



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΣΧΟΛΗ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ

ΤΜΗΜΑ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ

ΠΜΣ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ

ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

ΤΣΑΤΑΛΜΠΑΣΗ ΜΑΡΙΑ – ANNA (ΜΧΡΗ1830)
ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΣΤΕΦΑΝΑΔΗΣ Χ.
ΕΠΙΤΡΟΠΗ: ΑΝΤΖΟΥΛΑΤΟΣ Α. & ΧΑΡΔΟΥΒΕΛΗΣ ΓΚ.

Περιεχόμενα

Κεφάλαιο 1. Εισαγωγή	3
Κεφάλαιο 2. Βιβλιογραφική Ανασκόπηση	5
2.1 Ορισμός της κουλτούρας.....	5
2.2 Κουλτούρα και ανάπτυξη οικονομικών συμπεριφορών	9
2.2.1 Οικονομικός ιμπεριαλισμός	12
2.3 Οι απόψεις των μη οικονομολόγων για τη σχέση κουλτούρας και οικονομικών αποφάσεων.....	13
2.4 Κουλτούρα οικονομικές αποφάσεις οικονομικά αποτελέσματα και ο ρόλος της θρησκείας.....	15
2.4.1 Θρησκεία και οικονομικές μεταβλητές.....	21
2.5 Κοινωνικό κεφάλαιο ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης.....	27
2.6 Κανόνες συμπεριφοράς καθορισμός σχέσεων μέσα στις επιχειρήσεις	29
2.6.1 Δικαιώματα πιστωτή.....	31
2.6.2 Επιβολή δικαιωμάτων και λογιστικών προτύπων	32
2.7 Οι πεπαιθώσεις σχετικά με τη κουλτούρα και οι οικονομικές αποφάσεις	34
2.8 Χρηματοπιστωτική ανάπτυξη χωρών.....	37
2.8.1 Νομικές θεωρίες χρηματοοικονομικής ανάπτυξης	47
2.9 Κουλτούρα και χρηματοπιστωτική ανάπτυξη.....	50
2.10 Κουλτούρα και Χρηματοπιστωτικά ιδρύματα	52
Κεφάλαιο 3. Μεθοδολογία	55
3.1 Σκοπός έρευνας.....	55
3.2 Δείγμα έρευνας	55
3.3 Μέθοδος ανάλυσης δεδομένων	56
Κεφάλαιο 4. Αποτελέσματα	57
Κεφάλαιο 5. Συμπεράσματα – Συζήτηση.....	77

Βιβλιογραφία	78
Παράρτημα.....	85

Κεφάλαιο 1. Εισαγωγή

Το άνοιγμα μέσω του οποίου η κουλτούρα μπήκε στον οικονομικό λόγο ήταν η έννοια της εμπιστοσύνης. Ακολουθώντας τους πολιτικούς επιστήμονες όπως οι Banfield, Putnam και Fukuyama, οικονομολόγοι όπως οι Lee and Law (2017) και Brown, Cookson and Heimer (2017) άρχισαν να μελετούν την οικονομική απόδοση της εμπιστοσύνης. Το ελκυστικό χαρακτηριστικό της εμπιστοσύνης είναι ότι μπορεί να θεωρηθεί ως «η υποκειμενική πιθανότητα με την οποία ένας πράκτορας αξιολογεί ότι ένας άλλος πράκτορας ή ομάδα πρακτόρων θα εκτελέσει μία συγκεκριμένη ενέργεια» (Porro, Zhou & Li, 2016), και ως εκ τούτου μπορεί εύκολα να ενσωματωθεί σε τυποποιημένα οικονομικά μοντέλα.

Ωστόσο, ως μεταβλητή σχετική με τη κουλτούρα ενός λαού, η εμπιστοσύνη έχει σοβαρούς περιορισμούς. Η εμπιστοσύνη δεν είναι απλώς μια κληρονομική πολιτιστική μεταβλητή. Οι άνθρωποι μπορούν να αναπτύξουν εμπιστοσύνη λόγω της ποιότητας του νομικού συστήματος ή ως αποτέλεσμα στρατηγικών αλληλεπιδράσεων (Bear & Rand, 2016).

Η εμπιστοσύνη μπορεί ακόμη και να είναι το αποτέλεσμα της βέλτιστης επένδυσης στο κοινωνικό κεφάλαιο (Bizri, 2017). Επιπλέον, η κουλτούρα μπορεί να επηρεάσει τα οικονομικά αποτελέσματα μέσω μηχανισμών διαφορετικών από την εμπιστοσύνη. Έτσι, οι επόμενες μελέτες προσπάθησαν να δημιουργήσουν έναν πιο άμεσο σύνδεσμο μεταξύ κουλτούρας και οικονομικών αποτελεσμάτων.

Στη συνέχεια παρουσιάζεται αυτό το έργο, καθώς και νέα στοιχεία που διακρίνουν μεταξύ των δύο κύριων καναλιών μέσω των οποίων η κουλτούρα μπορεί να επηρεάσει τα οικονομικά αποτελέσματα: πεποιθήσεις και προτιμήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, διατηρείται η τυπική οικονομική υπόθεση ότι κάθε άτομο έχει μια ταυτότητα και μεγιστοποιεί τη χρησιμότητα αυτής της ταυτότητας. Διατηρείται η υπόθεση ότι μόνο η πολιτιστική ανατροφή μπορεί να

επηρεάσει τα προηγούμενα ή τις παραμέτρους που σχετίζονται με τη χρησιμότητα ενός ατόμου. Ένας πλουσιότερος τρόπος αποτύπωσης των επιδράσεων της κουλτούρας (αλλά και που θα αυξήσει το πρόβλημα της ενδογένειας) είναι να εξεταστεί η δυνατότητα των πολλαπλών ταυτοτήτων (Berg et al., 2018) και ο ρόλος της κουλτούρας στη διαμόρφωση αυτών των ταυτοτήτων και στη δημιουργία της μίας ή της άλλης ταυτότητας περισσότερο εμφανής.

Στη παρούσα μελέτη θα εξεταστεί το πώς η κουλτούρα ενός λαού με βάση τα δεδομένα τα οποία την πλαισιώνουν όπως είναι η θρησκεία, ο πολιτισμός, η φυλή προέλευσης κ.λ.π επηρεάζουν τις χρηματοπιστωτικές αποφάσεις και γενικά τη λειτουργία των σχετικών ιδρυμάτων τα οποία καλούνται να προσαρμοστούν στις ανάγκες των καταναλωτών ανάλογα με τη κουλτούρα τους. Όπως αναφέρθηκε ο βασικός παράγον ανάπτυξης σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ καταναλωτών και χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων έχει να κάνει με τη κουλτούρα μιας χώρας η οποία καθορίζει την άνωθεν σχέση. Στα κεφάλαια που ακολουθούν θα γίνει η μελέτη των σχέσεων αυτών βάση της κουλτούρας μιας χώρας ώστε να γίνει κατανοητή η σχέση καταναλωτών και χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Η μελέτη θα γίνει σε θεωρητικό και ερευνητικό επίπεδο.

Κεφάλαιο 2. Βιβλιογραφική Ανασκόπηση

2.1 Ορισμός της κουλτούρας

Η κουλτούρα είναι μία έννοια που δεν είναι εύκολο να οριστεί με σαφήνεια γιατί διαφοροποιείται ανά την υφήλιο. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι είναι παράγωγο της συγκέντρωσης των ανθρώπων και της συμβίωσης τους καθώς και των δεσμών που αναπτύσσονται ανάμεσα τους (O' Brien, 2018).

Ένας γενικός ορισμός που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την κουλτούρα αποτυπώνει τόσο την στενή όσο και την ευρεία ανθρωπολογική του έννοια. Με την ευρεία έννοια, η κουλτούρα αναφέρεται στα πνευματικά, υλικά, διανοητικά και συναισθηματικά στοιχεία που χαρακτηρίζουν μία κοινωνία ή μία ομάδα της. Τέτοιου είδους στοιχεία αποτελούν τα γράμματα, οι τέχνες, οι αξίες, οι παραδόσεις, τα δόγματα, τα δικαιώματα του ανθρώπου, κ.ά. Ως κουλτούρα με την στενή έννοια, νοούνται οι αξίες και οι συνήθειες μίας κοινωνίας ή μίας κοινότητας και η πολιτισμική τους κληρονομιά όπως οι τέχνες, τα γράμματα και η σκέψη.

Η κουλτούρα γίνεται ορατή στον άνθρωπο μέσα από διάφορες εκδηλώσεις οι οποίες μπορεί να μην έχουν καμία σχέση μεταξύ τους αλλά είναι ιδιαίτερα σημαντικές λόγω της χρονικής τους διάρκειας και των συχνών τους εναλλαγών. Σε όποιο τομέα και αν εκδηλώνεται ο πολιτισμός, καλλιτεχνικό, φιλοσοφικό, κ.ά., η κάθε εκδήλωση χαρακτηρίζει μία χρονική περίοδο, δημιουργώντας έτσι διάφορες εποχές. Για να γίνει πιο κατανοητό τι σημαίνει ο όρος εποχή, εννοείται μία χρονική περίοδο με συγκεκριμένες εκδηλώσεις όπως για παράδειγμα η Αναγέννηση που είχε συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, και που η οποία αργότερα αντικαταστάθηκε με μία άλλη.

Οι εκδηλώσεις όμως που φανερώνουν την κουλτούρα ενός λαού δεν συνάδουν με την ιστορία του που έχει πολλά στοιχεία διαχρονικά,

αφού δημιουργούσαν εποχές που δεν διατηρούνται μέχρι σήμερα. Αυτό σημαίνει ότι πίσω από τις ορατές εκδηλώσεις που εμφανίζονται και εξαφανίζονται, υπάρχει κάποιο διαχρονικό στοιχείο, μία άλλη πραγματικότητα από την ορατή η οποία δεν γίνεται εύκολα αντιληπτή. Αυτή η πραγματικότητα δεν είναι εύκολα διακριτή και ειδικά από τους ανθρώπους της εποχής που την βιώνουν γιατί θεωρείται αυτονόητη και κατά συνέπεια δεν της δίνεται η πρέπουσα σημασία. Σήμερα η ονομασία που αποδίδεται σε αυτή την πραγματικότητα είναι η «δομή» και αυτή είναι που αποτελεί τη βάση της κουλτούρας. Η δομή δεν έχει σύντομη χρονική διάρκεια όπως οι εκδηλώσεις αλλά αντίθετα μεγάλη, και είναι αυτή που διαμορφώνει την φυσιογνωμία ενός λαού. Βέβαια, τις περισσότερες φορές η δομή είναι ασυνείδητη στον άνθρωπο αλλά τόσο ισχυρή που προσκολλάται σε αυτή και δεν δέχεται άλλες επιδράσεις εύκολα.

Ενώ οι ορατές εκδηλώσεις χαρακτηρίζονται από τη γρήγορη εναλλαγή, αντίθετα η διαδικασία του δανεισμού άλλων στοιχείων, είτε αυτός γίνει τελικώς είτε όχι, είναι μία πολύ αργή διαδικασία και ασυνείδητη τις περισσότερες φορές λόγω της μεγάλης επίδρασης των δομών της κουλτούρας. Όταν λοιπόν κάποιος αρνείται κάτι ως μη συμβατό στην κουλτούρα του, το κάνει γιατί έχει δεχτεί μεγάλη και μακροχρόνια επίδραση και απορρίπτει οτιδήποτε διαφορετικό.

Σύμφωνα με τον Holliday (2018), για να γίνει κατανοητό το παρόν πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και το παρελθόν, δηλαδή η διαδρομή που υπάρχει μέχρι το σήμερα. Αυτή την άποψη την προεκτείνει και στην κουλτούρα ενός λαού, δηλαδή ότι για να μπορέσει κάποιος να καταλάβει έναν πολιτισμό δεν μπορεί να εξετάσει μόνο την μορφή με την οποία εκφράζεται στο παρόν αλλά θα πρέπει να εξεταστεί και όλη του η πορεία από το παρελθόν. Αυτό σημαίνει ότι μόνο ο συνδυασμός παρελθόντος και παρόντος μπορούν να εξηγήσουν απόλυτα την κουλτούρα ενός λαού.

Η κουλτούρα εκφράζεται μέσω διαφόρων εκδηλώσεων που είναι εύκολα αντιληπτές στον άνθρωπο όπως ένα έργο τέχνης, μία θεωρία της φιλοσοφίας, κ.ά. Οι εκδηλώσεις αυτές διαφέρουν μεταξύ τους ανά χρονικές περιόδους (εποχές) αφού σε κάθε χρονικό διάστημα επικρατεί και μία άλλη τάση, είτε φιλοσοφική είτε καλλιτεχνική, με αποτελέσματα να υπάρχουν και διαφορετικά παράγωγα αυτής, που μπορεί να μοιάζει με την προηγούμενη της ή να διαφέρει εντελώς και η οποία δεν διαρκεί και πάρα πολύ. Έτσι, σε κάθε πολιτισμικό τομέα που αποτελείται από εκδηλώσεις, δεν υπάρχει αλληλουχία και ομοιογένεια αλλά αντίθετα μεγάλη ποικιλία και εναλλαγή της μίας τάσης από την άλλη.

