



RAZISKAVE & RAZPRAVE

RESEARCH & DISCUSSION

RAZISKAVE in RAZPRAVE/RESEARCH and DISCUSSION

ISSN: 1855-4148

UDK: 3

IZDAJATELJ/Publisher

Založba Vega d.o.o. – Vega Press

ODGOVORNI UREDNIK/Editor-in-chief

Matevž Tomšič

POMOČNICA UREDNIKA/Managing Editor

Urša Lamut

UREDNIŠKI ODBOR/ Editorial Board

ČLANKI SE REFERIRAJO V: COBISS

Indexed and abstracted in: COBISS

Igor **BAHOVEC** – Univerza v Ljubljani

Suzana **ŽILIČ FIŠER** – Univerza v Mariboru

Diana-Camelia **IANCU** – National School for Political Studies and Public Administration

Daniel **KLIMOVSKÝ** – Faculty of Economics, Technical University of Košice, Slovakia.

Susanne **KOLB** – University of Siegen

Krunoslav **NIKODEM** – Sveučilište v Zagrebu

Rajesh K. **PILLANIA** – Management Development Institute

Matej **MAKAROVIČ** – Fakulteta za uporabne družbene študije

Uroš **PINTERIČ** – Univerzitetno in raziskovalno središče Novo mesto

Janez **ŠUŠTERŠIČ** – Univerza na Primorskem

Beti **HOHLER** – Odvetniška pisarna Kozinc in partnerji

Tamara **BESEDNJAK VALIČ** – recenzije/reviews

Natali **BIRSA** – lektoriranje/language editor

ZALOŽNIŠKE INFORMACIJE

Revija R&R izhaja v elektronski obliki trikrat na leto (februar, junij, oktober). Izdaja jo Fakulteta za uporabne družbene študije v Novi Gorici; revija je brezplačno dostopna na: <http://www.fuds.si/si/dejavnosti/zaloznistvo/?v=raziskave-in-razprave>.

Publishing Information

Journal R&R is published in electronic form three times annually (February, June, October). Published by Faculty of Applied Social Studies in Nova Gorica and available free of charge at: <http://www.fuds.si/si/dejavnosti/zaloznistvo/?v=raziskave-in-razprave>.

SMERNICE

R&R je mednarodna elektronska znanstvena revija, namenjena sociološkim, humanističnim, ekonomskim, pravnim, upravnim, organizacijskim, politološkim, komunikološkim in drugim razpravam, ki dopušča popolno tematsko ter disciplinarno odprtost. R&R spodbuja tako teoretične kot tudi kvalitativna in kvantitativna empirična dognanja ter aplikativne prispevke. Uredništvo revije pozdravlja članke že uveljavljenih znanstvenikov kot tudi mladih perspektivnih avtorjev. Vsi članki, objavljeni v reviji, so dvostransko anonimno recenzirani.

Revija R&R si prizadeva za prepoznavanje inovativnih teoretičnih ali empiričnih idej, ki skušajo osvetliti nov ali drugačen zorni kot družboslovnih in humanističnih problematik.

Aim & Scope

R&R is international electronic scientific journal open to sociological, humanistic, economics, legal, administrative, management, political, communicative and other articles and debates with broad theoretical and disciplinary openness. R&R welcomes theoretical as well as quantitative and qualitative empirical and applicative contributions. R&R welcomes articles of established researches as well as young prospective authors. All articles published in R&R are double-blind pair reviewed.

Journal R&R strives for innovative theoretical and empirical articles, which are trying to explain some subject from different (innovative) point of view in the field of social sciences and humanities

Kazalo/Contents

Članki/Articles

Razvoj trga iger na srečo v Sloveniji: so igralnice res samo žrtev igralnih salonov?

*Development of the gaming market in Slovenia: are
casinos victims of the gaming halls?*

Janez Šušteršič
Matej Drašček **3**

Ključne kompetence zaposlenih v igralniški dejavnosti

Key competences of employees in the gaming branch

Andrej Raspor **25**

Irish Migrants and their Identities in De-territorialised Transnational Position

*Irski migranti in njihove identitete v kontekstu
deteritorializiranih in transnacionalnih izkušenj*

Tea Golob **51**

Poslovna etika v Sloveniji in mnenje študentov o tem

Business ethics in Slovenia and students opinion about it

Malči Givec **77**

Razvoj trga iger na srečo v Sloveniji: so igralnice res samo žrtev igralnih salonov?

Development of the gaming market in Slovenia: are casinos victims of the gaming halls?

Janez Šušteršič¹

Matej Drašček²

Povzetek

V zadnjih letih je prišlo do korenitega prestrukturiranja trga iger na srečo v Sloveniji. Visok tržni delež igralnic je upadel, skoraj v enaki meri pa se je povečal tržni delež igralnih salonov. Namen članka je s pomočjo ekonomske analize empiričnih podatkov preveriti, ali lahko potrdimo tezo o razmahu igralnih salonov kot glavnem vzroku za upadanje tržnega deleža in prometa igralnic. Pregled razpoložljivih podatkov za Slovenijo, primerjalnih podatkov za EU in reprezentativnih domačih in tujih raziskav ne daje medvolumne podlage za potrditev postavljene teze.

Abstract

Last years have seen a remarkable restructuring of gambling industry in Slovenia. The high market share of casinos has declined, while at the same time the market share of gaming halls has increased by almost the same proportion. The article uses empirical economic analysis to test

¹ Dr. Janez Šušteršič (Janez.sustersic@fm-kp.si) je izredni profesor na Fakulteti za management Koper in sodeluje s Fakulteto za uporabne družbene študije v Novi Gorici in Mednarodno fakulteto za družbene in poslovne študije.

² Matej Drašček (matej.drascek@otis.com) je direktor za kadre in varstvo pri delu v OTIS Lift d. o. o.

whether gaming halls competition is responsible for the declining casino market. After reviewing the available data for Slovenia, comparable data for the EU, and representative national and foreign academic research, we are not able to find convincing support for the thesis.

Uvod

V zadnjih letih je prišlo do korenitega prestrukturiranja trga iger na srečo v Sloveniji. Visok tržni delež igralnic je upadel, skoraj v enaki meri pa se je povečal tržni delež igralnih salonov. Predstavniki igralnic za poslabšanje tržnega položaja zato razumljivo krivijo rastočo konkurenco igralnih salonov. Pri tem kot argument navajajo tudi primere nelojalne konkurence, na primer odobritev lokacije novega igralnega salona v neposredni bližini obstoječih igralnic zaradi interesa lokalne skupnosti, ki je iz davčnih razlogov lahko bolj zainteresirana za salone kot za igralnice, ali pa odtekanje informacij o strankah iz igralnic k novim salonom.

Namen članka je s pomočjo ekonomske analize empiričnih podatkov preveriti, ali lahko potrdimo tezo o razmahu igralnih salonov kot glavnem vzroku za upadanje tržnega deleža in prometa igralnic. Članek temelji na analizi javno dostopnih podatkov Urada za nadzor prirejanja iger na srečo (UNPIS) in zaključnih računov gospodarskih družb. Ker so podatki razpoložljivi samo na letni ravni za kratko obdobje, uporaba zahtevnejših metod statistične analize žal ni mogoča. Prav tako tudi ni možna analiza učinkov gospodarske recesije, saj se danes razpoložljive podatkovne serije končajo z letom 2008. Da bi povečali verodostojnost analize, podatke dopolnjujemo s pregledom reprezentativnih domačih in tujih raziskav ter z nekaterimi mednarodnimi primerjavami. Podlaga članku je širša raziskava, ki je nastala v sklopu sodelovanja med podjetjem HIT, d. d. in Fakulteto za uporabne družbene študije v Novi Gorici.

Naslednje poglavje prinaša pregled in analizo podatkov o razvoju iger na srečo v Sloveniji. V tretjem poglavju primerjamo razmere v Sloveniji z drugimi evropskimi državami, v četrtem pa podajamo pregled reprezentativnih domačih in tujih raziskav. Peto poglavje povzema ugotovitve.

Spremembe v strukturi ponudbe iger na srečo v Sloveniji

Tržni deleži: igralni saloni pridobivajo na račun igralnic

Igralniška dejavnost ali širše dejavnost prirejanja iger na srečo ne predstavlja samostojnega področja v smislu statistične opredelitve področij dejavnosti. Običajno je prirejanje iger na srečo le del storitev, ki jih ponujajo podjetja v panogi gostinstva in hotelirstva. Zato je analiziranje dogajanja na področju iger na srečo prek uradnih statističnih podatkov skorajda nemogoče.

Sumarne podatke o obsegu in strukturi dejavnosti iger na srečo objavlja Urad za nadzor prirejanja iger na srečo (UNPIS) v svojih letnih poročilih. Podatke o letnem prometu po posameznih segmentih dejavnosti prikazuje Tabela 1. Zbrani podatki nam omogočajo zanimiv vpogled v spreminjanje obsega in strukture ponudbe iger na srečo po letu 2000. Podatki kažejo, da se je obseg dejavnosti najbolj povečal v letih 2004 in 2005, kar je verjetno povezano z vstopanjem Slovenije v EU in posledično večjo dostopnostjo za tuje igralce. V zadnjih letih pa se je širitev dejavnosti iger na srečo praktično ustavila – najprej se je leta 2007 kljub rasti skupnega prometa zmanjšal ekonomski pomen dejavnosti (njen delež v BDP), leto kasneje pa se skupni promet sploh ni več povečal. Zaustavitev rasti je v celoti rezultat upadanja prometa igralnic, medtem ko se promet loterije in igralnih salonov še povečuje.

Tabela 1: Obseg dejavnosti iger na srečo v Sloveniji: bruto prihodek od iger na srečo (v mio EUR)

Leto	Loterija	Igralnice	Igralni saloni	Igralni avtomati*	Skupaj	Delež skupnih prihodkov v BDP (%)
2000	31,7	187,5		19,0	238,2	1,10
2001	38,5	195,6		23,2	257,3	1,13
2002	45,3	203,2	4,2	18,3	271,0	1,11
2003	39,1	208,6	33,1	1,4	282,2	1,10
2004	51,2	222,7	61,4	1,1	336,4	1,24
2005	53,6	256,5	75,9	0,2	386,2	1,35
2006	54,9	256,6	105,3		416,8	1,34
2007	60,5	243,8	128,3		432,6	1,25
2008	77,5	219,0	136,2	-	432,7	1,17

Opomba: *Igralni avtomati zunaj igralnic: dovoljeno do 10. 4. 2005.

Vir: UNPIS 2008.

Tabela 2: Struktura dejavnosti iger na srečo v Sloveniji: bruto prihodek od iger na srečo (v %)

Leto	Loterije	Igralnice	Igralni saloni	Igralni avtomati	Skupaj
2000	13,3	78,7		8,0	100,0
2001	15,0	76,0		9,0	100,0
2002	16,7	75,0	1,5	6,8	100,0
2003	13,9	73,9	11,7	0,5	100,0
2004	15,2	66,2	18,3	0,3	100,0
2005	13,9	66,4	19,7	0,1	100,0
2006	13,2	61,6	25,3		100,0
2007	14,0	56,4	29,7		100,0
2008	17,9	50,6	31,5		100,0
Sprememba 2007 / 2003 (ods. točke)	0,1	-17,6	17,9	-0,5	
2008 / 2007 (ods. točke)	3,9	- 5,8	1,8		

Vir: Tabela 1.

Tabela 2 razkriva korenito spremembo v tržni strukturi iger na srečo, do katere je prišlo po začetku podeljevanja koncesij igralnim salonom. V letu 2003, ko so igralni saloni prvič resno vstopili na trg, so že pridobili skoraj 12-odstotni tržni delež. V letu vstopa so igralni saloni pridobili predvsem na račun igralnih avtomatov zunaj igralnic, ne na račun igralnic. V naslednjih štirih letih (do 2007) je dejavnost igralnih salonov svoj tržni delež povečala še za skoraj 18 odstotnih točk, kar je praktično enako padcu tržnega deleža igralnic v enakem obdobju. To pomeni, da je bila v tem obdobju praktično vsa širitev dejavnosti igralnih salonov dosežena na račun zmanjšanja oziroma počasnejše rasti dejavnosti igralnic. Leta 2008 pa se je rast tržnega deleža igralnih salonov močno zmanjšala,

vendar pa je nastali tržni prostor izkoristila loterija, ne pa igralnice, katerih tržni delež je še naprej padal z nezmanjšano hitrostjo.

Za celovit vpogled v razmerje med igralnimi saloni in igralnicami si je treba poleg tržnih deležev ogledati še dinamiko prihodkov, ki je prikazana v Tabeli 3. V letih 2004 in 2005 je celotna dejavnost iger na srečo dosegala visoke rasti prihodkov, najvišje v celotnem opazovanem obdobju. Čeprav so igralni saloni pridobivali tržni delež, so lahko na tako hitro rastočem trgu tudi igralnice dosegale visoke stopnje rasti prihodkov: skoraj 7 odstotkov v letu 2004 in dobrih 15 odstotkov v letu 2005. To sta bili torej tudi za igralnice izjemno dobri leti, zaradi česar igralni saloni v tistem obdobju morda še niso bili spoznani kot resna grožnja tržnemu položaju igralnic.

Povsem drugačna je slika v naslednjih letih. Igralni saloni so še naprej močno povečevali prihodke: za skoraj 40 odstotkov v 2006 in za dobrih 20 odstotkov v 2007. Predvsem zaradi tega je bila tudi rast skupnih prihodkov dejavnosti prirejanja iger na srečo dokaj solidna. Povsem drugače pa so v tem obdobju poslovale igralnice. Njihovi prihodki so v letu 2006 stagnirali, v letu 2007 pa celo upadli za 5 odstotkov. Leta 2008 se je upadanje prihodka igralnic še poglobilo (padec za 10 odstotkov), čeprav se je tudi rast prometa igralnih salonov močno upočasnila (na 6 odstotkov). Zato pa so se izjemno močno, kar za 28 %, povečali prihodki loterije. Tudi v absolutnem znesku je bilo povečanje prihodkov loterije dvakrat večje od povečanja prihodkov igralnih salonov (17 mio evrov v primerjavi z 8 mio evrov).

Povedano drugače, čeprav je bila rast prihodkov v igralnih salonih leta 2008 več kot trikrat manjša kot v predhodnem letu, igralnice tega niso znale izkoristiti, da bi povečale ali vsaj ohranile svoj tržni delež. Nasprotno, razmerje prihodkov igralnic in igralnih salonov se je še

znižalo. Promet se je selil iz salonov k loteriji, igralnice pa so še naprej izgubljale prihodke. To kaže, da konkurenca igralnih salonov ni edina težava, s katero se soočajo igralnice.

Tabela 3: Rast dejavnosti iger na srečo v Sloveniji: letne stopnje rasti bruto prihodka od iger na srečo

Leto	Loterije	Igralnice	Igralni saloni	Igralni avtomati	Skupaj
2001	21,5	4,3		22,1	8,0
2002	17,7	3,9		-21,1	5,3
2003	-13,7	2,7	688,1	-92,3	4,1
2004	30,9	6,8	85,5	-21,4	19,2
2005	4,7	15,2	23,6	-81,8	14,8
2006	2,4	0,0	38,7		7,9
2007	10,2	-5,0	21,8		3,8
2008	28,1	-10,2	6,2		0
Skupna rast 2001-2003	23,4	11,3		- 92,6	18,4
Skupna rast 2004-2005	37,1	23,0	129,3		36,8
Skupna rast 2006-2008	44,6	- 14,7	79,4		12,0

Vir: Tabela 1.

Poslovanje ponudnikov: zelo različna prodornost igralnih salonov

Z vidika tržne strategije igralnic, pa tudi z vidika oblikovanja politike podeljevanja koncesij je zanimivo vprašanje, ali je bila velika rast prihodkov igralnih salonov dosežena zato, ker je bilo na trg dovoljeno vstopiti vedno novim ponudnikom, ali pa zato, ker so obstoječi ponudniki uspešno širili svojo dejavnost. Tabela 4 omogoča takšno analizo.

Prva ugotovitev je, da je država v obdobju 2004 do 2008 celo zmanjšala skupno število podeljenih koncesij za igralne salone. Vendar je v tem obdobju vseeno prišlo do povečanja števila aktivnih (delujočih) koncesionarjev s 27 na 36 v letu 2007, nato pa se je spet zmanjšalo na 33.

Druga ugotovitev je, da je bila približno polovica skupne rasti prihodkov v celotnem obdobju dosežena z rastjo prihodka na salon – se pravi s širitvijo dejavnosti obstoječih salonov –, druga polovica rasti pa je bila dosežena z odpiranjem novih salonov. Iz tega izhaja pomemben sklep. Če država v prihodnje ne bo dodeljevala novih koncesij, bo tržna rast dejavnosti igralnih salonov približno za polovico manjša, kot bi bila ob sicer nespremenjenih ostalih pogojih. Drugi razlog, ki kaže na umirjanje dinamike rasti prihodkov igralnih salonov v prihodnje, pa je logika življenjskega cikla, po kateri določena dejavnost ali podjetje dosežeta najhitrejšo rast v začetku delovanja, v obdobju zrelosti pa se rast umiri. Glede na to bi lahko tvegali napoved, da bo – ob predpostavki konstantnega števila koncesij – letna rast skupnih prihodkov igralnih salonov v prihodnje le stežka presegla 10 odstotkov.

Tabela 4: Primerjava rasti števila in prihodkov igralnih salonov

Leto	Število koncesij		Prihodek		Rast prihodka	
	podeljene	delujoče	skupaj	na salon	skupaj	na salon
2004	40	27	61,4	2,3		
2005	39	33	75,9	2,3	23,6	1,1
2006	37	33	105,3	3,2	38,7	38,7
2007	36	36	128,3	3,6	21,8	11,7
2008	35	33	136,2	4,1	6,2	15,8
Skupna rast 2008 / 2004					109,0	56,7

Vir: UNPIS 2008, lastni preračuni.

Dodaten vpogled v dogajanje na trgu igralnih salonov smo skušali pridobiti z analizo podatkov iz zaključnih računov za leta od 2006 do 2008. V Tabeli 5 so prikazani podatki o bruto prihodkih iz iger na srečo posameznih ponudnikov in o številu gostov, kjer so na voljo. Podatki so manj natančni kot podatki UNPIS-a že zato, ker nekateri ponudniki niso oddali poročil (sklepamo lahko o ukinitvi poslovanja), pa tudi opredelitev prihodkov v računovodskih izkazih se lahko razlikuje od tiste, ki jo pri zbiranju podatkov o prometu uporablja UNPIS. Kljub temu so rezultati na agregatni ravni dokaj primerljivi: iz zaključnih računov dobljena stopnja rasti prihodkov koncesionarjev za igralne salone (34,2 %) je dokaj podobna stopnji rasti, izračunani iz podatkov UNPIS-a (29,4 %).

Primerjava podatkov med igralnimi saloni pokaže, da so le redki dosegli res visoko rast prihodkov. Med štiriindvajsetimi, ki so poslovali v vseh treh letih, jih je le 8 doseglo rast višjo od 10 % in le 5 višjo od 20 %. Na drugi strani jih je kar 8 doživelo stalno upadanje prihodkov. Močna rast poslovanja salonov torej temelji le na nekaj vlečnih konjih. Podatki tudi kažejo, da je nižja rast prihodkov v letu 2008 prizadela vse salone. Praktično vsi saloni, ki so poslovali vsa tri leta, so v letu 2008 dosegli nižjo rast oziroma večji upad prihodkov kot leto prej. Pri tem nismo uspeli

ugotoviti statistično pomembne povezanosti med obsegom poslovanja in stropno rasti (padca) prihodkov, prav tako pa je šibka tudi povezanost med stopnjama rasti (padca) istega salona v različnih letih.

Še bolj zanimivo ugotovitev dobimo, če iz podatkov izločimo tiste štiri salone, ki so v letu 2008 dosegli izjemo rast, ker so šele dobro začeli z delovanjem. Iz tako očiščenih podatkov lahko izračunamo, da se je prihodek »etabliranih« salonov, torej tistih, ki so že dlje časa na trgu, celo zmanjšal, in to skoraj za 9 odstotkov. Čeprav podatki iz zaključnih računov niso povsem primerljivi s podatki iz poročil UNPIS-a, nam tak preračun vendarle jasno pokaže, da je bila celotna rast dejavnosti igralnih salonov v letu 2008 posledica rasti prometa salonov, ki so na novo vstopili na trg. Iz tega lahko sklepamo, da bo v naslednjih letih rast prihodka igralnih salonov dokaj umirjena (pod 10 %), če država ne bo podeljevala novih koncesij.

Tabela 5: Poslovanje koncesionarjev za igralne salone na podlagi zaključnih računov

Koncesionarji za igralne slone	Bruto prihodek od iger na srečo			Stopnja rasti		Število gostov	
Podjetje	2006	2007	2008	2008/07	2009/08	2007	2008
1*	4.480	4.867	5.338	8,6	9,7		
2*	2.709	3.090	3.106	14,1	0,5	180.519	
3.	8.653	8.532	7.139	-1,4	-16,3	180.519	155.939
4*	0	386	3.882		905,7		
5*	0	0	356				
6	36	545	4.952	1413,9	808,6		
7	3.002	2.962	3.203	-1,3	8,1	51.289	62.781
8*	1.021	982	942	-3,8	-4,1		
9*	434	448	446	3,2	-0,4		
10	7.505	6.830	6.311	-9,0	-7,6	168.166	167.245
11*	8.750	7.073	5.954	-19,2	-15,8	108.369	98.666
12*	5.486	8.195	7.971	49,4	-2,7		
13	1.001	1.821	1.995	81,9	9,6	40.803	42.638
14*	5.781	5.312	4.980	-8,1	-6,3		
15	9.010	8.100	6.510	-10,1	-19,6	170.000	148.000
16	3.490	4.111	3.629	17,8	-11,7	76.030	80.672
17*	1.335	1.427	1.216	6,9	-14,8		
18*	1.807	1.771	1.742	-2,0	-1,6		
19*	0	2.500	4.439		77,6	104.119	136.004
20	955	6.350	6.325	564,9	-0,4	97.199	100.209
21*	2.685	5.391	4.428	100,8	-17,9		
22*	1.422	1.432	950	0,7	-33,7		
23*	2.379	2.523	2.230	6,1	-11,6		
24	0	5.980	14.247		138,2	95.447	216.209
25*	1.617	2.126	1.792	31,5	-15,7		
26	8.955	7.961	7.002	-11,1	-12,0	Poraba na gosta 70-75	
27*	650	602	556	-7,4	-7,6		

* čisti prihodki od prodaje

Vir: AJPES.

Mednarodna primerjava: trg iger na srečo v državah EU

V prejšnjem poglavju smo dokumentirali velike spremembe v strukturi ponudbe iger na srečo, ki se je v Sloveniji zgodila po vstopu igralnih salonov na trg. V tem poglavju ocenjujemo te spremembe v primerjalni perspektivi držav članic EU-ja. Seveda med državami obstajajo velike razlike v pogojih, ki določajo tako obseg kot strukturo trga iger na srečo: različni predpisi, različne vrednote in odnos do iger na srečo, različna raven dohodkov prebivalstva, različna vpetost v turistične tokove in podobno. To zahteva veliko zadržanost pri sklepanju na osnovi mednarodnih primerjav.

