člani med seboj vse več poslujejo. Področja sodelovanja so predvsem dobava energije, informacijska tehnologija, finančne storitve in marketing. [Oseba A že šest let sodeluje pri vodenju mreže.]

Skupno temo »Skupina za združevanje in ustvarjanje sinergij« interpretiramo s pomočjo tematske mreže: povezovanje razumemo kot strateški instrument, ki vpliva na povečanje obsega znanja, informacij in izkušenj. Razvidno je, da člani mreže tvorijo ekonomski prostor, ki temelji na grajenju medsebojnih odnosov in pripadnosti skupnosti ter medsebojni pomoči.



SLIKA 3 Tematska mreža 1: prenos idej in znanja iz prakse

Dva intervjuvanca navajata:

Ugotavljam, da povezava omogoča hitrejši dostop do poslovnih in informacijskih rešitev z nižjimi stroški. S člani, s katerimi poslujem, se srečujem redno in gradim na odnosu. To povečuje medsebojno zaupanje v poslovanju. [Oseba G, podjetnik in član mreže.]

Ko smo se odločali za razvoj novega produkta, smo se zavedali, da potrebujemo dodatna sredstva. Konkurenca na trgu je huda in potreben je bil hiter odziv na potrebe naših strank. Obrnil sem se na kolege v mreži in jih prosil, ali lahko posredujejo pri pridobitvi dodatnih sredstev. Pri tem smo v mreži našli tudi osebo, ki nam je pomagala pri razvoju. [Oseba S, solastnik podjetja in član mreže.]

Poslovno povezovanje interpretiramo kot večpojavno organizacijsko strukturo, ki temelji na različnih strateških zvezah, formalnih in neuradnih. Razvidno je, da se iz potrebe po neuradnih izmenjavah informacij pojavlja možnost za oblikovanje organizacije, ki bo v pravem trenutku prepoznala potrebe poslovnega okolja in nanje odgovorila s pomočjo zbranega znanja, ki je v njeni lasti oziroma v lasti njenih članov, kar potrjujeta tudi dva od intervjuvancev:

Želimo si več sodelovanja s podjetniki v sosednjih pokrajinah (Avstrija, Italija). S tem bi nadgradili našo domačo povezavo in

Primer izpeljave analize besedila v kvalitativni raziskavi



SLIKA 4 Tematska mreža 2: skupina za združevanje in ustvarjanje sinergij

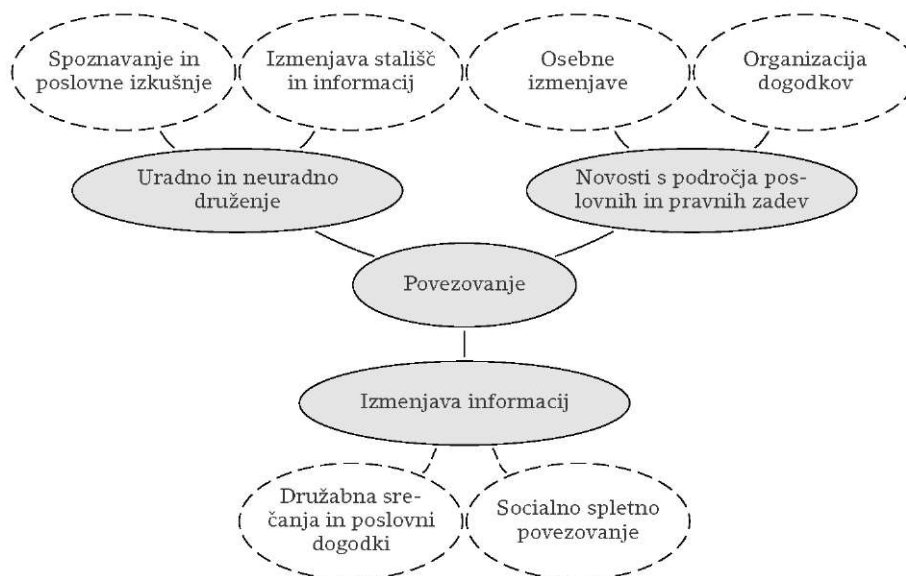
omogočili skupen nastop na sejemskih predstavitev, tujih trgih in projektih, kot je Allinvest. Razvidno je, da povezave v sosednjih pokrajinah gradijo tudi poslovna območja in pospešeno črpajo sredstva iz evropskih skladov. Od take povezave tako pričakujem nove stike in znanje. [Oseba M, podjetnik in član mreže.]

S kolegi ugotavljamo, da bi večje število povezav z nevladnimi organizacijami omogočalo tako razvoj skupnih razvojnih projektov kot tudi vlaganja presežnih finančnih sredstev naših članov v projekte, na primer študentov višjih letnikov fakultet. [Oseba J, članica uprave in mreže.]

Povezava funkcionira, če ponuja svojim članom zadostno število kakovostnih dogodkov (tudi družabnih), na katerih se člani spoznavajo in izmenjujejo informacije. Treba je zaznati intelektualni kapital članstva in se odzvati na njegove potrebe (obveščanje o novostih na področjih, kot so zakonodaja, vodenje in nastanek razvojnih projektov, financiranje projektov ipd.).

Korak 5: povzetek tematske mreže

Po končani raziskavi in opisu tematske mreže povzamemo vsebino glavnih tem in opredelimo vzorce, ki so se začeli ponavljati v opisu (preglednica 3). Te vzorce prilagodimo raziskavi. Nekateri od teh



SLIKA 5 Tematska mreža 3: mreženje

smo zajeli že v četrtem koraku, vendar je za bralce primerno pripraviti bolj jedrnato predstavitev s pomočjo analitičnega procesa.

V prikazanem primeru na podlagi analize odgovorov (preglednica 3) ugotovimo, da gre v primeru oblikovanja mreže managerjev in podjetnikov za organizacijsko obliko gospodarske dejavnosti, usmerjene k uresničevanju konkurenčnih prednosti ob predpostavki, da gre za legalno dejavnost in da člani nimajo slabih namenov z vstopom v poslovno povezavo. Skupen imenovalec posameznih članov povezav¹² je, da predstavljajo podjetja, ki zaradi svoje oblike in narave delovanja, velikosti podjetja in relativne mladosti potrebujejo mrežno povezavo, ki jim omogoča pridobivanje in izmenjavo informacij. Vrednost povezave je prav v tem, da na podlagi izkušenj in skupnega znanja problem rešimo inovativno. Razvidno je, da se med člani vzpostavljajo medsebojni odnosi, ki temeljijo na njihovih potrebah.

Korak 6: interpretacija vzorca

Združimo povzetke vseh mrež (če smo jih uporabili več) ter jih kombiniramo z izsledki ustrezne teorije. Tako proučimo pomembne teme, zasnove, vzorce in strukture, ki so se pojavili v besedilu. Vrnemo se na originalna raziskovalna vprašanja in teoretična izho-

PREGLEDNICA 4 Vidiki poslovnega povezovanja

• Poslanstvo	Povezovanje tako podjetij kot njihovih predstavnikov, podpornih institucij (npr. podjetniške agencije, razvojne agencije, zbornice ipd.).
• Upravljanje	Opredelevanje razmerja med upraviteljem povezave (povezovalcem) in člani.
• Proces vodenja	Usmerjanje komunikacijskih kanalov ob upoštevanju stroškov poslovanja in upravljanja s časom.
• Cilji in učinek	Vpetost podjetij v poslovna dogajanja tako doma kot v tujini. Povečanje komuniciranja med podjetji in skupni nastopi pri razvojnih projektih; motiviranost, management znanja, graditev poslovne znamke poslovne povezave.
• Management storitev	Kombiniranje kompetenc in znanja z namenom oblikovanja in ponujanja nabora storitev.
• Pravna oblika	Neformalne povezave; formalne povezave na ravni društva, gospodarskega interesnega združenja, zbornice ipd.

dišča, na katerih temelji raziskava, ki jih razložimo z argumenti, temelječimi, na vzorcih, ki so se pojavili v raziskovanju besedila. Rezultate strnjeno prikažemo v preglednici 4.

Na podlagi dobljenih rezultatov ankete ($n = 30$), ki smo jih analizirali s tematsko analizo, razlago argumentov, oblikujemo sklepe.

Intervjuvanci kot glavne razloge za članstvo v mreži, njeno vlogo in sam nastanek navajajo tri glavne dejavnike, ki jih opredelimo z največkrat omenjenimi vzorci oziroma citati:

1. Prenos idej in znanja iz prakse:

- druženje s podjetnimi ljudmi, ki razmišljajo kakovostno in so svoje ideje tudi uspešno preizkusili na trgu;
- izmenjava izkušenj in širjenje obzorja, pridobivanje novega znanja s kontaktnih področij, zaradi kakovostnih gostov, od katerih se lahko črpa tudi kakšna ideja.

2. Združevanje in ustvarjanje sinergije:

- spoznal sem veliko zanimivih ljudi, s katerimi imam tudi pristne prijateljske odnose;
- ker se mi zdi, da te zadeva plemeniti na vseh ravneh, tako v poslovnem svetu kot tudi v zasebnem pomenu besede; pripadnost določeni skupini, ki želi ustvariti nove sinergije izven obstoječih formalnih okvirov; spoznavanje ljudi, druženje in izmenjava idej.

3. Povezovanje:

- povezovanje, druženje,

- spoznavanje članov in njihovih poslovnih izkušenj,
- spoznavanje novih ljudi in organizacija tako poslovnih kot tudi družabnih dogodkov,
- širjenje kroga poznanstev, informacije.

Sklep

Na področju raziskav v managementu se tudi v našem okolju vse bolj uveljavlja uporaba kvalitativnih metod. Za te metode je značilno, da so tako pojasnjevalne kot opisne.

Dobljeni empirični rezultati temeljijo na subjektivni presoji raziskovalca.

V članku se osredotočamo na ozek del kvalitativne raziskave, ki zajema analizo in interpretacijo dobljenih podatkov. Rezultati kvalitativne raziskave se na samem začetku kažejo v kopici nestrukturiranih podatkov, ki jih je treba urediti, poglobljeno analizirati in razložiti. Korak za korakom predstavljamo orodje za kvalitativno analizo besedila.

V okviru prikaza analize besedila, kot poudarja tudi Silverman (2001, 119), naš namen ni literarna kritika besedila. Osredotočamo se na pomembnost in zagotovitev veljavnosti besedila, v okviru opredelitve socialnega fenomena, kot je v konkretnem primeru vsebinska struktura mreženja v poslovnem okolju.