Σχέση της κουλτούρας με την ιστορία εντοπίζει ο Waskul & Eaton (2018). Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της θεώρησης του Williams είναι ότι αναφέρεται στην κουλτούρα, την οποία εννοεί, πέρα από οποιαδήποτε άλλη έννοια έχει, ως το σύστημα αξιών του ανθρώπου συνδυαστικά με την οικονομία και την κοινωνία και όχι ως την εκδήλωση της πνευματικής ζωής, μία έννοια που επικρατεί σήμερα.

Για τον Williams, η κουλτούρα συνδέεται με την καθημερινότητα και την κοινωνία. Αυτό σημαίνει ότι οι γνώσεις και τα πιστεύω του μέσου ανθρώπου αποτελούν μία από τις κύριες μορφές έκφρασης της αποτελεί σημείο αναφοράς γι' αυτή αλλά και η καθημερινότητα παράλληλα. Είναι όμως σύνηθες η κουλτούρα να εξετάζεται κυρίως μέσα από την ανάγκες της κοινωνίας μέσα από μια αμφίδρομη σχέση κοινωνικού γίνεσθαι και προσωπικότητας των πολιτών και να μην υπολογίζεται σε αυτή η καθημερινότητα και οι συνθήκες που επικρατούσαν τη συγκεκριμένη περίοδο. Αυτό δεν σημαίνει πως η κοινωνική οργάνωση μίας εποχής δεν εμφανίζεται στη κουλτούρα του μέσου ανθρώπου στις αποφάσεις που παίρνει και γενικά στο τρόπο με τον οποίο ζει.

Η κουλτούρα εμπεριέχει όλες τις ανθρώπινες δραστηριότητες και όχι μόνο τις καλλιτεχνικές. Αναφερόμενοι λοιπόν στην ιστορία της κουλτούρας, όσο και αν κυρίως βασιζόμαστε στην ανθρώπινη συμπεριφορά και τις εκφράσεις της, για να είναι ολοκληρωμένη η προσέγγιση θα πρέπει να μελετάται η υπόλοιπη ζωή της εκάστοτε κοινωνίας. Η κουλτούρα μετά τον μεταμοντερνισμό έχει υποστεί σημαντικές αλλαγές. Κάποιοι θεωρητικοί αναφέρονται σε αυτήν ως λογική του ύστερου καπιταλισμού σχετίζοντας την με την οικονομική ανάπτυξη. Αυτό ίσως να οφείλεται στο ότι το κοινωνικό γίνεσθαι υποστηρίζονταν από τις ανώτερες τάξεις και από την αναδυόμενη αστική στο παρελθόν.

Σήμερα, η κουλτούρα αποτελείται από μία ομάδα ανθρώπων που οι άλλοι, αλλά και οι ίδιοι, θεωρούν ότι συνιστούν μία ομάδα λόγω του ότι μοιράζονται κοινές αξίες, πεποιθήσεις και πρακτικές, έχουν κοινή πρόσβαση στους πόρους και προσπαθούν να μεταβιβάσουν αυτές τις αξίες, πεποιθήσεις και πρακτικές στα νεότερα μέλη της ομάδας. Ο ορισμός αυτός αποσαφηνίζει ότι οι ομάδες είναι διακριτές όχι μόνο λόγω της ύπαρξης τους σε διαφορετικές κοινωνίες αλλά και σαν ομάδες που υπάρχουν σε συγκεκριμένες κοινωνίες, λόγω των διαφοροποιήσεων που μπορεί να υπάρχουν στην περιοχή, στη φυλή, στην εθνικότητα και στην κοινωνικό-οικονομική κατάσταση.

Για να γίνει κατανοητή η έννοια της προσωπικότητας, της συμπεριφοράς και του τρόπου ζωής θα πρέπει αρχικώς να διατυπωθούν κάποιες αρχές που τη διέπουν. Πρώτα απ' όλα, όλα αυτά χαρακτηρίζουν το άτομο και για να αναπτύσσονται σωστά πρέπει να είναι ελεύθερο, να υπακούει σε κανόνες, χωρίς όμως αυτοί να το περιορίζουν. Δεύτερον, η κουλτούρα και όλα αυτά που εκφράζει στο άτομο είναι μορφή επικοινωνίας και έκφρασης και γι' αυτό η ύπαρξη της καταγράφεται από την εποχή που καταγράφεται και η ύπαρξη του ανθρώπου (Erwing, Smeltzer & Wang, 2017).

Για τον Ερνστ Φίσερ «η κουλτούρα είναι το απαραίτητο μέσο της συγχώνευσης του ξεχωριστού ατόμου με το σύνολο, της άπειρης κοινωνικοποίησης του, της συμμετοχής του στα βιώματα, τις εμπειρίες και τις ιδέες όλου του ανθρώπινου γένους». Ο Πλάτωνας διατυπώνει την άποψη του για μία κουλτούρα που δεν επιθυμεί την ανανέωση και το καινούριο, που προτιμά το κλασικό. Αυτό είναι παράγωγο της διαίσθησης του ότι η νεωτερικότητα υποκρύπτει αταξία και παρακμή. Για τον Hauser (β:241), το κλασικό διέπτονταν από αρχές όπως «η πειθαρχία, ο περιορισμός, η αρχή της συγκέντρωσης και της ένταξης στο σύνολο».

Ο Αριστοτέλης με τη σειρά του υποστήριξε ότι ο «στόχος της κουλτούρας είναι να παραστήσει όχι την εξωτερική εμφάνιση των πραγμάτων αλλά την εσωτερική σημασία τους». Για τον Χέγκελ, «η κουλτούρα και η θρησκεία είναι αξίες απόλυτες, που υπερβαίνουν την αξία του αντικειμενικού πνεύματος».

2.2 Κουλτούρα και ανάπτυξη οικονομικών συμπεριφορών

Οι κλασικοί οικονομολόγοι χρησιμοποίησαν με άνεση τις πολιτιστικές επεξηγήσεις για τα οικονομικά φαινόμενα. Ο Adam Smith θεώρησε τα επιχειρήματά του στο έργο του «Θεωρία των ηθικών συναισθημάτων» ως συνυφασμένα με τα επιχειρήματά του στο «Ο Πλούτος των Εθνών». Ο John Stuart Mill θεωρούσε τους πολιτιστικούς περιορισμούς μερικές φορές πιο σημαντικούς από τις επιδιώξεις προσωπικού ενδιαφέροντος (1843 [1956], σελ. 484).

Ο Karl Marx ανέστρεψε αυτή την κατεύθυνση της αιτιότητας. Από το να συμφωνήσει ότι ο κουλτούρα ενός λαού καθορίζει τις οικονομικές σχέσεις, υποστήριξε ότι η υποκείμενη τεχνολογία καθορίζει τον τύπο της κοινωνικής δομής που επικρατεί: ο χειροκίνητος μύλος παράγει την φεουδαρχική κοινωνία και ο μύλος που λειτουργεί με ατμό παράγει τον καπιταλισμό. Σε ένα διάσημο

απόσπασμα στον πρόλογό του έργου «Συμβολή στην κριτική της πολιτικής οικονομίας», ο Marx (1859 [1979]) έγραψε:

«Στην κοινωνική παραγωγή της ζωής τους, οι άνθρωποι συνάπτουν συγκεκριμένες σχέσεις που είναι απαραίτητες και ανεξάρτητες από τη θέλησή τους, σχέσεις παραγωγής που αντιστοιχούν σε ένα καθορισμένο στάδιο ανάπτυξης των υλικών παραγωγικών δυνάμεών τους. Το άθροισμα αυτών των σχέσεων παραγωγής αποτελεί την οικονομική δομή της κοινωνίας, το πραγματικό θεμέλιο, στο οποίο αναδύονται νομικές και πολιτικές υπερδομές και στις οποίες αντιστοιχούν συγκεκριμένες μορφές κοινωνικής συνείδησης. Ο τρόπος παραγωγής της υλικής ζωής καθορίζει τη διαδικασία κοινωνικής, πολιτικής και πνευματικής ζωής γενικά».

Ενώ ο Marx θεωρούσε τη θρησκεία ως υποπροϊόν των σχέσεων παραγωγής, ο Max Weber (1905 [2001]) θεώρησε τη θρησκεία ως ζωτικής σημασίας παράγοντα για την ανάπτυξη του καπιταλισμού. Οποιαδήποτε νέα οικονομική τάξη, υποστήριξε ο Weber, αντιμετωπίζει μία αρχική αντίσταση. Τα οικονομικά κίνητρα δεν επαρκούν για να παρακινήσουν τους επιχειρηματίες να διαχωριστούν από την προϋπάρχουσα τάξη. Ωστόσο, ο Weber υποστήριξε ότι η Προτεσταντική Μεταρρύθμιση δίδαξε ότι η αναζήτηση του πλούτου δεν πρέπει να θεωρείται απλώς ως πλεονέκτημα, αλλά ως καθήκον.

Αυτό το θρησκευτικό χρίσμα έδωσε στην αστική τάξη την ηθική δύναμη να ανατρέψει την προηγούμενη τάξη και να δημιουργήσει μια νέα, βασισμένη στην οργάνωση των ελεύθερων μισθωτών με σκοπό το οικονομικό κέρδος. Μια πρωτότυπη σύνθεση μεταξύ της άποψης του Marx για την ιστορική εξέλιξη και του Weber παρέχεται από τον Antonio Gramsci. Ενώ είναι μαρξιστής, ο Gramsci αναγνωρίζει το ρόλο που διαδραματίζει η κουλτούρα των λαών στην ιστορία.

Η εξουσία δεν είναι απλώς κυριαρχία αλλά ηγεμονία - δηλαδή, η ικανότητα να επηρεάζει κανείς την κοινωνία ηθικά και πνευματικά.

Έτσι, στην πάλη των τάξεων οι εργαζόμενοι μπορούν να κερδίζουν την συναίνεση σε άλλες κοινωνικές ομάδες, μεταδίδοντας την άποψή τους για τον κόσμο και το σύστημα αξιών σε άλλες τάξεις. Η πολιτιστική ηγεμονία, η οποία αναφέρεται στον έλεγχο της πνευματικής ζωής της κοινωνίας με καθαρά πολιτιστικά μέσα, είναι ζωτικής σημασίας για την πολιτική κυριαρχία. Ως εκ τούτου, ο Gramsci (1949) θεωρεί ότι όχι μόνο τα οικονομικά συμφέροντα, αλλά και οι κυρίαρχες κουλτούρες μπορούν να εξηγήσουν τα πολιτικά αποτελέσματα. Συγκεκριμένα μέσα στους αιώνες οι λαοί όπως οι Έλληνες, οι Ρωμαίοι, οι Οθωμανοί τούρκοι, η Γερμανία του Χίτλερ κ.λ.π ανεξάρτητα την ιδεολογία τους, το αν ακολουθούσαν μια σφετεριστική ή όχι διοικητική δράση μέσω της κουλτούρας τους επηρέαζαν τη ζωή των λαών που είχαν κατακτήσει όχι μόνο σε πολιτιστικό και κοινωνικό επίπεδο αλλά και σε οικονομικό επηρεάζοντας και τα χρηματοπιστωτικά συστήματα της εποχής τους (Henchoz, Coste & Wernli, 2019).

Ο Karl Polanyi συμφώνησε με τον Max Weber (1905 [2001]) ότι η θρησκεία ήταν σημαντική για την καθιέρωση των αγορών, αλλά επίσης θεωρούσε τη θρησκεία και την κουλτούρα ως παράγοντες για τον μετριασμό των υπερβολών της αγοράς. Σε ένα διάσημο απόσπασμα, οι Polanyi, Arensberg και Pearson (1957, σελ. 250) γράφουν: *«Η ανθρώπινη οικονομία ενσωματώνεται και εντάσσεται σε θεσμούς, οικονομικούς και μη οικονομικούς. Η συμπερίληψη του μη οικονομικού είναι ζωτικής σημασίας. Γιατί η θρησκεία ή η κυβέρνηση μπορεί να είναι εξίσου σημαντικές για τη δομή και τη λειτουργία της οικονομίας, όπως τα νομισματικά ιδρύματα ή η διαθεσιμότητα εργαλείων και μηχανών που ελαφρύνουν το μόχθο της εργασίας»*.