Iz Tabele 6 je očitno, da ima Slovenija med vsemi državami EU-ja največji delež prihodkov igralnic v celotnih prihodkih iger na srečo. Še več, tudi leta 2007, ko je tržni delež igralnic v Sloveniji že močno upadel, je bil ta še vedno večji kot v drugih državah leta 2004 (Izjema sta le dve, Luksemburg in Estonija, toda za ti državi za igralne salone ni na voljo ustreznih podatkov, zato jih iz primerjave izključujemo). Druga zanimiva ugotovitev iz tabele je, da v večini držav, za katere so na voljo podatki tako o igralnicah kot o igralnih avtomatih, avtomati dosegajo večji tržni delež. Takšnih držav je 10 in med njimi je polovica takšnih, kjer je tržni delež avtomatov višji od tržnega deleža igralnih salonov v Sloveniji.

Trditev, da igralni saloni izrivajo igralnice s trga, lahko preverimo tudi tako, da si ogledamo tržni delež igralnic v državah, kjer igralnih avtomatov izven igralnic ni zaradi zakonskih omejitev. Ugotovitve so precej raznolike. V Avstriji in Italiji ima daleč največji tržni delež loterija; na Malti stave; v Grčiji stave in loterija; v Franciji pa so deleži stav, loterije in igralnic precej izenačeni. V nobeni od teh držav tržni delež igralnic ne presega četrtnine celotnega prihodka iger na srečo. Ugotovimo torej lahko, da odsotnost konkurence igralnih salonov ne pomeni sama po sebi velike tržne prednosti za igralnice.

Tabela 6: Struktura ponudbe iger na srečo v državah EU leta 2004 (v %)

Država	Loterija	Igralnice	Igralni avtomati*	Stave	Bingo	Skupaj
Luksemburg	19,3	80,7	n/a	n/a	n/a	100
Estonija	26,5	73,5	n/a	n/a	n/a	100
Slovenija	14,4	73,1	12,5	n/a	n/a	100
Slovenija 2008	17,9	50,6	31,5	n/a	n/a	100
Slovaška	32,8	44,2	23,0	0,0	n/a	100
Nizozemska	37,9	33,9	27,3	0,9	n/a	100
Francija	40,6	33,5	0,0	25,9	n/a	100
Litva	60,6	33,2	1,2	5,0	n/a	100
Avstrija	66,6	24,4	0,0	9,0	n/a	100
Portugalska	55,9	21,0	14,0	0,7	8,4	100
Malta	21,0	20,4	0,0	57,9	0,7	100
Nemčija	59,3	11,4	27,7	1,6	n/a	100
Češka	18,4	11,2	58,4	5,8	0,3	100
Latvija	6,2	10,7	79,3	1,7	2,0	100
Poljska	68,3	10,3	12,2	8,7	0,5	100
Italija	72,6	9,9	0,0	15,7	1,8	100
V. Britanija	30,9	8,7	16,9	32,1	11,4	100
Grčija	44,4	8,3	0,0	47,3	0,0	100
Švedska	42,0	7,9	14,2	32,0	4,0	100
Belgija	71,5	7,0	20,1	1,4	0,0	100
Španija	23,0	6,6	52,2	1,3	16,9	100
Madžarska	48,0	6,4	40,7	4,1	1,0	100
Danska	51,7	5,3	26,6	11,6	4,9	100
Finska	39,1	1,8	46,0	12,7	0,5	100
Ciper	46,9	0,0	0,0	53,1	n/a	100
Irska	23,2	0,0	21,2	53,2	2,4	100
EU-25	44,6	14,6	18,8	17,2	4,8	100

Vir: Evropska komisija 2006. Za Slovenijo UNPIS 2008.

Doslej smo strukturo trga iger na srečo primerjali s pomočjo podatkov za eno leto. Tabela 7 prikazuje bolj dinamičen pogled, to je spremembo obsega prihodkov posameznih vrst iger na srečo v različnih državah v obdobju med letoma 2000 in 2004. Tudi ta pregled potrjuje, da je bila rast prometa igralnih salonov v Sloveniji med najvišjimi. Vendar tudi ti podatki ne potrjujejo teze, da igralni saloni nujno izrinjajo igralnice. V kar treh med sedmimi državami, kjer je bila rast prometa igralnih salonov 20 ali več odstotkov, so igralnice dosegle praktično enako rast kot saloni.

Tabela 7: Povprečna letna rast prometa iger na srečo med letoma 2000 in 2004 (v %)

Država	Loterija	Igralnice	Igralni avtomati*	Stave	Bingo	Skupaj
Litva	9,7	>100	>100	40,7	n/a	23,0
Irska	3,7		34,9	34,6	21,4	24,0
Slovenija	14,8	5,0	34,0	n/a	n/a	9,9
Slovaška	2,5	32,6	32,6	22,4	n/a	18,6
Švedska	-1,0	26,3	27,8	1,1	-0,8	3,8
Belgija	1,9	13,0	25,9	14,4	0,0	5,7
Danska	3,7	3,6	22,2	3,2	4,7	8,3
Latvija	15,5	24,5	21,5	43,0	17,1	21,9
Madžarska	17,5	7,7	19,5	2,8	32,5	16,7
Češka	-0,5	3,7	13,0	22,3	0,0	11,5
Portugalska	10,6	4,0	11,3	-11,4	-0,4	4,4,
Španija	-0,5	-7,4	6,7	24,2	14,1	6,9
Poljska	2,5	1,0	5,3	22,0	-19,1	3,6
Finska	4,0	7,1	3,5	-1,2	17,7	3,9
Nemčija	1,1	4,4	1,1	17,2	n/a	0,4
Nizozemska	8,2	7,8	1,0	0,1	n/a	4,1
V. Britanija	-2,3	1,9	0,3	7,0	1,0	1,4
Italija	-9,8	24,8		21,2	25,1	-3,5
Malta	3,3	17,0		-19,8	70,0	-10,7
Francija	5,9	8,9		4,4	n/a	6,4
Ciper	2,7			23,2	n/a	6,1
Avstrija	-0,6	-1,6		2,8	n/a	-0,5
Grčija	12,1	20,8		84,6	0,0	22,7
Luksemburg	14,7	37,5	n/a	n/a	n/a	32,0
Estonija	16,4	18,8	n/a	n/a	n/a	16,9
EU-25	-1,8%	13,0%	3,8%	14,6%	25,4%	4,7%

Opomba: * igralni avtomati izven igralnic. Prazno polje pomeni, da določena vrsta iger na srečo v državi ni dovoljena.

Vir: Evropska komisija 2006. Za Slovenijo UNPIS 2008.

V tabeli lahko opazimo še, da so stave v skoraj polovici držav (to je v 10 od 22, za katere so na voljo podatki) dosegle več kot 20-odstotno letno rast. V nekaterih državah stave dosegajo tudi sorazmerno visoke tržne deleže. Pri razmišljanju o nadaljnjem razvoju iger na srečo tega tržnega segmenta torej nikakor ne smemo spregledati.

Zaključimo lahko, da mednarodna primerjava znotraj EU-ja potrjuje, da je Slovenija izjemna po zelo visokem tržnem deležu igralnic, zato lahko pričakujemo, da se bo ta v prihodnjih letih še zniževal. Hkrati pa je tudi očitno, da rast igralnih salonov ne gre nujno na račun igralnic.

Igralni saloni in igralnice: komplementi ali substituti?

Raziskave trga iger na srečo v tujini niso nedvoumno potrdile teze, da igralni saloni svoj promet vedno povečujejo na račun igralnic. Obstaja tudi nasprotno razmišljanje, po katerem pojav igralnih salonov lahko tudi pozitivno vpliva na promet igralnic. Saloni lahko namreč zaradi svoje dostopnosti k igranju pritegnejo ljudi, ki prej niso zahajali v igralnice – ko pa se ti v salonih »navadijo« na igranje na srečo, pa se lahko odločijo tudi za obisk bolj oddaljenih igralnic, o čemer prej niso razmišljali. Saloni torej lahko posredno omogočijo večje prihodke igralnicam. Takšen komplementaren odnos med saloni in igralnicami je bolj verjeten, kadar se eni in drugi ne nahajajo v neposredni bližini in torej med njimi ni neposrednega tekmovanja. Pozitiven učinek je empirično potrdila na primer analiza vpliva igralnih salonov na rečnih ladjah v ZDA na promet v bolj oddaljenih igralnicah (Hunsaker 2001).

UNPIS je leta 2004 pri EIPF, d. o. o. naročil analizo povpraševanja po igralnih avtomatih v Sloveniji (Bole, Jere 2004). Čeprav je analiza že stara in je bila narejena pred sedanjim razmahom igralnih salonov, pa je zaradi

svojega fokusa za nas posebej zanimiva. Avtorja sta namreč analizirala povpraševanje po igranju na igralnih avtomatih v igralnih salonih in v igralnicah na »primorsko-kraškem« področju (ostala ponudba iger v igralnicah v analizo ni bila vključena). Med drugim sta ugotavljala tudi naravo konkurence med obema skupinama ponudnikov.

Povzetek njunih ugotovitev je, da igralnice in igralne salone obiskujejo različni tipi gostov. Igralnice naj bi obiskovali predvsem »zreli« igralci, to je takšni z več izkušnjami, ki se odločajo za daljše obiske ob koncu tedna. Njihovo povpraševanje je odvisno od implicitne »cene« igralniške storitve (ceno merita kot razmerje med celotnimi vplačili in celotnimi izplačanimi dobitki), od dohodka ljudi v Sloveniji in Italiji, pa tudi od števila avtomatov, ki so na voljo v igralnih salonih. V igralne salone naj bi v večji meri zahajali »priložnostni« igralci, katerih povpraševanje je odvisno predvsem od dohodka in števila avtomatov. Ključna dejavnika, s katerim saloni uspejo igralnicam odvzemati stranke, sta število avtomatov (to je širitev obstoječih ali nastajanje novih salonov) in geografska bližina.

Zdi se, da te ugotovitve posredno potrjujejo tezo o komplementarnosti salonov in igralnic. Če v salone res zahajajo priložnostni gosti, ki v igralnice sicer ne hodijo, je prav spoznavanje z igrami na srečo v salonu lahko pot do tega, da se bodo kasneje odločili tudi za obisk igralnice, v katero sicer ne bi zašli. Tezo o segmentiranosti potrjuje tudi pomen geografske bližine: saloni, ki so blizu igralnicam, uspejo tem odvzeti del publike, bolj oddaljeni saloni pa pritegnejo predvsem ljudi, ki jih v igralnico tako ali tako ne bi bilo.

Boletova in Jeretova analiza je bila opravljena še pred razmahom igralnih salonov, zato njenih ugotovitev ni mogoče neposredno prenašati v današnji čas. Grob pogled na podatke, predstavljene v poglavju 2.1., pa

kaže, da so bili vsaj v prvih dveh letih saloni komplementi in ne konkurenti igralnicam (promet se je povečeval pri obeh tipih ponudnikov). V zadnjih dveh letih pa so igralni saloni močnejše napredovali predvsem na račun igralnic. To je lahko posledica tega, da se je ob rasti števila salonov zmanjšala razdalja med saloni in igralnicami, s čimer se je njihova komplementarna vloga spreobrnila v vlogo konkurentov.

Ob predpostavki, da bo število podeljenih koncesij ostalo enako, lahko ponovimo napoved iz prejšnjega poglavja, da igralnice v prihodnjih letih ne bodo soočene s tako zelo močno konkurenco igralnih salonov kot v preteklosti. Če ti res konkurirajo predvsem z bližino, potem se ob danem obsegu koncesij njihova bližina igralnicam ne more več povečati. Zamrznitev obsega koncesij na današnji ravni bi lahko bila koristna tudi z vidika proračunskih prilivov. Analiza Boleta in Jereta namreč kaže, da zaostritev konkurence močno zmanjša dobičke prirediteljev iger na srečo (ceno iger) in s tem seveda tudi davčne prilive. Zato priporočata, naj bodo morebitne nove koncesije podeljene tako, da bodo novi objekti od obstoječih oddaljeni vsaj 11 do 22 minut »normalne vožnje«.

Sklepne ugotovitve

Promet dejavnosti iger na srečo v Sloveniji presega odstotek bruto domačega proizvoda, kar je eden največjih deležev med državami EU-ja. Znotraj tega je po letu 2003 prišlo do pomembnega prestrukturiranja ponudbe; tržni delež igralnih salonov se je povečal, in to predvsem na račun igralnic. Vendar obstaja več razlogov, da lahko v prihodnjih letih pričakujemo umiritev rasti prometa igralnih salonov. Prvi je logika življenjskega cikla dejavnosti, po kateri igralni saloni morda že vstopajo v fazo »zrele dejavnosti«. Druga je dejstvo, da je bila v preteklem obdobju

približno polovica ekspanzije prometa salonov dosežena z rastjo prihodka na salon in polovica s povečevanjem števila salonov. Če država v prihodnje ne bo dodeljevala novih koncesij, bo tržna rast dejavnosti igralnih salonov že zaradi tega približno za polovico manjša, kot bi bila ob sicer nespremenjenih ostalih pogojih. Tretji razlog je podrobnejši vpogled v podatke iz zaključnih računov, ki razkrije, da je uspešnost igralnih salonov zelo različna in da močna skupna rast panoge temelji le na nekaj vlečnih konjih.

Obstaja tudi več razlogov, da ni mogoče povsem sprejeti teze, da rast igralnih salonov nujno izpodriva s trga dejavnost igralnic. Saloni lahko namreč zaradi svoje dostopnosti k igranju pritegnejo ljudi, ki prej niso zahajali v igralnice – ko pa se ti v salonih »navadijo« na igranje na srečo, se lahko odločijo tudi za obisk bolj oddaljenih igralnic, o čemer prej niso razmišljali. Takšen komplementaren odnos med saloni in igralnicami je bolj verjeten, kadar se eni in drugi ne nahajajo v neposredni bližini in torej med njimi ni neposrednega tekmovanja. Takšen komplementaren odnos so potrdile nekatere empirične raziskave v tujini. Tudi naš pregled strukture in dinamike trga iger na srečo v državah EU-ja je pokazal, da teze o izpodrivanju igralnic s strani igralnih salonov nikakor ne moremo sprejeti kot splošno veljavnega pravila. Pokazalo se je tudi, da je Slovenija država z največjim tržnim deležem igralnic, zato je med razlogi za upadanje njihovega tržnega deleža pomembna tudi povsem samodejna težnja k »normalizaciji« tržne strukture.

Poleg tujih empiričnih raziskav je komplementaren odnos med igralnicami in igralnimi saloni vsaj posredno potrdila tudi analiza povpraševanja po igralnih avtomatih v Sloveniji iz leta 2004. V igralne salone naj bi zahajal drugačen tip gostov kot v igralnice, namreč predvsem priložnostni gosti, ki v igralnice sicer ne hodijo. Zato je spoznavanje z igrami na srečo v salonu dejansko lahko pot do tega, da se

bodo kasneje odločili tudi za obisk igralnice, v katero sicer ne bi zašli. Analiza je potrdila tudi pomen geografske bližine: saloni, ki so blizu igralnicam, uspejo tem odvzeti del publike, bolj oddaljeni saloni pa pritegnejo predvsem ljudi, ki jih v igralnico tako ali tako ne bi bilo. Igralnih salonov ne smemo razumeti samo kot konkurence, ki jemlje goste, ampak tudi kot vstopna vrata za nove igralce, ki prej niso zahajali v igralnice.

Literatura in viri

Bole, Velimir in Žiga Jere (2004). *Trg igranja na igralnih avtomatih (Segment v Primorsko-kraškem področju)*. Ljubljana: Urad RS za nadzor prirejanja iger na srečo (rokopis raziskave).

Hunsaker, Julie (2001): The Impact of Riverboat Casinos on the Demand for Gambling at Casino Resorts: A Theoretical and Empirical Investigation. *Managerial and Decision Economics*, 1–3, 22: 97–111.

Evropska komisija (2006): Study of Gambling Services in the Internal Market of the European Union . URL: http://ec.europa.eu/internal_market/services/gambling_en.htm (september 2009).

UNPIS Urad za nadzor prirejanja iger na srečo (2008). Poročilo o delu za leto 2008. URL: http://www.unpis.gov.si/slov/dokumenti/strateski_dokumenti.htm (september 2009).

Ključne kompetence zaposlenih v igralniški dejavnosti

Key competences of employees in the gaming branch

Andrej Raspor¹

Povzetek

Namen tega prispevka je ugotoviti, kakšna znanja in veščine potrebujejo zaposleni v igralništvu. V članku so obširneje predstavljene kompetence zaposlenih v igralništvu, kjer avtor primerja nacionalne opise poklicev v ZDA in Sloveniji. Glavna ugotovitev raziskave je, da ameriški vsebinski model na enem mestu ponuja informacije o tipičnih poklicnih nalogah, potrebnem znanju, o sposobnostih, zmožnostih, delovnih aktivnostih, pogojih dela, delovnem stilu, delovnih vrednotah, dolžini in vrsti potrebnih delovnih izkušenj. Čeprav je ameriški model nastal v popolnoma drugem prostoru, je lahko z upoštevanjem določenih razlik med poklici v ZDA in Sloveniji koristen pripomoček tudi za slovenske uporabnike v igralništvu.

Ključne besede: igralništvo, krupjeji, blagajniki, inšpektorji na igralnih avtomatih, standardna klasifikacija poklicev, poklic, vrsta dela, opisi del in nalog, programi usposabljanja, kakovost, produktivnost.

¹ Andrej Raspor (andrej.raspor@hit.si) je zaposlen v podjetju Hit d. d. v Novi Gorici.

Abstract

The aim of this article is to find out what knowledge and skills do workers in the gaming branch need. The article presents the competences of employees in the gaming branch in detail by comparing national descriptions of professions in the United States and Slovenia. The main finding of the research is that the American contents model offers information on typical assignments of professions, knowledge needed, skills, abilities, work activities, conditions, style and values, and length and kind of required work experience in one place. Although the American model was made in a completely different environment, it could be a useful tool for Slovenian users in the gaming branch. However, specific differences between professions in the United States and Slovenia should be taken into account.

Key words: *gaming industry, croupier, gaming cage workers, slot key persons, standard classification of professions, profession, type of work, work and assignments description, training courses, quality, productivity.*

Uvod

Igralniški produkt predstavlja v Sloveniji nedvomno zelo pomemben del slovenskega turizma, saj se je leta 2009 v tej dejavnosti ustvarilo za 332 mio evrov neposrednih igralniških prihodkov (vključno z napitninami in vstopninami)¹. K tej potrošnji je treba dodati še posredno turistično potrošnjo, ki jo ustvarijo igralniški gostje, in upoštevati tudi multiplikativne učinke v gospodarskem okolju.

Igralništvo, predvsem tisto na igralnih mizah, predstavlja delovno intenzivno panogo, ki jo umeščamo med storitvene dejavnosti. V storitvenih dejavnostih pa prav kadri predstavljajo ključno konkurenčno prednost, zato je pomembno, kakšne kadre imamo in kako so usposobljeni, da bodo lahko povečali konkurenčnost in profitabilnost dejavnosti.

Prav to tematiko smo obravnavali skozi pregled ključnih kompetenc za delo v igralništvu. Analizirali smo tudi formalne in neformalne oblike pridobivanja izobrazbe in za delo v igralništvu potrebna znanja. Prišli smo do ugotovitve, da aktualni srednješolski programi ne dajejo pravih znanj, ki bi jih potrebovali zaposleni v igralništvu.

Metode dela

Namen pričujočega prispevka je bil ugotoviti, kakšne kompetence potrebujejo zaposleni za delo v igralništvu in kako so le-te podprte s splošnim sistemom izobraževanja ter kako se lotevajo teh izlovov na ravni podjetij. Primerjava zapisov poklicev v Sloveniji in ZDA z vidika potreb pri

¹ Osnutek strategije razvoja iger na srečo v Sloveniji. 2010. Dostopno prek: http://www.mf.gov.si/slov/zakon/osnutek_strategije_razvoja_iger_na_sreco.pdf (21. maj 2010).

vsakdanjem delu, kot tudi v nekaterih drugih državah (Italija, Anglija, Avstralija in Kanada), je pokazala, da imajo v ZDA nacionalno priznani vir podatkov, ki vključuje skoraj vse poklice. Izhajajo iz standardne klasifikacije poklicev in ponujajo zelo podrobne informacije o poklicih. Zato so lahko uporabne tudi za slovenske strokovnjake za upravljanje človeških virov (Rožič in Raspor 2008, A 106). V nadaljevanju smo se deloma naslanjali prav na te ugotovitve in jih nadgradili na primeru igralništva.

Cilji raziskovanja so bili tako usmerjeni predvsem v izdelavo primerjave ureditev med ZDA in Slovenijo ter izdelavo predloga za dopolnitev slovenske ureditve na področju igralništva.

Pri izdelavi prispevka smo uporabljali različne **metode znanstvenega preučevanja**:

- **študij relevantne domače in tuje literature** (pregled znanstvene in strokovne literature ter rezultatov predhodnih raziskav),
- **analiza primarnih** (zakoni, interni akti podjetij itd.) **in sekundarnih virov** (raziskovalnih poročil) **in uradnih statistik** (prihodki, število zaposlenih, število dijakov, izdana NPK ipd.),
- **deskriptivna metoda** (za proučevanje na nivoju opisovanja dejstev, odnosov, procesov, brez vzročnega razlaganja),
- **primerjalna oz. komparativna metoda** (za proučevanje na nivoju primerjanja dejstev, odnosov, procesov, z namenom odkrivanja podobnosti in razlik)
- **metoda analize, sinteze in kompilacije** (za povzemanja spoznanj, stališč in sklepov).

Ugotovitve

Igralniška dejavnost

Čeprav je igra na splošno stara kot človeštvo (Luin 1997, 92), je igralništvo kot dejavnost mnogo mlajše. Z vidika oblike lahko igro (Huizinga 2003, 24) povzamemo kot svobodno dejanje, vir veselja, zabave in ustvarjalnosti, vezano na prosti čas, lastno izbiro opcije s prostim vstopom in izstopom. Kot dejavnost je ločena od dejanskega življenja ter je prostorsko in časovno definirana. Sama igralnica, kjer se igra odvija, je opredeljena kot prostor, kjer se organizirano prirejajo igre na srečo (Kocjan 2004, 89).

Standardna definicija igralništva po Collinsu (Collins 2003, 15) pravi, da je igralništvo aktivnost, kjer dve ali več strani »stavijo na rizik« (angl. *the place at risk*) neko vrednost - »stavo« (angl. *the stakes*) v upanju, da bodo dobili nekajkrat večjo vrednost - »dobitek« (angl. *the prize*), in kjer sta tisti, ki dobi, in tisti, ki izgubi, odvisna od slučajnega izida, ki je udeležencem v trenutku stave nepoznan »rezultat« (angl. *the result*). Pomembno pri definiciji igre na srečo je tudi, da »... igramo samo, če hočemo, samo, kadar hočemo, samo, kolikor časa hočemo. V tem smislu je igra svobodna dejavnost² ...« (Caillois 2003, 145). Nadalje, bistvo te igre je tudi, da je to »... negotova dejavnost. Razplet mora vse do konca ostati dvomljiv« (Caillois 2003, 145).