S člankom želimo prikazati in približati javnosti, tako s teoretičnega kot tudi s praktičnega vidika, manj znano analitično metodo, imenovano tematska mreža (gre za eno od analitičnih orodij besedil v kvalitativni raziskavi).

Tematska mreža z analizo nam omogoča, da relativno enostavno, korak za korakom iz celotnega zajema besedila izluščimo vidne strukture in osnovne vzorce. Uporabna je pri razlagi pomena razumevanja predstavljenega predloga (ideje) ali pomena predloga (ideje). Njena uporabnost ni tako občutna pri usklajevanju nasprotujočih se opredelitev problema. Torej tam, kjer moramo primerjati različne poglede na problem.

Opombe

1. Easterby-Smith, Thorpe in Lowe (2005, 78) v tipične raziskovalne pristope vključujejo: akcijsko raziskavo, metodo primera, kritično raziskavo, etnografijo, utemeljitveno teorijo, narativne metode, opazovanje z udeležbo in druge.
2. Študija o mrežni povezavi vsebuje tako elemente pojasnjevalne študije kot opisne študije primera. Kombinacijo obeh utemeljmeta znani predstavnik splošnega pristopa Yin (2003) in Dimovski et al.

(2008) kot primerno za oblikovanje vzorčne študije, ki omogoča, da določene raziskovane izsledke uporabimo v praksi. To študijo smo izbrali, ker nas je zanimal vpogled v delovanje povezav, opis in problematika delovanja in mnenja članov o možnostih razvoja podjetniških (tudi managerskih) mrežnih organizacij. Raziskovalci imamo vlogo *opazovalca*, ki pa ni direktno vpleten v vodenje mreže (O' Donnell in Cummins 1999).

3. Namesto besedne zveze mrežna povezava bomo zaradi jasnosti ločevanja med mrežno tehniko in mrežno povezavo zato uporabili samo izraz povezava.
4. V raziskavi smo opravili 30 pol strukturiranih intervjujev in opazovali proces delovanja dveh poslovnih mrež (Roblek 2007, 231–251). Vsa besedila smo kodirali in tako določili 18 kod.
5. Slovenski avtomobilski grozd, Združenje managerjev Slovenije, Združenje mladih managerjev YES, CEED, Poslovni klub Socius, Smart Angels, Gospodarska zbornica, slovenski poslovni klubi v tujini, ki jih sofinancirata JAPTI in Ministrstvo za gospodarstvo, dobrodelni klubi kot sta Rotary in Lions, Alumni klubi ipd.

Literatura

- Babbie, E. R. 2007. *The practice of social research*. Belmont, CA: Thomson Wadsworth.
- Bryman, A., in E. Bell. 2003. *Business research methods*. New York: Oxford University Press.
- Creswell, J. W. 2003. *Research design: qualitative, quantitative and mixed methods approaches*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Easterby-Smith, M., R. Thorpe in A. Love. 2005. *Raziskovanje v managementu*. Koper: Fakulteta za management.
- Dimovski, V., M. Škerlavaj, S. Penger, P. N. Ghauri in K. Grønhaug. 2008. *Poslovne raziskave/Business research*. Essex: Pearson.
- O'Donnell, A., in Cummins, D. 1999. The use of qualitative methods to research networking in SMEs. *Qualitative Market Research* 2 (2): 82–91.
- Quinton, S. in T. Smallbone. 2006. *Postgraduate research in business: a critical guide*. London: Sage.
- Roblek, V. 2007. Strategija za vzpostavitev in vodenje managersko-podjetniške mreže. *Management* 2 (3): 231–251.
- Stirling, A. J. 2001. Thematic networks: an analytic tool for qualitative research. *Qualitative Research* 1 (3): 385–405.
- Silverman, D. 2001. *Interpreting qualitative data: methods for analysing talk, text and interaction*. London: Sage.
- Yin, R. K. 2003. *Case study research: design and methods*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Laž in laganje: pomen, zaznavanje in vloga v managementu

MARIJA KARAČIĆ
Slovenske železnice, d. o. o.

Laž in laganje sta tako del vsakdanjega življenja kot tudi del managementa. Najbolj strnjeno bi lahko rekli, da je namen laži z namernim zavajanjem škodovati nekemu. Kanalov za zaznavanje laži in laganja je veliko: višina, glasnost, hitrost, jasnost in vsebina govora, očesni gibi, geste z rokami ter telesni in obrazni gibi. Sklepanje o neiskrenosti govorca na podlagi enega samega znaka je lahko zavajajoče. Nujno je upoštevati več znakov hkrati ter iskati nekonsistentnost med njimi. Pogledi na vlogo laži in laganja v managementu so različni. Medtem ko sta za nekatere laž in laganje del igre, sta za druge nedopustna in nezaželena.

Ključne besede: laž, laganje, neverbalna komunikacija, management

Uvod

Laž je bila od nekdaj del komunikacije med ljudmi. V povezavi z njo so zanimiva številna vprašanja, na primer kako definirati laž, ali je laž vedno zlonamerna in škodljiva, ali je v določenih situacijah morda tudi zaželena, kako odkriti, ali nekdo laže ali ne, ali imata laž in laganje svoje mesto tudi v svetu pogajanj in managementa. Različni avtorji izpostavljajo v svojih definicijah različne vidike pojma: povedati neresnico z namenom škodovati drugemu, ločevati med zlonamernimi in dobronamernimi lažmi ter postavljati laži in laganje v odnos do zavajanja. Lahko rečemo, da skoraj ne moremo najti avtorja, ki bi laganje označil kot v osnovi pozitivno, vsekakor pa obstajajo razlike v definiranju in dojemanju pojma laganja in laži.

Temeljna pojma: laž in laganje

V skladu s časom, ki je bil človeštvu na voljo za premišljevanje o tem, kaj je to laž, so tudi definicije številne. Laž bi lahko definirali kot zavestno zavajanje drugega z namenom, da mu naredimo škodo (Trček 1994, 186). Za laž bi lahko rekli, da je to sinonim za neresnično informacijo, laganje pa je sinonim za izgovarjanje neresničnih izjav. Vendar v tem primeru zanemarimo moment namere.

Zavesten namen osebe, ki laže, da bi zavedla prevaranca, izpostavi Chisholm in Fehan (v Barnes 1994, 11–12), ko pravita, da je namera zavajanja sredstvo, s katerim nameravamo doseči, da bi preva-

ranec sprejel razumevanje, za katerega oseba, ki laže, verjame, da je napačno. Kot najpreprostejši način za doseg cilja izpostavita oblikovanje netočne/lažnive izjave, ki jo prevaranec sprejme za resnično. Po drugi stani pa je prevaranec lahko zaveden tudi z izjavo, ki je pravzaprav resnična.

Zavajanje v pomenu laganja je treba ločiti od zavajanja brez te konotacije (angl. misleading vs. lying). Urpilainen in Takala (1996) navajata Carsonovo razmišljanje, češ da je cilj zavajanja vedno pripraviti nekoga, da bi verjel nekaj, kar ni resnično, pri tem je laganje vedno zavajanje, zavajanje pa ni vedno laganje. S prižganimi lučmi želimo na primer prepričati potencialne vlomilce, da smo doma, čeprav nismo, vendar tega ne bi mogli označiti kot laganje. Carson razume zavajanje kot laganje le v primeru, ko to zavajanje zajema neresnično verbalno izražanje. Svoje razmišljanje končujeta s Carsonovo mislijo, da laganje vedno vključuje verbalno zavajanje, vsako zavajanje pa ne vključuje laganja (v Urpilainen in Takala 1996). Jensen (2000) prav tako poudarja nujnost namernega zavajanja v primeru laganja in pravi, da je nenamerno izrečena neresnica intelektualna in ne moralna napaka. Obenem se avtor dotakne vprašanja, ali zamolčanje resnice pomeni laž, in pravi, da lažemo takrat, ko trdimo nekaj, kar ni resnica, in takrat, ko resnico zamolčimo. Dodaja, da lažnivec raje izbere možnost, da bo nekaj zamolčal, kot pa da bi povedal neresnico.

Skupni imenovalec definicij laži in laganja številnih avtorjev je izpostavljanje momenta namere pri zavajanju, in sicer v smislu zavednega prizadevanja prepričati nekoga, da bi verjel nekaj, kar ni res, oziroma da bi verjel nekaj na način, na kakršnega želimo nekaj predstaviti, in ne na način, ki predstavlja dejansko značilnost/stanje zadeve.

Barnes (1994, 13) razlikuje bele, socialne oziroma altruistične laži (če je njihov namen dober) od resnih (krutih oziroma zlonamernih) laži, katerih namen je povzročiti škodo. Omenja pa tudi zaščitniške laži, katerih namen je zaščititi interese neke druge osebe. Razliko med dobronamerno in zlonamerno lažjo vidi Barnes v namenu podpreti interese oziroma želje po škodovanju interesom prevaranega.

Zanimivo kategorijo laži zasledimo pri Blacku (v Barnes 1994, 111), in sicer »virtualno laž«. Izraz se nanaša na izjave, ki bi jih sicer lahko razumeli kot resnične, vendar so zavajajoče, saj lažnivec ob njihovi uporabi upravičeno domneva, kako (zavajajoče) jih bodo razumeli poslušalci. Kot primer avtor navede situacijo iz druge svetovne vojne, ko je britanska admiraliteta trdila, da se je po letalskem torpednem napadu nemška bojna ladja umaknila z bojišča obkro-

žena z dimom. Namen izjave je bil jasen, in sicer, da je bila bojna ladja poškodovana v torpediranju in da se je na njej vnel požar. Izjava je bila virtualna laž, ker torpedo dejansko ni dosegel tarče.

Kot posebno/novejšo kategorijo laganja lahko navedemo laganje v virtualnem svetu, torej po internetu. Utzova (2005, 50) razlikuje več vrst zavajanja po internetu, in sicer prikrivanje identitete, zavajanje glede kategorizacije (na primer laganje glede spola), troli (oseba, katere namen je motiti komunikacijo in pogovor s postavljanjem provokativnih vprašanj) ter igranje vlog oziroma pretvarjanje, da si nekdo drug (pretvarjanje, da si neki drugi uporabnik z nepooblaščenno uporabo uporabniškega računa te druge osebe).