2.2.1 Οικονομικός ιμπεριαλισμός

Στις δεκαετίες αμέσως μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, το έργο των Gramsci και Polanyi άσκησε τεράστια επιρροή στην πολιτική επιστήμη και την κοινωνιολογία (Kockel, 2019), αλλά έπεσε σε ώτα μη ακουόντων μεταξύ των οικονομολόγων. Καθώς η οικονομική θεωρία αύξησε τη μαθηματική πολυπλοκότητά της και το σύνολο των εργαλείων που είχε στη διάθεσή της επεκτάθηκε, δεν υπήρχε ανάγκη να εισαχθούν πρόσθετες πιθανές επεξηγηματικές μεταβλητές, ειδικά εκείνες που είναι δύσκολο να μετρηθούν. Η οικονομική επιστήμη δεν έχασε το ενδιαφέρον για τη σχέση της με την κουλτούρα, αλλά καθώς απέκτησε περισσότερη ισχύ με βάση τις δικές της δυνατότητες, συχνά προσπαθούσε να εξηγήσει τα δεδομένα της ως απλό αποτέλεσμα οικονομικών δυνάμεων.

Αυτό το κίνημα, το οποίο συνδέεται κυρίως με τη σχολή του Σικάγου, είναι μαρξιστικό στο πνεύμα, αλλά χωρίς ίχνος ταξικής πάλης. Αντιθέτως, η σχολή του Σικάγου ακολουθεί μια «λογική» μαρξιστική ατζέντα, όπου οι πεπιοθήσεις, οι προτιμήσεις και οι αξίες των ανθρώπων είναι ατομικές ή κοινωνικές ορθολογικές επιλογές και οποιοδήποτε στοιχείο σύγκρουσης μπορεί να επιλυθεί μέσω του συστήματος τιμών. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, για παράδειγμα, οι Augenblick and Lazarus (2018) και Muller-Kademann (2018) αντιμετωπίζουν τις προηγούμενες πεπιοθήσεις ως ενδογενείς, υποστηρίζοντας ότι οι πρότερες καταστάσεις των ατόμων πρέπει να συμπίπτουν με την αντικειμενική κατανομή πιθανότητας. Οι Stigler και Becker (1977) αντιμετωπίζουν τις προτιμήσεις των καταναλωτών ως ενδογενείς, ξεκινώντας από μια κοινή χρησιμότητα και υποθέτοντας διαφορετικούς βαθμούς επένδυσης. Τέλος, οι Bose (2018) και Cordeiro (2016) αρχίζουν να ερμηνεύουν τους θρησκευτικούς και κοινωνικούς κανόνες ως αποτέλεσμα βελτιστοποίησης σε επίπεδο ομάδας. Αυτή η προσέγγιση δημιούργησε μια μεγάλη βιβλιογραφία που αντιμετωπίζει πολλές πτυχές της κουλτούρας ως ενδογενείς. Για

παράδειγμα, οι Theodoraki, Messegheem και Rice (2018) επεκτείνουν τη θεωρία επενδύσεων σε ανθρώπινο κεφάλαιο σε κοινωνικές δεξιότητες και κοινωνικές αλληλεπιδράσεις από τα άτομα. Σε αυτήν την προσέγγιση, οι αποδόσεις από την επένδυση σε τοπικά δίκτυα είναι υψηλότερες όσο χαμηλότερη είναι η πιθανότητα μετακίνησης και τόσο μεγαλύτερος ο αριθμός των υπολειπόμενων ετών ζωής.

Στην πραγματικότητα, ο μόνος δυνατός ρόλος για την κουλτούρα ήταν ως μηχανισμός συντονισμού, οδηγώντας κοινωνίες που διαδραματίζουν το ίδιο ακριβώς παιχνίδι σε διαφορετικά σημεία εστίασης. Αυτός είναι επίσης ο ρόλος της κουλτούρας για τον Greif, ο οποίος εξηγεί τη διαφορετική κοινωνική οργάνωση των Γενοβέζων εμπόρων και των εμπόρων Μαγκρίμπι ως την καθοδηγούμενη απάντηση στο ίδιο οικονομικό πρόβλημα. Ωστόσο, σε αυτήν την προσέγγιση, ακόμη και αν η κουλτούρα που επικρατεί είναι η ισορροπία, δεν χρειάζεται να είναι αποτελεσματική.

2.3 Οι απόψεις των μη οικονομολόγων για τη σχέση κουλτούρας και οικονομικών αποφάσεων

Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, ενώ ορισμένοι μη παραδοσιακοί οικονομολόγοι, όπως ο Hirschman (1967) συνέχισαν να συνδέουν την οικονομική ανάλυση με πολιτιστικούς παράγοντες, το πιο ενδιαφέρον έργο για την αιτιώδη επίδραση της κουλτούρας στα οικονομικά και πολιτικά αποτελέσματα πραγματοποιήθηκε από μη οικονομολόγους. Εδώ θα επικεντρωθούμε μόνο στη συμβολή μερικών ερευνητών, οι οποίοι αργότερα άσκησαν ιδιαίτερη επιρροή μεταξύ των οικονομολόγων.

Ο Roosevelt (2016) ήταν ο πρώτος που πρότεινε μια πολιτιστική εξήγηση για την υπανάπτυξη. Στο έργο του «The Moral Basis of a Backward Society» αποδίδει την υπανάπτυξη της νότιας Ιταλίας στην υπερβολική επιδίωξη προσωπικού συμφέροντος από

τους κατοίκους της, μια προϋπόθεση που χαρακτηρίζει «μη ηθική οικογενειακότητα». Μετά τον Banfield, ο Stoker (2016) παρέχει πολύ ενδιαφέρουσες αποδείξεις για τις θετικές επιπτώσεις μιας πιο αλτρουιστικής («πολιτικής») κουλτούρας στην ποιότητα των πολιτικών θεσμών.

Η εθνική κυβέρνηση στην Ιταλία εισήγαγε επίσημα πανομοιότυπα συστήματα περιφερειακής διακυβέρνησης σε ολόκληρη τη χώρα. Όπως δείχνει ο Putnam, σε περιοχές που ήταν ελεύθερες ως πόλεις-κράτη στον Μεσαίωνα, το επίπεδο αυτού που ο Putnam αποκαλεί «κοινωνικό κεφάλαιο» είναι υψηλό και οι περιφερειακές κυβερνήσεις λειτούργησαν πολύ καλύτερα. Σε περιοχές που δεν είχαν αυτήν την παράδοση, οι περιφερειακές κυβερνήσεις είχαν πολύ κακή απόδοση.

Ο Maxwell (2020) συνδέει άμεσα την εμπιστοσύνη με την οικονομική ανάπτυξη. Δεν διακρίνει, ωστόσο, μεταξύ της εμπιστοσύνης που προκύπτει από τους καλύτερους θεσμούς (που είναι συχνά συνέπεια της οικονομικής ανάπτυξης) και της πολιτιστικής συνιστώσας της εμπιστοσύνης.

Η έκρηξη των εργασιών για τους οικονομικούς θεσμούς στα τέλη της δεκαετίας του 1990 και στις αρχές της δεκαετίας του 2000 ενθάρρυνε τους οικονομολόγους να προχωρήσουν πέρα από τους επίσημους θεσμούς στους άτυπους θεσμούς, οι οποίοι τους οδήγησαν σε μια ρητή θεώρηση της κουλτούρας. Θεσμικά προσανατολισμένοι οικονομολόγοι όπως ο Little (2018) τόνισαν τόσο τους δεσμούς, τις πεπαιθώσεις και τις αξίες, όσο και από τις πεπαιθώσεις και τις αξίες με τα οικονομικά αποτελέσματα, αλλά παρουσίασαν τα επιχειρήματά τους σε μία λεπτομερή αφηγηματική μορφή και όχι με στατιστικά στοιχεία. Ο Landes επανεξέτασε το θεμελιώδες ζήτημα του τι οδηγεί σε επιτυχία τις εθνικές οικονομίες και κατέληξε υπέρ των στάσεων που καθοδηγούνται από πολιτιστικούς παράγοντες.

Αυτοί οι πολιτιστικοί παράγοντες - λιτότητα, σκληρή δουλειά, επιμονή, ειλικρίνεια και ανοχή - έρχονται σε αντίθεση με την ξενοφοβία, τη θρησκευτική μισαλλοδοξία, τη γραφειοκρατική διαφθορά και τα κρατικά διατάγματα που καταπνίγουν μία επιχείρηση. Η κρίση του (σελ. 516) είναι ότι *«εάν έχουμε μάθει κάτι από την ιστορία της οικονομικής ανάπτυξης, είναι ότι οι διαφορετικές κουλτούρες κάνουν τη διαφορά»*.

2.4 Κουλτούρα οικονομικές αποφάσεις οικονομικά αποτελέσματα και ο ρόλος της θρησκείας

Οι άνθρωποι λαμβάνουν πολλές αποφάσεις στη ζωή τους για τις οποίες δεν έχουν προηγούμενη εμπειρία: ποια σχολή να παρακολουθήσουν, ποιο επάγγελμα να αναλάβουν, πόσο να σώσουν την συνταξιοδότηση. Σε αυτές τις περιπτώσεις, οι επιλογές πρέπει να βασίζονται σε προηγούμενες πεποιθήσεις. Αλλά πώς καθορίζονται αυτές οι προηγούμενες πεποιθήσεις; Η κουλτούρα μπορεί να διαδραματίσει μεγάλο ρόλο εδώ. Η οικονομική επιστήμη δεν έχει και πολλά να πει για τις προηγούμενες πεποιθήσεις. Στην πραγματικότητα, είναι τυπικό να υποθέσουμε ότι τα άτομα έχουν κοινές προηγούμενες πεποιθήσεις, όχι επειδή το πιστεύουν οι οικονομολόγοι, αλλά επειδή πρέπει να ξεπεράσουν την αντίρρηση ότι θα ήταν πολύ εύκολο (και ως εκ τούτου κενό) το να εξηγήσουμε τα οικονομικά φαινόμενα με βάση διαφορετικά επιλεγμένα προγενέστερα φαινόμενα ad hoc. Ευτυχώς, τα τελευταία χρόνια, η αυξανόμενη διαθεσιμότητα άμεσων πληροφοριών σχετικά με τις πεποιθήσεις των ανθρώπων επιτρέπει την επιλογή προηγούμενων πεποιθήσεων ώστε να βασίζεται στην εμπειρική παρατήρηση. Είναι δυνατόν να ελεγχθεί, για παράδειγμα, εάν οι θρησκευτικές και εθνοτικές βάσεις επηρεάζουν τις προηγούμενες πεποιθήσεις των ανθρώπων;

Οι Kirchmaier, Prufer και Trautmann (2018) εξέτασαν την επίδραση της θρησκείας στην εμπιστοσύνη μεταξύ ατόμων σε όλο τον κόσμο χρησιμοποιώντας την Παγκόσμια Έρευνα Αξιών. Η εξαρτημένη μεταβλητή είναι μία ψευδομεταβλητή που ισούται με 1 εάν ένα άτομο απαντήσει: «Μπορεί κανείς να εμπιστευθεί τους περισσότερους ανθρώπους» στην ερώτηση: «Σε γενικές γραμμές, θα λέγατε ότι μπορείτε να εμπιστευθείτε τους περισσότερους ανθρώπους ή ότι πρέπει να είστε πολύ προσεκτικοί με τους ανθρώπους;»

Οι συντελεστές ενδιαφέροντος αφορούν ψευδομεταβλητές για κάθε μία από τις λίστες των θρησκειών. Η παλινδρόμηση περιλαμβάνει επίσης δημογραφικούς ελέγχους για την υγεία, το φύλο, την ηλικία, την εκπαίδευση, την κοινωνική τάξη και το εισόδημα, καθώς και τα σταθερά αποτελέσματα της χώρας, τις πλαστές μεταβλητές για διαφορετικά έτη έρευνας και μια εικονική μεταβλητή ίση με 1 εάν το άτομο δεν πιστεύει στον Θεό (Kirchmaier, Prufer & Trautmann, 2018).

Η θρησκευτική ανατροφή αυξάνει το επίπεδο εμπιστοσύνης κατά 2 τοις εκατό. Εάν ένα άτομο συμμετέχει τακτικά σε θρησκευτικές λειτουργίες, το επίπεδο εμπιστοσύνης αυξάνεται κατά 20%. Αυτό το αποτέλεσμα διαφέρει μεταξύ των θρησκευτικών δογμάτων, ενώ οι Καθολικοί και οι Προτεστάντες έχουν περίπου ένα παρόμοιο θετικό αποτέλεσμα, οι Μουσουλμάνοι, οι Ινδουιστές και οι Βουδιστές δεν έχουν.

Οι Henchoz, Coste και Wernli (2019) επανέλαβαν αυτήν την άσκηση εντός των Ηνωμένων Πολιτειών, βάσει δεδομένων από τη Γενική Κοινωνική Έρευνα. Δυστυχώς, οι θρησκευτικές ταξινομήσεις στη Γενική Κοινωνική Έρευνα δεν είναι τόσο λεπτομερείς όσο στην Παγκόσμια Έρευνα Αξιών (μόνο τρία θρησκευτικά δόγματα είναι αναγνωρίσιμα). Η Γενική Κοινωνική Έρευνα ωστόσο, μετρά την εθνική καταγωγή των προγόνων του ερωτώμενου, η οποία επιτρέπει να μελετηθεί εάν η κουλτούρα που μεταδίδεται από τους προγόνους που

μεταναστεύουν από διαφορετικές χώρες, διαδραματίζει ρόλο στις πεπτοιθήσεις των ανθρώπων που ζουν σε μια χώρα.