Osnovni delovni pripomočki v igralništvu so igralne mize, od katerih so najbolj poznani ruleta in igralni avtomati. Igralništvo je pomemben del slovenskega gospodarstva. RNUST, ki je sedanji razvojni turistični dokument, npr. pravi: »Proizvod igre in zabave je eden najpomembnejših segmentov slovenskega turizma ...« (RNUST 2006, 9).

² Velja le v primeru, da ne gre za patološko zasvojenost z igrami na srečo.

V storitveni dejavnosti so udeleženci pri izvajanju iger na srečo stranke, ki storitev koristijo, in zaposleni, ki storitev izvajajo. Ti zaposleni naj bi imeli določen poklic, ki ga razumemo kot smiselno celoto znanja, sposobnosti, veščin, kompetenc in navad, ki posamezniku omogočajo, da opravlja dela in naloge določene zahtevnosti na nekem določenem področju dela neke dejavnosti (Možina in idr. 2002, 414). Poklic je v sodobnih družbah opredeljen s poklicnimi standardi, ki predstavljajo osnovo za priznavanje šolske in (praktične) poklicne kvalifikacije (EC 2005). Kramberger (Kramberger 1999, 42) meni, da je izraz poklic izrazito večenotski in relacijski in se v slovenskem prostoru povezuje tako s sfero izobraževanja kot zaposlovanja (Kramberger 1999, 42–67). Tej definiciji smo sledili tudi sami.

Razvoj slovenskega igralništva in selekcija ter usposabljanje kadrov

V začetnem obdobju razvoja slovenskega igralništva je prevladovalo stereotipno gledanje na igralništvo, zaradi česar so se za delo v igralnicah odločali ljudje, ki so iskali drugačne, nekoliko avanturistične (nevsakdanje) zaposlitve. V tem obdobju, od prve igralnice v Portorožu pa do pojava ameriškega tipa igralništva v Novi Gorici (1964–1990), je v Sloveniji prevladovala t. i. »predelovalna industrija«, ki jo je dopolnjevalo kmetijstvo. Mreža srednjih šol je bila temu ustrezno zasnovana, saj je gospodarstvo potrebovalo temu primerno ustrezno izučene kadre. Delež zaposlenih v igralništvu med vsem delovno aktivnim prebivalstvom je bil zanemarljiv.

S pojavom igralništva v Novi Gorici so se začele spremembe, saj je bilo potreb po igralniških kadrih bistveno več. Za to obdobje (po letu 1990) je značilen tudi propad podjetij. V Novi Gorici izpostavljamo podjetja: Meblo, Gostol, Vozila itd. Prav kadri iz teh podjetij so se kasneje prekvalificirali in zaposlili v igralništvu. Prelomen dogodek je bilo odpiranje Perle leta 1993, ko je bilo treba na hitro rekrutirati 400 novih

delavcev. Za te kadre je tako značilno veliko odstopanje od zahtevanih znanj, saj so se zaposlovali predvsem tehnični kadri (v obdobju od 1990 do 1998). V tem obdobju je igralništvo predstavljalo veliko možnost za kadre, ki so ostali brez rednih virov prihodka.

V naslednjih letih (1999–2008) smo v Sloveniji beležili veliko gospodarsko rast in je bilo teh migracij bistveno manj. Tako je za naslednje obdobje značilno povečano število zaposlenih preko mladinskega servisa. Ti so se kasneje tudi redno zaposlili. Zaradi večjega povpraševanja trgovskih podjetij, bank, gostinstva se je šolski sistem preusmeril bolj v storitveno dejavnost. Poleg tega je v teh dejavnostih obstajala tudi večja možnost za zaposlitev, kot če bi imeli tehnične poklice.

V vsej dosednji zgodovini razvoja igralništva smo se srečevali s problematiko pomanjkanja za igralništvo ustrezno izobraženih kadrov. To so podjetja reševala preko lastnega neformalnega izobraževanja in usposabljanja (t. i. igralniške šole), kjer so se kadri usposobili za izvajanje igre, delo na igralnih avtomatih in blagajnah.

Vpogled v sedanjo strukturo zaposlenih v igralništvu je zelo pester; od večinoma zahtevane V. stopnje izobrazbe je zaznati odstopanje tako navzdol (med starejšo populacijo) kot tudi navzgor (med mlajšo populacijo). Veliko študentov, ki so delali preko študentskih servisov, je študij opustilo in se redno zaposlilo. Na drugi strani so podjetja veliko študentov, ki so sicer končali študij na VI. in VII. stopnji, zaposlili na delovnih mestih, kjer je zahtevana V. stopnja izobrazbe. V obeh primerih je bil motiv predvsem višji zaslužek, ki ga je igralništvo ponujalo.

Za kadre, ki so se zaposlili v zadnjih desetih letih so značilna bolj družboslovna znanja. Za te kadre je značilna še ena posebnost: velika stopnja frustracije zaradi neuresničenih življenjskih ciljev. Tako med

tistimi, ki študija niso dokončali (želja po dokončanemu študiju), kot med tistimi, ki so študij sicer dokončali, a ne opravljajo dela, za katerega so se izučili (želja po zaposlitvi v stroki, za katero so se usposobili).

Potrebe slovenskih delodajalcev

V letu 2006 je svet za igralniške standarde (Luin 2006) izvedel anketo med slovenskimi delodajalci s ciljem ugotoviti potrebe in tipična znanja, ki naj jih kandidati za posamezen certifikat oz. strokovni izpit morali obvladati. V anketi je sodelovalo 12 igralnic in 27 igralnih salonov, kar je predstavljalo 100 % delujočih igralnic in tri četrtine delujočih igralnih salonov. Pretežno so anketiranci dali največji poudarek izvajalsko tehničnim znanjem, vendar se kažejo tudi potrebe po širših vsebinah. Luin (2006) je vsebine razdelil na: družbene, ekonomske, pravne, tehnične, izvajalske, značilno poklicne, komunikacijske, trženjske, vodstvene in organizacijske ter trende, odgovorno igralništvo in kodeks.

Srednješolsko izobraževanje v Sloveniji

Trenutno³ je v Sloveniji skupaj 165 srednjih šol. Od tega je 9 šol, ki ponujajo programe iz gostinstva in turizma, ki pa beležijo v zadnjem obdobju manjši vpis kot v preteklih letih. Poleg teh šol so za pridobitev ustreznih znanj in kasnejšo zaposlitev primerne tudi gimnazija ter ekonomske smeri.

V nadaljevanju smo kot primer predstavili program gostinsko-turističnega tehnika. Program⁴ je sestavljen iz splošnih (slovenščine tujega jezika,

³ Seznam srednjih šol. Dostopno prek:

<https://sava.mss.edus.si/webregistri/Seznam2.aspx?Seznam=3010> (8. avgust 2009).

⁴ Program gostinsko turističnega tehnika. Dostopno prek:

http://portal.mss.edus.si/msswww/programi2007/programi/Pti/gost-turi_tehSI/posebnidel.htm (8. avgust 2009).

umetnost, matematika, geografija, informatika, fizika, kemija, biologija) in strokovnih predmetov (izbirnega tujega jezika, organizacija in ekonomika poslovanja, prehrana, turizem, poslovno komuniciranje) ter praktičnega usposabljanja (v šoli in v delovnem procesu).

Poleg splošnih ciljev vzgoje in izobraževanja izobraževalni program gostinsko-turističnega tehnika dijakom omogoča, da⁵:

- si razvijajo sposobnosti in spretnosti za kakovostno strokovno delo, za zagotavljanje produktivnega, racionalnega in ekonomičnega poslovanja v delovni enoti ter se pripravijo za poklicno kariero,
- se usposabljaajo za sprejem, namestitve, obračun in druženje ter primerno komuniciranje z gosti v slovenskem in dveh tujih jezikih,
- se usposabljaajo za sprejemanje naročil in pripravo ter izvedbo programov gostinskih in turističnih storitev ob različnih priložnostih za individualne goste in skupine gostov,
- se usposabljaajo za pripravo in postrežbo rednih in izrednih obrokov ob različnih priložnostih ter za svetovanje pri izbiri vin glede na vrsto hrane,
- se usposabljaajo za pripravo programa bivanja in preživljanja prostega časa gostov,
- se usposabljaajo za pripravo in posredovanje informacij in informativnega gradiva ter promoviranje dejavnosti na sejnih, prireditvah in v medijih,
- se seznanijo z naravno in kulturno dediščino ter kulinariko domačega okolja in posebnosti prehranjevanja drugih narodov,
- spoznajo dejavnost različnih organizacij, društev in agencij v domačem in širšem okolju in jo znajo vključiti v program dodatne ponudbe,

⁵ Prav tam.

- si razvijajo sposobnosti in spretnosti za organiziranje, vodenje, podjetniško mišljenje, reševanje problemov, inovativnost in za improviziranje ter motiviranje gostov in sodelavcev,
- se znajo primerno urediti, si oblikujejo pozitiven odnos do estetske urejenosti prostorov ter se zavejo, kako pomembno je varovati okolje in zdravje ljudi.

Vprašanje, ki se zastavlja, je, ali so zgoraj navedena znanja dejansko ustrezna za delo v igralnici. V programih namreč ne zasledimo teorije in zgodovine iger, praktičnega dela (npr. tečaj za ameriško ruleto) na eni strani ter seznanitev s pastmi, ki jih ta dejavnost prinaša. Tu posebej mislimo, kako prepoznati goste, ki imajo težave z zasvojenostjo z igrami na srečo.

Ugotavljamo, da v Sloveniji še ni dozorela potreba po tem, da bi se ustanovila posebna smer za igralništvo v okviru srednješolskega izobraževanja, čeprav so določeni poskusi v letu 2005 v Novi Gorici že bili. Vendar je bila prisotna zadržanost med menedžmentom, saj okolje igralništva še ni v celoti sprejelo.

Licence za delo v igralnici in NPK

Določene zahteve za delo v igralnici izhajajo tudi iz Zakona o igrah na srečo (85a. člen ZIS), saj le-ta predvideva za delo v igralnici (za vodje igralnic, krupjeje, vodje iger, osebe, ki opravljajo interni nadzor v igralnici ter glavne in pomožne blagajnik) licence.

K vlogi za pridobitev licence mora koncesionar predložiti dokazila o izpolnjevanju naslednjih pogojev:

- da ima oseba zahtevano izobrazbo in izpolnjuje druge pogoje, katerih minimum vsebin je opredeljen v igralniških standardih,

- da izpolnjuje dodatne zahteve, ki jih za delovno mesto predpiše koncesionar,
- da oseba ni bila pravnomočno obsojena na zaporno kazen zaradi kaznivega dejanja zoper življenje in telo, človekovo zdravje, premoženje, gospodarstvo, pravni promet, uradno dolžnost in javna pooblastila ali javni red in mir.

V kolikor posameznik ne izpolnjuje več pogojev za pridobitev licence oziroma preneha opravljati delo v dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo, za katero je potrebna licenca, mora koncesionar obvestiti komisijo, da licenco odvzame.

Na dan 27. 2. 2008 je bilo veljavnih 2.492 licenc. Postopek predstavlja delodajalcem dodatne stroške (plačilo taks) in administracijo (prijava in odjava) ter zmanjšuje fleksibilnost. Večjo korist imajo od tega zaposleni, saj postopek onemogoča hitro prilagajanje trga dela in ščiti starejše zaposlene. Težavo pa bo po zaključenem prehodnem obdobju (5 let) predstavljal tistim, ki ne bodo uspeli pridobiti ustrezne izobrazbe, ki izhaja iz licence, niti ne bodo pridobili Nacionalne poklicne kvalifikacije (NPK) za poklic, ki ga opravljajo.

Proces urejanja NPK za igralniške poklice se je začel v letu 2001. Trenutno imamo v Sloveniji NPK le za krupjeja (od leta 2003). Skupaj je bilo do 31. 12. 2009 podeljenih 524 certifikatov (Nacionalno informacijsko središče 2010). V pripravi je še NPK za področje blagajnikov in zaposlenih na igralnih avtomatih.

Posebni pogoji, ki jih mora izpolnjevati oseba, ki želi pridobiti poklicno kvalifikacijo⁶:

- srednja izobrazba ali srednja strokovna izobrazba ali srednja poklicna izobrazba in 5 let delovnih izkušenj v skladu s

⁶ Poklicni standard krupje/krupjejka. Dostopno prek:
<http://www.nrpslo.org/ris/previewkatalog.aspx/81200021> (8. avgust 2009).

Pravilnikom o licencah za delo v dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo,

- opravljen zdravniški pregled za delo krupjeja,
- potrdilo o nekaznovanosti zaradi kaznivega dejanja zoper življenje in telo, človekovo zdravje, premoženje, gospodarstvo, pravni promet, uradno dolžnost in javna pooblastila ali javni red in mir.

Potrebna strokovna znanja in spretnosti obsegajo poznavanje iger vključno z izpitom za posamezno igro.⁷

Če se za licence postavlja vprašanje njihove smiselnosti, bi lahko za NPK zaključili, da je pokril praznino in tako omogoča izvajalcem pridobitev poklicne standarda. Pri tem kaže poudariti, da poklicni standard določa minimalne standarde, ki jih lahko na ravni podjetij še dopolnijo.

Primerjava ugotovitev o virih, ki omogočajo pregled nad delovnimi področji

V nadaljevanju podajamo kratko primerjavo o bazah podatkov, ki omogočajo pregled nad ključnimi kompetencami za obravnavana delovna področja v Sloveniji in ZDA in ga povzemamo po prispevku Rožič in Raspor (2008).

Pri pregledu virov, ki omogočajo učinkovito podporo kadrovnikom in drugim strokovnjakom v organizacijah pri oblikovanju novih ali pri oblikovanju obstoječih delovnih področij, pri selekciji kandidatov in na drugih področjih razvoja kadrov, ugotavljamo, da imamo v Sloveniji na razpolago Standardno klasifikacijo poklicev⁸ (v nadaljevanju SKP), ki

⁷ Katalog strokovnih znanj in spretnosti. Dostopno prek:

<http://www.nrpslo.org/ris/previewkatalog.aspx/81200021#t11> (21. maj 2010).

⁸ Uredba o uvedbi in uporabi standardne klasifikacije poklicev. Ur. l. RS, št. 28/1997, 16/2000.

ponuja le nekaj osnovnih podatkov o posameznih poklicnih skupinah in je primerna zgolj za administracijo pri postopkih zaposlovanja ali premeščanja delavcev. To ustreza tudi glavnemu namenu evidentiranja, zbiranja, obdelovanja, analiziranja, posredovanja in izkazovanja podatkov, ki so pomembni za spremljanje stanj in gibanj na trgu dela v Republiki Sloveniji. Kljub stalnemu dopolnjevanju podatkov o poklicih (ime in koda) s strani skrbnika SKP-ja (Statističnega urada RS) je še vedno mogoče, da posameznega poklica v šifrantu ne bomo našli.⁹

Veliko več podrobnejših podatkov je na razpolago v okviru NCIP-sa.¹⁰ Vendar še vedno ne zajamejo vseh evidentiranih poklicev v Sloveniji. Igralniški poklici v tej evidenci niso zajeti. Tisti poklici, ki so zajeti, vsebujejo sledeče informacije: opis opravil in delovnih nalog (potrebna znanja, spretnosti in veščine ter psihofizične sposobnosti, interesi in osebnostne lastnosti); pogoje za delo (razmere za delo, nevarnosti, poškodbe pri delu, zaščita); sorodne poklice; možnosti zaposlovanja in druge informacije.

Podatke o poklicih najdemo tudi v nacionalnih poklicnih standardih.¹¹ V njih najdemo sledeče podatke o poklicih: ime in kodo poklicnega standarda, ime in kodo poklica, raven zahtevnosti, poklicne kompetence in opis poklicnega standarda, s podatki o področju dela, ključnih delih, spretnostih in znanjih.

Podobno kot v Sloveniji so podatki o posameznih poklicih za potrebe statističnih obdelav sistemsko zbrani v ameriški standardni klasifikaciji

⁹ Ta primer je inšpektor na igralnih avtomatih (Rožič 2007).

¹⁰ Nacionalni center za informiranje in poklicno svetovanje – NCIPS. Dostopno prek:

<http://www.ess.gov.si/slo/ncips/ncips.htm> (24. maj 2010).

¹¹ Nacionalno informacijsko središče (NRP). Dostopno prek: <http://www.nrpslo.org/> (20. 1. 2010).

poklicev.¹² Podatki vsebujejo kodo in ime poklica, ime podskupine in širše poklicne skupine ter kratek opis nalog, ki so značilne za posamezen poklic.

Če primerjamo slovensko klasifikacijo poklicev z ameriško, ugotovimo, da v ZDA slednja ponuja tudi kratke opise vseh poklicev, medtem ko se opisi v slovenski nanašajo zgolj na skupino poklicev, torej na višji hierarhični nivo. V Sloveniji imamo tudi bistveno večje število poklicev kot v ameriški.

Precej uporabnih podatkov za potrebe kadrovske funkcije ponuja O*NET-ov vsebinski model¹³, ki za posamezen poklic podrobno predstavlja potrebne karakteristike delavca, delovne zahteve, zahteve po delovnih izkušnjah, ponuja specifične informacije o poklicu in karakteristikah delovne sile in zahtevah poklica. V njem najdemo naslednje podatke za skoraj vse poklice: tipične naloge, potrebno znanje, sposobnosti, zmožnosti, delovne aktivnosti, pogoje dela, delovni stil, delovne vrednote, dolžino in vrsto potrebnih delovnih izkušenj. Poleg teh so za vsak poklic navedeni tudi podatki o razponu višine plač, o številu trenutno zaposlenih oseb, ki opravljajo ta poklic, trendih zaposlovanja in potreb po zaposlovanju posameznih poklicev v naslednjih 10 letih. Na ta način je predstavljeno kar 98,90 % vseh poklicev iz ameriške standardne klasifikacije.

Med podatki v Sloveniji nismo zasledili direktnih povezav poklicev z njihovimi povprečnimi plačami in aktualnih ter bodočih potreb po zaposlovanju posameznih poklicev. Velik izziv predstavlja tudi dopolnitev

¹² Standard Occupational Classification (SOC) System. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, ZDA. Dostopno prek: <http://www.bls.gov> (2. januar 2008).

¹³ The O*NET® Content Model. O*NET Resource Center, Dostopno prek: <http://www.onetcenter.org/overview.html> (2. januar 2008).

opisov poklicev z vedenjskimi kompetencami. Iz lastnih izkušenj lahko trdimo, da bi takšne informacije s trga dela kadroviki in tudi drugi strokovnjaki gotovo lahko spretno uporabili pri svojem vsakodnevnem delu. Veliko uporabno vrednost informacij (povprečna cena dela za posamezen poklic, predvideno št. zaposlitev za posamezen poklic v določenem letu oz. obdobju) bi pridobili tudi drugi posamezniki, ki so pred poklicnim odločanjem ali svetovalci. Z omenjenimi podatki bi bilo dobro dopolniti že obstoječe in jih ponuditi uporabnikom na enem mestu.

Ključne kompetence zaposlenih v igralništvu

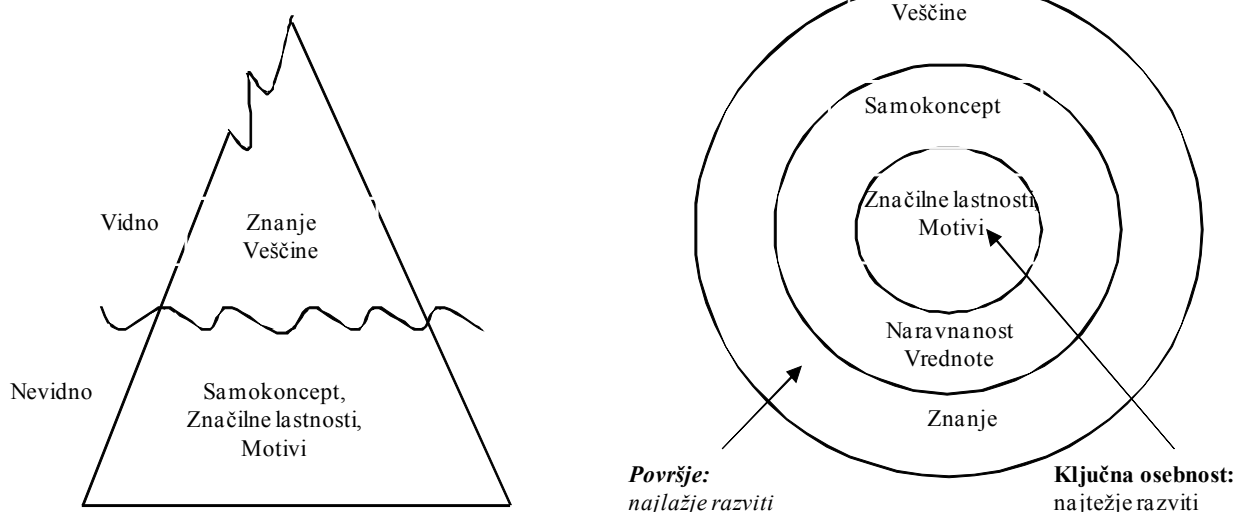
V procesu zagotavljanja kakovostne storitve so ključnega pomena kompetence delovnega področja in posameznika. Že vrsto let je v praksi uporaba kompetenc oz. kompetenčnih modelov zaradi zagotavljanja večje učinkovitosti z obstoječim naborom znanja, veščin in spretnosti, ki ga posedujejo zaposleni. Kompetence so splošni opisi vedenja ali potrebnih akcij, ki so potrebni za uspešno delovanje posameznika v določenem delovnem kontekstu ali vlogi, funkciji, skupini poklicev ipd.

Svetlik (2005, 13), pod pojmom kompetence sprejema definicijo Perrenoudove (1997) in kompetence opredeljuje kot zmožnosti posameznika, da aktivira, uporabi in poveže pridobljeno znanje v kompleksnih, raznovrstnih in nepredvidljivih situacijah. Po Parrijevi definiciji (1996) pa naj bi bile kompetence »grozdi ustreznega znanja, spretnosti in stališč, ki učinkujejo na večji del službe/vloge/odgovornosti posameznika, ki so merljive s splošno sprejetimi standardi in katere je mogoče izboljšati s treningom in razvojem« (Parry 1996 v Lucia in Leipzinger 1999, 5). Vsekakor je najboljši zapis kompetenc način, s katerim sporočamo, kar lahko vidimo in slišimo. To nam omogoča opis akcij, ki so potrebne za doseganje organizacijskih namenov ali da

opravimo delo dobro. Z vedenjskim jezikom (angl. *behavioral language*) lahko natančno razjasnimo, kaj se dela, kaj je narejeno in kaj je treba narediti. Če so kompetence zapisane z vedenjem, so lahko v veliko pomoč pri reševanju osebnih konfliktov in nesporazumov (Green 1999, 7).