Zaznati, da nekdo laže – mit ali resničnost?

Če razumemo laž predvsem v negativnem pomenu (če zanemarimo na primer bele/dobronamerne laži), nas seveda zanima, ali imamo v sebi kak obrambni mehanizem, ki bi nam omogočal prepoznati, kdaj nas nekdo poskuša prevarati oziroma zavesti. O zaznavanju laži in laganja skozi spremljanje številnih različnih znakov je veliko napisanega.

Sposobnost laganja in na drugi strani sposobnost zaznavanja laganja naj ne bi bila v nas že od rojstva, vendar se ta sposobnost razvija z odraščanjem. Sposobnost laganja ne pomeni, da ima posameznik hkrati razvito tudi sposobnost zaznavanja laži.

Barnes (1994, 118) pravi, da je po določenih podatkih za ženske bolj kot za moške značilno, da ne opazijo oziroma da se pretvarjajo, da ne opazijo znakov, ki se razkrijejo ob laganju in za katere bi lažnivci želeli, da bi ostali skriti. Poleg tega je značilno, da se v resnici večina laži odkrije s posredovanjem ali pa to izvemo od nekoga tretjega, ki v laganju ni udeležen, ne pa od prevaranca.

Večina literature o zaznavanju laži se ne osredotoča na vsebino povedanega, temveč na govorico telesa osebe, ki laže, jezikovni slog, napake v govorjenju, na kretnje in podobno. Naš komunikacijski sistem je namreč kompleksen, saj komuniciramo po več kanalih in nikoli samo z besedami.

Znanstvene raziskave so se usmerile tudi v možnosti popolnoma fiziološkega merjenja zavajanja/laganja. Rezultat teh raziskav je bil na primer poligraf. Vendar je njegova relevantnost omajana zaradi velikega deleža lažno pozitivnih rezultatov (Decaire 2000).

Študije so pokazale obstoj nekaterih znakov vedenja, ki so bolj značilni za ljudi, ki lažejo, kot za ljudi, ki govorijo resnico. Ne obstaja pa unikatno in vedno prisotno izdajalsko znamenje laganja (Lock 2004; Frank 2005).

S SLOGOM JEZIKA IN GOVORA POVEZANI ZNAKI LAGANJA

Laganje pogosto pomeni ustvarjanje zgodbe o izkušnji ali odnosu, ki v resničnosti ne obstaja. Pripovedovanje neresnične zgodbe torej zahteva opisovanje dogodkov, ki se niso zgodili. Oseba, ki laže, mora pri tem paziti, ne le na to, da bo izmišljena zgodba prepričljiva, temveč tudi na to, da bo zgodbo podala v takem jezikovnem slogu, da se bo zdela iskrena. Zato je eden od načinov ugotavljanja, ali nekdo laže ali ne, ta, da spremljamo jezik, ki ga oseba uporablja med pripovedovanjem (Newman in dr. 2003, 665).

Glas pomeni približno petino med vsemi drugimi načini sporazumevanja (na primer neverbalno komuniciranje), kar bi se lahko zdelo zanemarljivo malo, vendar pa se oseba, ki laže, zaveda, da se poslušalec osredotoča prav na govor, zato si ljudje prizadevajo nadzirati znamenja, ki se pojavljajo, ko govorijo. Še posebno če je sporočilo zavajajoče, ga poskušajo predati tako, da prejemnik ne bo zaznal prevare. Pri tem poskušajo nadzorovati vse verbalne simptome, ki bi lahko izdajali že samo napetost zaradi strahu, da bi poslušalec odkril prevaro. Walters (2003, 75–88) analizira verbalno vedenje tako, da ga razčleni na tri kategorije, in sicer na kakovost glasu, jasnost glasu in vsebino govora.

Walters glede kakovosti glasu pravi, da jo določajo tri značilnosti, in sicer višina, glasnost in hitrost govora. Stres ali napetost vplivata na spremembo v vsaj enem od treh komponent kakovosti glasu, vendar to še ne pomeni, da govorec laže. Povišan glas je lahko na primer znamenje močnih notranjih odzivov ob, na primer, razburjenju, jezi ali razočaranju. Jakost glasu se prav tako spreminja v povezavi s prej omenjenimi reakcijami. V povezavi s prevaro lahko glasen govor nakazuje jezen odziv ali naraščajoče razočaranje iskrenega človeka, ki čuti, da mu ne verjamejo. Padajoča jakost glasu na drugi strani najpogosteje nakazuje, da govorec poskuša zmanjšati poslušalčevo osredotočenost na določeno temo (Walters 2003, 78). Povečana hitrost govora je lahko znak jeze ali razburjenja govorca, zmanjšana hitrost govora pa znak žalosti ali pomanjkanja zanimanja. Če želimo simptome kakovosti glasu uporabiti za ugotavljanje sogovornikove iskrenosti ali neiskrenosti, je treba primerjati različne vidike kakovosti glasu (seveda v povezavi z neverbalnimi znaki, o katerih bomo govorili v nadaljevanju). Velja pa pravilo, da pri ljudeh, ki lažejo, opazimo več govornih nepravilnosti kot pri tistih, ki govorijo resnico (prav tam, 80).

Druga kategorija verbalnega vedenja je jasnost glasu. Tematiko o vlogi jasnosti glasu v povezavi z laganjem začne Walters (2003, 80–

85) z naštevanjem situacij, ki jih mora lažnivec obvladati, in na kaj mora paziti, da ga pri laži ne bi razkrinkali. Lažnivec si mora zapomniti, kaj je prava resnica o zadevi, v povezavi s katero hoče lagati, zapomniti si mora laži, ki jih je že povedal, novo laž mora uskladiti s prejšnjimi, nova laž mora biti čim bolj preprosta, da si jo bo lahko zapomnil, če bi moral nadaljevati s svojo neresnično zgodbo. Medtem ko pazi na vse to, je v situaciji, ko je zelo napet. Poleg tega pa mora nadzorovati še vse besedne in nebesedne znake, ki bi ga lahko izdali. Rezultat neuspešnega usklajevanja vseh naštetih nalog je nejasnost končnega sporočila, torej besedne napake oziroma govorne nepravilnosti, kot so jecljanje, zatikanje in mrmranje, premori, medmeti, smeh (s katerim si lahko pridobi čas za odgovor), nejasno mišljenje (nejasno izgovarjanje ali požiranje zlogov je precej močan znak laganja). Spet je treba poudariti, da vsak znak zase ne pomeni neizogibnega laganja (vzrok je lahko drugačen, jecljanje in zatikanje je lahko na primer posledica prehitrega govora). Različne znake je treba opazovati v kombinaciji z drugimi znaki in z lastnostmi samega govornika. Tretja kategorija verbalnega vedenja je sama vsebina govora, ki pomeni najmanjši del v komunikaciji.

Wellsa (2001) prav tako zanimajo verbalni indici laganja in pravi, da se pri osebi, ki laže in se zaveda, da je bila mogoče razkrita (na primer osumljenec na zaslišanju), pojavljajo naslednje značilnosti verbalne komunikacije in govora: ponavljanje vprašanj, selektiven spomin v izjavah, prisege (na primer »morate mi verjeti, prisežem, da tega nisem storil jaz«), sklicevanje na svoje osebne/vedenjske lastnosti pri pričanju (na primer »sem zelo iskrena oseba, lahko vprašate moje prijatelje«), odgovarjanje z vprašanji, pretiravanje s spoštovanjem (iskreni ljudje naj bi bili zelo redko pretirano vljudni, če verjamejo, da jih nekdo obtožuje za nekaj, kar niso naredili, ampak bodo užaljeni in bodo to dali sogovorniku jasno vedeti), izogibanje emocionalnim besedam in uporaba bolj nevtralnih besed, na primer *vzeti* namesto *ukrasti* (primer »nisem napisal teh ... pisem«, namesto »nisem napisal teh grozilnih pisem«).

Newman in dr. (2003, 665–667, 671–672) prav tako omenjajo značilnosti jezika, ki bi jih lahko povezali z laganjem, in pravijo, da je za nekoga, ki laže oziroma želi zavajati, značilno manj izjav, ki se nanašajo na osebo, ki govori (angl. fewer self-references), več je besed, ki izražajo negativna čustva, manj je znamenj kognitivne kompleksnosti. V povezavi s prvo značilnostjo (angl. fewer self-references) avtorji pravijo, da je uporaba prve osebe ednine nekakšno zagotovilo, da je govorec resničen »lastnik« izjave, zato se bodo lažnivci izogibali takim izjavam, da bi se distancirali od lastnih besed, ker

izkušnja, o kateri govorijo, dejansko ne obstaja. Poleg tega naj bi bili lažnivci manj neposredni kot osebe, ki ne lažejo, prav tako naj bi govorili manj o sebi (v povezavi z izmišljeno zgodbo). V povezavi z drugo značilnostjo jezika osebe, ki laže (izražanje negativnih čustev), avtorji pravijo, da lažnivci pri laganju (lahko) čutijo nelagodje (angl. *discomfort and guilt*) zaradi laganja ali zaradi teme, o kateri govorijo. Zaradi tega naj bi uporabljali več besed, ki izražajo negativna čustva. In ne nazadnje, proces oblikovanja neresnične zgodbe usmerja osebo, ki laže, v oblikovanje manj kompleksnih zgodb in izjav kot osebe, ki govorijo resnico (kar smo predhodno že omenili). Zgodbe, ki so manj kompleksne, oziroma osebe, ki lažejo, se osredotočijo na bolj enostavne glagole (gibanja) (na primer »pešačil sem domov«) kot na vrednotenje posameznih ravnanj (na primer »po navadi grem domov z avtobusom, a bil je tako lep dan«), ker so enostavni glagoli bolj priročni in jih je laže umestiti v neresnično zgodbo, ki se mora zdeti verjetna in ki mora biti usklajena z že povedanim.