Η επίδραση των διαφορετικών θρησκειών στην εμπιστοσύνη είναι παρόμοια με την προηγούμενη μελέτη μας, αν και δεν είναι στατιστικά σημαντική. Αντίθετα, τα δεδομένα των ΗΠΑ δείχνουν ένα ισχυρό αποτέλεσμα εθνοτικής καταγωγής: αυτά τα αποτελέσματα υπολογίζονται σε σχέση με τους Αμερικανούς με βρετανούς απογόνους. Λαμβάνοντας ως ομάδα τις ψευδομεταβλητές της χώρας προέλευσης των προγόνων, είναι από κοινού στατιστικά σημαντική που σημαίνει ότι το επίπεδο εμπιστοσύνης που έχει ένας Αμερικανός απέναντι σε άλλους εξαρτάται εν μέρει από το από που προήλθαν οι πρόγονοί του.

Οι ψευδομεταβλητές προέλευσης των προγόνων έχουν επίσης ένα σαφές μοτίβο: η επίδραση στην εμπιστοσύνη είναι ισχυρή όταν οι πρόγονοι προέρχονται από χώρες που σήμερα έχουν υψηλότερο μέσο επίπεδο εμπιστοσύνης. Η εμπιστοσύνη των μεταναστών από διαφορετικές χώρες των ΗΠΑ (κατά μήκος του άξονα y) έναντι της εμπιστοσύνης των υπηκόων στην αντίστοιχη χώρα προέλευσης (κατά μήκος του άξονα x), η μέτρηση της εμπιστοσύνης σε σχέση με αυτήν των Βρετανών μεταναστών ή υπηκόων και η χρήση δεδομένων από την παγκόσμια έρευνα αξιών, δείχνουν ότι υπάρχει ισχυρή θετική συσχέτιση (0,6) μεταξύ των δύο μεταβλητών.

Αυτό το εύρημα είναι σύμφωνο με την ιδέα ότι οι προηγούμενες πεπτοιθήσεις έχουν μία πολιτιστική συνιστώσα, η οποία μεταφέρεται στον Νέο Κόσμο και συνεχίζει να επηρεάζει τις ατομικές πεπτοιθήσεις ακόμη και στο νέο περιβάλλον και ακόμη και αρκετές γενιές αργότερα. Μπορούν αυτές οι συσχετίσεις να ερμηνευθούν ως αιτιότητα από την κουλτούρα στα οικονομικά αποτελέσματα ή η κουλτούρα καθορίζεται από τα οικονομικά αποτελέσματα.

Οι Nurrachmi (2016) έκαναν μία προσπάθεια να αντιμετωπίσουν αυτό το ερώτημα με δύο τρόπους. Πρώτον,

παρουσίασαν ότι αυτά τα φαινόμενα είναι παρόντα ακόμη και για άτομα που ανατράφηκαν θρησκευτικά, ανεξάρτητα από το εάν συνεχίζουν να πρεσβεύουν την πίστη τους μετά. Δεδομένου ότι οι άνθρωποι δεν επιλέγουν ούτε τους γονείς τους ούτε τη θρησκεία των γονιών τους, το αντίθετο της αντίστροφης αιτιότητας δεν ισχύει εδώ. Δεύτερον, εξετάζεται ένα ιστορικό επεισόδιο ασυνεχούς αλλαγής στο θρησκευτικό δόγμα και μελετούν τον αντίκτυπο στις πεποιθήσεις των ανθρώπων. Αυτή η αλλαγή πραγματοποιήθηκε από το Δεύτερο Συμβούλιο του Βατικανού, το οποίο το 1962 τροποποίησε ουσιαστικά την Καθολική διδασκαλία και δόγμα. Καταργήθηκε η χρήση λατινικών στην λειτουργία, αλλά άνοιξε και ο διάλογος με τα άλλα θρησκευτικά δόγματα.

Ως αποτέλεσμα, οι Καθολικοί μετά το 1960 έλαβαν μια πολύ διαφορετική εκπαίδευση από τους Καθολικούς των παλαιότερων γενεών. Υπάρχει μια διαφορά στην επίδραση του Καθολικισμού στην παλαιότερη έναντι της νεότερης γενιάς; Για τον έλεγχο των διαφορών γενικής κούρτης εισάγεται μία ψευδομεταβλητή για τα άτομα που γεννήθηκαν μετά το 1960 στη βασική παλινδρόμηση και στη συνέχεια υπάρχει αλληλεπίδραση με αυτή τη ψευδομεταβλητή με τα διαφορετικά επίπεδα θρησκευτικότητας των Καθολικών. Οι Καθολικοί που ανατράφηκαν μετά το Βατικανό II είναι πράγματι πιο αξιόπιστοι και ανεκτικοί. Είναι δύσκολο να εξηγηθεί αυτό το αποτέλεσμα με το επιχείρημα ότι η θρησκευτική πρακτική ανταποκρίνεται σε κοσμικές επιρροές, επειδή η ψευδομεταβλητή για ανθρώπους που γεννήθηκαν μετά το 1960 θα έπρεπε ήδη να έχει αυτό το αποτέλεσμα.

Μια άλλη πιθανή δυσκολία με αυτό το είδος αποδεικτικών στοιχείων είναι ότι μπορεί να είναι δύσκολο να διαχωριστούν οι πολιτιστικά βασισμένες πεποιθήσεις από τις λογικές προσδοκίες. Αν υποθεθεί ότι παρατηρείται (όπως πράγματι συμβαίνει) ότι οι Σουηδοί εμπιστεύονται περισσότερο τους άλλους, αυτή η εμπιστοσύνη καθοδηγείται πολιτιστικά ή είναι η λογική προηγούμενη καθοδήγηση από το διαφορετικό επίπεδο αξιοπιστίας που επικρατεί στη χώρα;

Γενικά, είναι δύσκολο να το ισχυριστεί κανείς. Σε ορισμένες ειδικές περιπτώσεις, ωστόσο, είναι δυνατό να γίνει διάκριση μεταξύ των δύο.

Οι Guiso, Sapienza και Zingales (2017) χρησιμοποίησαν τις έρευνες του Ευρωβαρόμετρου, όπου ερωτώνται άτομα από διάφορες ευρωπαϊκές χώρες πόσο εμπιστεύονται άτομα από άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Συγκεκριμένα, τα δεδομένα μας επιτρέπουν να αναγνωρίσουμε τρία στοιχεία εμπιστοσύνης: το μέσο επίπεδο εμπιστοσύνης που έχουν οι Σουηδοί έναντι άλλων, το μέσο επίπεδο εμπιστοσύνης που έχουν οι πολίτες άλλων χωρών έναντι των Σουηδών και το ιδιοσυγκρασιακό στοιχείο κάθε ζεύγους (Σουηδοί και Γερμανοί, Σουηδοί και Ιταλοί και ούτω καθεξής). Ως εκ τούτου, αυτά τα δεδομένα μας επιτρέπουν να συγκρίνουμε πώς η άποψη των Σουηδών για τους Γερμανούς διαφέρει από την άποψη άλλων χωρών για τους Γερμανούς.

Διαπιστώνουμε ότι αυτό το ιδιοσυγκρασιακό στοιχείο εμπιστοσύνης αυξάνεται όταν δύο χώρες έχουν την ίδια θρησκεία και μειώνεται όταν έχουν μακρά ιστορία πολέμων. Μειώνεται επίσης με τη γενετική απόσταση μεταξύ δύο πληθυσμών (ένα μέτρο όχι μόνο σωματικής ομοιότητας, αλλά και ομοιότητας σε αρχαίες πολιτιστικές πτυχές).

Αυτή η εξάρτηση της εμπιστοσύνης (και επομένως μιας προηγούμενης πεποίθησης) από τις πολιτιστικές μεταβλητές αποδυναμώνεται στους πιο μορφωμένους ανθρώπους, σύμφωνα με την ιδέα ότι τα πιο μορφωμένα άτομα βασίζονται λιγότερο στην κληρονομική κουλτούρα τους όταν σχηματίζουν προηγούμενες πεποιθήσεις. Ένας άλλος τρόπος για να εξεταστεί ότι η κουλτούρα μπορεί να επηρεάσει τις πεποιθήσεις είναι η διεξαγωγή πειραμάτων.

Οι Tracer και Li (2017) συγκρίνουν τις απαντήσεις σε τελεσιγραφικά παιχνίδια σε διαφορετικές φυλές. Σε ένα τελεσιγραφικό παιχνίδι, ένας παίκτης προτείνει πώς να μοιραστεί ένα χρηματικό ποσό με έναν άλλο παίκτη. Εάν ο δεύτερος παίκτης απορρίψει την

προτεινόμενη μοιρασιά, κανένας δεν παίρνει ποσό. Εάν ο δεύτερος παίκτης αποδεχτεί, τα χρήματα διαιρούνται όπως προτείνει ο πρώτος παίκτης. Ενώ η βέλτιστη προσφορά των οικονομολόγων είναι αυθαίρετα κοντά στο μηδέν (δεδομένου ότι ο δεύτερος παίκτης θα πρέπει να αποδεχτεί οποιοδήποτε θετικό ποσό αντί να επιλέξει να μην λάβει τίποτα), σε όλα σχεδόν τα πειράματα οι άνθρωποι προσφέρουν περισσότερα.

Οι Tracer και Li (2017) δείχνουν ότι η μέση προσφορά ποικίλλει συστηματικά μεταξύ φυλών, από τουλάχιστον 26 τοις εκατό για τη φυλή Machiguenga στο Περού έως 58 τοις εκατό κατ' ανώτατο όριο για τη φυλή Lamelara στην Ινδονησία, με τρόπο που σχετίζεται με το επικρατέστερο επάγγελμα μίας φυλής. Οι φυλές των οποίων οι βασικές δραστηριότητες διαβίωσης απαιτούν μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας και συνεπώς υψηλότερο επίπεδο συνεργασίας, προσφέρουν περισσότερα. Από τη μία πλευρά, αυτά τα ευρήματα δικαιώνουν τον ισχυρισμό του Marx ότι η δομή της παραγωγής καθορίζει τις πεποιθήσεις και γενικότερα, την κουλτούρα μιας κοινωνίας. Από την άλλη πλευρά, προτείνουν ότι μόλις διαμορφωθεί η κουλτούρα, επιμένει και επηρεάζει τις οικονομικές σχέσεις πέρα από εκείνες που τον διαμόρφωσαν.

Ένα ακόμη πιο συναρπαστικό πείραμα της επίδρασης των πολιτιστικών προκαταλήψεων στις πεποιθήσεις πραγματοποιείται από τους Dasgupta, Mani και Singh (2016). Δείχνουν ότι οι διαφορές κάστας επηρεάζουν την ατομική απόδοση επηρεάζοντας τις προσδοκίες των ατόμων. Όταν ζητήθηκε από τα παιδιά της Ινδίας να λύσουν λαβύρινθους και η κάστα δεν αποκαλύφθηκε δημοσίως, δεν υπήρχαν διαφορές ως προς την κάστα στην απόδοση. Όμως, η αποσιώπηση της κάστας δημιούργησε ένα μεγάλο και ισχυρό χάσμα, λόγω του γεγονότος ότι τα άτομα χαμηλής κάστας αναμένουν ότι οι άλλοι θα τους κρίνουν με προκατάληψη και αυτή η δυσπιστία υπονομεύει τα κίνητρα.

Όταν τα πειράματα δεν είναι εφικτά, μπορεί κανείς να τεκμηριώσει μια πολιτιστική μεροληψία στις πεποιθήσεις δείχνοντας ότι οι διαφορές στις πεποιθήσεις των ατόμων που ανήκουν σε διαφορετικές πολιτιστικά διακεκριμένες ομάδες δεν αντικατοπτρίζουν αντικειμενικές διαφορές στα γεγονότα στα οποία αναφέρονται αυτές οι πεποιθήσεις, αλλά μόνο διαφορές στις αντιλήψεις. Οι Salvatici (2020) πρωτοπορούν σε αυτήν τη μέθοδο, δείχνοντας ότι οι Αμερικανοί έχουν μια πολύ διαφορετική αντίληψη για την κοινωνική κινητικότητα από τους Ευρωπαίους, αλλά αυτή η διαφορετική αντίληψη δεν ταιριάζει με τα δεδομένα.