Vrste ali stopnje kompetenc imajo praktične posledice na planiranje človeških virov. Kot je razvidno iz slike 3.1, so kompetence znanj in veščin vidne in relativno površinske osebne karakteristike. Samo predstavne, osebnostno značilne in motivne kompetence pa so veliko bolj globoke, skrite in bližje osebnosti (Spencer in Spencer 1993, 11).

Tabela 0.1: Model ledene gore



Vir: Spencer in Spencer 1993, 11.

V nadaljevanju navajamo opis kompetenc ključnih delovnih mest v igralništvu: krupje, inšpektor na igralnih avtomatih in blagajnik. Opis vsebuje njihove ključne vloge, ključnih nalog in kompetenc znanja, veščin in sposobnosti.

Kompetence smo povzeli po ameriški standardni klasifikaciji, saj na enem

mestu ponuja informacije o tipičnih poklicnih nalogah, potrebnem znanju, o sposobnostih, zmožnostih, delovnih aktivnostih, pogojih dela, delovnem stilu, delovnih vrednotah, dolžini in vrsti potrebnih delovnih izkušenj, višini plače in zaposlitvenih trendih (Rožič in Raspor 2008, A 106).

Kot prve navajamo ključne **naloge krupjeja**¹⁴, kot enega izmed najbolj tipičnih igralniških poklicev. Vežejo se na menjavo denarja in žetonov, sprejemanje stav, izplačevanje dobitkov, izvajanje igre na srečo (npr. craps, ruleta, igre s kartami ali keno), pri čemer sledi vsem veljavnim pravilom ali predpisom.

Pri svojem delu krupje uporablja **znanje** s področja matematike, postrežbe strank in psihologije.

Ključne **veščine**, ki mu omogočajo kvalitetno izvajanje igralniških storitev, so povezane s poznavanjem matematike, aktivnim poslušanjem sogovornika, razumevanjem besedil in govorjenjem. Pri svojem delu mora biti storitveno naravnani, zavedati se mora reakcij drugih. Ni zanemarljiv tudi vidik stalnega učenja, spremljanja lastnega dela in koordinacije svojega dela tako, da ga prilagaja drugim.

Sposobnosti bi lahko razdelili v tiste, ki so povezane s komunikacijo (razumevanje ustnih sporočil, sposobnost ustnega izražanja, jasnost govora in prepoznavanja govora), ostrina vida od blizu in ročna spretnost. Poleg tega mora imeti selektivno pozornost, obvladati deduktivno razmišljanje in imeti občutek za probleme. Praksa je, da krupjeji – s tem ko osvojijo nove igre – napredujejo, in sicer od krupjeja pripravnika (krupje V.) do prvega krupjeja (krupje I.).

Nadalje navajamo ključne **naloge inšpektorja na igralnih avtomatih**¹⁵, ki

¹⁴ Summary Report for: 39-3011.00 - Gaming Dealers. Dostopno prek: <http://online.onetcenter.org/link/summary/39-3011.00> (2. januar 2008).

¹⁵ Summary Report for: 39-1012.00 - Slot Key Persons. Dostopno prek: <http://online.onetcenter.org/link/summary/39-1012.00> (2. januar 2008).

se vežejo na nadziranje izplačil velikih dobitkov (angl. *Jackpotov*), delovanja igralnih avtomatov (kontrola iztrosišč žetonov v igralnih avtomatih, polnitve zalogovnikov žetonov (angl. *hopper*), odpravljanje manjših tehničnih težav). Sprehaja se po prostorih, za katere je odgovoren, odziva se na pritožbe gostov in jih rešuje. Pri svojem delu vodi evidenco nepravilnosti v delovanju avtomatov in dokumentira nepravilnosti, ki zahtevajo popravilo.

Pri svojem delu uporablja **znanje** s področja postrežbe strank, matematike, upravljanja in vodenja, jezikovnega izražanja, področja varnosti, izobraževanja in usposabljanja.

Ključne **veščine**, ki mu omogočajo kvalitetno izvajanje storitev, so povezane s poznavanjem matematike, aktivnim poslušanjem sogovornika, razumevanjem besedil in govorjenjem. Pri svojem delu mora biti storitveno naravnani, zato se mora zavedati reakcij drugih. Pomembni so tudi stalno učenje, spremljanje lastnega dela in koordinacija svojega dela tako, da ga prilagaja drugim.

Sposobnosti pa bi lahko razdelili v tiste, ki so povezane s komunikacijo (razumevanje ustnih sporočil, sposobnost ustnega izražanja, jasnost govora in prepoznavanja govora), ostrina vida od blizu in ročna spretnost. Poleg tega mora imeti selektivno pozornost, obvladati deduktivno razmišljanje in imeti občutek za probleme.

Kot zadnje navajamo ključne **naloge blagajnika**¹⁶, ki se vežejo na razne gotovinske (praznjenje menjalnih avtomatov, menjava gotovine in žetonov ter plačilnih čekov) in negotovinske transakcije (štetje zalog in usklajevanje dnevnih povzetkov transakcij, tako da zagotovi ujemanje med vpisi v breme in v dobro (saldov) v knjigovodski evidenci). Skrbi za varnost blagajne ter določa potrebe po gotovini. Pri tem je dolžan spoštovati vse igralniške predpise.

Pri svojem delu uporablja **znanje** s področja strežbe, matematike in jezikovnega izražanja.

¹⁶ Summary Report for: 43-3041.00 - Gaming Cage Workers.

Ključne **veščine**, ki mu omogočajo kvalitetno izvajanje storitev, so povezane s poznavanjem matematike, aktivnim poslušanjem sogovornika, razumevanjem besedil in govorjenjem. Pri svojem delu mora biti storitveno naravnani, znati mora kritično razmišljati ter tudi dajati navodila. Mora se stalno učiti in znati upravljati s časom.

Sposobnosti pa bi lahko razdelili v tiste, ki so povezane s spretnostmi s števkami in matematičnim razmišljanjem, komunikacijo (razumevanje ustnih sporočil, sposobnost ustnega izražanja, jasnost govora in prepoznavanja govora), ostrino vida od blizu, razvrščanjem informacij in občutkom za probleme ter predvidevanjem določenih problemov.

V Sloveniji je bilo za področje igralništva izvedena raziskava o ključnih kompetencah inšpektorja na igralnih avtomatih in izdelan generični model poklica inšpektor (m/ž) iger na igralnih avtomatih, ki ga v Sloveniji opravlja okrog 270 oseb (Rožič 2007, 97). Preostala področja pa do sedaj še niso bila celovito obravnavana, zato bi jih morali celovito urediti, preden bi jih urejali v programih izobraževanja.¹⁷

Razprava

Opis ključnih kompetenc kaže, da so v ZDA temu področju dali veliko težo, ki uporabnikom omogoča, da lahko iz generičnih kompetenc gradijo sisteme v izobraževalne ustanove na eni in na drugi strani. Tak model bi bil primeren tudi za Slovenijo, če bi ga dopolnili in že zbrane podatke med seboj povezali v enoten model.

Iz vsega povedanega lahko izluščimo, da obstaja kar nekaj ravni (generičnih) kompetenc (tabela 4.1) – od države, panoge, podjetja, delovnega okolja, delovnega področja pa do delovnega mesta – kot

¹⁷ Npr. igralniškega tehnika.

statičnega pojma. Polega tega obstajajo tudi neke splošne razlike, ki izhajajo iz ravni predznanja posameznikov ali skupine.

Tabela 0.1: Raven generičnih in specifičnih kompetenc

Raven kompetenc	Kaj opredeljuje generične razlike
Država	Zakonodaja (npr. razvojno usmerjena,) družbeno-politični sistem,
Panoga	Dejavnost, kamor se podjetje umešča (npr. igralništvo), perspektivnost
Podjetje	Organizacijska kultura podjetja in ciljni kupci
Delovno okolje	Posebnosti glede na lego (mesto, podeželje) in kupno moč
Delovno področje	Posebnosti delovnega področja znotraj panoge in podjetja
Delovno mesto	Posebnosti delovnega mesta (npr. delo na ameriški ruleti, kartah ...)
Splošne razlike	Izhajajoč iz šolskega sistema (raven predznanja)

Vir: Lastno delo.

Zaključimo pa lahko, da pregled nad ključnimi kompetencami, kot jih opisuje O*NET, daje osnovo za delo na nivoju dejavnosti in kasneje podjetja. Slovensko igralništvo se namreč bistveno ne razlikuje od omenjenih držav.

Zato ne bi bilo treba v celoti graditi popolnoma novega sistema. Splošne in preizkušene ugotovitve namreč predstavljajo dobro osnovo za nadaljnjo nadgradnjo za naše potrebe. Na globalnem trgu je celo zaželeno, da so sistemi zaradi lažjih migracij v osnovi sorodni. Na ravni podjetij pa so potem lahko bolj pisani na kožo ciljnemu gostu.

Poseben izziv je, kako prenesti te ugotovitve v vsakdanje poslovno življenje. Uršič in Nikl (2004, 65) menita, da je eden od pristopov do

soočenja podjetja s spremembami v okolju tudi koncept učeče se organizacije, ki temelji na nenehnem izboljševanju sposobnosti podjetja, le-to pa je možno doseči samo z osebnim razvojem posameznikov in stalnim učenjem. Učeča se organizacije je dejansko proces prepoznavanja in popravljanja napak. Organizacija se uči prek individualnega učenja posameznikov, ki imajo v razmerje do nje vlogo agentov (Argyris in Schon 1978).

Zaključki

Središče obravnave prispevka so kompetence za zaposlene v igralništvu kot učinkovito strateško orodje menadžerjev, ki lahko bistveno prispeva k izgradnji trajne konkurenčne prednosti podjetja v okolju, kjer je edina stalnica sprememba. Slovenskim kadrovnikom v igralništvu priporočamo uporabo O*NET-ove baze podatkov pri selekciji kvalitetnih kandidatov za prosta delovna področja, pri definiranju kriterijev uspešnosti delavcev in njihovega dela, pri uvajanju novih sodelavcev, določanju ciljev usposabljanja in ne nazadnje pri oblikovanju konkurenčnih plač in sistemov napredovanja. Ta vir je še posebej dobrodošel, saj so po slovenskih virih na razpolago le podrobnejše informacije za vsak četrti poklic. Prav tako predlagamo, da si sistem podrobneje ogledajo pripravljavci NPK-ja za igralniške poklice. Dobrodošel pripomoček pa je lahko tudi za poklicno in srednješolsko izobraževanje.

Seveda se sistema ne da neposredno prenesti v slovensko prakso. S primerno adaptacijo pa lahko postane kvaliteten pripomoček pri vsakodnevnem delu. Glede na vrsto poklica je treba oceniti, kakšna je bistvena razlika med ameriškim in slovenskim poklicem in iz nje izveči zgolj generične značilnosti, ki veljajo za Slovenijo. Preostale manjkajoče

podatke pa je treba smiselno dopolniti. Na ta način bi želeli animirati slovenske menedžerje in druge vplivneže, da se tudi v Sloveniji popišejo kompetence za vse zaposlene v igralništvu, dopolnijo se NPK tudi za ostala področja ter se razmisli o smiselnosti licenciranja, v kolikor imamo ustrezen sistem NPK-ja. Gre namreč za nepotrebno podvajanje, ki onemogoča fleksibilnejši trg dela.

Za delodajalce je pomembno, da imajo delavce, ki poznajo strateške cilje podjetja in natančno vedo, kakšno vlogo igrajo v poslovnem procesu. Poleg tega je pomembno, da v količini in kvaliteti dosežajo ali celo presegajo dodeljene naloge, dajejo samoiniciativno pobude za izboljšanje procesov, si močno želijo in prizadevajo za preseganje zastavljenih ciljev in so pripravljeni investirati svoj trud v podjetje. Takih delavcev se zagotovo ne bo branil noben delodajalec. Kompetence so izvrsten sistem, s katerim zaposlenim lahko sporočamo, kaj od njih pričakujemo, kaj želimo doseči, kakšna je pri tem njihova vloga in za kaj bodo za svoje delo tudi nagrajeni.

Literatura:

Argyris, Chris in Schön, Donald, A. (1978): *Organizational learning: a theory of action perspective*. Massachusetts: Addison-Wesley, Reading.

Caillois, Roger (2003): Igre in ljudje. V: *Teorije igre pri Johanu Huizingi. Rogerju Cailloisu in Eugenu Finku* (ur. Janez Strehovec). Ljubljana: Študentska založba.

Collins, Peter (2003): *Gambling and the Public Interest*. London: Praeger Publisher.

EC (2005): *Qualifications Frameworks in Europe*. Edinburgh: EC.

Green, Paul, C. (1999): *Building Robust Competencies: Linking Human Resource Systems to Organizational Strategies*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Huizinga, Johan (2003): O izvoru kulture v igri. V: *Teorije igre pri Johanu Huizingi, Rogerju Cailloisu in Eugenu Finku* (ur. Janez Strehovec). Ljubljana: Študentska založba.

Igralniški standard za osebe, ki morajo za delo v dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo imeti dovoljenje – licenco. *Uradni list RS*, št. 19/02 in 104/04.

Katalog strokovnih znanj in spretnosti. Dostopno prek:

<http://www.nrpslo.org/ris/previewkatalog.aspx/81200021#t11> (21. maj 2010).

Kocjan, B. Marta (2004): *Slovenski veliki leksikon*. Ljubljana: Mladinska knjiga Založba, d. d.

Kramberger, Anton (1999): *Poklici, trg dela in politika*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Lucia, Anntoinette, D. in Richard, Lepsinger (1999): *The art and science of competency models: pinpointing critical success factors in organizations*. San Francisco: Jossey-Bass/Pfeiffer.

Luin, Dušan (1998): Igralniški turizem. V: *Management v turizmu 2* (ur. Florjančič Jože in drugi). Kranj: Moderna organizacija.

Luin, Dušan (2006): *Ankete o predvidevanju kadrovskih potreb po posameznih profilih*. Svet za igralniške standarde.

Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije: Direktorat za turizem (2006): Razvojni načrt in usmeritve slovenskega turizma 2007–2011 (RNUST). Dostopno prek:

http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/turizem/Microsoft_Word_-_RNUST_2007-2011-popravki_10.7.2006-za_na_splet-1.pdf (28. julij 2008).

Ministrstvo za šolstvo in šport (2009): Seznam srednjih šol. Dostopno prek: <https://sava.mss.edus.si/webregistri/Seznam2.aspx?Seznam=3010> (8. avgust 2009).

Možina, Stane (ur.) (2002): *Management kadrovskih virov*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Nacionalno informacijsko središče (NRP). Dostopno prek: <http://www.nrpslo.org/> (20. 1. 2010).

Nacionalni center za informiranje in poklicno svetovanje – NCIPS. Dostopno prek: <http://www.ess.gov.si/slo/ncips/ncips.htm> (24. maj 2010).

Osnutek strategije razvoja iger na srečo v Sloveniji (2010): Dostopno prek: http://www.mf.gov.si/slov/zakon/osnutek_strategije_razvoja_iger_na_sreco.pdf (21. maj 2010).

Poklicni standard krupje/krupjejka. Dostopno prek: <http://www.nrpslo.org/ris/previewkatalog.aspx/81200021> (8. avgust 2009).

Program gostinsko turističnega tehnika. Dostopno prek:
http://portal.mss.edus.si/msswww/programi2007/programi/Pti/gost-turi_tehSI/posebnidel.htm (8. avgust 2009).

Republika Slovenija. Zakon o igrah na srečo (uradno prečiščeno besedilo) (ZIS-UPB1). Ur.l. RS, št. 134/2003 (30. december 2003).

Rožič, V. Nevenka in Raspor, Andrej (2008): Ali je možno ameriški vsebinski model poklicev neposredno uporabiti v slovenski praksi. *Organizacija*, Vol. 39, No. 6: 378 – 285.

Rožič, V. Nevenka (2007): *Generični model kompetenc inšpektorja iger na igralnih avtomatih v Sloveniji, magistrsko delo*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.

Seznam srednjih šol. Dostopno prek:
<https://sava.mss.edus.si/webregistri/Seznam2.aspx?Seznam=3010> (8. avgust 2009).

Spencer, Lyle, M. in Spencer, Signe, M. (1993): *Competence at work: models for superior performance*. New York: Wiley.

Standard Occupational Classification (SOC) System. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, ZDA. Dostopno prek: <http://www.bls.gov> (2. januar 2008).

Svetlik, Ivan (2005): Predgovor. V: *Kompetence v kadrovski praksi* (ur. Marija S. Pezdirc). Ljubljana: GV Izobraževanje.

The O*NET® Content Model. O*NET Resource Center. Dostopno prek:
<http://www.onetcenter.org/overview.html> (2. januar 2008).

Uredba o uvedbi in uporabi standardne klasifikacije poklicev. Ur.l. RS, št. 28/1997, 16/2000.

Uršič, Duško in Nikl, Aljoša (2004): *Učeča se organizacija: sistemsko-organizacijski vidik*. Maribor: Management Forum.

Irish Migrants and their Identities in De-territorialised Transnational Position

*Irski migranti in njihove identitete v kontekstu
deteritorializiranih in transnacionalnih izkušenj*

Tea Golob¹

Abstract

The article examines the contemporary Irish migrants, who have become recognised as 'the Ryan Air generation', an 'emigrant aristocracy' and the 'new wave' emigrants in popular media, as well as in the academic discourse. The focus is on migrants that once emigrated from Ireland and at some stage of their life returned. Their social practices convey simultaneous presence of two places and constant movement across borders while creating certain social memories, discourses and feelings of belonging. In order to represent the complexity of migrants' identifications, belongings, and connections, the focus is on their individual experiences, observing that personal stories elucidate perspectives on the life-situation and actions they have made in migration processes. According to the growth of global communications, media, consumerism and popular culture, which has greatly affected the world today, migrants negotiate traditions, memories, and feelings of belonging in never-ending struggles to form and re-form new ambivalent identities.

¹ Tea Golob (tea.golob@fuds.si) je mlada raziskovalka in asistentka na Fakulteti za uporabne družbene študije v Novi Gorici.

Key words: Ryan Air generation, personal narratives, ambivalent identities

Povzetek

Besedilo obravnava irske migrante, ki so v popularnem medijskem kot tudi v akademskem diskurzu dobili oznako 'Ryan Air generacija', 'emigrantska aristokracija' in 'novi val' emigrantov. V ospredju zanimanja so predvsem emigranti, ki so se v določenem obdobju svojega življenja odločili za vrnitev nazaj na Irsko. Njihove družbene aktivnosti zaobjemajo sočasno prisotnost v dveh prostorih ter označujejo nenehno gibanje preko meja. Migranti pri tem ustvarjajo določene socialne spomine, diskurze in občutke pripadnosti vezane na transnacionalne izkušnje. Njihove zapletene identifikacije in povezave so prikazane preko osebnih zgodb posameznikov, ki osvetlujejo njihove poglede na življenjsko situacijo ter poti v migracijskem procesu. V svetu, ki ga označuje porast globalnih komunikacij, množičnih medijev, potrošništva in popularne kulture, morajo migranti neprestano prilagajati tradicije, spomine ter občutja pripadnosti in so tako vpeti v nikoli ustavljen proces oblikovanja in preoblikovanja novih ambivalentnih identitet.

Ključne besede: Ryan Air generacija, osebne pripovedi, ambivalentne identitete

Introduction

The underlying thought of the article lies in the presumption that stories that people tell each other are eloquent of culture. They offer an insight into shared beliefs, values and worldview of a given group (Cashman 2008). Herein, I attempt to capture narrations of Irish migrants while considering narratives as a primary embodiment of our understanding of

the world, of experience, and ultimately of ourselves (Rapport and Overing 2003). Migrants, whose narratives are at stake, are people being constantly on the move. In contemporary anthropological, sociological and other perspectives tackling with migration, Irish migrants have become recognised as transnational migrants, capable of creating new forms of their economic, political, social, and cultural incorporation into the societies they live (Gray 2000, Corcoran 2002, Ní Laorie 2008). They are cognitively and physically attached to their social worlds stretched between two or more nations. They are regularly moving from one country to another, both physically and imaginatively and thus creating embedded spaces with indistinct boundaries. Their social practices convey simultaneous presence of two places and constant movement across borders while creating certain social memories, discourses and feelings of belonging. In order to represent the complexity of their identifications, belongings, and connections, the focus is on individual experiences of transnational migrants, observing that personal stories elucidate perspectives on the life-situation and actions they have made in migration processes. The latter seems to be important especially in the world where imagination “is now a critical part of collective, social and everyday life and is also a form of labour” (Appadurai 2000: 231). Furthermore, a life story entails an accounting of an individual's movements through life - geographical as well as social, economic or cultural - in terms of presenting a reflection of the narrator's sense of self. Therefore, life stories are constructed along a fine line between movement and change, continuity and identification (Rapport and Dawson 1998).

The focus is on Irish migrants that once emigrated from Ireland and have now returned, as well as on those that were born to Irish parents abroad and decided to move to Ireland. Their migration paths are not just directed movement with a point of departure and a point of arrival. The

current processes of restructuring and reconfiguring global capital and rapidly advancing transportation and communication technology have affected the ideas and perspectives on migration, place-making and identifications (Glick Schiller et. al 1992; Glick Schiller and Basch 1995; Appadurai 1996; Gupta and Ferguson 1997; Vertovec 1999, 2001; Rapport and Overing 2001). According to the fact, that they are migrants who participate in transnational social spaces, it became inevitable they had regular connections with the homeland even before return. On this point, an important question arises, therefore, if they were in a way already there, imaginatively and physically through regular visits, what does it mean then to come back, or is this really a return and what is this 'back'? How the latter influences on their self-perception and identification? I attempt to find the answer in stories, which I obtained with depth interviews and ethnographic methods in Ireland during the years 2008 and 2009.

However, storytelling is always informed by and in many ways a response to a changing social, historical, economic, and cultural environment. Understanding the contents of but also the motivations for these stories requires appreciating a certain amount of prior context (Cashman 2008). In order to situate the migrants' situation in time and space, we need at least to sketch a role that migration has played in Irish society and briefly describe the prevailing public discourses on the issue.

Migration and Irish society

Emigration and exile, the journeys to and from home, are the very heartbeat of Irish culture. To imagine Ireland is to imagine a journey (O'Toole 1997, cited in Heaney 1987: 21).

Migration processes are embedded in Irish reality and have always played a crucial role in political and social contexts of the country. Irish emigration presents an intricate process embracing not only political and economic context influencing centuries of the Irish past but also illustrating various experiences of Irish people seeking the new future in globe-wide destinations. Emigration is inextricably connected with what it seems to be Irish, and thus presents inevitable path leading us to understand how they perceive and imagine themselves.

Until the last decade of the twentieth century, Ireland mostly experienced emigration, with the exception of the 1970s when a pattern of return emigration was identified. Irish emigration can reveal certain transformations and changes in perceiving national identity, class affiliation, the role of religion and, nowadays, globalisation, while it has often presented itself a useful tool for legitimising ideas of dominant social groups over the society.