NEVERBALNI ZNAKI LAGANJA

Neverbalno komuniciranje pomeni velik del komunikacije, in sicer naj bi bil njen delež kar dve tretjini. Čeprav je neverbalna govorica tako bogata, je znakov, ki kažejo na prevaro, malo. Pogosto jih obkrožajo oblike vedenja, ki so samo posledica napetosti in ki lahko opazovalca zavedejo v napačno sklepanje. Zaradi velikega števila znakov neverbalne komunikacije, ki jih je treba opazovati med pogovorom, je nujna velika pozornost, če želimo opaziti in izluščiti posamezne simptome. Je pa neverbalno govorico težje prikriti, prečistiti ali kako drugače nadzirati. Na temo zaznavanja laganja na podlagi neverbalne komunikacije je bilo izvedenih precej raziskav, ki so dale različne rezultate glede stopnje učinkovitosti tovrstnega zaznavanja. Vsekakor pa je eden od ključev do prepoznavanja pomena govornice telesa v smislu, ali je nekdo iskren ali neiskren, v tem, da poiščemo nasprotujoče si znake. (Walters 2003; Decaire 2000). Pozornost je torej treba usmeriti v nasprotja med samimi neverbalnimi znaki ali pa v razhajanje v pomenih med neverbalnimi in verbalnimi znaki. Za neverbalne znake je namreč značilno, da se največkrat sproščajo brez vednosti govorečega (Jensen in Crow 2002; Littlepage in Pineault 1979).

Neverbalni znaki, ki bi lahko kazali na to, da nekdo laže oziroma da poskuša nekoga zavesti, vključujejo na primer različne očesne gibe, geste z rokami, telesne in obrazne gibe ter hitrost dihanja. Med neverbalne znake, ki jih najteže nadzorujemo, spadajo tako imenovani mikroznaki (angl. *microexpressions*), ki nam »uhajajo« v več obli-

kah: neprijetno spreminjanje glasu, hitro in drobno kimanje z glavo in negativni izrazi na obrazu (Vrij, Edward in Bull 2001).

O očesnem kontaktu in njegovi vlogi pri odkrivanju laganja je bilo veliko napisanega. Walters (v Decaire 2000) pravi, da je vsaka prekinitev normalnega obsega očesnega kontakta (ki je za vsakega posameznika drugačna), če se pojavi ob primerni situaciji, potencialen znak stresa. Uporaba očesnega kontakta se razlikuje glede na značilnosti zavajajočega. Za introvertne lažnivce je značilno močno zmanjšanje očesnega kontakta, na drugi strani pa je za ekstrovertne lažnivce značilno povečanje intenzivnosti očesnega kontakta. Introvertni naj bi se tako želeli distancirati od situacije, medtem ko naj bi bil cilj ekstrovertnih med drugim tudi povečati izraz domnevne iskrenosti. Tudi Jensen in Crowe (2002) sta kritična do neizogibne povezave med odmikanjem očesnega kontakta in laganjem. Trdita, da je očesni kontakt lahko uporaben ali pa tudi neuporaben v zaznavanju laganja.

Manj očesnega kontakta oziroma umikanje očesnega kontakta je kljub izsledkom mnogih raziskav, ki govorijo o tem, da očesni kontakt ni glavno merilo iskrenosti, najbolj razširjen stereotip o tem, kako ugotovimo, ali nekdo laže (Waters 1995; The Global Deception Research Team 2006). Za ljudi, ki ne ohranjajo očesnega kontakta, se dostikrat verjame, da niso iskreni. Raziskava, ki jo je izvedel The Global Deception Research Team, je pokazala, da 71,5% sodelujočih v raziskavi z vsega sveta verjame, da se ljudje, ki lažejo, izogibajo očesnemu kontaktu. V raziskavi so sodelovali posamezniki iz 63 držav z vsega sveta sveta. V 61 državah so vprašani prepričani, da osebe, ki lažejo, umikajo kontakt z očmi (The Global Deception Research Team 2006, 69). Poleg izogibanja očesnemu kontaktu so sodelujoči v raziskavi najbolj pogosto navajali naslednje domnevne značilnosti osebe, ki laže: pogostejše spreminjanje drže in položaja telesa (65,2% vprašanih), pogosto dotikanje (nezavedni gibi) in praskanje (64,8% vprašanih), bolj dolgovozna pripoved, kot če bi govorili resnico (62,2% vprašanih), živčnost (54,9% vprašanih).

Sprememba v velikosti roženice je prav tako zgovoren znak zavajanja oziroma laganja (njeno povečanje je na primer lahko znak laganja). Vendar je bila sposobnost posameznikov, da bi pravilno opazili in razumeli spremembo velikosti roženice, do zdaj zelo slabo raziskana (Decaire 2000). Posebna pozornost je v literaturi namenjena smeri pogleda, medtem ko nekdo govori. Če torej nekdo gleda levo navzgor, medtem ko odgovarja na vprašanje, naj bi to pomenilo, da dostopa do tistega dela možganov, ki je odgovoren za obdelavo dejstev, kar bi pomenilo, da želi najti in povedati resnico. Če pa oseba

pri odgovarjanju na vprašanje gleda desno navzgor, naj bi želela dostopati do dela možganov, ki je odgovoren za kreativnost, z drugimi besedami išče in želi oblikovati primerno laž. Čeprav ta teorija ni dokazana, jo uporablja veliko policijskih enot za določanje iskrenosti oziroma neiskrenosti osumljenca na zaslišanju (Jensen and Crowe 2002).

Najočitnejši (pa tudi najbolj zapleteni z vidika razumevanja njihovega pomena) neverbalni znaki so tisti, ki jih izdajajo drža in gibi telesa. Horvath, Jayne in Buckley (v Decaire 2000) trdijo, da je za iskrene posameznike značilna udobna, odprta in naprej naslonjena drža pri pogovoru. V nasprotju z njimi je za neiskrene sogovornike značilna bolj rigidna, »zmrznjena« (nefleksibilna) in defenzivna drža. Za osebe, ki lažejo, so značilni pogosti oziroma številni »živčni« telesni gibi (na primer igranje s prstanom, pramenom las). Vendar je telesne gibe laže nadzorovati, zato niso vedno pravo merilo iskrenosti. Kljub temu je določenih telesnih gibov pri lažnivcih več. Med gibe, ki dajo slutiti laž in zavajanje, spadajo pokrivanje ust ali celo obraza, da bi prikril izraze na obrazu, in gibi, ki pripomorejo k umiku pogleda v najbolj stresnih trenutkih med laganjem (na primer popravljanje očal). Omenili smo že, da zavzame oseba, ki laže, pogosto defenzivno/obrambno držo, za katero je značilno, da posameznik sedi naslonjen nazaj, roke in noge so prekrižane. Podobno kot telesne gibe poskušajo osebe, ki lažejo, nadzorovati izraze na obrazu. Tako telesne gibe kot izraze na obrazu poskuša torej oseba, ki laže, prikriti (bolj ali manj uspešno). Littlepage in Pineault (1979, 325) dodajata, da glede na to, da se ljudje kljub vsemu manj zavedamo telesnih neverbalnih znakov (bolj kot obraznih), lahko telo proizvede bolj uporabne znake, iz katerih lahko bolj zagotovo ugotovimo, ali nekdo laže ali ne. Tudi številne raziskave, ki so se ukvarjale z razliko zaznavanja zavajanja in laganja iz telesnih na eni strani oziroma obraznih znakov na drugi strani, govorijo o tem, da so ugotovitve, ki temeljijo na znakih, ki jih kaže telo, bolj točne.

Podobno kot pri verbalnem vedenju/verbalnih znakih je tudi pri neverbalni komunikaciji nujno, da opazujemo in upoštevamo vse vedenjske znake, ne le posameznih, izolirano od drugih. Poleg tega je pomembno, da dobro razumemo sogovornikovo stalnico ali osnovno vedenje ter smo tako pozorni na spremembe v individualnem vedenjskem vzorcu vsakega posameznika (Walters 2003, 124–125). To seveda ne pomeni, da pri popolnih neznancih zaradi nepoznavanja stalnice vedenja sogovornika ni mogoče odkriti znakov zavajanja oziroma laganja (primer odkrivanja laganja osumljencev v policijskih preiskavah).

Vloga laži in laganja v managementu

Zanimivo je pogledati, kakšno vlogo imata laž in laganje na področju managementa. Urpilainen in Takala (1996) pravita, da je tako kot za vsa druga področja v življenju laž v enaki meri značilna tudi za manageriranje. Čeprav sta laž in laganje del raziskovalnega področja poslovne etike (angl. business ethics), avtorja ugotavljata, da je bil ta del poslovne etike, torej laganje v poslovnem okolju, v študijah zanemarjen.

Glede vprašanja, ali je v pogajanjih dopustno lagati, Youngova (2003) pravi, da bi na vprašanje, če je dopustno lagati v pogajanjih, večina pravnikov odgovorila, da je kakšna drobna laž del igre. Dodaja pa, da najnovejše raziskave kažejo, da je za ohranitev ugleda in verodostojnosti pri pogajanjih vseeno treba biti pošten. Avtorica v nadaljevanju navaja misel Geoffreya Petersa, ki pravi da bi se morali pogajalci izogibati vsem vrstam zavajanja. Na drugi strani kontinuum pa navaja Whitovo prepričanje, da je zavajanje nasprotne strani v pogajanjih bistvo pogajanj, laganje pa je v tem smislu le del igre.