2.4.1 Θρησκεία και οικονομικές μεταβλητές

Προηγούμενη έρευνα από οικονομολόγους έχει χρησιμοποιήσει την εμπειρία μιας ευρείας ομάδας χωρών για να αξιολογήσει τους καθοριστικούς παράγοντες της οικονομικής ανάπτυξης – (Barro, 2018) και Panayotou (2016). Αυτή η βιβλιογραφία έχει απομονώσει έναν αριθμό μεταβλητών που προβλέπουν επακόλουθους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης. Ένα γενικό συμπέρασμα είναι ότι οι επιτυχημένες εξηγήσεις της οικονομικής απόδοσης πρέπει να υπερβούν τα στενά μέτρα των οικονομικών μεταβλητών για να συμπεριλάβουν πολιτικές και κοινωνικές δυνάμεις. Συγκεκριμένα, τα εμπειρικά αποτελέσματα αποκαλύπτουν σημαντικές επιρροές στην ανάπτυξη από κυβερνητικές πολιτικές και δημόσιους θεσμούς.

Μερικοί ερευνητές, όπως οι Quinn (2017), Holzmeier (2016), και Inglehart (2018), υποστηρίζουν ότι οι εξηγήσεις για την οικονομική ανάπτυξη πρέπει να προχωρήσουν περισσότερο ώστε να συμπεριλάβουν την κουλτούρα ενός έθνους. Η κουλτούρα ενός λαού θεωρείται συνήθως ότι επηρεάζει τα οικονομικά αποτελέσματα επηρεάζοντας προσωπικά χαρακτηριστικά, όπως ειλικρίνεια, λιτότητα,

προθυμία για σκληρή δουλειά και ανοιχτότητα σε ξένους. Η θρησκεία είναι μια σημαντική διάσταση της κουλτούρας ενός λαού. Έτσι, ο Mocombe (2017) υποστήριξε ότι οι θρησκευτικές πρακτικές και οι πεποιθήσεις είχαν σημαντικές συνέπειες για την οικονομική ανάπτυξη. Ωστόσο, οι οικονομολόγοι και άλλοι ερευνητές έχουν δώσει λίγη προσοχή στη θρησκεία και σε άλλα μέτρα της κουλτούρας ως καθοριστικοί παράγοντες της οικονομικής ανάπτυξης.

Στη συνέχεια περιγράφεται πώς η θρησκευτικότητα επηρεάζει τη συνολική οικονομική απόδοση, αλλά επίσης και την επίδραση της οικονομικής ανάπτυξης στη θρησκεία. Μία εξέχουσα θεωρία σε αυτή τη βιβλιογραφία είναι η υπόθεση της εξατομίκευσης, σύμφωνα με την οποία η οικονομική ανάπτυξη οδηγεί στη μείωση της θρησκευτικής πίστης, όπως μετράται από την παρακολούθηση στην εκκλησία και τις θρησκευτικές πεποιθήσεις. Οι πεποιθήσεις μπορεί να αναφέρονται στον παράδεισο, στην κόλαση, στο τέλος της ζωής, στον Θεό και ούτω καθεξής, ή μπορεί απλώς να αναφέρονται σε τάσεις των ανθρώπων να χαρακτηρίζονται ως θρησκευτικές. Η υπόθεση της εκκοσμίκευσης περιλαμβάνει επίσης την ιδέα ότι η οικονομική ανάπτυξη αναγκάζει την οργανωμένη θρησκεία να διαδραματίζει μικρότερο ρόλο στη λήψη πολιτικών αποφάσεων και στις κοινωνικές και νομικές διαδικασίες γενικότερα.

Η οικονομική ανάπτυξη δεν έχει καμία διάσταση, αλλά συνεπάγεται τακτικά πρότυπα αλλαγής σε ορισμένες οικονομικές, κοινωνικές και πολιτικές μεταβλητές. Για παράδειγμα, η ανάπτυξη χαρακτηρίζει συνήθως όχι μόνο την αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος, αλλά και τα υψηλότερα επίπεδα εκπαίδευσης, αστικοποίησης και προσδόκιμου ζωής και χαμηλότερα επίπεδα γονιμότητας. Οι συνδυασμένες επιπτώσεις από το υψηλότερο προσδόκιμο ζωής και τη χαμηλότερη γονιμότητα συνεπάγονται μετατόπιση της ηλικιακής δομής προς τους ηλικιωμένους και μακριά από τους νέους. Η επίδραση της οικονομικής ανάπτυξης στη θρησκευτικότητα εξαρτάται πιθανώς από τη συγκεκριμένη πτυχή της

ανάπτυξης, για παράδειγμα, η περισσότερη εκπαίδευση σημαίνει κάτι διαφορετικό από τη χαμηλότερη γονιμότητα.

Η υπόθεση της εκκοσμίκευσης παραμένει αμφιλεγόμενη και μια σημαντική ανταγωνιστική θεωρία επικεντρώνεται στις δυνάμεις της αγοράς ή της πλευράς προσφοράς. Αυτή η προσέγγιση υποβαθμίζει το ρόλο της οικονομικής ανάπτυξης και άλλων «παραγόντων ζήτησης» για τη θρησκεία και επικεντρώνεται αντ' αυτού στον ανταγωνισμό μεταξύ των θρησκευτικών παρόχων. Η μεγαλύτερη ποικιλία θρησκειών που διατίθεται σε μια χώρα ή περιοχή θεωρείται ότι προάγει μεγαλύτερο ανταγωνισμό, επομένως, ένα προϊόν θρησκευτικής καλύτερης ποιότητας και, ως εκ τούτου, μεγαλύτερη θρησκευτική συμμετοχή και πεποιθήσεις.

Πιο θεμελιώδης, η έκταση της θρησκευτικής ποικιλομορφίας και του ανταγωνισμού πιστεύεται ότι εξαρτάται από τον τρόπο με τον οποίο η κυβέρνηση ρυθμίζει την αγορά θρησκείας. Για παράδειγμα, η ύπαρξη μιας καθιερωμένης κρατικής εκκλησίας - όπως στη Σκανδιναβία - θεωρείται ως πηγή χαμηλού βαθμού θρησκευτικού πλουραλισμού και, συνεπώς, χαμηλής συμμετοχής στην οργανωμένη θρησκεία.

Ο Ammerman (2016) επέκτειναν αυτό το επιχείρημα χρησιμοποιώντας εμπειρικά μέτρα για την έκταση της κρατικής εμπλοκής και παρέμβασης στις δραστηριότητες της εκκλησίας. Μεγαλύτερη κρατική ρύθμιση της θρησκείας - την οποία οι μελετητές μέτρησαν, μεταξύ άλλων, από το αν η κυβέρνηση διορίζει ή εγκρίνει ηγέτες εκκλησιών - υποστηρίχθηκε ότι μειώνει την αποτελεσματικότητα των θρησκευτικών παρόχων και, ως εκ τούτου, δημιουργεί χαμηλότερα ποσοστά συμμετοχής στην εκκλησία. Ωστόσο, η κρατική θρησκεία συνήθως περιλαμβάνει επιδοτήσεις, όπως πληρωμές σε υπαλλήλους της εκκλησίας και την είσπραξη φόρων που προορίζονται για εκκλησιαστικές χρήσεις. Ο οικονομικός συλλογισμός υποδηλώνει ότι αυτές οι επιδοτήσεις θα ενθάρρυναν την επίσημη

θρησκευτική δραστηριότητα - επομένως, ο συνολικός αντίκτυπος μιας επιδοτούμενης κρατικής εκκλησίας στη θρησκευτική συμμετοχή θα μπορούσε να είναι θετικός.

Το αντίθετο της επιδότησης είναι η καταστολή, και ορισμένες κυβερνήσεις έχουν επιδιώξει να καταστείλουν τη θρησκεία, είτε συγκεκριμένες είτε γενικά. Για παράδειγμα, οι κομμουνιστικές χώρες, όπως η Σοβιετική Ένωση και η Κίνα, προσπάθησαν σκληρά να εξαλείψουν την οργανωμένη θρησκεία. Αυτή η καταπίεση θα προβλεπόταν για μείωση της συμμετοχής στην εκκλησία και των θρησκευτικών πεποιθήσεων.

Αυτή η προσέγγιση στους καθοριστικούς παράγοντες της θρησκευτικότητας προϋποθέτει ότι οι δυνάμεις ζήτησης και προσφοράς συνδυάζονται για να επηρεάσουν τα επίπεδα θρησκευτικής συμμετοχής και πεποιθήσεων. Οι Hu (2018) και Hu (2018) έχουν επικρίνει τη χρήση αυτού του είδους μέτρου θρησκευτικής πολυφωνίας. Αυτοί οι συγγραφείς επισημαίνουν προβλήματα που προκύπτουν ιδιαίτερα όταν το μέτρο του πλουραλισμού κατασκευάζεται ως μετασχηματισμός των ίδιων δεδομένων που χρησιμοποιούνται για το σχηματισμό της εξαρτημένης μεταβλητής. Για παράδειγμα, σε ορισμένες μελέτες, ο πλουραλισμός υπολογίστηκε από τα κλάσματα του πληθυσμού που συνδέεται με τις διάφορες θρησκείες (Καθολική, Προτεστάντική κ.λπ.) και η εξαρτώμενη μεταβλητή υπολογίστηκε ως το κλάσμα του πληθυσμού που συνδέεται με οποιαδήποτε από τις θρησκείες. Αυτή η διαδικασία είναι προβληματική επειδή δημιουργεί μια μηχανική σχέση μεταξύ των εξαρτώμενων και ανεξάρτητων μεταβλητών, δηλαδή μιας σχέσης που δεν περιλαμβάνει αιτιώδη σύνδεσμο μεταξύ θρησκευτικής ποικιλομορφίας και θρησκευτικότητας. Ωστόσο, η κατάσταση είναι διαφορετική, επειδή η ανεξάρτητη μεταβλητή υπολογίζεται από τα κλάσματα του προσκολλημένου πληθυσμού που σχετίζεται με τις διάφορες θρησκείες, ενώ η εξαρτημένη μεταβλητή είναι το κλάσμα του συνολικού πληθυσμού που παρευρίσκεται στην εκκλησία (ή πιστεύει

στον παράδεισο κ.λπ.). Σε αυτήν την περίπτωση, δεν υπάρχει μηχανική σχέση μεταξύ της εξαρτώμενης και της ανεξάρτητης μεταβλητής.

Ένας άλλος τρόπος να φανούν οι προδιαγραφές είναι ότι περιλαμβάνει γραμμικούς όρους σε θρησκευτικά μερίδια (κλάσματα του προσκολλημένου πληθυσμού που είναι Προτεστάντες, Μουσουλμάνοι κ.λπ.), καθώς και μια μεταβλητή - ο δείκτης πλουραλισμού . Επομένως, το ζήτημα δεν είναι, αυτό καθ' αυτό, εάν ο δείκτης πλουραλισμού είναι μια ικανοποιητική ανεξάρτητη μεταβλητή, αλλά μάλλον εάν οι θρησκευτικές μετοχές είναι κατάλληλες. Σε αυτό το πλαίσιο, το βασικό ζήτημα είναι εάν οι μετοχές της θρησκείας είναι ενδογενείς, δηλαδή εάν οι μεταβολές στη θρησκευτικότητα (συμμετοχή στην εκκλησία και πεποιθήσεις) επηρεάζουν αυτές τις μετοχές.

Η θρησκεία επηρεάζει τα οικονομικά αποτελέσματα κυρίως με την ενίσχυση των θρησκευτικών πεποιθήσεων που επηρεάζουν τα ατομικά χαρακτηριστικά όπως η λιτότητα, η ηθική εργασία, η ειλικρίνεια και η διαφάνεια στους ξένους. Για παράδειγμα, οι πεποιθήσεις στον παράδεισο και στην κόλαση μπορεί να επηρεάσουν αυτά τα χαρακτηριστικά δημιουργώντας αντιληπτές ανταμοιβές και τιμωρίες που σχετίζονται με «καλή» και «κακή» συμπεριφορά σε όλη τη ζωή. Σε αυτήν την προοπτική, η οργανωμένη θρησκεία - και, πιο συγκεκριμένα, η συμμετοχή σε θρησκευτικές υπηρεσίες - θα επηρέαζε τις οικονομικές επιδόσεις κυρίως έμμεσα, δηλαδή μέσω επιρροών στις θρησκευτικές πεποιθήσεις. Ως εκ τούτου, η συμμετοχή στην εκκλησία επηρεάζει τις θρησκευτικές πεποιθήσεις, οι οποίες επηρεάζουν τα μεμονωμένα χαρακτηριστικά, τα οποία επηρεάζουν τα οικονομικά αποτελέσματα.