Discourses on emigration have been in hands of the three dominant groups; the Catholic Church, political nationalism and the middle-classes interpretations of emigration as a defence mechanism of traditional categories of thought which enabled them to interpret the twentieth century emigration in comforting customary ways (Ryan 1987). Emigration has been a mechanism for resolving regional inequalities in income, employment and standards of living between Ireland and other countries, but viewed over the long term, it has long been inextricably linked to the process of class formation and capitalist development. In the past, discourses on migration were influenced by prevailing political orthodoxies concerning Ireland's right to self-determination and by conflicting attitudes towards nation-building and nationalism. More recently, the discourses have been shaped and simultaneously have shaped its rightful contribution to international labour market. (see Mac

Laughlin 1997: 5-29.133). Accordingly, emigration presents a source for self-ascription and self-definition not just for the Irish migrants, but also for all the others, those who did not leave Ireland. As Maurice Hayes quotes : “Nothing exemplifies this to too-timing Irish mind better than our attitude to emigration which is capable of being portrayed as both triumph and disaster: on the one hand the Irish taking over the world, on the other the Irish banished and expelled from their own land by political, religious and economic oppressions” (1987: 13).

Certainly, there is a tremendous distinction between Irish emigrants and the Irish diaspora since the nineteenth century and contemporary migrants. In popular media, as well as in the academic discourse, they have been variously described as ‘the Ryan Air generation’, an ‘emigrant aristocracy’ and the ‘new wave’ emigrants. Especially the media in the Republic of Ireland have appropriated the emigrants as a symbol of a new and confident country implying that these emigrants have been leaving ‘new’ Ireland (Gray 2000:65). Irishness is nowadays put into de-territorialised transnational position. The prevailing perceptions of emigration and feelings of belonging have been undermined by a transnational perception of migration influenced by globalised communications and market system. (Grey 2000). The dominant discourse has put emigrants into the frame of a new globalised reality where they can perform as rightful participants in an international labour market where emigration is normalised by market centralization, by European Union, by the homogenising of global-village transport and communication networks and by non-employment peripheralised areas (Buckley 1997).

The idea of Ireland has become inextricably connected with the idea of diaspora. For instance, it has become widely accepted among Irish population “that Ireland is really an American country located in the

wrong continent” (Dunkerley 2000, cited in Fagan 2002: 135). According to Kearney, the Irish sense of belonging is no longer predetermined by the borders of the island. Therefore, it is connected also with international (or transnational) communities abroad and subnational communities at home (1987: 109). Those perspectives have been expanded through all pores of the Irish social reality. They are alluding on global understanding of community and simultaneously referring to local or regional identification.

‘New wave emigrants’

Nowadays, Irish emigrants have become recognised as transnational migrants, capable of creating new forms of their economic, political, social, and cultural incorporation into the societies they live. They have regular contacts with their homeland and they pay their regular visits at least once a year. They have been inventing new traditions in Irish emigration by frequently returning home on holidays. Large numbers of families throughout Ireland today could be classified as ‘transnational households’ simply because they have so many family members living at home and abroad (Mac Laughlin 1997). Irish emigrants have increasingly become a part of global population that actively participate in world-wide economic and social activities. Newer, cheaper and more efficient modes of communication and transportation have allowed migrants to maintain different relationships and interests in emigration. As one of the ‘new wave’ emigrants expressed:

I ponder on my own departure for New York in 1987 on an Aer Lingus jet with a rucksack on my back. I’d only intended spending the summer there and stayed for twenty years. I always came back on holidays though and my mother said she was dizzy looking at the revolving doors

at Dublin airport; that one time when someone left for America, you never saw them again. In the 1990s crossing the Atlantic became as casual as hopping on a bus. We were always in touch by telephone too, and in later years by text and email. We always felt close to home. As we soar over the Irish Sea today, I'm struck by how much nearer England is and yet some of the people who spent half a century there, felt so distanced from their homeland (see Browner 2008: 27-28).

For the destinations of the 1980s emigrants included cities in Britain, North America, Australia and continental Europe. Britain accounted for about 70 per cent of those leaving at the end of the decade (Gray 2000). The destinations themselves did not differ much from previous ones, but the whole situation did. The emigration processes changed so much, that even the older generation of emigrants became aware of it. As one the returned migrant from San Francisco expressed:

For the Ryanair generation there is not the same feeling of being wrenched away from a place. There is not the same feeling of finality that there is on the boat; not the same goodbyes that there would have been fifty years ago. There is much more movement now (see Browner 2008: 27-28).

Migrants pay regular visits to homeland and maintain contacts with relatives and friends living in Ireland. Those connections are tied up with their everyday reality. As one of the migrants described his situation, he is still connected with America although he has returned to Ireland recently:

I have a lot of cousins; kids from my brothers are living there, so I keep staying in touch with them. We made a kind of a decision that we bring kids to America every year because they have cousins there... and I also

think that it would be nice for the kids to remember where they came from.

Those connections were established before the return and linked his family with Ireland:

I have a big family and my wife has a big family, the girlfriend that I came there with and we got married, so we both have a big family so we went home, for twenty years that I was in America, it was only one year that I didn't come back. The most of the times we would go back for weddings, Christmas... Ok, when we were illegal there, we didn't do that. But when we became legal we came back all the time...

In articulating transnational diaspora, it becomes evident that emigrants do not make a sharp break with their homelands. According to Lie (1995), rather pre-migration networks, cultures, and capital remain salient. In the recent decade, transnational connections have become stronger because they are facilitated with relatively cheap transport and communications between countries. The situation of those who have migrated to England is even more specific because of the proximity of both countries. They are able to pay more regular visits and thus the imaginative boundaries created between the countries are even more blurred. One of the migrants stressed her regular visit to Ireland, while she was living in London:

My grandparents, my aunts and uncle all lived here and mostly in summer, we came back to Ireland. We came over for six weeks, and the weather was great... The family didn't visit us as much as we did them but we got people coming over once, maybe twice a year. My mum's brother and sister also moved to us for a while.

Therefore, the migration to England carries certain characteristics

because of the proximity, but there is also a great impact of a historical background on their regular relations. The discourses on emigration have held a great impact on construction and imagination of emigrants' destinations. However, the political environment within which Irish lives are lived out in Britain and the United States is quite different (Buckley 1997). Migration to Britain never had the glamour of migration to the new world (Ryan 1987). Quite the opposite, the attraction of America was tangible and irresistible – the land of opportunity, good wages, enticing descriptions returning in every envelope, often accompanied by solid evidence in the form of passage money. America had an additional attraction of being free from British rule. The material aspirations of many Irish people were further fuelled by letters from Irish emigrants and by the incessant propaganda of shipping companies (Swift 1992). As one of the migrants, a returned migrant from Boston, explained it:

It was the most exciting, and it was cheap to get there if you compared it with Australia, so it was closer than Australia. England...I wouldn't have gone to...England wasn't much better than here at that time.

The USA still holds a special position in migrants' imagination. Nowadays, the connections between Ireland and the USA are tightly linked with accelerated consumerism. As one of the migrants expressed himself:

People here perceive America in two ways. One is a George Bush, which they don't like, but the culture, the social part they love. America has all, McDonald's, iPod... they love the consumerism. Irish people did really become consumptive. So many thousand people go to New York for Christmas shopping. Irish people definitely identify themselves more with America than they do with Europe.

Many flying companies offer cheap flights for the shopping tours over

the ocean. Beside the issue of consumerism, there are a lot of Irish associations in the USA that keep regular connections with Ireland and organise many events in order to maintain memories on Ireland and preserve Irish identity. Moreover, there are a lot of tourist agencies constantly advertising 'back home' trips. Tourist advertising has an important role, while it has an inherent emotionalising potential. According to Wulff, such advertising provides an especially useful example of how images can release emotions of displacement and longing often connected with Irish nationalism in the narratives of 'home', 'our land' and 'sociability' (2007: 528). Nowadays, referencing to Anderson (1983), the diaspora should be considered as a global imagined community, while the influence of Irish nationalism in the form of long-distance nationalism can be seen as a discourse that links the Irish at home and the Irish abroad (Wulff 2007: 528). It has been argued that the "US culture is itself partly an Irish invention" and that "Irish culture is inconceivable without America" (O'Toole 2000, cited in Fagan 2002: 141).

A way back to Ireland – a way back to home?

"'Homecomings' are never simply returns from exile, but are also the unsettling of pasts and the making of future" (John Borneman, cited in Stefansson 2004: 3).

In the recent decade, many of Irish migrants living abroad, decided to return to Ireland. Nevertheless, their return is not just simply coming back. Transnational connections offer new insights into migration patterns and at the same time they emphasise the issues of individuality and flexibility. According to Roth, focus on flexibility has changed the view on earlier paradigms of cultural change and assimilation. The

concept of flexibility allows us to acknowledge that migrants have a degree of agency in deciding how they may identify and act, while depending on the context with which they are engaged (2007: 202). Herein, migrants are considered as individuals that can make decisions about their life and organise strategies by means of which they take control of their life to the certain extent. They are, however, embedded within networks of social relations, cultures of adaptation, and political and economic institutions as well. Transnational social spaces should be considered as sites of resistance whereas multi-layered identifications and transnational practices present a conscious effort to escape control of capital and the state (Guarnizo1998; Low and Zúñiga 2003) although they cannot totally escape from their influence.

Transnational migrants could turn to advantage their participation in transnational social spaces. On the one hand, transnational connections stimulate return while they facilitate movement. Therefore, regular connections between countries accelerate the adjustment to a new environment and after the return the social network of migrants is not essentially different. On the other hand, migrants often return because they organise their life to do so. For instance, one of migrants returned to Ireland from America, but he is still working for the same company as before. He chose the job connected with Ireland and he has intentionally changed the position in the company to come back. His story reveals that he has returned because of his emotional attachment to Ireland, and there is an important role of his agency in return migration. Besides, the transnational connections made his return as non-irreversible process, which is an important issue in the return migration:

I came back because first of all I was able to convince my firm to send me back, so my job sent me back here, and they paid me a lot of money to come back. But the real reason, so the money was one thing, but the real reason was family. My wife is from a big family and we want to be close

to our family. I have never really felt that I am American and neither did my wife. We have never really felt that we belong there. We like it, and we like the standard of living there. But it is something different..., the culture...: and also you have to remember that as well that because of the communications and travelling, nowadays everything is so easy that it is not important where you live; it is not a big step. Like, I have just decided that I'm going to America for a week in January, so you can do that (An interview with a returned migrant from Boston).

It is often impossible to separate social or cultural factors from economic ones, as the social context often influences economic factors and vice versa. The majority of the examined migrants shared similar experiences. Transnational migrants are the ones who maintain connections, build institutions, conduct transactions, and influence local and national events in both, the country of residence and the country from which they emigrated. Their return is non-irrevocable and their arrival to Ireland is not stressful for them. The important role of transnational connections in their return is becoming even more evident while comparing the experiences of transnational (or new wave migrants) with older generations.

For instance, a return migrant from England expressed his hard feelings after the arrival:

My wife and I came back to Ireland in January 2006, and it was very hard at first. Ireland is nothing like it was forty, even twenty years ago; absolutely nothing like it. I found the quietness and the slowness of the place a bit strange at first. We couldn't sleep with the quietness...Amenities are very scarce here. The public transport system around here is very poor so if you don't drive you're knackered... (Browner 2008: 11)

The new wave emigrants experience the changes in Ireland as more positive after they return. They feel more confident. As a part of global diaspora they sense changes in Ireland as inevitable consequences of modernisation. Their participation in transnational social spaces and regular contacts with the family and friends present a crucial advantage in their return, seeing that personal and familial reasons are the basis of their decision-making (Corcoran 2003). One of the migrants who came from Boston described his return as really positive and equally the changes that Ireland has gone through:

I really liked it initially because immediately I got to live in a really nice place, Blackrock, and it was great to be with my mother and see the family, and then, Dublin is so much different from what it was in 1985 when I left. And it is much different from Washington. You know public transport, everything is small, I can go there for a coffee, and there for something just by bike. In America I was driving all the time. So I like that, and I like the culture, and what I really like is this new Irish, all this Eastern Europeans, I think that because of them there is a great impulse in the town. I don't think that the Irish like it, but I like it. I think it makes Dublin very cosmopolitan and I think we really benefit from the immigration.

Aside from this, he noticed the difference between them (migrants) and those Irish living in Ireland, as a consequence of the experience living abroad:

Ireland has changed for the better. People who live here don't see that. And a lot of people said why did I come back, if I am crazy? The Irish people said this straight away...

Decisions for coming back are subject to different factors which are often

overlapping. Social networks are powerful elements in the return process. Links to kinship and friendship networks are significant both in the country of origin and the migrants' destination. The majority of migrants have remained in a close contact with their relatives, sending remittances regularly and promising ageing parents that they will return at some stage. Ni Laoire argues that return migration is likely to coincide with key life-course events such as family formation, child-bearing, child-rearing, relationship breakdown or ageing of parents, while emigration in the 1980s was characterised with individuals in their teens and twenties who came back in their thirties and forties (2008: 198).

As it was mentioned above, it is difficult to discern between economic and personal factors leading someone to return. Nevertheless, the economic ones are more seen as the reasons that enable the realisation of other factors. Popular discourses associate high levels of return migration with the 'Celtic Tiger' phenomenon and the recent economic transformation in Ireland. Nevertheless, Ní Laoire in her research of return migration (2008) discovers that the economic boom was not a primary narrative among returnees but more of an underlying theme instead (see also Jones 2003; Corcoran 2002). She evidently describes economic factors as something that "provided a set of circumstances that enabled return and set a series of events in motion" (Ní Laoire 2008: 199). Therefore, migrants decide to return after having achieved a certain stage in their life. For instance, after having reached the goals which they set years ago or after having they established their own family or finished a certain job. As one of the migrants who came from United States described:

"I came back probably because the business that I was working on was sort of, setting up my objectives but when I had set up and running... I did not have any objectives anymore, I need to find something new, it was rewarding and everything... I was doing well financially but I needed

to find new goals, new objectives and the job I was doing was a little bit too hard and I found myself a little bit stressed out... work was too hard for me, so I decided that I need to do something a little bit different. And I decided to come back and go to school again and train to be something and maybe try to be a teacher. And the relationship that I was in sort of ended, so I had opportunity I was free to do stuff. And as well, my family, my brother got married and has kids and I started to miss my nephews and my nieces. And when you start to get older., I got a little bit homesick. I wasn't homesick when I was thirty, but when I was thirty-5, thirty-six I started to become homesick, which is strange. And that probably dropped me home."

Primary reasons to return back to Ireland are mostly a desire to be near to the family, elderly parents, younger siblings, extended family, a need to change a job or career, or a general narrative of 'settling down' or 'making a new start' (see Ní Laoire 2008: 199). Gray (2003) argues that the sense of transnationality and diaspora has highlighted the complex system of responsibilities that tie together family members who stay and those who migrate. There is a strong feeling of responsibility present among migrants. According to Ní Laoire this phenomenon is significant for 'new wave' migrants, as many of the 1980s emigrants have experienced this particular life stage at a time when economic transformation has made return migration possible. Reflecting the strong role of obligation and family in narratives of return migration, the migrant constructs her/himself as a provider of support to others in the family network, in particular ageing parents (2008: 198-200). There is a strong narrative comprising issues of adventures in youth and settling down in adulthood.

"I would like to add that it is important in the immigration and returning home and things like that, as getting older and mature your perspective

changes, and mine did. And I think that probably some people depending on their responsibilities, if you're married, or get children, your choices would be more limited. And some have friends and they wouldn't want to come back. As you go through life things change and you can be back where you started and you come back different. I think that the country that you return to benefits a lot because of all that mix of people living abroad and coming back with all those experiences. It is far more interesting for the country as they would not have gone in the first place" (An interview with a returned migrant from Spain).

Migrants have brought forward various reasons influencing their migration to Ireland. They all sense their return as coming back home, and have always constructed Ireland as the point of origin. They have perceived it as the motherland or ancestral land, and the source of identification, notwithstanding the tremendous social and cultural transformation Ireland has gone through. While living abroad, Ireland presents to Irish migrants a substitute for home. They perceive Ireland as a homeland where they belong to and where they can feel safe. Narratives describing home and homeland are often overlapping. It is of great importance to consider that despite recent notions of postmodernism referring that the bond between people, culture and territory is becoming more and more blurred, place and home, often in the shape of localised homelands of nation-states, continue to be of vital importance to individuals and communities as sources of identity, livelihood, legal rights and social relations (Stefansson 2004: 3).

Nevertheless, returning back to Ireland is not only a result of a nostalgic relation to homeland and a myth of return, but it also presents "a charter for new social projects" (Appadurai 1996; Stefansson 2004: 3). Prevailing reasons leading migrants to Ireland are predominantly linked to practical issues regarding a better occupation, social and economic safety. Also the elders have come to Ireland because of better social

safety and many of them have joined the Irish programmes which take care for retired, ill or disabled people, as for instance Safe-Home Programme.² Besides, it is important to take into account that searching for roots in transnational migration can take over an instrumental value once again, seeing that feelings of origin act as rhizoidal trans-local system in which individuals are able to establish multi-layered and changing identifications (see (Repič 2006: 186).

Migrants' participation in transnational social spaces and regular connections between countries has significant impact on their self-identification. Migrants have to negotiate their identification in relation to their homeland and the place they immigrate to, or after the return – the place they migrated from. Their feelings of belonging indicate a certain level of ambivalence. One of the migrants lived in Spain for many years and his attachment to the former place of living is so strong that he still perceives himself as a part of it. He described his return thus:

I have no regrets, I really liked it. I miss the weather, I miss food, I miss people there, but I didn't sever all the links that I have had there. I go regularly there now, just as I used to go to Ireland before; now I do the same just the other way around. And I keep up my links because the fourteen years is the part of me now, all the things I did. I did many things there, I bought my first car, I bought my first house, everything I did in Spain so I consider myself a little bit of Spanish now and I go there maybe two, three times a year to see all my friends.

Migrants' life is marked with constant negotiation between 'here' and 'there'. They cannot just revoke the connection with one country after the immigration, or after the return. There is a tense negotiation between perceptions of 'roots' in Ireland, but also a sense of being deeply marked by their 'routes' abroad and back to Ireland again. These

² <http://www.safe-home-ireland.com/> (18. 2. 2009)

routes involve career plans, marriages, children and other commitments that further complicate relationships to place and identity (see Gray 2000: 80). Furthermore, the descendants of emigrants are facing this complex situation, as well. For instance, a returned migrant from Boston, emphasised the situation of his children:

They were both born in the US, and when we came back in 2004 Alex was eight and the girl was three years old... and they consider themselves as American now, they have passports, American passports. That's four of us in the house and we have eight passports. So they perceive themselves as Americans, but I think that when they grow up, because they are growing up here, more and more they will perceive themselves as Irish. The little one, she is seven now and she has got the Irish accent I think, but the older one, you would know that he is not Irish. But I think more he loses the accent, more will he consider himself as Irish.

Dual, ambivalent attachments and a multi-layered feeling of belonging do not necessarily present a burden for them. Quite the opposite, I argue that negotiation of identities presents a crucial part of migrants' strategies giving to understand the individual power to control their life. After the immigration they are not subjected to assimilation. They create ambivalent identities to make the adjustment easier. They are able to choose and switch their identities in certain occasions. For instance, one of the migrants, a returned migrant from London, described such situation:

I had some problems with my accent in my first job in computer programming. I had to temper my Irish accent so that they would understand me and still have nowadays, if you hear somebody from my home town and the way I talk it's very, very different. My accent has

become more neutral. Let me say you something, when I rented a house in Mayo from web, I was talking with a woman, and when I phoned her up first, I thought she was English, but she was Irish. She dropped her Irish accent when she was in London. But when she came back to Ireland and had been there for a couple of days, her accent was really Irish again. And later when I was talking to her, and she was back to England, her English accent was back.

Migrants can consciously choose and switch between multiple identities, seeing that for immigrants involved in transnational activities, success does not so much depend on abandoning their culture and language to embrace those of another society as on preserving their original cultural endowment, while adapting instrumentally to a second one (Portes et. al. 1999). Identifications could take over an instrumental value and accordingly present a significant role of individual's agency in migration processes. Therefore, migration processes constantly demand transformation and redefinition of someone's identity although multi-layered and changeable identifications present an essential and effective strategy for migrants (Repič 2006). According to the growth of global communications, media, consumerism and popular culture, which has greatly affected the world today, migrants negotiate traditions, memories, and feelings of belonging in never-ending struggles to form and re-form new ambivalent identities.

Conclusion

In situation of Irish migrants, transnational connections obviously stimulated return, while they facilitated movement. Therefore, regular connections between countries accelerated the adjustment to a new environment and after the return the social network of migrants is not

crucially different. Besides, migrants often return because they organise their life to do so. Their participation in transnational social spaces and regular contacts with the family and friends present a crucial advantage in their return, seeing that personal and familial reasons are the basis of their decision-making (Corcoran 2003). It is often impossible to separate social or cultural factors from economic ones, as the social context influence economic factors and vice versa. The majority of my informants had similar experiences. Their return was non-irrevocable, and their arrival to Ireland was unstressful for them. The important role of transnational connections in their return is becoming even more evident while comparing the experiences of transnational (or new wave migrants) with older generations.

There is a big difference noticeable between the 'new wave' migrants and the previous generation in adjusting and perceiving a new life after return. Because of such transformations of place and identity, homecoming often contains elements of rupture, surprise, and variety of practical problems that returnees usually confront in their new life (Stefansson 2004: 4). For the older generation, the return is often stressful, many things bother them at the beginning for the environment they return to is not what they remember to have been. Quite the opposite, the so called 'Ryanair' generation does not experience the feeling of anxiety as the older one. They are migrants who participate in transnational social spaces and have regular connections with the homeland. They are experiencing social transformations, which are conditioned with global processes that connect different regions of the world through trade and labour exchange.

As international laws and organizations, and as rapidly advancing transportation and communication technology have changed the contemporary world situation, it seems to be an intricate issue what

return actually means for individuals. Regarding the majority of my informants, the return is not just simply coming back. Nevertheless, they all sense their return as coming back home. While living abroad, Ireland represents Irish migrants a substitute for home. They perceive Ireland as a homeland where they belong to and where they can feel safe. However, migration experiences and transnational activities have greatly affected their imagination of the selves and the 'homes', which is well evident after their return. In diaspora they were producing Irishness. Nevertheless, when they returned to Ireland, their image of Irishness became contested.

Migrants' feelings of belonging indicate a certain level of ambivalency, and in relation to transnational activities they have all established multi-layered, ambivalent transnational identifications. Migration processes constantly demand transformation and redefinition of someone's identity. However, multi-layered and changeable identifications present an essential and effective strategy for migrants. In this context, transnational migration enables migrants to connect to new communities and social networks. Therefore, dual, ambivalent attachments and multi-layered feelings of belongings do not necessarily present a burden for them. Quite the opposite, I argue that negotiation of identities presents a crucial part of migrants' strategies helping to understand the individual power to control their life. They create ambivalent identities to make the adjustment easier. They are able to choose and switch their identities in certain occasions. Accordingly, coming back home, is not only a result of a nostalgic relation to homeland and a myth of return, but it also presents "a charter for new social projects" (Appadurai 1996; Stefansson 2004: 3). Migrants' life is signified with a set of social projects which are primarily oriented toward creating better, more satisfying future lives.