Triandis in dr. (2001, 74–76) so raziskovali vpliv kulture in osebnosti na zavajanje in laganje v okviru pogajanj, saj so bili prepričani, da je določena oblika kulturnega kolektivismu povezana z laganjem v svetu pogajanj. Kulture delijo na individualistične in kolektivistične. Pri tem privzemajo, da imajo posamezne kulture skupen vzorec kategorizacije, odnosov, prepričanj, definicij, norm, vrednot in drugih elementov. V individualističnih kulturah so ti elementi koncentrirani v posamezniku, v kolektivističnih kulturah pa so povezani s skupino. Za kolektivistično kulturo je značilna pripadnost skupini, cilji skupine imajo prednost pred osebnimi cilji. V nasprotju s tem je za individualistično kulturo značilna avtonomnost posameznika znotraj skupine, osebni cilji imajo prednost pred skupinskimi cilji. Znotraj obeh omenjenih vrst kultur (individualistično in kolektivistično) avtorji ločijo dve podvrsti, in sicer vertikalno in horizontalno. Za vertikalne kolektivistične kulture je značilno, da so posamezni člani skupine pomembnejši kot večina drugih članov, iz česar sledi, da je spoštovanje avtoritete nujno, žrtvovanje osebnih interesov v korist skupinskih pa je visoko vrednoteno (kot primer navajajo južno Azijo). V horizontalnih kolektivističnih kulturah je večina članov skupine enakovredna (na primer Izrael). Na drugi strani je za vertikalno individualistično kulturo značilno, da se posamezniki med seboj razlikujejo, na primer z vidika superiornosti (na primer ameriške akademske in poslovne subkulture). V horizontalnih individualističnih kulturah je vsak posameznik edinstven, vendar ne su-

perioeren drugim (na primer Avstralija in Švedska). Nobena kultura pa ni monolitna, temveč kombinira horizontalne, vertikalne, individualistične in kolektivistične elemente. Res pa je, da odvisno od situacije nekatere značilnosti prevladujejo nad drugimi. Triandis in dr. (2001, 75) izpostavijo mnenje, da sta laž in zavajanje bolj značilna za kolektivistične kulture, še posebno za vertikalne kolektivistične kulture, kot pa za individualistične kulture, še posebno za horizontalne individualistične kulture. V kolektivistični kulturi naj bi bilo namreč laganje drugi skupini (torej skupini, ki ji posameznik ne pripada) popolnoma sprejemljivo vedenje, poleg tega bi kot sprejemljivo označili tudi druge vrste laganje. Študija, ki so jo izvedli, je pokazala, da so bili glavni pogajalci (angl. chief negotiators) v vseh vrstah kultur označeni kot osebe, za katere je mogoče verjeti, da bodo lagali v pogajanjih (na primer o tem, da ima njihovo podjetje večje proizvodne zmogljivosti, kot jih dejansko ima). Razlika med individualističnimi in kolektivističnimi kulturami pa je ta, da v kolektivističnih kulturah pogajalcem pogosteje kot v individualističnih kulturah pripisujejo tendenco laganja (Triandis in dr. 2001, 82). Pri izvedbi raziskave je bilo sodelujočim naročeno, da se vživijo v vlogo pogajalca, ki želi svojemu podjetju, ki proizvaja določene izdelke, priskrbeti pogodbo z drugim podjetjem, pri čemer ima pogajalčevo podjetje v konkurenci podjetje, katerega zmogljivosti proizvodnje so za 10 % višje. Izkazalo se je, da so »pogajalci« iz individualističnih kultur v povprečju v 14,25 % uporabljali resnične podatke, v kolektivističnih kulturah je bilo iskrenih pogajalcev manj, in sicer 3,9 %. To pomeni, da se je 85,75 % pogajalcev iz individualističnih kultur oziroma 96,1 % pogajalcev iz kolektivističnih kultur odločilo za laganje o zmogljivosti svojega podjetja, da bi priskrbeli pogodbo svojemu podjetju (Triandis in dr. 2001, 83–85). Laganje je bilo torej zelo pogosto v vseh kulturah, ki jih je vzorec zajemal.

Vprašanje vloge laganja oziroma še posebno uporabe resničnih podatkov v pogajanjih je bilo tema raziskave, ki sta jo izvedla Paese in Gilin (2000, 80). Zanimalo ju je pravilo reciprocitete, kot socialne norme, ki prevladuje v človeški kulturi, seveda v povezavi s pogajalsko situacijo. Pravilo reciprocitete in njegovo delovanje naj bi bila posledica domneve, da nasprotna stran, ki je enkrat že pokazala iskrenost in popustljivost, ne bo spet popustljiva ali iskrena, če ne bo začutila vzajemnega delovanja z naše strani. Podobna logika velja tudi na področju pogajanj. V prej omenjeni raziskavi, ki se je prav tako usmerila na vpliv pravila reciprocitete, so sodelujoči imeli nalogo v pogajanjih doseči maksimalno korist zase, kar je pomenilo, da se za iskreno sodelovanje z nasprotno stranjo niso mogli odločiti,

ne da bi potencialno ogrozili lastne interese. Raziskovalci so pričakovali, da bodo sodelujoči zaradi tega sodelovanje le hlinili, kar se je izkazalo za precej pogosto (42 %). Zato je Paesa in Gilina (2000, 82–88) zanimalo tako iskreno kot hlinjeno sodelovanje ter kako se bodo sodelujoči v pogajanjih odzvali na nezahtevano/nezaprošeno sodelovanje in iskrenost (iskrenost v smislu, da je nasprotna stran na lastno pobudo razkrila svojo resnično alternativo, za katero ne bi bila pripravljena skleniti dogovora (angl. no-agreement alternative). Predpostavka je bila, da bodo sodelujoči čutili, da morajo vsaj v določeni meri sodelovanje vrniti. Raziskovalci so domnevali, da se bodo sodelujoči zaradi tega, ker bi sodelovanje pomenilo manjše izpolnjevanje lastnih interesov in ker obstaja tudi možnost hlinjenja sodelovanja nasprotni strani zaradi sledenja lastnim interesom, raje odločili, da bodo v zameno ponudili le neiskreno sodelovanje. Izkazalo se je, da so bili pogajalci v primeru razkritja »no-agreement« alternative nasprotni strani pripravljeni postaviti manj zahtevne ponudbe in se pogoditi za precej manjši dobiček (predmet pogajanja sta bila cena in pogoji nakupa/prodaje avtomobila). Sodelovanje se je izkazalo za pristno in ne hlinjeno, čeprav so sodelujoči dobili nalogo maksimirati svoj dobiček. Po prepričanju avtorjev se je v procesu pogajanj aktiviralo pravilo reciprocitete, kar dokazujejo manj zahtevne ponudbe, razkrivanje bolj resničnih informacij o lastni alternativni in dogovor, s katerim so realizirali manjši dobiček, kot bi ga lahko. Rezultate raziskave lahko razumemo tudi kot osvetlitev prednosti iskrenosti in dajanja resničnih informacij v pogajalskih situacijah kot alternativo uporabi laganja in zavajanja, saj je cilj pogajanj to, da vse pogajalske strani zadovoljijo svoje potrebe in končajo pogajanja z dobrim občutkom.

Sklep

Razumevanje konceptov laži in laganja je večplastno in raznoliko. Različne definicije laži izpostavljajo zavestno namero osebe, ki laže, da zavede (in škodi) osebi, ki ji je sporočilo namenjeno. Laž bi lahko definirali tudi kot sinonim za neresnično informacijo, vendar bi pri tem zanemarili moment namere.

Glede odkrivanja/zaznavanja, ali nekdo laže ali ne, je avtorjem skupno prepričanje, da je to mogoče bolj ali manj uspešno zaznati (odvisno od tega, na primer, ali poznamo odzive lažnivca tudi takrat, ko govori resnico, da bi lahko na osnovi razlik ugotovili, ali je v določeni situaciji iskren ali ne).

Za povezavo med laganjem ter svetom managementa in pogajanj nekateri avtorji pravijo, da ima laž tako kot na drugih področjih ži-

vljenja tudi tukaj svojo vlogo. Pri tem poudarjajo, da je intenzivnost uporabe laži in laganja v managementu povezana s samimi značilnostmi kulture. Tako naj bi bila uporaba laži v poslovnem svetu bolj značilna za kolektivistične kot pa za individualistične kulture.

Laž in laganje sta kot predmet raziskovanja zanimiva tako z vidika vsakdanjega življenja, saj na primer po elektronski pošti ter v različnih publikacijah krožijo številni »instant« nasveti, kako hitro in učinkovito prepoznati, da nekdo laže, kot tudi z vidika uporabnosti v svetu managementa (laž in laganje v odnosu do poslovne etike).

Literatura

- Barnes, J. A. 1994. *A pack of lies: towards a sociology of lying*. New York: Cambridge University Press.
- Decaire, M. W. 2000. The detection of deception via non-verbal deception cues. [Http://www.uplink.com.au/lawlibrary/Documents/Docs/Doc64.html](http://www.uplink.com.au/lawlibrary/Documents/Docs/Doc64.html).
- Frank, G. M. 2005. Research methods in detecting deception research. V *The new handbook of methods in nonverbal behavior research*, ur. A. J. Harrigan, R. Rosenthal in K. R. Scheller, 341–368. New York: Oxford University Press.
- Jensen, V. 2000. Bridging the millennia: truth and trust in human communication. Uvodno predavanje na Sixth National Communication Ethics Conference, Gull Lake, vi.
- Jensen, J., in S. Crow. 2002. The nonverbal cues of deception. [Http://www.dana.edu/lshreib/Students/nonverba.htm](http://www.dana.edu/lshreib/Students/nonverba.htm).
- Littlepage, G. E., in M. A. Pineault. 1979. Detection of deceptive factual statements from the body and the face. *Personality and Social Psychology Bulletin* 5 (3): 325–328.
- Lock, C. 2004. Deception detection: Psychologists try to learn how to spot a liar. *Science News*, 31. julij. [Http://www.articlearchives.com/science-technology/behavior-cognition-psychology/643665-1.html](http://www.articlearchives.com/science-technology/behavior-cognition-psychology/643665-1.html).
- Newman, L. M., J. W. Pennebaker, D. S. Berry in J. M. Richards. 2003. Lying words: Predicting deception from linguistic styles. *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (5): 665–675.
- Paese, P. W., in D. A. Gilin. 2000. When an adversary is caught telling the truth: reciprocal cooperation versus self-interest in distributive bargaining. *Personality and Social Psychology Bulletin* 26 (1): 79–90.
- The Global Deception Research Team. 2006. A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology* 37 (1): 60–74.
- Trček, J. 1994. *Medosebno komuniciranje in kontaktna kultura*. Radovljica: Didakta.
- Triandis, H. C., P. J. Carnevale, M. Gelfand, C. Robert, C., A. Wasti, T. M. Probst in E. S. Kashima. 2001. Culture and deception in business

- negotiations: A multilevel analysis. *International Journal of Cross Cultural Management* 1 (1): 73–90.
- Urpilainen, J., in T. Takala. 1996. Managers and lying: constructing a framework for empirical analysis. *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies* 1(1). [Http://ejbo.jyu.fi/articles/0101_4.html](http://ejbo.jyu.fi/articles/0101_4.html).
- Utz, S. 2005. Types of deception and underlying motivation: what people think. *Social Science Computer Review* 23 (1): 49–56.
- Vrij, A., K. Edward in R. Bull. 2001. Stereotypical verbal and nonverbal responses while deceiving others. *Personality and Social Psychology Bulletin* 27 (7): 899–909.
- Walters, S. B. 2003. *Resnica ali laž: kako prepoznati laž in se zavarovati pred prevaro*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Waters, R. 1995. Is this man lying. [Http://www.magazine.tcu.edu/articles/2005-01-AC2.asp](http://www.magazine.tcu.edu/articles/2005-01-AC2.asp).
- Wells, J. T. 2001. A fish story – or not? Not all liars are fraudsters, but all fraudsters are liars. *Journal of Accountancy*, november. [Http://www.journalofaccountancy.com/issues/2001/nov/afishstoryornot.htm](http://www.journalofaccountancy.com/issues/2001/nov/afishstoryornot.htm)
- Young, P. 2003. Practical and ethical limits to lying in negotiations: protecting your reputation as a trustworthy negotiator may matter more than you think. [Http://www.mediate.com/articles/young8.cfm](http://www.mediate.com/articles/young8.cfm).