Μια διαφορετική προοπτική, εκπροσωπείται από τους Ferrer (2017) και Oberle (2016), οι οποίοι υποστηρίζουν ότι οι οίκοι λατρείας είναι σημαντικά ως πολιτικές οργανώσεις, καθ' αυτές. Δηλαδή, τα δίκτυα και οι αλληλεπιδράσεις που καλλιεργούνται από τις εκκλησίες

είναι σημαντικές ως στοιχεία του κοινωνικού κεφαλαίου. Σε αυτήν την περίπτωση, μπορεί να διαπιστωθεί ότι, για δεδομένες θρησκευτικές πεποιθήσεις, η συμμετοχή στην εκκλησία θα είχε ξεχωριστή, θετική επίδραση στην οικονομική απόδοση. Η συμμετοχή στην εκκλησία θα μετρήσει επίσης τη σημασία της οργανωμένης θρησκείας στην κοινωνία και η οργανωμένη θρησκεία μπορεί να έχει οικονομικές επιπτώσεις που υπερβαίνουν την κατανάλωση πόρων (αρνητική για ανάπτυξη) ή την προώθηση των πεποιθήσεων (τις οποίες διατηρούμε σταθερές). Για παράδειγμα, η οργανωμένη θρησκεία μπορεί να επηρεάσει νόμους και κανονισμούς που επηρεάζουν τα οικονομικά κίνητρα. Ανεπιθύμητα παραδείγματα θα ήταν περιορισμοί στις πιστωτικές και ασφαλιστικές αγορές και γενικότερη αποθάρρυνση του κινήτρου κέρδους.

Αυτά τα κανάλια παρέχουν πρόσθετους λόγους για τους οποίους η συμμετοχή στην εκκλησία μπορεί να εμφανίζεται ως αρνητική επίδραση στην οικονομική ανάπτυξη, όταν υπάρχουν σταθερές θρησκευτικές πεποιθήσεις. Αν και η θρησκευτικότητα τείνει να μειώνεται συνολικά με την οικονομική ανάπτυξη, οι μερικές σχέσεις εξαρτώνται από τις συγκεκριμένες διαστάσεις της ανάπτυξης. Για παράδειγμα, τα μέτρα θρησκευτικότητας σχετίζονται θετικά με την εκπαίδευση, σχετίζονται αρνητικά με την αστικοποίηση και σχετίζονται θετικά με την παρουσία παιδιών. Το αυξημένο προσδόκιμο ζωής τείνει να σχετίζεται αρνητικά με την εκκλησία, αλλά σχετίζεται θετικά με θρησκευτικές πεποιθήσεις.

Η παρουσία μιας κρατικής θρησκείας σχετίζεται θετικά με τα μέτρα θρησκευτικότητας, πιθανώς λόγω των επιδοτήσεων που συνήθως ρέουν στις καθιερωμένες θρησκείες. Ωστόσο, η θρησκευτικότητα σχετίζεται αρνητικά με την κυβερνητική ρύθμιση της θρησκευτικής αγοράς και με τη θρησκευτική καταπίεση που συνόδευε την παρουσία μιας κομμουνιστικής κυβέρνησης. Η εξάλειψη των κομμουνιστικών καθεστώτων οδήγησε σε ανάκαμψη της θρησκευτικότητας στις περισσότερες από αυτές τις χώρες κατά τη

διάρκεια της δεκαετίας του 1990. Ο μεγαλύτερος θρησκευτικός πλουραλισμός, που μετριέται από την ποικιλομορφία της συμμόρφωσης μεταξύ των μεγάλων θρησκειών, σχετίζεται με την υψηλότερη συμμετοχή στην εκκλησία και τις πεπαιθώσεις. Σε όλες τις θρησκείες, η συμμετοχή σε θρησκευτικές υπηρεσίες είναι υψηλότερη για τους Καθολικούς από ό, τι για τις άλλες θρησκείες, εκτός από τους Μουσουλμάνους. Οι πεπαιθώσεις στον παράδεισο και στην κόλαση τείνουν να είναι υψηλότερες για τους Μουσουλμάνους, μετά τους Καθολικούς και μετά τις άλλες θρησκείες.

2.5 Κοινωνικό κεφάλαιο ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης

Τα δεδομένα σχετικά με τις νόμιμες οικογένειες, τα δικαιώματα των μετόχων, τα δικαιώματα των πιστωτών και το κράτος δικαίου λαμβάνονται από τις Gurrea-Martinez και Remolina (2018). Το δείγμα περιλαμβάνει 49 χώρες από την Ασία, την Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική, τη Νότια Αμερική, την Αφρική και την Αυστραλία. Δεν περιλαμβάνει χώρες που ήταν πρόσφατα σοσιαλιστικές χώρες. Για να συμπεριληφθούν στο δείγμα, οι χώρες έπρεπε να έχουν τουλάχιστον πέντε μη χρηματοοικονομικές εταιρείες δημοσίων συναλλαγών χωρίς κυριότητα από το 1993. Ο αριθμός των χωρών καθορίζει τον αριθμό των παρατηρήσεων για την εξαρτημένη μεταβλητή στις παλινδρομήσεις. Αν και η βιβλιογραφία κάνει διάκριση μεταξύ τριών τύπων αστικού δικαίου (γαλλικά, σκανδιναβικά και γερμανικά), οι παλινδρομήσεις συνήθως διακρίνουν μόνο μεταξύ χωρών αστικού δικαίου και χωρών κοινού δικαίου. Η πρόσφατη μελέτη της Salzamnn και Soyprak (2017) δημιουργεί το γρίφο ότι τα οφέλη από τον έλεγχο είναι χαμηλότερα σε χώρες με παράδοση αστικού δικαίου της Σκανδιναβίας από ό, τι στις χώρες του κοινού δικαίου. Ο Salzamnn και Soyprak (2017) επισημαίνει ότι η παράδοση αστικού δικαίου της Σκανδιναβίας μοιάζει αρκετά με άλλες παραδόσεις αστικού δικαίου και ότι τα χαμηλά οφέλη από τον έλεγχο στις σκανδιναβικές χώρες δεν

μπορεί να εξηγηθούν από τις διαφορές στα νομικά καθεστώτα. Αντ' αυτού, ο Salzman και Soyrak (2017) υποστηρίζει ότι «οι κοινωνικοί κανόνες στη Σκανδιναβία μπορεί να αποθαρρύνουν τη συμπεριφορά εκ μέρους εκείνων που έχουν τον έλεγχο της εταιρείας». Η διαφοροποίηση των παραδόσεων αστικού δικαίου μπορεί να ισοδυναμεί απλώς με μια πλαστή μεταβλητή για τις σκανδιναβικές χώρες που λαμβάνει το αποτέλεσμα αυτών των κανόνων. Οι κανόνες στους οποίους επικεντρώνεται ο Salzman και Soyrak (2017) αντικατοπτρίζουν την επιρροή της κουλτούρας.

Όλες οι σκανδιναβικές χώρες είναι προτεσταντικές χώρες. Σύμφωνα με τον ίδιο ο νόμος έχει μεγαλύτερη σημασία από την κουλτούρα για τα δικαιώματα των μετόχων, ενώ τα δικαιώματα των πιστωτών δεν επηρεάζονται από αυτήν την επιλογή. Ο Krasnow και Delton (2016) τονίζει την ύπαρξη βασικών αρχών κοινωνιών που είναι εξαιρετικά επίμονες και περιλαμβάνουν μια παγκόσμια άποψη. Δηλώνει ότι «η απόδειξη ότι οι κοινωνίες έχουν βασικές αρχές είναι πολύ ουσιαστική. Διαπολιτισμικά, διαπιστώνεται συνεχώς ότι ομάδες κοινωνιών με κοινή προέλευση (όπως φαίνεται ιδιαίτερα στην ιδιότητα της ίδιας οικογένειας γλωσσών) μοιράζονται πολλά βασικά χαρακτηριστικά της οργάνωσης και της κοσμοθεωρίας που δεν μπορούν να εξηγηθούν σε προσαρμοστικούς ή λειτουργικούς λόγους». (σελ. 293). Όταν εξετάζουμε το ρόλο των χρηματοπιστωτικών αγορών μεταξύ χωρών, είναι σύνηθες να μιλάμε για ένα αγγλοσαξονικό μοντέλο. Αυτό το μοντέλο είναι ένα με τη διάχυτη ιδιοκτησία, όπου τα χρηματιστήρια παίζουν καθοριστικό ρόλο στην κατανομή κεφαλαίου. Επομένως, ρωτάμε αν οι χώρες όπου η αγγλική είναι η κύρια γλώσσα είναι χώρες όπου τα δικαιώματα των μετόχων και των πιστωτών είναι διαφορετικά από άλλες χώρες. Η ισπανική γλώσσα είναι η μόνη άλλη γλώσσα που μοιράζεται ένας σημαντικός αριθμός χωρών, δεδομένου ότι οκτώ χώρες έχουν τα ισπανικά ως κύρια γλώσσα τους. Από τη δουλειά του Weber, η θρησκεία θεωρείται βασικός καθοριστικός παράγοντας για την ανάπτυξη του

καπιταλισμού. Ο Lal (2017) υποστηρίζει ότι «... κοσμολογικές πεποιθήσεις - ένα ουσιαστικό στοιχείο της κουλτούρας »- ήταν καθοριστικής σημασίας για την άνοδο της Δύσης και την επακόλουθη εξέλιξη της πολιτικής της οικονομίας." (1999, σελ. 174). Υπάρχει, ωστόσο, κάποια διαμάχη ως προς το κατά πόσον ο καπιταλισμός και οι θεσμοί του ενισχύθηκαν από την προτεσταντική μεταρρύθμιση, όπως πρότεινε ο Weber ή εμφανίστηκαν νωρίτερα. Ο Parks (2017) υποστηρίζει ότι ο ατομικισμός «είναι η μοναδική κοσμολογική πίστη της Δύσης». (σελ. 174) σε αντίθεση με τον κοινοτισμό που επικρατεί στον υπόλοιπο κόσμο.

2.6 Κανόνες συμπεριφοράς καθορισμός σχέσεων μέσα στις επιχειρήσεις

Το πρώτο δικαίωμα είναι εάν μια χώρα υποχρεώνει μία ψήφο. Αναχωρήσεις από μία μετοχή με μία ψήφο επιτρέπουν στους μετόχους που ελέγχουν λιγότερο από την πλειοψηφία των δικαιωμάτων ταμειακών ροών να λαμβάνουν αποφάσεις για την εταιρεία. Παραδόξως, καμία αγγλόφωνη χώρα δεν υποχρεούται να μοιραστεί μία ψήφο. Η θρησκεία δεν επηρεάζει εάν υπερισχύει η ψήφος. Τα επόμενα έξι μέτρα χαρακτηρίζονται από το LLSV ως δικαιώματα κατά του διευθυντή. Συνδυάζουν αυτά τα έξι μέτρα σε έναν κατάλογο δικαιωμάτων κατά των διευθυντών. Κάθε μεταβλητή για δικαιώματα κατά του διευθυντή είναι μια εικονική μεταβλητή που παίρνει την αξία ένα, εάν ένα δικαίωμα έχει επιβληθεί σε μια χώρα και μηδέν διαφορετικά. Η τιμή του ευρετηρίου λαμβάνεται με την προσθήκη των εικονικών μεταβλητών για τα έξι δικαιώματα. Το ευρετήριο παρέχει μια σύνοψη του τρόπου με τον οποίο τα δικαιώματα διαφέρουν μεταξύ χωρών με διαφορετική κουλτούρα. Τα δικαιώματα κατά του διευθυντή είναι ισχυρότερα στις αγγλόφωνες χώρες. Οι διαφορές στο ευρετήριο δεν είναι σημαντικές μεταξύ χριστιανικών και μη χριστιανικών χωρών ή μεταξύ προτεσταντικών και

καθολικών χωρών.

Εξετάζοντας τα διάφορα δικαιώματα κατά του διευθυντή, οι αγγλόφωνες και οι προτεσταντικές χώρες διευκολύνουν την ψήφο των μετόχων. Καμία αγγλόφωνη χώρα δεν εμποδίζει τις μετοχές πριν από τη συνεδρίαση των μετόχων, έτσι ώστε οι μέτοχοι σε αυτές τις χώρες να μην χρειάζεται να καταθέσουν τις μετοχές τους στην εταιρεία για να είναι σε θέση να ψηφίσουν. Η πλειοψηφία των αγγλόφωνων χωρών επιτρέπει την ψηφοφορία μέσω ταχυδρομείου. Η σωρευτική ψηφοφορία ή η αναλογική εκπροσώπηση διευκολύνουν την εκπροσώπηση των μετόχων μειοψηφίας στο διοικητικό συμβούλιο. Οι καθολικές χώρες είναι πολύ πιο πιθανό να έχουν σωρευτική ψηφοφορία ή αναλογική εκπροσώπηση, αλλά οι άλλες πολιτιστικές διακρίσεις που κάνουμε δεν έχουν σημασία. Όλες οι αγγλόφωνες χώρες διαθέτουν κάποιο μηχανισμό για τους μετόχους να προσφεύγουν σε αποφάσεις της εταιρείας που πιστεύουν ότι είναι επιβλαβείς. Λιγότερες από τις μισές χώρες που δεν μιλούν αγγλικά διαθέτουν έναν τέτοιο μηχανισμό. Η θρησκεία φαίνεται άσχετη με την ύπαρξη ενός τέτοιου μηχανισμού. Τα προληπτικά δικαιώματα επιτρέπουν στους μετόχους να έχουν το πρώτο δικαίωμα να αγοράζουν νέες μετοχές που εκδίδονται από την εταιρεία. Ένας τέτοιος μηχανισμός προστατεύει τους μετόχους μειοψηφίας από το να έχουν οι μέτοχοι ελέγχου την πώληση μετοχών φθηνά σε ορισμένα υποσύνολα επενδυτών. Τα προληπτικά δικαιώματα είναι πιο πιθανό σε χώρες που δεν μιλούν αγγλικά.