References

Appadurai, Arjun (1996): *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Appadurai, Arjun (2000): Globalization and Research Imagination. *International Social Science Journal*. 51,160: 229–38.

Browner, Frances (2008): *Coming Home*. Dublin: Original Writing Ltd.

Buckley, Marella (1997): The Irish among British and the Women among the Irish. In: Jim Mac Laughlin (ed): *Location and Dislocation in Contemporary Irish Society: Emigration and Irish identities*. Cork: Cork University Press, 35–56.

Cashman, Ray (2008): *Storytelling on the Northern Irish Border*. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press.

Corcoran, Mary P. (2002): The Process of Migration and the Reinvention of Self: The Experiences of Returning Irish Emigrants. *Eire-Ireland: a Journal of Interdisciplinary Studies*. 37, 1–2: 175–192.

Corcoran, Mary P. (2003): Global Cosmopolites: Issues of Self-identity and Collective Identity among the Transnational Irish Elite. *Etudes Irlandaises* [Special Issue on Ireland/America in the twentieth century] 28, 2: 135–150.

Fagan, Honor G. (2002): Globalization and Culture: Placing Ireland.' *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. 581: 133–143.

Glick Schiller, Nina, and Linda Basch (1995): From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration. *Anthropological Quarterly*. 68, 1: 48–63.

Glick Shiller, Nina, Linda Basch and Christina Blanc (1992): *Towards a Transnational Perspective on Migration: Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*. New York: New York Academy of Science.

Gray, Breda (2000): From 'Ethnicity' to 'Diaspora': 1980s Emigration and 'Multicultural' London.' In: Andy Bielenberg (ed.): *The Irish Diaspora*. New York: Longman, 65–89.

Gray, Breda (2003): Global Modernities and the Gendered Epic of the 'Irish Empire'. In: Sara Ahmed, Claudia Castañeda, Anne-Marie Fortier, and Mimi Sheller (eds.): *Uprooting/Regrounding: Questions of Home and Migration*. Oxford and New York: Berg, 157–179.

Guarnizo, Luis Eduardo (1998): The Rise of Transnational Social Formations: Mexican and Dominican State Responses to Transnational Migration. *Political and Social Theory*. 12: 45–94.

Gupta, Akhil, and James Ferguson, (eds) (1997): *Culture, Power, Place: Explorations in Critical Anthropology*. Durham and London: Duke University Press.

Hayes, Maurice (1987): Migratory Birds and Roundy Heads, Introduction. In: Richard Kearney (ed.): *Migrations: The Irish at Home & Abroad*. Dublin: Wolfhound Press, 1–9.

Heaney, Seamus (1987): Correspondences: Emigrants & Inner Exiles. In: Richard Kearney (ed.): *Migrations: The Irish at Home & Abroad*. Dublin: Wolfhound Press, 21–31.

Jones, Richard C. (2003): Multinational investment and return migration in Ireland in the 1990s: A county-level analysis. *Irish Geography*. 36, 2:153–169.

Kearney, Richard (1987): The Fifth Province: between the Global and the Local. In: Richard Kearney (ed.): *Migrations: The Irish at Home & Abroad*. Dublin: Wolfhound Press, 88–102.

Lie, John (1995): Review: From International Migration to Transnational Diaspora? *Contemporary Sociology*. 14, 4: 303–306.

Low, Setha M., and Denise Lawrence-Zúñiga (eds.) (2003): *The Anthropology of Space and Place: Locating Culture*. Malden, Oxford, Carlton and Berlin: Blackwell Publishing.

Mac Laughlin, Jim (1997): Emigration and the Construction of Nationalist Hegemony in Ireland: The Historical Background to New Wave Irish Emigration. In: Jim Mac Laughlin (ed.): *Location and Dislocation in Contemporary Irish Society: Emigration and Irish Identities*. Cork: Cork University Press, 5–29.

Ní Laoire, Caitríona (2008): “Settling back”? A Biographical and Life-course Perspective on Ireland's Recent Return Migration. *Irish Geography*. 41, 2: 195–210.

Portes, Alejandro, Luis E. Guarnizo, and Patricia Landolt (1999): The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field. *Ethnic and Racial Studies*. 22, 2: 217–237.

Rapport, Nigel, and Andrew Dawson (eds.) (1998): *Migrants of Identity: Perception of Home in the World of Movement*. Oxford and New York: Berg.

Rapport, Nigel, and Joanna Overing (2004): *Social and Cultural Anthropology: The Key Concepts*. London in New York: Routledge.

Repič, Jaka (2006): »Po sledovih korenin«: *Transnacionalne migracije med Argentino in Evropo*. [Searching for Roots: Transnational Migration between Argentina and Europe]. Ljubljana: Oddelek za etnologijo in kulturno antropologijo, Filozofska fakulteta.

Roth, Joshua Hotaka (2007): Adopting to Inequality: Negotiating Japanese Identity in Contexts of Return. In: Charles Stewart (ed.): *Creolization: History, Ethnography, Theory*. Walnut Creek: Left Coast Press, 201–219.

Ryan, Liam (1987): Irish Emigration to Britain since World War II. In: Richard Kearney (ed.): *Migrations: The Irish at Home & Abroad*. Dublin: Wolfhound

Press, 45–67.

Stefanson, Anders H. (2004): Homecomings to the Future: From Diasporic Mythographies to Social Projects of Return. In: Fran Markowitz and Anders H. Stefansson (eds.): *Homecomings: Unsettling Paths of Return*. Lanham MD: Lexington Books, 2–21.

Swift, Roger (1992): The Irish in Britain. In: Patrick O’Sullivan (ed.): *The Irish in the New Communities*, Volume 2. Leicester and London: Leicester University Press, 35–86.

Vertovec, Stephen (1999): Conceiving and Researching Transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*. 22, 2: 447–62.

Vertovec, Stephen (2001): Transnationalism and Identity. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 27, 4: 573–582.

Wulff, Helena (2007): Longing for the Land: Emotions, Memory, and Nature in Irish Travel Advertisements. *Identities: Global Studies in culture and Power*. 14: 527–54.

Poslovna etika v Sloveniji in mnenje študentov o tem

Business ethics in Slovenia and students opinion about it

Malči Givec¹

Povzetek

V času trenutne gospodarske in finančne krize tako podjetja kot posamezniki iščejo različne načine izhoda iz nje. Rešitev je seveda v oživitvi gospodarstva in s tem v več delovnih mestih. A vedno več ljudi vidi rešitev v strožji zakonodaji ter v odgovornejšem ravnanju posameznikov. Vedno pogosteje se omenja tudi etika. V članku avtorica tako predstavlja pojem etike in njen pomen v povezavi z zakonodajo v poslovnem svetu. Prav tako predstavlja rezultate raziskave, ki je bila narejena med študenti, in sicer o tem, kaj vpliva na etične standarde posameznika ter kako poznajo sam pojem etike oz. kaj mislijo o njej na splošno. Prav tako so predstavljeni rezultati o tem, ali bi več govora o etiki vplivalo na ravnanje posameznikov in podjetij v družbi. Avtorico je zanimalo tudi, kako pogosto se v vsakdanjem življenju srečujejo z etičnimi dilemami in kako ravnajo v takih primerih.

Ključne besede: finančna in gospodarska kriza, etika, etični standardi, etične dileme

¹ Mag. Malči Givec (malci.grivec@guest.arnes.si) je asistentka na Visoki šoli za upravljanje in poslovanje Novo mesto.

Abstract

Both firms and individuals are looking for different ways to exit from the current economic and financial crisis. The solution is in the revival of economy and by creating more workplaces. However, more and more people see the solution in stricter laws and more responsible behavior of individuals as well. An increasing number of people are emphasizing ethics. In the article the author presents the concept of ethics and its importance in the business world in connection to legislation. In addition, the research results are presented that were carried out among students about what affects individual's ethical standards and how they know the concept of ethics and what they think about it in general. The author also presents the results whether more discussions on ethics affect the behavior of individuals and enterprises in society. The author also was interested in how often individuals in their everyday life are confronted with ethical dilemmas and how they act in such cases.

Keywords words: *financial and economic crisis, ethics, ethical standards, ethical dilemmas*

Uvod

Trenutna finančna in gospodarska kriza vse bolj očitno puščata posledice. Na eni strani se vedno več podjetij srečuje s težavami pri poslovanju, na drugi strani pa je posledično vedno več ljudi brez zaposlitve. Slednji se tako pogosto borijo za preživetje in tako prosijo za pomoč razne humanitarne organizacije. Vse pa je (končno) pripeljalo do tega, da smo se posamezniki na vseh področjih družbe začeli spraševati, kdo je kriv, da je do tega prišlo, kdo bo odgovarjal in nenazadnje kaj je treba narediti, da se posameznikom in tudi družbi kot celoti pomaga.

Nemalo razpravljavcev oz. komentatorjev trenutnih razmer razloge za nastalo situacijo vidi v tem, da so lastniki kapitala želeli preveč, prav tako pa jih ustrezne institucije od nadzornih svetov dalje niso pravočasno ustavile in tako posledično odločilno prispevale k nastalim razmeram. Vsi so tako zanemarili osnovne vrednote, nekateri pa celo kršili obstoječo zakonodajo. Tako rešitve poleg v zaostritvi zakonodaje na področju gospodarstva vidijo tudi v tem, da se ponovno vrnemo k temeljnim vrednotam. Kot pravi Brkič (2009, str. 79, 81) se v trenutni globalni krizi zrcali etična kriza vrednot. Sodobni človek je namreč napačno ocenil razliko med »imeti« in »biti«. Sedanja kriza je tako priložnost za vsa življenjska področja. Etika mora postati nov svetovni nazor, a kako?

Pojem etika

Najširše gledano je etika filozofska disciplina, ki nudi smernice človekovemu ravnanju (Gosar, 1994, str. 7). Rečemo tudi lahko, da etika obravnava načela in merila človekovega hotenja in ravnanja z vidika dobrega in zlega (Sruk, 1999, str. 138) ter norme za odločanje in ravnanje po teh načelih (Možina, 1995, str. 416). Načela etike tako razumemo kot načela o sprejemljivem in nesprejemljivem ravnanju (Florjančič & Ferjan, 2000, str. 214). Lamb et al. (2009, str. 67, 196) navajajo, da etiko razumemo kot standard obnašanja, po katerem se presoja ravnanje. Etika je torej veda o moralnem odločanju in ravnanju (Kalacun, 2001, str. 6).

Ob tem velja opozoriti, da se etika že od vsega začetka sooča s težavo, kako najti splošno veljavno merilo, s katerim bi se dalo ločiti dobro od zla (Jelovac, 1997, str. 25). Na etiko neke skupnosti namreč močno vpliva njena kultura. Prav tako se etika ves čas spreminja – raste, se razvija, prilagaja času, duhovnemu in materialnemu razvoju družbe, da bi lahko bila blizu ljudem. Ker so vrednote v različnih kulturah različne, se tudi

etične norme posameznih skupnosti razlikujejo (Možina, 1995, str. 424). Tudi Gosar (1994, str. 7) pravi, da lahko osebno in družbeno življenje poteka urejeno le, če ljudje spoštujejo določena pravila. Kljub temu, da so nekatera po njegovem stalnica, pa sodoben način gospodarjenja zahteva prilagodljivost. Kljub vsemu pa se vsi ljudje različnih kultur, ki želijo živeti etično, strinjajo z osnovnim etičnim merilom, ki ga Maxwell (2007, str. 24–25) imenuje zlato pravilo. To je: Vse, kar želite, da bi ljudje naredili vam, storite tudi vi njim oz. ne delajte drugim tistega, česar sami ne želite, da naredijo drugi vam.

Na posameznikov odnos do etike vpliva veliko dejavnikov, ki se spreminjajo glede na kraj, prostor in čas, v katerem jih obravnavamo. Ti dejavniki so (Kalacun, 2001, str. 8):

- individualni: sistem vrednot posameznika, značaj, inteligenca, vest;
- socialni: družina, vzgoja, izobrazba, vera, kultura, prijatelji, vzorniki, vplivne skupine;
- organizacijski: organizacijska kultura, privzete družbene vloge;
- zahteve privzetih družbenih vlog: pritisk za doseg ciljev, pritisk nadrejenih, službena poslušnost ...;
- širši družbeni dejavniki: pravni sistem, širše družbene vrednote in kultura določene družbe, javno mnenje ...

Rečemo torej lahko, da etika sestoji iz nenapisanih pravil, ki so nastala glede na našo interakcijo. Etika je več kot samo skupen standard obnašanja. Je poštenost, pravičnost in iskrenost (Jennings, 2009, str. 4–5). Ob tem je pomembno, da etična vrednota ni pritisk od zunaj, kajti vrednota ni več vrednota, če je narejena pod pritiskom ali zaradi obveznosti. Pri tem naj ne bi šlo za lastno korist, ampak čisto predanost tistemu, kar je prav (Brkič, 2009, str. 103–104). Slednje pa je danes težko uresničevati v zasebnem življenju, kaj šele v poslovnem svetu. Nikoli do sedaj namreč posameznik ni bil postavljen pred toliko odločitev, ki od

njega zahtevajo osebno vest. Nemalokrat se moramo odločati, kaj bomo naredili in kako bomo to naredili. Odločamo se, kaj je prav in kaj ni prav. Čeprav se mogoče niti ne zavedamo, ob tem upoštevamo neka pravila (Hribar, 1991, str. 5). Rečemo lahko, da etika odgovarja na vprašanje, kako biti in kako delovati. Ob tem moramo vedeti, da se etika ukvarja s snovanjem in uporabljanjem etičnih smernic za odločanje, ne pa z vnaprejšnjim določanjem odločitev. Veljala naj bi le etična merila, ki so splošno sprejeta oz. se z njimi strinja večina ljudi, saj velja, da na silo določena merila ljudje najraje izigravamo oz. jih upoštevamo samo, dokler se razmerje moči ne spremeni (Možina et al., 1998, str. 432–433). Čeprav se včasih posameznik ne strinja z določenimi moralnimi pravili, večina ljudi verjame, da bi morali pri sprejemanju odločitev upoštevati temeljna moralna pravila (Theaker, 2004, str. 143–144). Slednja pa naj bi veljala tudi v poslovnem svetu, kjer imamo opravka s poslovno etiko, za katero Remškar (2008, str. 1) pravi, da je samo etika, kajti etične vrednote veljajo za vsa področja našega delovanja in jih ne moremo izolirano uporabljati samo ali v poslu, ali v družini, ali v družbenem okolju.

Poslovna etika in njen pomen za podjetja

Kot sem že omenila, se danes zelo pogosto izpostavlja pojem etike. Etično poslovanje je tako nenadoma postalo predmet širokega proučevanja. Nikoli do sedaj se o profesionalni etiki ni toliko govorilo kot v zadnjem času. Že Trstenjak (1996, str. 9–10) je zapisal, da je to lahko sumljiv simptom, ki kaže, da nam etike primanjkuje. Razprave o poslovni etiki pa so se začele že prej zaradi borznih škandalov (npr. Enron). Vedno več ljudi se je namreč začelo spraševati, kdo je za to kriv, kakšne vrste ljudje bi to lahko storili in kaj se je zgodilo s poslovno etiko (Maxwell, 2007, str. 8-9).

Tako kot vsak posameznik se namreč z etičnimi dilemami srečujejo tudi podjetja. Konflikt se namreč pojavi med ciljem biti uspešen na trgu in željo, da se posel opravi pošteno in na način maksimiziranja blaginje potrošnikov (Solomon, Bamossy, Askegaard & Hogg, 2006, str. 18). Nekateri trdijo, da so organizacije pri svojem delovanju pogosto prisiljene postaviti interes po dobičku pred resnico (Florjančič & Ferjan, 2000, str. 215). Včasih je celo veljalo, da posel in etika ne gresta skupaj, saj podjetje ne more ustvarjati dobička in biti hkrati etično. Prevladovalo je prepričanje, da je za poslovni svet dovolj, če se drži zakonskih predpisov (Jančič, 1999, str. 13). Danes ugotavljamo, da to še zdaleč ni dovolj. V podjetjih so vedno bolj prepričani, da sta etika in družbena odgovornost pomembni komponenti uspeha na trgu, saj so spoznali, da spoštovanje etičnih norm dvigne ugled podjetja pri potrošnikih in ostalih interesnih skupinah. Rezultati se ne odražajo samo v večjem ugledu, ampak tudi v rasti prodaje (Schiffman et al., 2008, str. 15). V podjetjih tako spoznavajo, da se jim etično poslovanje dolgoročno izplača (Kalacun, 2001, str. 12). Model odličnosti EFQM je namreč pokazal, da korporativna družbena odgovornost pozitivno vpliva na poslovni izid in ne škoduje trajni dobičkonosnosti poslovanja (Remškar, 2008, str. 1–2). Rečemo lahko celo, da je posel zato, da ustvarja dobiček, poslovna etika pa obstaja zato, da postavi pogoje za njegovo doseganje. Kajti tako osebna kot poslovna uspešnost zahtevata etično obnašanje (Jennings, 2009, str. xiii). Etika je mnogokrat edina osnova, na podlagi katere se posameznik odloči za neko dejanje. Za podjetja pa je pomembna še z naslednjih vidikov (Kalacun, 2001, str. 12):

- etike v poslovnem svetu ne morejo nadomestiti nobeni zakoni in ne trg;
- upoštevanje etike je nujno pri razvijanju vodil, ki omogočajo največje koristi za ljudi in družbo nasploh, saj etičnost poslovanja podjetij vpliva na kakovost delovanja trga;

- sodobni trendi v ekonomiji vedno bolj poudarjajo etičnost poslovanja kot enega izmed temeljnih ciljev podjetja.

Poslovna etika, v bistvu podskupina vseh vrednot (Lamb et al., 2009, str. 68), obravnava načela o dobrem in zlu ter norme za odločanje in ravnanje menedžmenta po teh načelih. Velja torej, da obravnava kakovost odločitev menedžerjev glede na vrednote udeležencev in kot sprejemljiva opredeljuje ravnanja, ki so v skladu z vrednotami vpletenih. Iz povedanega ugotovimo, da ne glede na dejstvo, da gre v tem primeru za podjetja, govorimo o odločitvah posameznikov. Trstenjak (1996, str. 10) meni, da je posameznik neposredno odgovoren za svoje odločanje, je etično odgovorno bitje, je nosilec morale oz. etike. Etika je torej najprej stvar posameznika in njegovih vrednot, pravil in norm obnašanja (Kalacun, 2001, str. 6) in posledično stvar podjetja. Maxwell (2007, str. 17–18) celo trdi, da etika nikoli ni stvar posla ali družbe, ampak je vedno osebna. Ob tem tudi opozarja, da se dogaja, da posameznik ravna neetično, a hkrati isti posameznik od drugih zahteva, da upoštevajo etične norme. Toda bistvo etike naj bi se odražalo prav v tem, da naj bi se vsi, ne glede na to, ali gre za ravnanje v osebni ali poslovnem življenju, ravnali po naslednjem načelu: vedno obravnavaj druge tako, kot želiš, da drugi obravnavajo tebe (Lamb et al., 2009, str. 68). Jančič (1999, str. 113, 118–119) celo navaja, da mora podjetje, ki je sestavljeno iz ljudi, imeti tako kot oni svojo vest, svojo moralno integriteto. Bi pa lahko podjetja pri sprejemanju odločitev glede etičnosti upoštevala načelo (Williams, 2003, str. 155): »Če ni v interesu potrošnikov, tudi v vašem poslovnem interesu ni.«

Kljub vsemu napisanemu in pa dejstvu, da se vedno več posameznikov in podjetij zaveda, da je etika pomembna sestavina, se še vedno nekateri zanašajo samo na ukrepe, ki ne vodijo do trajnega izboljšanja. Tako Maxwell (2007, str. 16–17) med najpogostejšimi napakami navaja:

- podjetja najamejo svetovalce za etiko, a njihov cilj v resnici ni izboljšati etičnost poslovanja;
- podjetja le sankcionirajo posameznike, ki jih odkrijejo pri neetičnem dejanju, medtem ko sistem in cilji podjetja ostajajo enaki;
- podjetja se zanašajo samo na zakone, medtem ko o tem, kaj je etično, ne razpravljajo.

Prav zaradi zadnje trditve je prav, da na kratko pogledamo, kakšno je razmerje med zakonodajo in etiko v praksi.

Etika vs. zakonodaja v poslovnem svetu

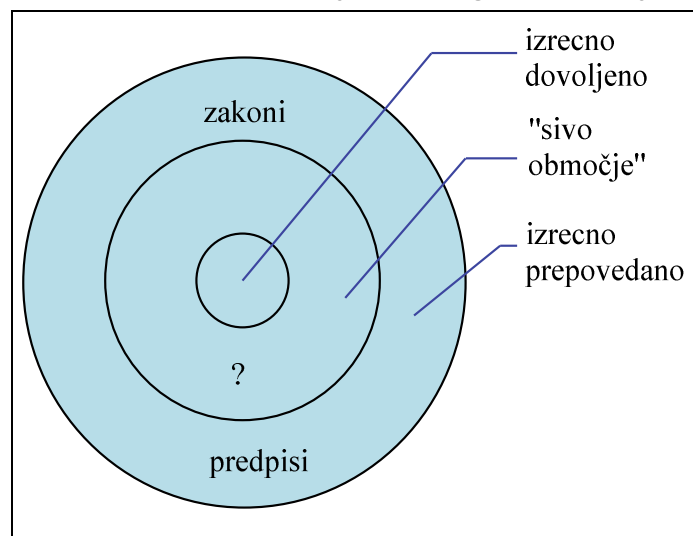
V poslovnem svetu še danes zasledimo akterje, ki zagovarjajo mnenje, da je etike pri poslovanju ne potrebujemo, saj so zakoni tista osnova, katere se podjetja morajo držati. Seveda temu ne moremo oporekati. Dejstvo namreč je, da je prvi pogoj za etično obnašanje, da je posel, s katerim se ukvarja podjetje, zakonit. Kljub temu pa ni vedno dovolj, da pri poslovanju upoštevamo samo zakone. Razlogi za to so naslednji (Možina et al., 1998, str. 423):

- pravni red temelji na kodifikaciji tistega, kar ni dovoljeno, a to ne pomeni, da je vse ostalo dovoljeno in moralno;
- tisto, kar zakoni prepovedujejo, je mogoče tolmačiti po črki in ne po smislu, saj noben zakon ne more predvideti vseh okoliščin;
- čim natančnejši so zakoni, tem manj je možnosti popolnega nadzora izvajanja le-teh.

Tako ni nenavadno, da vedno več podjetij in stanovskih združenj uporablja tudi etične kodekse. Razlog je verjetno tudi, da ugotovitve kažejo, da je možno delati prav in hkrati uspeti v poslu. Odločitve pa niso vedno preproste. Avtorji Lamb et al. (2009, str. 67) se zavedajo dejstva,

da je neko ravnanje lahko zakonito, a hkrati neetično in obratno. Tako pravijo, da je meja med etiko in zakoni težko določljiva, in sicer se etika začne tam, kjer se zakon konča. Na Sliki 1 vidimo, da se to nanaša predvsem na t. i. sivo območje, kamor lahko uvrstimo dejanja, ki niso prepovedana, a hkrati tudi niso moralna (Možina et al., 1998, str. 424). Ugotovimo lahko, da je etika ustrezno oz. celo nujno dopolnilo pravnega sistema.