9. znanstvena konferenca Globalizacija kulture

ARMAND FAGANEL

Univerza na Primorskem, Slovenija

Sredi oktobra 2008 je v organizaciji Centra za politološke raziskave (CPI) iz Zagreba na univerzi v Dubrovniku potekala deveta znanstvena konferenca z naslovom Globalizacija kulture. Dvajset izbranih referatov je osvetljevalo različne vidike medsebojnih razmerij globalizacije in kulture. Uvodničar Robertson je eden od pionirjev raziskovanja na področju kulturne globalizacije, ki je v zahodno kulturo uvedel tudi japonski pojem glokalizacije. Z aktivno udeležbo na konferenci se avtorji referatov prelevijo v sodelavce centra.

Key words: globalizacija kulture, politologija, demokracija, mednarodna konferenca

Uvod

Dubrovnik je edinstveno zgodovinsko mesto, ki nikogar ne pusti ravnodušnega. Ustanovljen je bil v 7. stoletju, svoje korenine pa vleče še iz antike. Bil je edino hrvaško mesto republika od 14. do 19. stoletja. Pomorstvo in trgovina ter modra mednarodna politika in diplomatska spretnost so omogočili ekonomski in kulturni razcvet ter večstoletni obstoj Dubrovnika kot svobodnega mesta države. V zgodovini je mesto vedno privlačilo in zapeljevalo s svojo kultiviranostjo. Bilo je središče plodnih srečevanj vzhoda z zahodom. Živo in ohranjeno zgodovinsko mestno jedro, obdano z obzidjem, je prepolno kulturnih spomenikov in sledi bogate preteklosti ter nenadkriljivih del umetnosti in arhitekture. S svojimi 17 samostani, cerkvami in eno najstarejših evropskih sinagog, lekarnami, karantenami in sirotišnicami, trajno priča o svojem humanističnem duhu in človeški toplini. Glavna dubrovniška ulica Placa, edinstvena po svoji umirjeni lepoti, je živo središče življenja in mediteranskega ugodja ter današnjega Dubrovnika. Dubrovnik izraža ljubezen do življenja, usklajenost notranjega in zunanjega, duha in lepote, miru in svobode. Najprimernejše mesto za razglabljanje o globalizaciji kulture.

Izvedba konference

Center za politološke raziskave je bil ustanovljen v Zagrebu leta 2001. Namen ustanovitve centra, ki združuje deset politologov in so-

ciologov, je opravljanje raziskovalne dejavnosti s področja politologije. Znanstveno temelji na Unescovi paradigmi, po kateri se politologija deli na politično teorijo, notranjo politiko (politične strukture), zunanjo politiko in mednarodne odnose ter politološke discipline. Center je bil ustanovljen kot prva zasebna znanstvena institucija takšne vrste na Hrvaškem. Forum CPI iz Zagreba je prostor za intelektualen, tolerant in pluralističen dialog. Je prostor zbiranja znanstvenikov in strokovnjakov različnih interesnih področij in dela, odprtih za razprave o znanstvenih, kulturnih, religijskih, ekonomskih in političnih vprašanjih modernega sveta. Do zdaj je bilo v okviru foruma organiziranih osem znanstvenih konferenc: Globalizacija in neoliberalizem, Kriza in transformacija političnih strank, Tranzicija v državah srednje in vzhodne Evrope: izkušnje in perspektive, Geopolitični vidike nafte in vode, Evroskepticizem in evropske integracije, Lustracija in konsolidacija demokracije ter vladavine prava v srednji in vzhodni Evropi, Globalizacija politike ter Evropska unija in globalna demokracija. Letošnji forum je združeval pod naslovom Globalizacija kulture.

Letošnja konferenca je potekala v prostorih dubrovniške univerze. Predstavljenih je bilo 20 referatov znanstvenikov, ki so prišli iz Hrvaške, Slovenije, Avstrije, Ukrajine, Švedske, Škotske, Latvije, Rusije in Španije. Zaslužni profesor, sociolog dr. Roland Robertson z univerze v Pittsburghu, je imel plenarno predavanje na temo globalne zavesti. Drugi nastopajoči so imeli od 10- do 15-minutne predstavitve, ki so jim sledile razprave. Teme so bile zelo različne: o nevarnostih stapljanja ras in nacionalnosti, kozmopolitanskih zavezah, kulturnih časih in kulturnih prostorih, transkulturnih identitetah, novih medijih, novih lokalizmih, spremembah vrednot, vzorcih globalne kulture, vprašanjih identitete, kulturnih premikih, filozofiji globalizacije, globalizacijskih normah ter o medijih kot najpomembnejšem vprašanju globalizacije.

Robertsonove teorije temeljijo bolj na fenomenološki in psihosocialni metodi, kot je to primer pri materialistično naravnanih teoretikih, kot so Wallerstein ali Jameson. Za Robertsona je najzanimivejši vidik našega globaliziranega postmodernega sveta način, kako se je pri ljudeh po svetu razvila globalna zavest. Ponuja idejo razvojnih stopenj, ki zajemajo osnovne vidike različnih obdobj v globalni zgodovini. Trdi, da smo vstopili v peto stopnjo, to je globalno negotovost. Kritiki ugovarjajo, da diskusija o stopnjah zakriva dejstvo, da zgodovina ne sledi načrtanemu procesu. Če bi to predvidevali, bi zgrešili bistvo. Drug skupina kritik se nanaša na Robertsonovo idejo globalne zavesti, ki nosi konservativne podtone. Takšna zastarela in-

terpretacija globalnega življenja zgreši mnoge družbene in ekonomske razlike, ki označujejo moderni svet.

Nekaj misli o medsebojnih razmerjih globalizacije in kulture

Danes je svet le še globalna vas. V trenutku smo lahko v stiku z ljudmi na drugem koncu sveta prek satelitov, interneta in z nadzvočnimi letali. Angleščina postaja skupni jezik mednarodnega izobraževanja, najboljše svetovne poslovne šole in univerze s preračunljivo strategijo uvajajo angleščino kot edini jezik predavanj, da bi povečale prihodke, prebrodile trend upadanja števila rojstev in kot odgovor na globalizacijo izobraževanja. Filmska industrija omogoča študentom manjših držav, kot so Slovenija, Portugalska, Grčija, kjer se predvajajo originalni filmi v angleščini s podnapisi, določeno konkurenčno prednost na trgih delovne sile, v nasprotju z Italijo, Francijo in Španijo, ki imajo tradicijo sinhronizacije v domači jezik. Študenti, ki so odrasli ob programih s podnapisi, izkazujejo boljše znanje v veččinah govorjenja in poslušanja, v nasprotju z Nemci, ki prednjačijo pri rezultatih pisnih testov iz znanja angleščine.

Barber pravi, da Eurodisney v bližini Pariza vsako leto obišče več obiskovalcev kot Pariz. Obiskovalci gotovo obiščejo francoski tematski park v Eurodisneyju za ogled vzorca francoske kulture, skupaj z dansko, nemško in drugimi kulturami, ki so tam. Morda bi kdo pomislil, da bi bilo boljše, če bi odpotovali še 17 kilometrov do Pariza. Tudi tematski parki kulture, ki so del globalizacije in del tematskih parkov našega sveta, so zvrst diverzitete, toda to je diverziteteta tematskega parka. Ta pa je naraščajoče sintetična in naraščajoče oddaljena od resničnega sveta. Globalizacija je proces, ki lahko pospeši procese nadomeščanja izdelkov ali storitev s cenejšimi globalnimi produkti z alarmantno hitrostjo.

AT Kearney objavlja letno študijo o globalizacijskem indeksu, ki meri stopnjo globalizacije v 72 državah sveta, ki predstavljajo 97% svetovnega BDP ter 88% svetovnega prebivalstva. Slovenija je bila v letu 2006 na 17. mestu, v letu 2007 pa na 20. mestu. Prva tri mesta zasedajo Singapur, Hongkong in Nizozemska. Indeks meri 12 spremenljivk, ki so urejene v štirih košarah: ekonomska integracija, osebni kontakti, tehnološka povezanost ter politična angažiranost. Rezultati ponujajo oceno, koliko so države odprte in se povezujejo z drugimi. Tudi kulturni dejavniki lahko omejujejo koristi globalizacije. Francoski kolektivni nacionalizem, na primer, pospešuje rast domače agrikulture, ameriški strah pred terorizmom pa je razlog proti sprejemu tujega upravljanja pristanišč – kulturni namigi,

Armand Faganel

ki pojasnjujejo, zakaj imata državi relativno nizko ekonomsko uvrstitev na globalizacijskem indeksu.

Sklep

Z udeležbo na mednarodni konferenci postane vsak avtor tudi udeleženec in sodelavec foruma CPI, kjer želijo vzpostavljati trajno sodelovanje s sodelavci pri različnih projektih, na prihodnjih konferencah ter z objavljanjem knjig in zbornikov znanstvenih člankov. Tako poskušajo spodbujati identifikacijo in sodelovanje udeležencev pri projektih CPI.

9. mednarodna znanstvena konferenca MIC 2008 v Barceloni

SUZANA SEDMAK, MARIJANA PREGARAC
in JANEZ ŠUŠTERŠIČ
Univerza na Primorskem, Slovenija

V Španiji je novembra 2008 potekala 9. mednarodna znanstvena konferenca MIC 2008. Konferenco, ki je pod nazivom Medkulturni dialog in management potekala v evropskem letu medkulturnega dialoga, so organizirali Fakulteta za management Koper Univerze na Primorskem, Univerzitetni center za evro-sredozemske študije (Center EMUNI) in Evropski sredozemski inštitut iz Španije (IEMed). Za predstavitev na konferenci je bilo sprejetih 169 prispevkov, udeležencev pa je bilo več kot 200. Naslednja – 10. konferenca MIC 2009 bo potekala v tunizijskem mestu Sousse.