Τα τρία τέταρτα των καθολικών χωρών έχουν τέτοια δικαιώματα, σε αντίθεση με λιγότερες από τις μισές προτεσταντικές χώρες. Τέλος, η τελευταία μεταβλητή έχει αξία μία, εάν απαιτείται λιγότερο από το 10% των ψήφων των μετόχων για να καλέσει συνέλευση μετόχων. Οι μη αγγλόφωνες χώρες και οι καθολικές χώρες έχουν χαμηλότερες απαιτήσεις για να καλέσουν συνέλευση μετόχων.

Το τελευταίο δικαίωμα που εξετάζει η LLSV είναι εάν υπάρχει

υποχρεωτικός νόμος ή κανόνας μερισμάτων. Η υποχρεωτική μεταβλητή μερίσματος παίρνει την τιμή μηδέν εάν μια χώρα δεν έχει ελάχιστο μέρισμα και είναι διαφορετική με το δεκαδικό ελάχιστο μέρισμα. Καμία αγγλόφωνη χώρα δεν έχει τέτοιο κανόνα ελάχιστου μερίσματος και καμία προτεσταντική χώρα δεν έχει τέτοιο κανόνα. Οι καθολικές χώρες είναι πολύ πιο πιθανό να έχουν έναν τέτοιο κανόνα από τις προτεσταντικές χώρες.

Συνοπτικά, οι αγγλόφωνες χώρες και οι προτεσταντικές χώρες διευκολύνουν τους μετόχους να ψηφίσουν και να μηνύσουν, αλλά δυσκολότερο να κάνουν την ψήφο τους να μετράει όταν ψηφίζουν.

2.6.1 Δικαιώματα πιστωτή

Κοιτάζοντας τις διάφορες μεταβλητές δικαιωμάτων πιστωτή, η γλώσσα είναι ως επί το πλείστον ασήμαντη, ενώ η θρησκεία είναι εξαιρετικά σημαντική. Το LLSV συνδυάζει τα πρώτα τέσσερα δικαιώματα σε ένα ευρετήριο. Το πρώτο δικαίωμα είναι εάν η διαδικασία αναδιοργάνωσης επιβάλλει αυτόματη παραμονή σε ασφαλισμένα περιουσιακά στοιχεία. Παρουσία μιας τέτοιας παραμονής, οι ασφαλισμένοι πιστωτές δεν μπορούν να αποκτήσουν την ασφάλεια σε μια αναδιοργάνωση. Η εικονική μεταβλητή παίρνει την τιμή 1 εάν δεν υπάρχει αυτόματη παραμονή. Τα αποτελέσματα για αυτήν την πλαστή μεταβλητή αποδεικνύονται παρόμοια με τα αποτελέσματα για τα περισσότερα δικαιώματα των πιστωτών: η γλώσσα δεν έχει σημασία, αλλά οι καθολικές χώρες προστατεύουν τα δικαιώματα των πιστωτών ελάχιστα, έτσι ώστε οι μη-χριστιανικές χώρες να προστατεύουν τα δικαιώματα των πιστωτών καλύτερα από τις χριστιανικές χώρες. Η επόμενη μεταβλητή παίρνει αξία 1 εάν οι ασφαλισμένοι πιστωτές πληρώνονται πρώτα. Αυτή η εικονική μεταβλητή δεν διαφέρει σημαντικά μεταξύ των διακομιστών μεσολάβησης, αλλά το σημάδι των διαφορών είναι το ίδιο όπως με την

πρώτη εικονική μεταβλητή που εξετάζεται. Η τρίτη μεταβλητή παίρνει την τιμή 1 εάν υπάρχουν περιορισμοί για την αναδιοργάνωση. Και πάλι, η γλώσσα δεν έχει σημασία, αλλά οι μη καθολικές χώρες είναι πιο πιθανό να επιβάλουν περιορισμούς. Ένα σημαντικό ζήτημα στην αναδιοργάνωση είναι εάν η διοίκηση παραμένει υπό έλεγχο.

Η εικονική μεταβλητή παίρνει αξία 1 εάν η διαχείριση δεν παραμένει υπό έλεγχο κατά τη διαδικασία αναδιοργάνωσης. Είναι πολύ ασυνήθιστο για τη διοίκηση να παραμένει υπό έλεγχο σε μη χριστιανικές χώρες, αλλά η διοίκηση παραμένει πάντα υπό έλεγχο στις καθολικές χώρες. Δεδομένων αυτών των αποτελεσμάτων, ο δείκτης δικαιωμάτων πιστωτή, ο οποίος συνοψίζει τους τέσσερις αντιπροσώπους που μόλις αναφέρθηκαν, δείχνει ότι τα δικαιώματα των πιστωτών είναι υψηλότερα στις μη χριστιανικές χώρες από ό, τι στις χριστιανικές χώρες και υψηλότερα στις προτεσταντικές χώρες από ό, τι στις καθολικές χώρες. Ο δείκτης δικαιωμάτων πιστωτή μπορεί να λάβει τιμές από 0 έως τέσσερα. Από όλες τις ομάδες χωρών, η καθολική ομάδα έχει τον χαμηλότερο δείκτη. Η τελική μεταβλητή είναι μια εικονική μεταβλητή που παίρνει αξία 1 εάν υπάρχει ένα ελάχιστο ποσό μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για μια εταιρεία να μην διαλύεται. Καμία αγγλόφωνη χώρα δεν έχει τέτοιο κανόνα. Η ύπαρξη ενός τέτοιου κανόνα δεν φαίνεται να σχετίζεται με την πρωτεύουσα θρησκεία μιας χώρας.

2.6.2 Επιβολή δικαιωμάτων και λογιστικών προτύπων

Η επιβολή αυτών των δικαιωμάτων διαφέρει από χώρα σε χώρα. Επομένως, εξετάζονται μεταβλητές που μετρούν την έκταση της εφαρμογής αυτών των μεταβλητών. Συνοπτικά μπορεί να ειπωθεί ότι πρώτον, η γλώσσα είναι άσχετη εκτός από τα λογιστικά πρότυπα. Δεύτερον, η θρησκεία έχει μεγάλη σημασία. Οι χριστιανικές χώρες έχουν συνήθως καλύτερη επιβολή. Το ισχυρότερο αποτέλεσμα είναι,

ωστόσο, ότι για κάθε μεταβλητή, η επιβολή είναι σημαντικά ισχυρότερη για τους προτεστάντες από ό, τι για τις καθολικές χώρες. Η πρώτη μεταβλητή είναι ένα μέτρο της αποτελεσματικότητας του δικαστικού συστήματος που παράγεται από έναν οργανισμό αξιολόγησης κινδύνου χώρας. Το LLSV χρησιμοποιεί το μέσο όρο από το 1980 έως το 1984. Αυτή η μεταβλητή είναι η ίδια εάν οι χώρες έχουν τα αγγλικά ως την κύρια γλώσσα τους ή όχι και εάν οι χώρες είναι χριστιανικές ή όχι. Ωστόσο, η βαθμολογία της είναι σημαντικά υψηλότερη για τις προτεσταντικές χώρες από ό, τι για τις καθολικές χώρες. Οι επόμενες τέσσερις μεταβλητές είναι σημαντικά υψηλότερες για τις χριστιανικές χώρες από ό, τι για τις μη χριστιανικές χώρες και σημαντικά υψηλότερες για τις προτεσταντικές χώρες από ό, τι για τις μη προτεσταντικές χώρες.

Αυτές οι μεταβλητές είναι όλοι οι δείκτες που παράγονται από τον οργανισμό αξιολόγησης χωρών International Country Risk (ICR). Η πρώτη μεταβλητή μετρά το κράτος δικαίου. Η δεύτερη μεταβλητή εκτιμά την έκταση της διαφθοράς στην κυβέρνηση. Η τρίτη μεταβλητή αξιολογεί τον κίνδυνο απαλλοτρίωσης. Η τέταρτη μεταβλητή είναι ένας δείκτης που καταγράφει τον κίνδυνο απαλλοτρίωσης από την κυβέρνηση. Όλοι οι δείκτες ICR που χρησιμοποιούνται από το LLSV είναι μέσοι όροι από το 1982 έως το 1995 και κλιμακώνονται έτσι ώστε οι τιμές τους να κυμαίνονται από το ένα έως το δέκα, με έναν να αντιπροσωπεύει τη χειρότερη δυνατή εφαρμογή και δέκα το υψηλότερο. Η τελική μεταβλητή στον πίνακα είναι ένας δείκτης λογιστικών προτύπων που παράγονται από το Κέντρο Διεθνούς Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης και Έρευνας. Με αυτόν τον δείκτη, οι αγγλόφωνες χώρες έχουν καλύτερα λογιστικά πρότυπα από άλλες χώρες και οι προτεσταντικές χώρες έχουν υψηλότερα πρότυπα από τις καθολικές χώρες.

2.7 Οι πεπιοθήσεις σχετικά με τη κουλτούρα και οι οικονομικές αποφάσεις

Έχοντας δείξει ότι η κουλτούρα όπως ορίζεται από τη θρησκεία και την εθνικότητα επηρεάζει τις πεπιοθήσεις για την εμπιστοσύνη, τώρα παρουσιάζεται ότι αυτές οι πεπιοθήσεις έχουν αντίκτυπο στα οικονομικά αποτελέσματα. Όπως έγραψε ο Wutich κ.α. (2018), «σχεδόν κάθε εμπορική συναλλαγή έχει μέσα της ένα στοιχείο εμπιστοσύνης, σίγουρα κάθε συναλλαγή που πραγματοποιείται για μια χρονική περίοδο». Αρκετές εμπειρικές εργασίες δείχνουν ότι το επίπεδο εμπιστοσύνης μιας κοινότητας επηρεάζει τις οικονομικές επιδόσεις (Algan, 2018). Αυτές οι μελέτες αναφέρουν άμεσες υποτροπές της εμπιστοσύνης στις οικονομικές επιδόσεις, αλλά δεν εμβαθύνουν στον μηχανισμό μέσω του οποίου η μετρούμενη εμπιστοσύνη συσχετίζεται θετικά με την ανάπτυξη ή το κατά κεφαλήν ΑΕΠ.

Η εμπιστοσύνη μπορεί να επηρεάσει τις οικονομικές αποφάσεις των ανθρώπων με διάφορους τρόπους. Η εμπιστοσύνη είναι ιδιαίτερα σημαντική όταν οι συναλλαγές περιλαμβάνουν κάποιο άγνωστο αντίστοιχο, όπως αγοραστή ή πωλητή αγαθών σε άλλη χώρα, όταν η συναλλαγή πραγματοποιείται για χρονικό διάστημα αντί να ολοκληρωθεί επιτόπου και όταν η νομική προστασία είναι ατελής. Αυτές οι σκέψεις υποδηλώνουν ότι το διεθνές εμπόριο είναι ένας τομέας στον οποίο πρέπει να έχει σημασία η εμπιστοσύνη.

Οι Servaes και Tamayo (2017) χρησιμοποιούν δεδομένα σχετικά με τη σχετική εμπιστοσύνη μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών για να μελετήσουν εάν και πόσο σημαντική είναι η εμπιστοσύνη για το διεθνές διμερές εμπόριο μεταξύ αυτών των χωρών. Εξετάζοντας το εμπόριο αγαθών, χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων και άμεσων ξένων επενδύσεων, διαπιστώνουν ότι η εμπιστοσύνη έχει σημασία για όλες αυτές τις συναλλαγές: μια χώρα που εμπιστεύεται μια άλλη τείνει να ανταλλάσσει περισσότερα αγαθά και

χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία μαζί της και να συμμετέχει περισσότερο σε άμεσες επενδύσεις. Αυτά τα αποτελέσματα ισχύουν μετά τον έλεγχο για τις τυπικές μεταβλητές στις οποίες έχει επικεντρωθεί η εμπορική βιβλιογραφία (απόσταση, κοινά σύνορα, ομοιότητα γλώσσας), καθώς και για μεταβλητές που έχουν αγνοηθεί μέχρι πρόσφατα στην εμπορική βιβλιογραφία, όπως διαφορές στην προέλευση του νομικού συστήματος μεταξύ ζευγών χωρών. Αυτές οι πολιτιστικές προκαταλήψεις είναι τόσο ριζωμένες που επηρεάζουν ακόμη και την κατανομή χαρτοφυλακίου μετοχών των επαγγελματιών επενδυτών σε μετοχικά κεφάλαια.