Slika 1: Sivo območje etičnega odločanja



Vir: S. Možina, M. I. Tavčar & A. N. Knežević, Poslovno komuniciranje, 1998, str. 422.

Kljub znanim dejstvom, da je ljudi možno zavajati samo kratkoročno, saj se za slaba dejanja vedno zve, ter da so podjetja, ki pošteno delujejo, uspešnejša in ustvarjajo več dobička kot ostala (Maxwell, 2007, str. 14–15, 18–19), pa vsi niso zainteresirani za proučevanje etike v poslovnem svetu. Tako nasprotniki obravnavanja poslovnega sveta z vidika etičnega ravnanja menijo, da je razlikovanje dovoljenega in nedovoljenega naloga zakonov (Možina et al., 1998, str. 422–423).

Ne glede na skeptike na tem področju pa etika postaja pomemben element uspešnosti poslovanja podjetja in prispeva k pozitivni podobi v javnosti. Podjetja morajo danes dobiček ustvarjati ob visoki etični angažiranosti. Rečemo lahko, da je etično poslovanje mnogokrat podvrženo višjim standardom, kot jih predpisuje zakonodaja (Kaučič, 2006, str. 17). Slednje pa je pogosto zajeto v etičnih kodeksih posameznih podjetij.

Jelovac (1998, str. 34) etične kodekse definira kot »skrbno izbrana, do določene mere sistematično zbrana in jasno formulirana množica ocen, meril, življenjskih vodil ter norm, ki veljajo za praktična pravila pravilnega obnašanja posameznikov oz. kot vzorci vzornega vedenja/delovanja v določeni skupnosti.« Z njimi si torej posamezna stanovska združenja postavljajo visoka etična merila. Za etične kodekse namreč velja, da so v njih zapisani višji standardi kot v zakonih (Jennings, 2009, str. 4).

Kljub vsemu pa smernice, ki so zapisane v kodeksih, niso nič več in nič manj kot smernice, ki nakazujejo, katera so poglobljena področja zlorabe, nikakor pa ne gre za popoln seznam vseh nepoštenosti. Kot sem že povedala, je v končni fazi odločitev, kaj je etično vedenje in kaj ne, odvisna od posameznika (Hunt & Grunig, 1995, str. 397). Čeprav je ob etičnih kodeksih neetično vedenje manj verjetno, pa iz neetičnih ljudi ne morejo narediti etičnih (Theaker, 2004, str. 83). Dejstvo pa je, da vsaka posameznikova kršitev meče slabo luč na vse, ki se z obravnavanim področjem ukvarjajo.

Kodeks so sprejeta pravila ravnanja, ki veljajo za družbo (Jennings, 2009, str. 4). Lahko pa se pojavi problem, kaj je za posamezno stanovsko združenje še primerno in kaj ne. Mnogokrat se namreč zgodi, da so posamezna področja prepletena. Tako je kljub pravilom, ki jih imamo, njihovo dosledno izpolnjevanje težko. Kodeksom namreč očitajo naslednje (Možina et al., 1998, str. 432):

- nemogoče je dokazati, da so popolni ali preširoki;
- za njimi ni avtoritete, ki bi jih uveljavljala oz. izvajala sankcije proti tistim, ki jih ne spoštujejo.

A samoregulativa, ki je glede na zakone lahko podrobnejša, saj industrija sama sebe bolj pozna, ima tudi prednosti. Tako je reševanje sporov v primerjavi s sodišči hitrejše in lažje, tolmačenje členov je fleksibilnejše, prav tako se samoregulativa prilagaja družbenemu pogledu.

Pojem etika v praksi

Kako je z etiko v Sloveniji oz. kaj o njej mislijo podiplomski študenti Ekonomske fakultete na smeri trženje in podiplomski študenti Fakultete za družbene vede na smeri komunikologija, sem preverila z anketo, katere rezultate predstavljam v nadaljevanju.

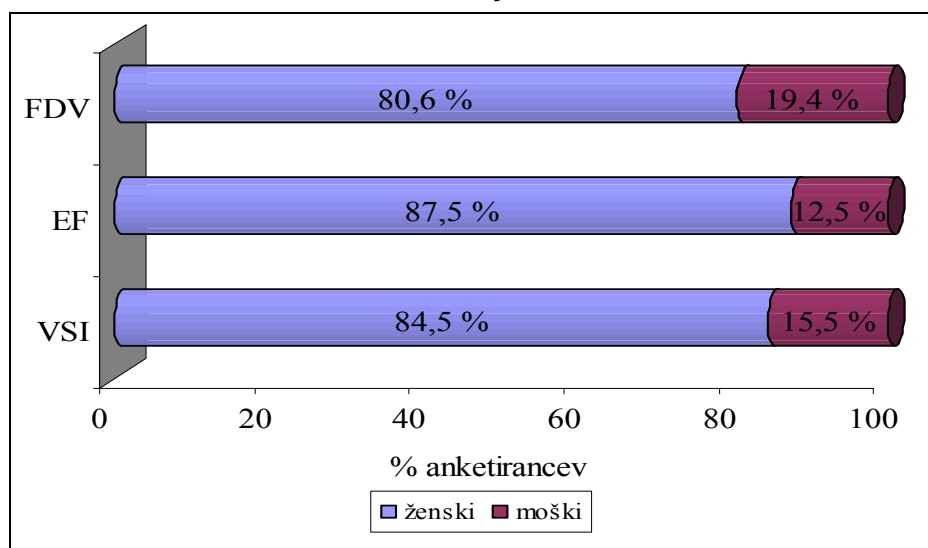
Predstavitev vzorca

V vzorec sem zajela 84 oseb, in sicer je bilo v vzorec zajetih 48 podiplomskih študentov Ekonomske fakultete (v nadaljevanju EF) oziroma 60,00 % vseh vpisanih na smer v študijskem letu 2007/08 in 36 podiplomskih študentov Fakultete za družbene vede (v nadaljevanju FDV) oz. 70,59 % vseh vpisanih na smer istega študijskega leta. To pomeni, da je bilo 57,14 % anketiranih z EF in 42,86 % s FDV, kar je sicer blizu

razmerju dejansko vpisanih na proučevanih smereh (EF 61,07 % in FDV 38,93 %).

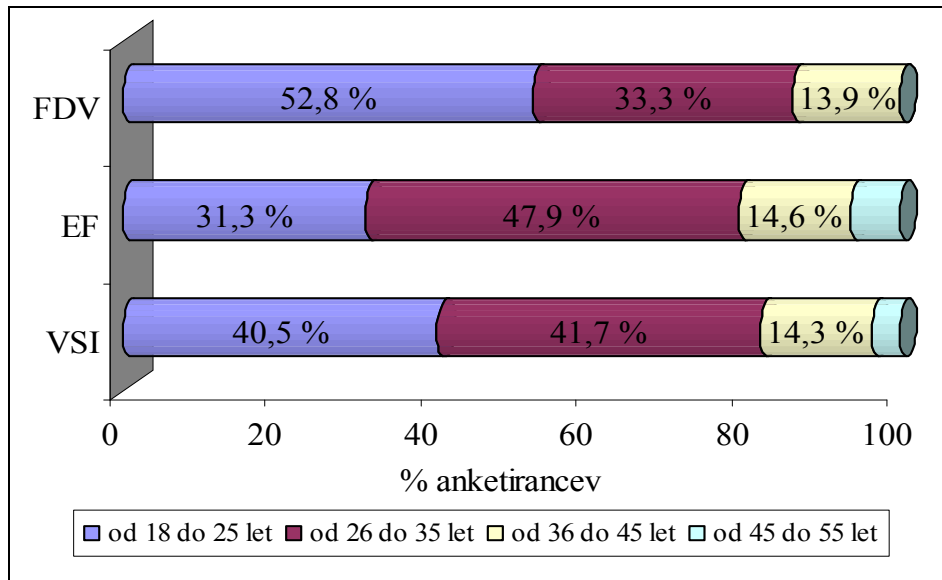
Ko pogledamo strukturo vzorca po spolu, vidimo, da je bilo med vsemi anketiranimi 84,5 % žensk. Natančnejšo strukturo po spolu najdemo na Sliki 2. Na tem mestu lahko povem, da je tudi samo razmerje med spoloma študentov, vpisanih na smer komunikologija, približno enako vzorcu, saj je bilo med vsemi vpisanimi le 17,7 % moških. To pomeni, da tudi sicer na obravnavanih smereh prevladujejo ženske.

Slika 2: Struktura vzorca po, in sicer vseh vprašanih, ter ločeno po smereh študija



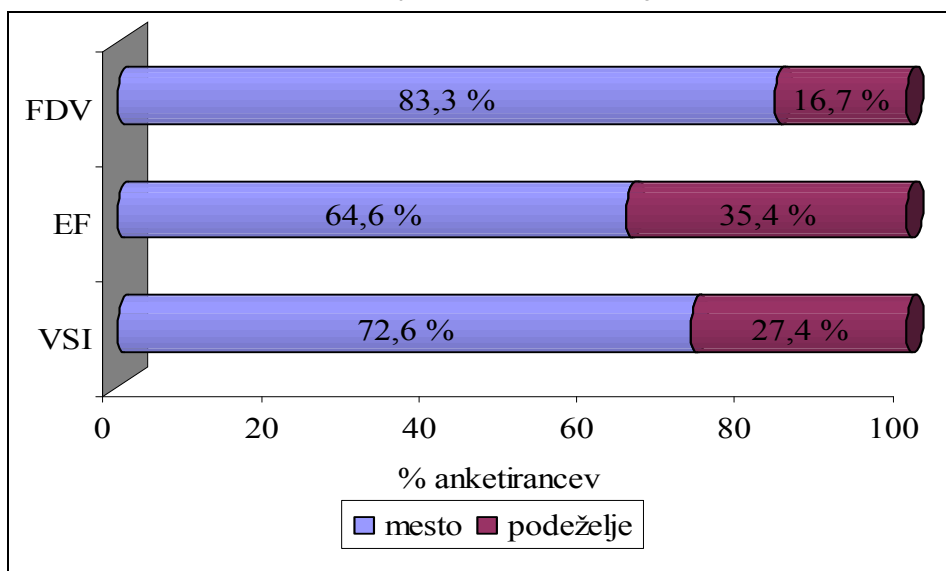
Slika 3 prikazuje strukturo vzorca po starosti. Kot vidimo, so študenti FDV v povprečju nekoliko mlajši kot študenti EF.

Slika 3: Struktura vzorca po starosti, in sicer vseh vprašanih, ter ločeno po smereh študija

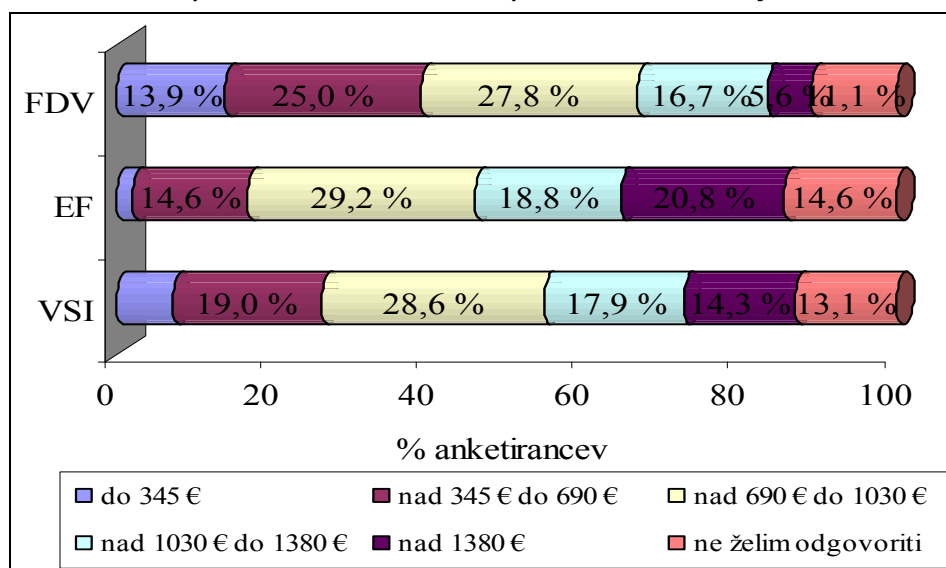


V nadaljevanju vidimo, da je 72,6 % vseh anketirancev živel v mestu (Slika 4), 54,8 % anketirancev pa je imelo mesečni neto dohodek do vključno 1.030 € (Slika 5).

Slika 4: Struktura vzorca po kraju bivanja, in sicer vseh vprašanih, ter ločeno po smereh študija



Slika 5: Struktura vzorca po neto mesečnem dohodku, in sicer vseh vprašanih, ter ločeno po smereh študija

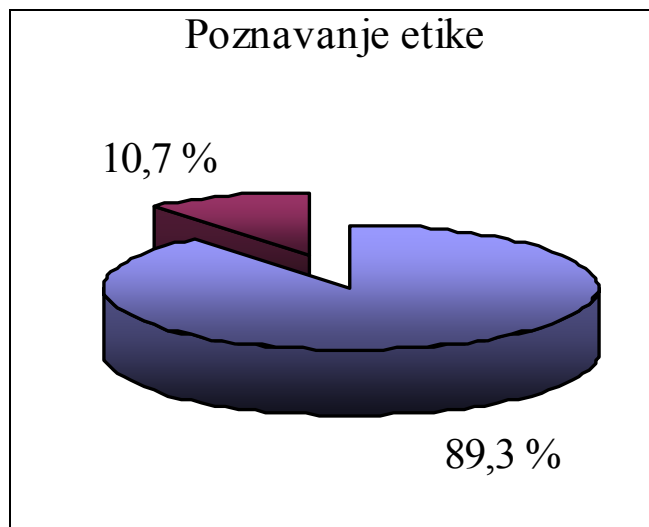


V nadaljevanju podajam mnenje anketirancev o pojmu etika in načinih, kako se z etičnimi dilemami spopadajo v praksi.

Seznanjenost s pojmom etika in etične dileme anketirancev v vsakdanjem življenju

Glede na to, da se je celotna anketa nanašala na etiko, me je na začetku ankete zanimalo, koliko znanja imajo anketiranci o tej problematiki. Iz Slike 6 tako vidimo, da je večina anketirancev poznala pojem etike, saj je tako odgovorilo kar 89,3 % anketiranih.

Slika 6: Poznavanje pojma etike



V nadaljevanju me je najprej zanimalo, kateri so dejavniki, ki po mnenju anketirancev vplivajo na etične standarde posameznika.

Na podlagi vzorčnih podatkov vidimo, da anketiranci menijo, da na etične standarde posameznika v največji meri vplivata družina in okolje, v katerem živimo. Temu sledijo prijatelji, šola in mediji (Tabela 1).

Tabela 2: Dejavniki, ki vplivajo na etične standarde posameznika, in variabilnost odgovorov

Dejavnik vpliva	Aritmetična sredina	Standardni odklon
družina	4,49	0,65
okolje, v katerem živimo	4,17	0,69
prijatelji	3,79	0,91
vzorniki in znane osebnosti	2,82	0,96
šola	3,38	0,86
verska pripadnost	3,04	1,20
mediji	3,20	1,11

Kako študenti poznajo etiko oz. kaj o njej mislijo na splošno, sem preverila s pomočjo trditev, ki jih najdemo v Tabeli 2. Ko pogledamo moč strinjanja s posameznimi trditvami, vidimo, da je le-ta med vsemi anketiranci sorazmerno visoka (pri petih trditvah je aritmetična sredina 4,06 ali več). V povprečju se anketiranci najbolj strinjajo s trditvijo, da se pojem, kaj je etično, po posameznih družbah razlikuje ($\mu = 4,59$). Najmanj pa se anketiranci strinjajo s trditvijo, da so moralni standardi individualna pravila, ki nakazujejo, kako naj bi se posameznik obnašal, in niso uporabna za presojanje drugih ($\mu = 3,04$).

Tabela 3: Povprečne vrednosti strinjanja s posameznimi trditvami za celoten vzorec skupaj in ločeno glede na smer študija ter variabilnost ocen

Trditev	Celoten vzorec		EF		FDV	
	Aritmet. sredina	Stand. odklon	Aritmet. sredina	Stand. odklon	Aritmet. sredina	Stand. odklon
Kaj je etično, se po posameznih družbah razlikuje.	4,59	0,79	4,67	0,76	4,49	0,82
Če bi neko dejanje škodovalo nedolžnemu posamezniku, ne bi smelo biti storjeno.	4,48	0,80	4,54	0,80	4,40	0,81
Dostojanstvo in blagor ljudi bi morala biti najpomembnejša skrb v vsaki družbi.	4,43	0,75	4,46	0,74	4,40	0,77
Posameznik mora biti vedno prepričan, da njegovo dejanje ne naredi drugemu niti najmanjše škode.	4,12	0,83	4,27	0,71	3,92	0,94
Izpostavljati drugega tveganjem ne sme biti nikoli dovoljeno, ne glede na velikost tega tveganja.	4,06	0,97	4,06	0,93	4,06	1,04
Obstoj potencialne škode za drugega je vedno nesprejemljiv, ne glede na velikost koristi, ki je lahko dosežena.	3,81	1,15	3,83	1,29	3,77	0,94
Vprašanje, kaj je za nekoga etično, ne bo rešeno, dokler je presoja o tem, kaj je moralno in kaj ne, odvisna od posameznika.	3,71	1,07	3,75	1,02	3,66	1,14
Etična opazovanja v medosebnih odnosih so tako kompleksna, da si posamezniki pogosto oblikujejo lastne kodekse.	3,52	1,14	3,65	0,99	3,36	1,29
Moralni standardi so individualna pravila, ki nakazujejo, kako naj bi se posameznik obnašali, in niso uporabna za presojanje drugih.	3,04	1,23	2,88	1,18	3,25	1,27

Ko povprečno stopnjo strinjanja s trditvami opazujemo v odvisnosti od smeri študija, vidimo, da je povprečna stopnja strinjanja z vsemi trditvami, razen z zadnjo, v povprečju višja pri anketirancih, ki obiskujejo EF. Istočasno tudi vidimo, da je razlika v povprečni stopnji strinjanja med skupinama minimalna. Največja razlika je pri trditvi Moralni standardi so individualna pravila, ki nakazujejo, kako naj bi se posameznik obnašal, zato niso uporabna za presojo drugih (EF: 2,88, FDV: 3,25), in ravno tu je strinjanje višje pri anketirancih, ki obiskujejo FDV.

Tudi ko pogledamo strinjanje s trditvami v odvisnosti od kraja bivanja (Tabela 4), vidimo, da so razlike med skupinama sorazmerno majhne. Največja razlika v povprečni stopnji strinjanja je pri trditvi Etična opazovanja v medosebnih odnosih so tako kompleksna, da si posamezniki pogosto oblikujejo lastne kodekse (razlika 0,54), in pri trditvi Obstoj potencialne škode za drugega je vedno nesprejemljiv, ne glede na velikost koristi, ki je lahko dosežena (razlika 0,45). Z zadnjo trditvijo se v večji meri strinjajo anketiranci, ki živijo v mestu. Kar se tiče strinjanja s trditvami o etiki, bi kot zanimivost izpostavila visoko povprečno stopnjo strinjanja s trditvijo, da se pojem, kaj je etično, po posameznih družbah razlikuje, in sicer anketirancev, ki živijo na podeželju, saj je povprečna stopnja strinjanja s trditvijo kar 4,82. Pri vsem tem pa je tudi variabilnost odgovorov majhna ($SD = 0,39$).

Tabela 4: Povprečne vrednosti strinjanja s posameznimi trditvami za celoten vzorec skupaj in ločeno glede na kraj bivanja ter variabilnost ocen

Trditev	Celoten vzorec		Mesto		Podeželje	
	Aritmet. sredina	Stand. odklon	Aritmet. sredina	Stand. odklon	Aritmet. sredina	Stand. odklon
Kaj je etično, se po posameznih družbah razlikuje.	4,59	0,79	4,51	0,88	4,82	0,39
Če bi neko dejanje škodovalo nedolžnemu posamezniku, ne bi smelo biti storjeno.	4,48	0,80	4,52	0,77	4,39	0,89
Dostojanstvo in blagor ljudi bi morala biti najpomembnejša skrb v vsaki družbi.	4,43	0,75	4,38	0,76	4,57	0,73
Posameznik mora biti vedno prepričan, da njegovo dejanje ne naredi drugemu niti najmanjše škode.	4,12	0,83	4,20	0,87	3,91	0,67
Izpostavljati drugega tveganjem ne sme biti nikoli dovoljeno, ne glede na velikost tega tveganja.	4,06	0,97	4,13	0,99	3,87	0,92
Obstoj potencialne škode za drugega je vedno nesprejemljiv, ne glede na velikost koristi, ki je lahko dosežena.	3,81	1,15	3,93	1,10	3,48	1,24
Vprašanje, kaj je za nekoga etično, ne bo rešeno, dokler je presoja o tem, kaj je moralno in kaj ne, odvisna od posameznika.	3,71	1,07	3,65	1,09	3,87	1,01
Etična opazovanja v medosebnih odnosih so tako kompleksna, da si posamezniki pogosto oblikujejo lastne kodekse.	3,52	1,14	3,37	1,24	3,91	0,67
Moralni standardi so individualna pravila, ki nakazujejo, kako naj bi se posameznik obnašali, in niso uporabna za presojanje drugih.	3,04	1,23	3,00	1,32	3,13	0,97

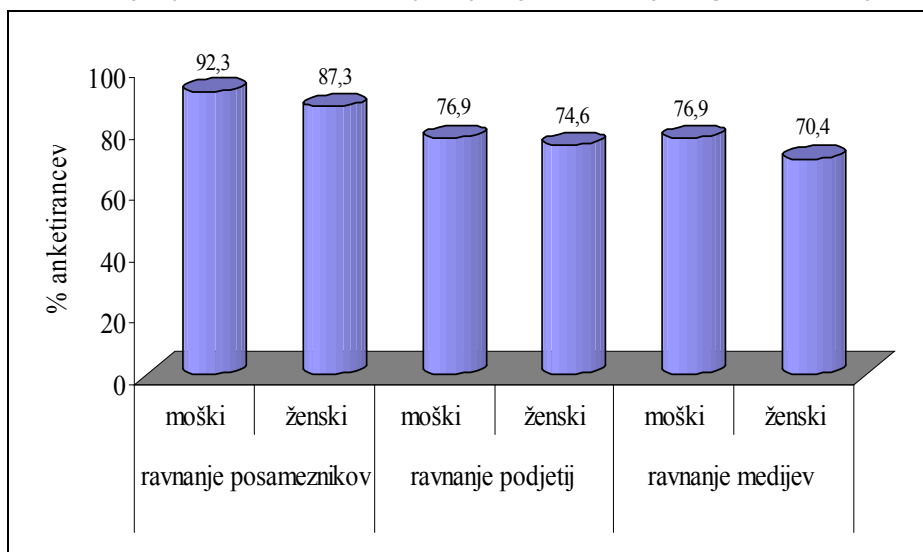
Ker vemo, da nikoli ne znamo vsega, me je zanimalo tudi, ali anketiranci čutijo potrebo po dodatnem izpopolnjevanju na področju etike oz. ali bi to lahko prispevalo k drugačnemu stanju v praksi.