Key words: mednarodna znanstvena konferenca, management, medkulturni dialog

Uvod

9. mednarodna znanstvena konferenca Management International Conference (MIC) je pod nazivom Medkulturni dialog in management potekala od 26. do 29. novembra 2008, v evropskem letu medkulturnega dialoga. Kot izhaja iz naslova, je bil vsebinski poudarek na medkulturnem dialogu v managementu, vendar so prispevki, predstavljeni na konferenci, pokrivali širše področje managementa in sorodnih disciplin.

Konferenca, ki je pred tem tradicionalno potekala v Portorožu v Sloveniji, je bila prvič organizirana zunaj slovenskih meja – v španjski Barceloni. Čeprav je MIC med znanstveniki in strokovnjaki s področja managementa in sorodnih disciplin že dobro poznana in cenjena konferenca, ki si je ustvarila svoj krog stalnih udeležencev, smo v zadnjem času zaznali določen upad zanimanja, povezan predvsem z organiziranjem konference v vedno istem kraju. Zato smo se odločili za selitev v tujino – v evro-sredozemski prostor –, vsakih nekaj let pa se bomo vrnila tudi na domačo obalo. Selitev konference v tujino je prispevala k bolj raznovrstni zastopanosti udeležencev različnih držav, saj se je na konferenci zbralo več kot 200 udeležencev iz 27 držav z vsega sveta, povečala pa se je tudi njena mednarodna odmevnost.

Organizacija konference

Konferenco so organizirali Fakulteta za management Koper Univerze na Primorskem, Univerzitetni center za evro-sredozemske študije (Center EMUNI) in Evropski sredozemski inštitut iz Španije (IEMed). Izbira soorganizatorjev je bila povezana tudi s tematiko konference. Medkulturni dialog v okviru Evropske unije pogosto pomeni dialog z državami z južnih in vzhodnih obal Sredozemlja. V letu, ko je bila uradno ustanovljena Evro-mediteranska unija, je bila zato logična izbira partnerjev, ki sodelujejo pri različnih projektih in pobudah kulturne, raziskovalne in izobraževalne izmenjave v sredozemskem prostoru.

Mednarodni programski odbor, ki je štel 26 članov, je zagotavljal visoko raven kakovosti sprejetih prispevkov in ustrezno pokritost različnih vsebinskih področij. Vodja konference je bil tako kot leto prej prof. dr. Egon Žižmond, dekan Fakultete za management Koper. Pri vsebinskem delu konference in zagotavljanju široke mednarodne udeležbe, tudi iz azijskih držav, je imel kot že nekaj let pomembno vlogo generalni vodja konference prof. dr. Binshan Lin z državne univerze v Louisiani. Vodenje programskega odbora je tokrat prevzel izr. prof. dr. Janez Šušteršič, prodekan Fakultete za management Koper, njegov pomočnik je bil prof. dr. Enric Olivé Serret (Euromed Permanent University Forum, Španija). Nad organizacijo je skrbno bdela direktorica konference izr. prof. dr. Nada Trunk Širca, direktorica Centra EMUNI.

Odprtje konference in plenarna predavanja

Na otvoritvi so s pozdravnimi nagovori nastopili prof. dr. Egon Žižmond, izr. prof. dr. Roberto Biloslavo, prorektor Univerze na Primorskem, prof. dr. Senén Florensa, direktor Evropskega sredozemskega inštituta (IEMed), prof. dr. Joseph Mifsud, predsednik začasnega senata Evro-sredozemske univerze, prof. dr. Binshan Lin, izr. prof. dr. Janez Šušteršič in izr. prof. dr. Nada Trunk Širca.

Na konferenci smo slišali tri plenarna predavanja. Uvodno predavanje z naslovom *The role of universities as a challenge and opportunity for intercultural dialogue in today's world* je imela prof. dr. Kherieh Rassas – Kharouf s palestinske univerze An-Najah. Poudarila je, da so univerze idealno okolje za promocijo idej medkulturnega dialoga. Dober zgled za to je lahko tudi sodelovanje palestinskih in izraelskih univerz pri projektu Evro-sredozemske univerze. Drugi dan konference je nastopil ambasador H. E. Juan Prat y Coll s predavanjem *The importance and ambitions of the Barcelona pro-*

cess and the role that higher educations and research cooperation has to play in it. V razgibanem predavanju je udeležencem predstavil bogate izkušnje diplomata, ki je sodeloval pri porajanju in krepitvi, pa tudi neuspeh različnih pobud za tesnejše sodelovanje sredozemskih držav. Predavanje je končal z na glavo obrnjenim zemljevidom Sredozemlja, iz katerega je bilo razvidno, da je prav Piranski zaliv točka, kjer Sredozemsko morje prodre najdlje v evropsko celino.

Zaključno plenarno predavanje z naslovom Global leadership development opportunities through technology, diversity and entrepreneurship prof. dr. Jerette Horn Nord, profesorice z oklahomske državne univerze (Spearsova poslovna šola). To predavanje je bilo bolj povezano z vsebinskim jedrom konference, to je managementom. Njena pozornost je bila namenjena predvsem premagovanju digitalnega razkoraka v programih visokošolskih ustanov, njeno glavno sporočilo pa je bilo, da je ta razkorak pogosto povezan tudi s kulturnimi razlikami med študenti iz različnih skupnosti, in ne le z razlikami v poznavanju informacijske tehnologije.

Plenarni forumi

Posebnost konference MIC so plenarni forumi, kjer ugledni predstavniki akademskega sveta razpravljajo o izbrani temi. Forumu predsednikov oziroma rektorjev univerz, ki ga je vodil prof. dr. Joseph Mifsud, se je udeležilo 10 predstavnikov ustanov z vsega sveta. Tema foruma je bila medkulturni dialog v visokem izobraževanju, v spominu pa so nam ostali predvsem opisi konkretnih projektov za spodbujanje transdisciplinarnega raziskovanja in dialoga na različnih univerzah.

V okviru konference sta potekali še dve panelni razpravi. Panelno sekcijo dekanov je vodil prof. dr. Pekka Kess iz Finske. Sodelovalo je 17 dekanov, prav tako z univerz z različnih celin. Razpravljali so o zagotavljanju odgovornosti v visokem izobraževanju in izmenjali koristne izkušnje pri zagotavljanju (in preverjanju) kakovosti dela visokošolskih ustanov. Za udeležence konference pa je bila verjetno najzanimivejša druga panelna razprava, ki jo je vodil prof. dr. Binshan Lin iz ZDA in na kateri je sodelovalo 18 urednikov različnih bolj ali manj uveljavljenih revij. Predstavili smo tudi reviji *Managing Global Transitions* in *Management*, ki ju izdaja Fakulteta za management Koper. Seznanitev s programskimi zasnovami in uredniki revij bo številnim udeležencem gotovo olajšala dostop do možnosti za objavo lastnih člankov.

Vzporedne sekcije

Za MIC 2008 je organizacijski odbor prejel 226 znanstvenih prispevkov, končno pa je bilo v program vključenih 169 prispevkov avtorjev iz 27 držav, ki so bili razporejeni v 40 sekcij. Največ prispevkov, uvrščenih v program, so napisali slovenski avtorji (45), sledili so avtorji iz Tajvana (43), Poljske (17), Španije (14) itn. Prispevki, predstavljeni na konferenci, so bili objavljeni v zborniku v elektronski obliki, ki so ga prejeli vsi udeleženci. Paralelne sekcije so se vrstile od četrtega do sobote in v njih smo lahko spremljali predstavitve, ki so bile vezane na osrednjo konferenčno temo medkulturnega dialoga in managementa, pa tudi na druga širša področja managementa in sorodnih disciplin: na ekonomijo, e-poslovanje, trženje, inovacije in tehnologije, management znanja, finance, raziskovalne metode v managementu, na poslovne vede, informacijsko tehnologijo v poslovanju, na management v izobraževanju, na podjetništvo, trajnostni razvoj, ravnanje z ljudmi itn.

Podeljene so bile tudi tri nagradi za najboljši prispevek. Ena je šla v roke doc. dr. Runeja Guleva s Fakultete za management Koper za prispevek z naslovom *Cultural repercussions: an analysis of management behaviour through the lens of European cultural variations*. V članku razvija konsistentne hipoteze o vplivu različnih kulturnih predispozicij na slog vodenja managerjev v različnih okoljih. Članek se odlikuje tako po relevantnosti teme za konferenco kot po skrbni metodologiji raziskave.

Nagrado za najboljši prispevek sta prejela tudi prof. dr. Cezar Scarlat in Eugen Scarlat iz Romunije, ki sta predstavila prispevek *Chaotic approach for assessing the management decentralization: the case of Romanian market*. Za konferenco MIC je članek metodološka novost, saj izhaja iz teorije kaosa, ki je prenesena na analizo gibanja deviznih tečajev v Romuniji, iz tega pa izhaja sklep o učinkih decentralizacije upravljanja ekonomije.

Še eno nagrado za najboljši prispevek so prejeli Lin Ching-Wen, Liang Jung-Hui in Yu Hui-Fun iz Tajvana za prispevek *A study on the financial crisis model of business groups in Taiwan*. Članek je zelo aktualen z vidika razumevanja mehanizmov sedanje finančne krize, pa tudi z vidika analize učinkov značilnih lastniških struktur v številnih gospodarstvih, tudi slovenskem. V središču pozornosti avtorjev je namreč navzkrižno lastništvo gospodarskih družb. V članku razvijejo metodološko inovativen instrument (kazalnik) za napovedovanje tveganja, da bo finančna kriza v takšnih podjetjih.

MIC 2009 v Tuniziji

Naslednja – že deseta konferenca, bo pod naslovom Ustvarjalnost, inovativnost in management potekala od 25. do 28. novembra 2009 v mestu Sousse v Tuniziji. Osrednja tema konference sovpada z evropskim letom ustvarjalnosti in inovacij. Ustvarjalnost in inovativnost sta vedno bolj nujni za uspešno delovanje družbe, še posebno v obdobju, ko se svet in globalno gospodarstvo spopadata z gospodarsko krizo. Fakulteti za management Koper in Univerzitetnemu centru za evro-sredozemske študije se bo tokrat kot organizatorica pridružila še univerza iz Soussa. Seveda bodo poleg prispevkov, ki se navezujejo na osrednjo temo, tako kot po navadi dobrodošli tudi prispevki avtorjev raznovrstnih raziskovalnih interesov s širšega področja managementa. Več informacij o konferenci, vabilo za oddajo prispevkov in vsebinska področja konference so dostopni na spletni strani <http://www.mic.fm-kp.si/2009/>.