Kljub temu da je 89,3 % anketirancev v okviru študija poslušalo predmet, ki je vključeval vsebine pojma etika, kar 92,8 % anketirancev meni, da bi morali etiki posvečati v šoli in v vsakdanjem življenju nasploh več časa. Po mnenju anketirancev naj bi to vplivalo tako na ravnanje posameznikov v družbi (88,1 %) kot podjetij v Sloveniji (75,0 %).

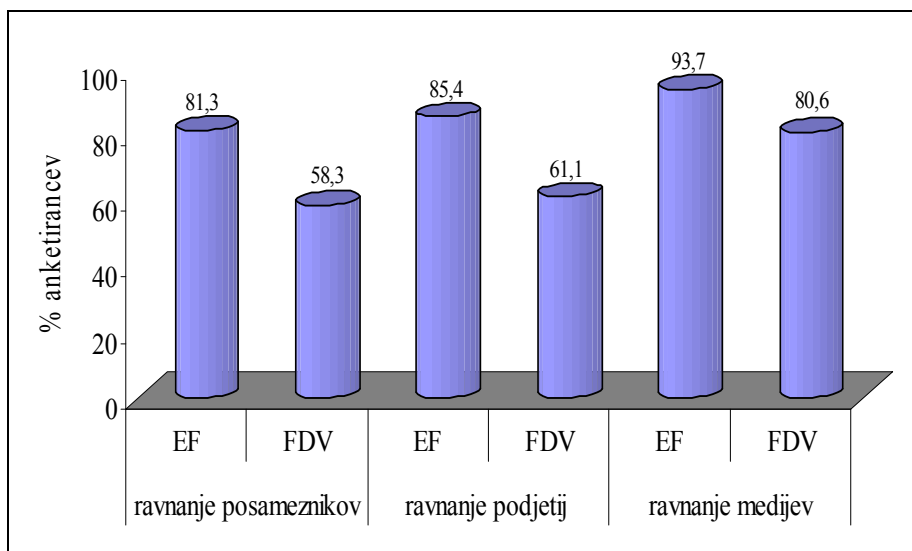
Ob teh rezultatih se sprašujem, ali ljudje, ko gredo/-mo v službo, začnejo/-mo razmišljati drugače, saj se, kot vidimo, odstotki kar precej razlikujejo. Menim namreč, da smo (smo bili ali bomo) vsi posamezniki v družbi tako ali drugače vključeni v podjetja. Ti ne delujejo kot avtonomni subjekti, ampak odločitve v njih sprejemajo/-mo posamezniki. Rezultati kažejo, da s(m)o skriti za imenom institucije pripravljeni narediti več, in to tudi dejanja, ki niso vedno etična.

Ko odgovore anketirancev pogledamo po spolu (Slika 7), vidimo, da se ne razlikujejo veliko, medtem ko se glede na smer študija (Slika 8) kar precej razlikujejo. V vseh navedenih primerih se s trditvijo strinja večji delež anketirancev, ki študirajo na EF.

Slika 7: Odgovor na vprašanje o tem, ali bi več govora o etiki vplivalo na ravnanja posameznikov, podjetij in medijev glede na spol



Slika 8: Odgovor na vprašanje o tem, ali bi več govora o etiki vplivalo na ravnanja posameznikov, podjetij in medijev glede na smer študija



Mnenje anketirancev o vplivu boljše seznanjenosti s pojmom etika na ravnanje posameznikov v družbi, na ravnanje podjetij in medijev v Sloveniji sem v nadaljevanju primerjala tudi po kraju bivanja in starosti anketirancev. Ob tem izpostavljam samo podatek, da mlajši anketiranci v povprečju manj verjamejo v izboljšanje razmer. Tako na primer kar 61,9

% vseh, ki ne verjamejo, da bi se izboljšalo ravnanje podjetij, spada v starostno skupino od 18 do 25 let.

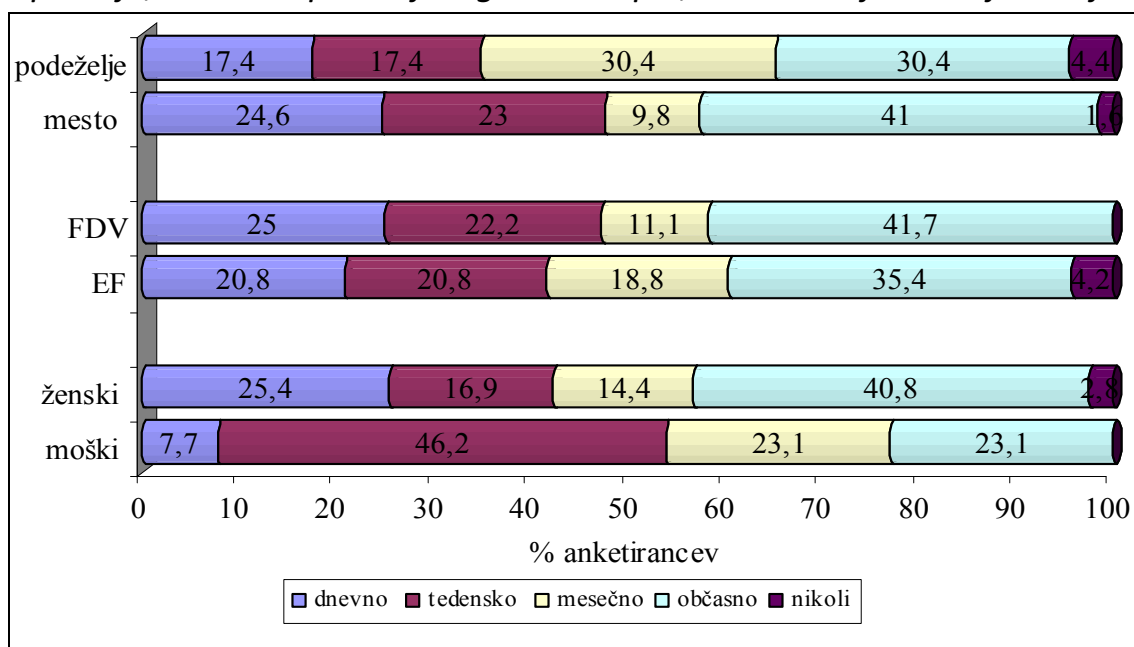
Anketirance sem tudi vprašala, kako pogosto se pri svojem ravnanju srečujejo z odločitvami, ki od njih zahtevajo etično presojo. Kot vidimo iz Tabele 4, se kar 22,6 % anketirancev s tovrstnimi odločitvami srečuje dnevno, samo 2,4 % anketirancev pa se pri svojem delovanju z etičnimi dilemami ne srečuje.

Tabela 5: Pogostost srečevanja anketirancev z odločitvijo, ki zahteva etično presojo

Pogostost	Dnevno	Tedensko	Mesečno	Občasno	Se ne srečujem
Odstotek	22,6	21,4	15,5	38,1	2,4

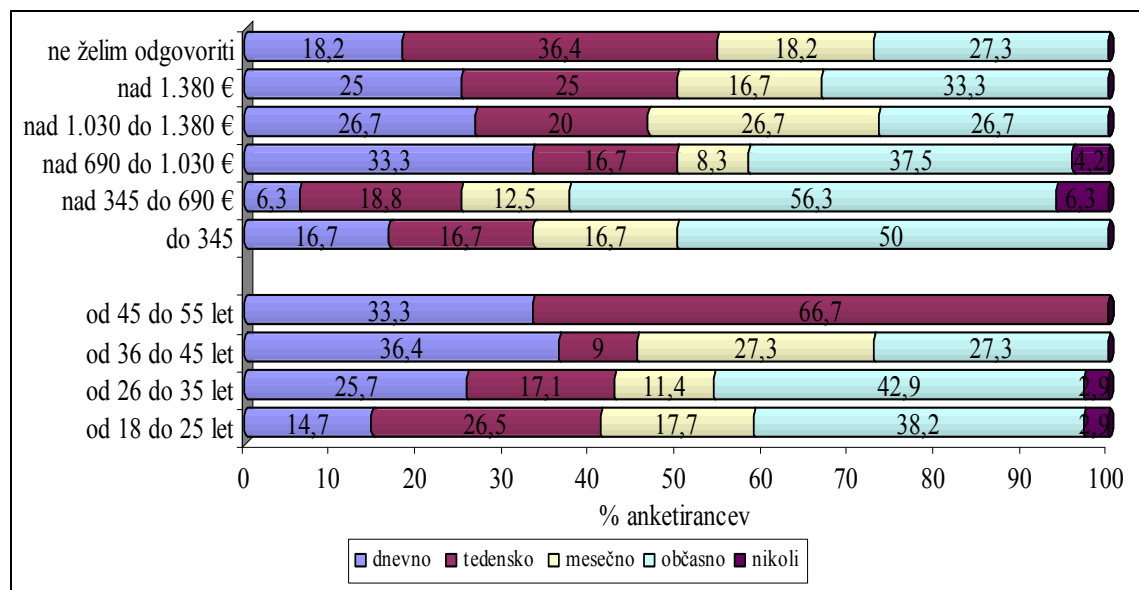
Podrobnejši podatki (Slika 9) pokažejo, da je glede na demografske podatke največja razlika pri spolu, saj se ženske dnevno kar za 17,7 odstotnih točk pogosteje srečujejo z etičnimi dilemami kot moški, med moškimi pa je večji odstotek (46,2 %) takih, ki se z etičnimi dilemami srečujejo tedensko. Prav tako vidimo, da se tisti anketiranci, ki bivajo v mestu, z etičnimi dilemami srečujejo pogosteje, saj se jih kar 47,6 % s tovrstnim problemom srečuje najmanj tedensko, medtem ko je takih na podeželju 34,8 %. Smer študija pa, za razliko od pričakovanj, ne vpliva na pogostost srečevanja z etičnimi vprašanji pri vsakdanjem ravnanju.

Slika 9: Pogostost srečevanja anketirancev z odločitvijo, ki zahteva etično presojo, in sicer v primerjavi glede na spol, smer študija in kraj bivanja



Ko anketirance glede obravnavanega pojava primerjamo po starosti, vidimo, da se starejši pri svojem ravnanju pogosteje srečujejo z odločitvijo, ki zahteva etično presojo. Prav tako pa lahko s Slike 10 vidimo, da so vzorčni podatki pokazali, da se z dejanji, ki zahtevajo etično presojo, najpogosteje (dnevno) srečujejo tisti anketiranci, ki imajo neto mesečni dohodek med 690 in 1.030 €. Ali lahko razlog za to iščemo v tem, da so tisti z manj dohodka pripravljeni za preživetje narediti več, ali v tem, da zasedajo delovna mesta, ki zahtevajo od njih odločitve, pri katerih so etične dileme redkejšje oz. je sprejemanje odločitev pri njih redko?

Slika 10: Pogostost srečevanja anketirancev z odločitvijo, ki zahteva etično presojo, in sicer v primerjavi glede na starost in neto mesečni dohodek



Raziskava je tudi pokazala, da 44,1 % anketirancev pri svoji odločitvi upošteva zakon in etiko, medtem ko samo zakon ali samo etiko in kodeks upošteva 3,6 % oz. 19,0 % anketirancev. Iz povedanega torej vidimo, da se ljudje zavedamo, da zakonski okviri niso več dovolj in je tako v vsakdanjem življenju kot tudi na delovnem mestu potrebno njihovo preseganje. Po mojem mnenju je to vsekakor pomembno sporočilo za prihodnost.

Izpostavljam tudi podatek, da se 33,3 % anketirancev v situacijah, ki zahtevajo etično presojo, posvetuje. Od tega, s kom se posvetujejo, pa je verjetno tudi odvisno, po katerem merilu se bo posameznik potem odločil.

Na vprašanje, ali verjamejo, da nekatera podjetja pri svojem poslovanju pogosteje kršijo etična načela kot druga, je bil po pričakovanih odgovor pri 92,7 % anketirancev pritrdilen. Pri čemer povejmo, da demografske spremenljivke v večji meri ne vplivajo na odgovor.

Namesto zaključka

Za zaključek lahko zapišemo, da je dejavnikov oblikovanja posameznikovega odnosa do etike in etičnih vrednot veliko. Prav tako se sam odnos spreminja skozi celotno življenje posameznika, pri čemer ima vsak možnost, da s samoiniciativo napreduje in se razvija v bolj etično osebo. Nikakor pa ne smemo pozabiti, da naj bi ključno vlogo pri posamezniku imeli starši, ki so del njegovega primarnega socialnega okolja. Močan vpliv na etične standarde posameznika ima tudi okolje, v katerem živi (Kalacun, 2001, str. 18), kar je potrdila tudi narejena raziskava.

Ne glede na dejstvo, da imata tako etika kot poslovna etika izrazito relativno dimenzijo, pa lahko k bolj etičnemu vedenju prispevamo vsi, če ne drugače s svojim opozarjanjem, v primeru takega odkritja. Nemalokrat se namreč zgodi, da se posamezniku neko dejanje ne zdi sprejemljivo, kar pomeni, da je v nasprotju z njegovimi vrednotami, a ne stori ničesar. To pa nikakor ni pot, ki bi vodila do pravičnejše družbe, ki si jo v času krize vsi želimo. Dejstvo namreč je, da kot navaja Jančič (1999, str. 116, 128) lahko prave spremembe pričakujemo šele takrat, ko bomo potrošniki in ostali deležniki znali presoditi dejansko etičnost podjetja.

Literatura

Brkič, D. (2009). Vrednote in etika kot kompas v človekovem življenju. 21. mednarodni forum odličnosti in mojstrstva in Konferenca zmagovalcev (str. 73-106). Otočec: Fakulteta za organizacijske študije v Novem mestu.

Florjančič, J. & Ferjan, M. (2000). *Management poslovnega komuniciranja*. Kranj: Moderna organizacija.

Gosar, A. (1994). *Sodobna socialna etika: sociološke in gospodarske osnove*. Ljubljana: Rokus.

Hribar, T. (1991). *Uvod v etiko*. Ljubljana: Nova revija.

Hunt, T. & Grunig, E. J. (1995). *Tehnike odnosov z javnostmi*. Ljubljana: DZS.

Jančič, Z. (1999). *Celostni marketing*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Jelovac, D. (1997). *Poslovna etika*. Ljubljana: Študentska organizacija Univerze.

Jennings, M. M. (2009). *Business Ethics: Case Studies and Selected Readings* (6th ed.). Mason: South-Western, Cengage Learning.

Kalacun, S. (2001). *Poslovna etika*. Ljubljana: Združenje Manager.

Kaučič, P. (2006). Ne samo dobiček, tudi etika. *Podjetnik*, 15(12), 16-17.

Lamb W. C., Hair, F. J. & McDaniel, C. (2009). *Essentials of Marketing*. (6th ed.) Mason: South-Western.

Maxwell, J. C. (2007). *Ni takšne stvari kot "poslovna" etika: obstaja samo eno pravilo za sprejemanje odločitev*. Velenje: IPAK, Inštitut za simbolno analizo in razvoj informacijskih tehnologij.

Možina, S. (1995). *Poslovno komuniciranje*. Maribor: Obzorja.

Možina, A., Tavčar, M. I. & Kneževič, A. N. (1998). *Poslovno komuniciranje*. Maribor: Obzorja.

Remškar, F. (2008, 09. maj). Družbena odgovornost in poslovna etika. *Symposium: »The profit of values - A Christian vision of corporate social responsibility - A form of management for long-lasting enterprises«*. Najdeno 10. junija 2009 na spletnem naslovu http://www.zkps.si/doc/uniapac_v_lj_08/Remskar_SLO_Poslovna_Etika_Formatirano_2008-05-09.pdf

Schiffman, L. G., Kanuk, L. & Hansen, H. (2008). *Consumer Behaviour: A European Outlook* (1st ed.). Harlow: FT Prentice Hall.

Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S. & Hogg, M. K. (2006). *Consumer Behaviour: A European Perspective* (3rd ed.). Harlow: Financial Times/Prentice-Hall.

Sruk, V. (1999). *Leksikon morale in etike*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Theaker, A. (2004). *Priročnik za odnose z javnostmi*. Ljubljana: GV Založba.

Trstenjak, A. (1996). *Zgodovina filozofije*. Ljubljana: Inštitut Antona Trstenjaka za psihologijo, logoterapijo in antropohigieno.

Williams, H. R. (2003). *Skrivne formule čarovnika oglasov*. Ljubljana: HD oglaševalska agencija.

NAVODILA SODELAVCEM/*Instruction for writing papers:*

AVTORSKE PRAVICE

Vse pravice R&R so pridržane. Revija in članki so lahko širjeni in citirani le z navajanjem avtorja iz članka in revije. Znanstveni prispevki, objavljeni v R&R, so delo avtorjev in ni nujno, da predstavljajo ideje ali prepričanja uredniškega odbora revije. Odgovornost za spoštovanje avtorskih pravic v navedkih objavljenega članka je domena avtorja. Ob objavi članka v R&R avtorji avtomatično pripišejo avtorske pravice reviji. Vendar pa si avtorji zadržijo pravico za vnovično uporabo objavljenega materiala v drugi publikaciji, pod pogojem, da mine vsaj eno leto po objavi članka v reviji R&R.

Copyrights

All rights concerning R&R are reserved. Journal and Articles can be spread and cited only with information on author of article and journal. Articles published in the R&R are the work of individual authors and do not necessary represent ideas and believes of Editorial board of R&R. The responsibility for respecting copyrights in the quotations of a published article rests with the author(s). When publishing an article in R&R, authors automatically assign copyright to the journal. However, authors retain their right to reuse the material in other publications written or edited by themselves and due to be published at least one year after initial publication in R&R.

ČLANKI

Uredništvo sprejema v presojo za objavo izključno izvirna znanstvena besedila, ki še niso bila objavljena oziroma niso v recenzijem postopku v drugih revijah. Besedila z referencami in opombami naj bodo poslana po elektronski pošti v Wordovem dokumentu z 1,5 vrstičnim razmikom in pisavo Times New Roman. Vse strani besedila morajo biti obojestransko poravnane in zaporedno oštevilčene. Uredništvo si pridržuje pravico, da predlagani rokopis prilagodi skladno z zahtevami redakcije in standardov slovenskega ali angleškega jezika.

1. Besedila pošljite na elektronski naslov: ursa.sinkovec@urs.si

2. Zaradi dvostranskega anonimnega recenzentskega postopka naj prva stran vsebuje le naslov besedila brez imen avtorja. Ime in priimek avtorja, strokovni naziv, trenutna zaposlitev, celoten naslov prispevka, telefonska številka in elektronski naslov naj bodo izpisani na posebni naslovni strani.
3. Besedilu je obvezno priložiti povzetek in ključne besede v slovenskem in angleškem jeziku. Povzetki naj vsebujejo natančno opredelitev v nadaljevanju predstavljene teme in izpostavijo ključne zaključke. Povzetki ne smejo presegati 150 besed.
4. Znanstveni in strokovni prispevki naj praviloma ne presegajo 7000 besed.
5. Glavni naslov naj bo poudarjen in naj ne presega 100 besed. Vsi ostali naslovi naj bodo jasno vidni, poudarjeni in ločeni z eno vrstico presledka.
6. Opombe morajo biti v besedilu jasno označene z zaporednimi številkami skozi celotno besedilo. Opombe naj bodo pod besedilom.
7. Tabele morajo imeti jasno oznako (npr. Tabela 1: Naslov tabele) in naslove. Enako velja za slike in grafe.
8. Seznam literature naj bo naveden po abecednem redu priimkov avtorjev in letnice izdaje v prispevku uporabljenega gradiva, če gre za istega avtorja.
9. Oddano besedilo mora spremljati izjava avtorja, da besedilo še ni bilo objavljeno oz. ni v pripravi za tisk.

Articles

Papers are received on the understanding that they are not under consideration for publication elsewhere and have not already been published. Manuscripts to be considered for publication should be submitted to the Editor via e-mail as a word document attachment. Article should be written in Times New Roman and 1,5 spacing. Pages should be justified and numbered. Editorial board keeps the right to adjust the language standards of Slovenian or English language.

1. Papers should be e-mailed to ursa.sinkovec@urs.si
2. Due to two sided anonymous peer-review procedure the first page should obtain only the title of the paper without the author's name. The name and surname of the author, affiliation and job position along with the title of the paper should be written together with telephone number and e-mail of the author at special page.

3. The paper must obtain the summary and key words in Slovenian and English language. Summary should contain exact description of topic presented and outline the key conclusions. Summary should not exceed 150 words.
4. Scientific and technical papers should not exceed 7000 words.
5. The main title should be in bold and should not exceed 100 words. The rest of the titles should be clearly visible, in bold and separated by one line spacing.
6. Footnotes should be clearly visible in the text and marked by sequential numbers through out the paper. Footnotes should be placed below the text.
7. Tables should be clearly marked (e.g. Table 1: the title of the table) and titled. The same goes for any kind of pictures or graphs.
8. The list of references should be arranged in alphabetical order of authors' surnames and year of publishing if the same author is cited in different publication.
9. The submitted paper should obtain the authors' statement on paper not being published or in any other peer review procedure.

RECENZENTSKI POSTOPEK

Uredništvo uporablja obojestransko anonimni recenzentski postopek. Avtor mora po potrebi vnesti recenzentove pripombe, preden vnovič odda prispevek. Uredništvo lahko brez zunanjega recenziranja zavrne objavo neustreznega članka.

Peer review procedure

The editorial uses both sided anonymous peer review procedure. Author must if needed take in consideration the reviewers notes before submitting the paper again. Editorial can, without the external peer review procedure discard the publishing of inadequate paper.

NAVAJANJE LITERATURE

Reference in literatura, navedeni v članku, morajo biti urejene na posebni strani in po abecednem redu. Pri tem mora avtor uporabljati naslednji način navajanja:

References and Citations

References and literature listed in article must be arranged on special page in alphabetical order. Authors must use following style of listing:

Knjiga: Priimek, Ime (leto izdaje knjige): *Naslov monografije: morebitni podnaslov.* Kraj izida: Založba.

Book: Surname, Name (published year): *Title of a book.* Place: Publisher.

Zbornik: Priimek, Ime (leto izdaje zbornika): Naslov prispevka v zborniku. V: Ime Priimek urednika (ur.): *Naslov zbornika.* Kraj izdaje: Založba, strani prispevka.

Citing chapter in the book: Surname, Name (year): Title of chapter. In: Name Surname (ed.): *Title of book.* Place: Publisher, pages of chapter.

Članek: Priimek, Ime (leto objave članka): Naslov članka. *Naslov revije.* Številka, letnik revije;, strani članka v reviji.

Article in the journal: Surname, Name (year): Title of the article. *Title of the journal.* Vol.: XXX, No.: 2, pages of article.

Internetni vir: Priimek, Ime (letnica): Naslov. URL: Internetni naslov, (mesec, leto dostopa).

Internet source: Surname, Name (year): Title of text. Available at : [www://](#) (date of last access).