Povzetki *Abstracts*

Velikost podjetja, ureditev revidiranja in odkrivanje goljufij: empirični dokazi iz Irana

Mahdi Salehi in Ali Mansoury

Revizor je odgovoren za preprečevanje, odkrivanje in poročanje o goljufijah. Pri revidiranju so najspornejši nezakoniti akti in napake. Ti področji sta tudi najpogostejši predmet razprave med revizorji, politiki, mediji, zakonodajalci in javnostjo (Gay in dr. 1997). S predhodno raziskavo je bila ugotovljena pozitivna povezanost med kakovostjo revizije ter velikostjo revizorskega podjetja. Medtem ko so nekatere študije kot nadomestilo za kakovost revidiranja uporabile revizijske stroške, so druge študije uporabile bolj neposredna merila, kot so rezultati poročil o nadzoru kakovosti. Vendar so slednje študije uporabljale vzorce, ki so močno geografsko omejeni ali pa so omejeni v smislu vrste naročnika. To še ni vse. Večina raziskav o povezanosti med velikostjo in kakovostjo se je tudi osredotočila na dokaj velika pooblaščenca revizijska (CPA) podjetja. Zadnja leta se je veliko razpravljalo o naravi revizijske prakse (Salehi 2007). Revizorji so odgovorni tudi za zagotavljanje točnosti in natančnosti izjav, ki jih pripravijo managerji.

Ključne besede: ureditev revidiranja, odkrivanje goljufij, revizijska pristojnost, Iran

Cost of Equity Capital: An Example of Evaluation for Selected Slovene Joint-Stock Companies

Igor Stubelj

The article sheds light on the evaluation of cost of equity, which is important as it determines the minimum yield the investors require on the invested capital. We use the cost of equity as a discount rate to calculate the present value of the expected free cash flows which belongs to the owners of equity capital. In the article, the methodological solutions for the evaluation of the equity capital cost with the CAPM on the Slovene financial market are shown. The Slovene capital market is a developing market with a short time line of available historical data. We evaluate the equity capital cost for selected Slovene companies.

Key words: : cost of equity capital, CAPM, yield, risk

Stress, Sports Activity, Health Condition and Lifestyle of Casino Park Employees

Damir Karpljuk, Maja Meško, Mateja Videmšek and Suzana Mlinar

The aim of this study was to determine the differences in socio-demographic characteristics such as sports activity, health condition

and lifestyle of Casino Park employees considering the frequency of experiencing stress. The study included 251 employees. Data analysis was performed using basic statistical parameters and χ^2 . The results of the study have shown that 129 (51.4 %) employees are regularly physically active. Most employees experience stress occasionally 115 (45.8%), among them 63 (47.7%) women and 52 (43.7%) men. Individuals who evaluate their health condition as excellent never experience stress and also have less health problems than others.

Key words: stress, sports activity, health condition, lifestyle

An Example of Performing a Text Analysis in a Qualitative Research

Vasja Roblek

The article presents an example of a text analysis and interpretation based on a qualitative research. In the first part we focus on the theoretical definition of analytical tools and characteristics of the text analysis and interpretation within the frame of qualitative research. We continue with presenting an option of analysing and interpreting acquired data by using the analytical tool thematic network. The presented option is based on the results we obtained by half-structured interviews, personal notes and by observing the functioning of two networks.

Key words: text interpretation, encoding, qualitative research, thematic network

Lie and Lying: Definition, Detection and Role in Management

Marija Karačić

Lie and lying are a part of daily life as well as management. The shortest definition of lying would be harming other person by deceiving them intentionally. We can detect lying by different communication channels: volume, talking speed, articulation, eye gaze, gesticulation, face expressions and other clues. Conclusions made on the ground of only one clue can often be deceiving. Thus it is necessary to take into account several clues at once and seek inconsistencies among them. Some authors assert that lie and lying in management are just a part of the game while others say that the two should not be a part of management in any case.

Key words: lie, lying, nonverbal communication, management

9th Scientific Conference 'Globalisation of Culture'

Armand Faganel

The 9th scientific conference titled Globalisation of Culture, which was organised by the Political Science Research Centre (PSRC) from

Povzetki

Zagreb, was held in the middle of October 2008 at the University of Dubrovnik. 20 selected papers cast light on different aspects of mutual relationships between globalisation and culture. The plenary speaker Robertson is one of the pioneers of research in the field of cultural globalisation and is also the one who introduced the Japanese term glocalisation into Western culture. By participating actively in the conference, the authors of the papers turn into co-workers of the centre.

Key words: globalisation of culture, political science, democracy, international conference

9th International Scientific Conference MIC 2008 in Barcelona

Suzana Sedmak, Marijana Pregarac and Janez Šušteršič

The 9th International Scientific Conference MIC 2008 was held in November in Spain. The conference titled Intercultural Dialogue and Management took place during the European year of intercultural dialogue and was organised by the Faculty of Management Koper, a member of the University of Primorska, the University Centre for the Euro-Mediterranean Studies (Centre EMUNI) and the European Institute of the Mediterranean from Spain (IEMed). 169 papers were accepted to be presented at the conference and there were more than 200 participants. The next, that is the 10th conference MIC 2009 will be held in the Tunisian town Sousse.

Key words: international scientific conference, management, intercultural dialogue

slovnično ustrezni. Uredništvo ima pravo, da zavrne prispevke, ki ne ustrezajo merilom knjižne slovenščine.

Slog naj bo preprost, vrednostno nevtralen in razumljiv. Pregledna členjenost besedila na posamezne sestavine (poglavja, podpoglavja) naj sledi sistematičnemu miselnemu toku. Tema prispevka naj bo predstavljena zgoščeno, jasno in nazorno, ubeseditiv naj bo natančna, izražanje jedrnato in gospodarno. Zaželeno je raba slovenskih različic strokovnih terminov namesto tujk. Logične domneve naj bodo utemeljene, sklepi dokazani. Razpravna oblika je praviloma prva oseba množine.

Oblika članka. Rokopisi za objavo v reviji morajo biti oblikovno urejeni. Besedilo naj bo oblikovano za tiskanje na papirju formata A4, pisava naj bo Times New Roman velikosti 12 pt, vsi robovi naj bodo široki 2,5 cm, razmak med vrsticami pa 1,5.

Na prvi strani rokopisa naj bodo navedeni samo naslov članka (v krepki pisavi) ter ime in priimek avtorja (oz. avtorjev), akademski ali/in strokovni naziv, institucija in elektronski naslov avtorja oz. avtorjev. Za potrebe vpisa v Cobiss se navede tudi letnica rojstva (v članku ne bo objavljena). Na drugi strani naj bodo povzetka v slovenščini in angleščini (vsak po največ 100 besed) in ključne besede v slovenščini in angleščini (3–5).

Naslovi poglavij in podpoglavij naj bodo oštevilčeni (1, 2, 2.1 itn.) in napisani z malimi črkami v krepki pisavi, poudarki v besedilu naj bodo v ležeči pisavi. Daljši navedki so ločeni od drugega besedila, izpusti pa označeni z oglatim oklepajem.

Opombe pod črto se ne uporabljajo, končne opombe pa naj bodo pred seznamom literature. Preglednice in risbe se vstavijo v besedilo, toda v članku naj ne bo preglednic ali risb, ki bi bile v celoti povzete po že objavljenih delih.

Bibliografski sklici in seznam uporabljene literature. Pri navajanju bibliografskih sklicev med besedilom se zapišejo samo priimek avtorja oz. avtorjev, letnica izida dela in številka strani oz. obseg strani, npr. (Easterby-Smith, Thorpe in Lowe 2007, 2). Vsakemu bibliografskemu sklicu v besedilu naj ustreza navedba dela v seznamu literature, v njem pa naj ne bodo navedena dela, na katera se avtor v besedilu ne sklicuje.

V seznamu literature in/ali virov se bibliografski opisi navajajo po abecednem redu (prvih) avtorjev, literatura istega avtorja pa po kronološkem redu izida:

- Catana, S. W. 2003. Vital approach to transition: Slovene multiple case study. *Managing Global Transitions* 1 (1): 29–48.
- Easterby-Smith, M., R. Thorpe in A. Lowe. 2007. *Raziskovanje v managementu*. Koper: Fakulteta za management.
- Mumby, D., in R. Clair. 1998. Organizational discourse. V *Discourse as social interaction*, ur. T. A. van Dijk, 181–205. London: Sage.
- Podrobnejše informacije o navajanju literature avtorji najdejo v:
- Kobeja, B. 2001. *Priročnik za pisce strokovnih besedil: znanstveni aparat*. Koper: Visoka šola za management.
- University of Chicago Press. 2003. *The Chicago manual of style*. Chicago in London: University of Chicago Press.

Oddaja članka. Članek se pripravi v programu MS Word ali L^AT_EX, shrani v datoteko, katere ime naj bo priimek prvega avtorja (npr. Novak.doc), in se pošlje na elektronski naslov mng@fm-kp.si.

Postopek za objavo članka. Pred objavo vsak članek pregledata vsaj dva neodvisna recenzenta. Recenzije so slepe. Avtorje pozitivno ocenjenih člankov uredništvo povabi, da za objavo pripravijo končne različice člankov, upoštevati pa morajo pripombe recenzentov in članov uredništva. Člankov, ki ne ustrezajo merilom uredniške politike, uredništvo ne bo obravnavalo.

Avtorske pravice. Z oddajo prispevka v postopek za objavo v reviji Management avtor zagotavlja, da besedilo še ni bilo objavljeno in da ni v postopku za objavo pri drugi reviji. Svoje besedilo avtor pozneje lahko objavlja, vendar mora pri tem vedno navesti prvotno objavo v reviji Management.

Honorar in avtorski izvodi. Za prispevke avtorjem ne izplačujemo honorarjev. Avtor prejme pet izvodov revije, v kateri je bil objavljen njegov članek, ter naročnino na en letnik revije.

LETNA NAROČNINA

39 € za fizične in 49 € za pravne osebe, poštnina je všteta.

NAKLADA 2000 izvodov.

INFORMATION FOR AUTHORS is available online on the website www.mng.fm-kp.si.

Univerza na Primorskem
Fakulteta za management Koper
www.mng.fm-kp.si