Για να παρουσιαστεί η δύναμη αυτής της προσέγγισης και η διεισδυτική επίδραση της κουλτούρας σε πολλές οικονομικές επιλογές, πραγματοποιήθηκαν ορισμένες παλινδρομήσεις χρησιμοποιώντας τις πεποιθήσεις σχετικά με την εμπιστοσύνη για να γίνει πρόβλεψη σχετικά με τα οικονομικά αποτελέσματα. Ως εξαρτημένη μεταβλητή χρησιμοποιήθηκε η επιλογή του αν θα γίνει κάποιος επιχειρηματίας. Όταν δεν υπάρχουν συμβάσεις, πολλές συμφωνίες γίνονται μόνο με μια χειραψία, πράγμα που σημαίνει ότι τα μέρη βασίζονται στην εμπιστοσύνη. Ένας επιχειρηματίας που εργάζεται σε ένα μη δομημένο περιβάλλον είναι πιο εκτεθειμένος σε αυτούς τους τύπους συμφωνιών.

Ως εκ τούτου, τα αξιόπιστα άτομα θα έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα στο να γίνουν επιχειρηματίες. Δεδομένου ότι εάν ένα άτομο εκφράζει εμπιστοσύνη συσχετίζεται σε μεγάλο βαθμό με το εάν αυτό το άτομο είναι αξιόπιστο (Bauer & Freitag, 2018), χρησιμοποιήθηκε το μέτρο της εμπιστοσύνης ως μέτρο αξιοπιστίας και μελετήθηκε ο αντίκτυπός του στην πιθανότητα να γίνει κανείς επιχειρηματίας. Μετρήθηκε η επιλογή του να γίνει κάποιος επιχειρηματίας ως μία ψευδομεταβλητή ίση με 1 εάν ο ερωτώμενος λέει ότι είναι αυτοαπασχολούμενος στα δεδομένα της Γενικής Κοινωνικής Έρευνας και 0 στην διαφορετική περίπτωση. Η «εμπιστοσύνη» είναι μία εικονική μεταβλητή ίση με το 1 εάν ο ερωτώμενος απάντησε ότι οι περισσότεροι άνθρωποι μπορούν να

είναι αξιόπιστοι στην ερώτηση «Σε γενικές γραμμές, θα λέγατε ότι οι περισσότεροι άνθρωποι μπορούν να είναι αξιόπιστοι ή ότι θα πρέπει να είστε πολύ προσεκτικοί στη ζωή;» Χρησιμοποιήθηκαν επίσης μεταβλητές ελέγχου για το φύλο, τη φυλή, την ηλικία και την εκπαίδευση.

Η εμπιστοσύνη έχει θετικό και στατιστικά σημαντικό αντίκτυπο στην πιθανότητα να γίνει κανείς επιχειρηματίας σε μια συνηθισμένη παλινδρόμηση ελαχίστων τετραγώνων (τα αποτελέσματα πιθανότητας είναι αρκετά παρόμοια). Η εμπιστοσύνη στους άλλους αυξάνει την πιθανότητα αυτοαπασχόλησης κατά 1,3 ποσοστιαίες μονάδες (14 τοις εκατό του μέσου δείγματος). Και πάλι, ένας πιθανός προβληματισμός με αυτό το αποτέλεσμα είναι η κατεύθυνση της αιτιότητας: εάν η επιτυχία δημιουργεί εμπιστοσύνη, τότε ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας μπορεί να είναι πιο αξιόπιστος και όχι το αντίστροφο.

Για την αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος χρησιμοποιήθηκαν οργανικές μεταβλητές θρησκείας και εθνοτικής καταγωγής. Στην προσέγγιση των ελάχιστων τετραγώνων δύο σταδίων, η πρώτη φάση είναι να αντιμετωπιστεί η εμπιστοσύνη ως εξαρτώμενη μεταβλητή και να χρησιμοποιηθούν ψευδομεταβλητές για τους Προτεστάντες, Καθολικούς, Εβραίους και άλλες θρησκείες, καθώς και ψευδομεταβλητές για τη χώρα προέλευσης των προγόνων, ως ανεξάρτητες μεταβλητές. Στο δεύτερο στάδιο, στη συνέχεια συνδέονται οι προβλεπόμενες τιμές εμπιστοσύνης για κάθε άτομο στην παλινδρόμηση με την επιχειρηματικότητα ως την εξαρτημένη μεταβλητή (μαζί με άλλες επεξηγηματικές μεταβλητές που εμφανίζονται στην παλινδρόμηση). Αυτή η προσέγγιση προορίζεται να συλλάβει μόνο το στοιχείο της εμπιστοσύνης που καθοδηγείται από το θρησκευτικό και εθνικό υπόβαθρο.

Ο συντελεστής της εμπιστοσύνης που χρησιμοποιεί αυτήν την προσέγγιση των οργανικών μεταβλητών είναι σημαντικά μεγαλύτερος από τον συντελεστή που χρησιμοποιεί τη συνηθισμένη προσέγγιση

των ελαχίστων τετραγώνων, γεγονός που υποδηλώνει ότι η αντίστροφη αιτιότητα δεν αποτελεί ένα σημαντικό πρόβλημα. Πράγματι, η αξιοσημείωτη διαφορά στο μέγεθος των συντελεστών υποδηλώνει ότι είτε το αντιπροσωπευτικό μέτρο για την αξιοπιστία είναι πολύ θορυβώδες, είτε ότι η κουλτούρα μπορεί να επηρεάσει την επιλογή να γίνει κανείς επιχειρηματίας και μέσω άλλων καναλιών. Για παράδειγμα, ίσως το πολιτιστικό υπόβαθρο επηρεάζει τη στάση απέναντι στον κίνδυνο, το οποίο με τη σειρά του επηρεάζει την επιλογή να γίνει κανείς επιχειρηματίας. Και στις δύο περιπτώσεις, ωστόσο, αυτά τα αποτελέσματα υποστηρίζουν την υπόθεση ότι το πολιτιστικό υπόβαθρο διαδραματίζει ρόλο σε σημαντικές οικονομικές επιλογές.

2.8 Χρηματοπιστωτική ανάπτυξη χωρών

Τα τελευταία χρόνια με την αναγέννηση του ενδιαφέροντος για τη θεωρία της ανάπτυξης από τους οικονομολόγους, έχει πραγματοποιηθεί μια επανεκτίμηση των παραγόντων που έχουν σημασία για την ανάπτυξη. Η παραδοσιακή θεωρία ανάπτυξης αναφέρει ότι καθώς το κεφάλαιο αυξάνεται, επέρχονται μειωμένες αποδόσεις και η μακροπρόθεσμη ανάπτυξη καθορίζεται από παράγοντες διαφορετικούς από το κεφάλαιο, όπως η τεχνολογική πρόοδος, που είναι ανεξάρτητοι από την πολιτική παρέμβαση. Έτσι, η θεωρία ανάπτυξης τουλάχιστον όπως εφαρμόστηκε στην ανάλυση πολιτικής ήταν ουσιαστικά ανεπιτυχής.

Αλλά στα μέσα της δεκαετίας του 1980 οι οικονομολόγοι εξέτασαν εκ νέου τους καθοριστικούς παράγοντες της ανάπτυξης διευρύνοντας την έννοια του κεφαλαίου ώστε να συμπεριλαμβάνει τη γνώση, την τεχνολογική πρόοδο και τα παρόμοια. Σύμφωνα με αυτόν τον ορισμό, η μείωση των αποδόσεων μπορεί να χρειαστεί αρκετό χρόνο για να υλοποιηθεί και η ανάπτυξη είναι ευαίσθητη σε πολλές

επιρροές, συμπεριλαμβανομένης της πολιτικής. Η αιτιολόγηση αυτής της μεθοδολογικής αλλαγής ήταν διπλή (Van den Berg, 2016).

Πρώτον, ως εμπειρικό ζήτημα, οι παραδοσιακές θεωρίες ανάπτυξης δεν μπορούσαν να εξηγήσουν τις εμπειρίες της μακροχρόνιας ανάπτυξης των χωρών. Δεύτερον, δεδομένου ότι ακόμη και μικρές διαφορές στους ρυθμούς ανάπτυξης που διατηρούνται κατά τη διάρκεια των γενεών θα προκαλέσουν σημαντικές διαφορές στο βιοτικό επίπεδο, η εξεύρεση πολιτικών που έχουν σημασία έγινε κρίσιμη. Οι οικονομολόγοι έχουν εξετάσει διάφορες εξηγήσεις για την ανάπτυξη, συμπεριλαμβανομένου του ρόλου των χρηματοπιστωτικών ενδιάμεσων. Αυτή η έμφαση συνοδεύτηκε από μεγάλα βήματα στην κατανόηση των χρηματοπιστωτικών ενδιάμεσων. Τα τεκμήρια ότι οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι έχουν σημασία για την πραγματική οικονομική δραστηριότητα αντικρούστηκαν από θεωρητικά μοντέλα που δείχνουν ότι δεν είναι απαραίτητα για έναν κόσμο αναφοράς χωρίς τριβές στην αγορά.

Οι σύγχρονες θεωρίες δείχνουν ρητά πώς οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι ξεπερνούν τις τριβές της αγοράς και μειώνουν το κόστος για την κοινωνία της μεταφοράς πληροφοριών ή πλούτου μεταξύ νοικοκυριών και επιχειρήσεων. Πολλά από τα επιχειρήματα βασίζονται στην ιδέα ότι με τον ένα ή τον άλλο τρόπο οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί παρέχουν σε ιδιώτες ή επιχειρήσεις πρόσβαση σε οικονομίες κλίμακας που δεν θα είχαν διαφορετικά. Έτσι, οι ενδιάμεσοι ενισχύουν την οικονομική αποδοτικότητα και τελικά την ανάπτυξη, επειδή βοηθούν στην κατανομή κεφαλαίου και στην καλύτερη δυνατή χρήση του. Το πόσο καλά επιτελούν τις λειτουργίες τους οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί και βελτιώνουν την αποτελεσματικότητα εξηγεί τις διαφορές μεταξύ των οικονομικών επιδόσεων των χωρών.

Μετά από τη συζήτηση των τριβών που δίνουν στους χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους έναν σημαντικό ρόλο στην αύξηση

της αποτελεσματικότητας (και τριβές όπως η κρατική παρέμβαση που μπορεί να περιορίσει την οικονομική αποδοτικότητα), αυτή η ενότητα παρουσιάζει το πώς αυτοί οι ρόλοι μπορούν να ενσωματωθούν στις σύγχρονες θεωρίες για την ανάπτυξη. Το πιο σημαντικό είναι ότι παρέχεται ένα επεξηγηματικό μοντέλο που προορίζεται να συλλάβει την τρέχουσα σκέψη σχετικά με τους τρόπους με τους οποίους οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι επηρεάζουν την ανάπτυξη. Αυτό το απλό μοντέλο δείχνει τον τρόπο με τον οποίο τα νοικοκυριά, οι επιχειρήσεις και οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί αλληλεπιδρούν για να καθορίσουν τα ποσοστά ανάπτυξης ισορροπίας και διάφορα επιτόκια και περιθώρια επιτοκίων. Συζητιούνται επίσης οι επιπτώσεις των οικονομικά κατασταλακτικών πολιτικών, όπως οι απαιτήσεις αποθεματικών, οι έλεγχοι επιτοκίων, οι κατευθυνόμενες πιστωτικές ροές και οι περιορισμοί εισόδου, όπως τα εμπόδια στις διακρατικές τραπεζικές συναλλαγές, που ονομάζεται συμβατικά οικονομική καταστολή (Lindahl, 2016).

Τέλος, εξετάζονται εν συντομία μερικές από τις πρόσφατες εμπειρικές βιβλιογραφίες για την ανάπτυξη και τους χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους. Αυτή η βιβλιογραφία έχει δείξει ότι διαφορετικά μέτρα χρηματοοικονομικής ανάπτυξης συσχετίζονται θετικά με τους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης. Παρόλο που έχουν γίνει κάποιες αρχικές προσπάθειες ποσοτικοποίησης της επίδρασης της οικονομικής καταστολής, πρέπει να γίνουν πολλά περισσότερα προτού γίνουν ακριβείς συστάσεις πολιτικής. Επίσης, παραμένουν κάποιοι γρίφοι. Για παράδειγμα, έχει αποδειχθεί ότι η επίδραση της χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης στην ανάπτυξη καθίσταται ασθενέστερη καθώς οι χώρες γίνονται πιο ανεπτυγμένες, ίσως λόγω των προβλημάτων στην μέτρηση της χρηματοοικονομικής ανάπτυξης ή επειδή οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι έχουν πραγματικά μεγαλύτερες επιπτώσεις σε λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες από ό,τι σε πιο ανεπτυγμένες.

Άλλες εμπειρικές μελέτες υποδηλώνουν ότι οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί διαφέρουν μεταξύ των χωρών ως προς την αποδοτικότητα κόστους και τον βαθμό ανταγωνισμού, τα οποία ενδέχεται να επηρεάσουν τους ρόλους τους στην οικονομική αποδοτικότητα και ανάπτυξη. Ίσως αξίζει να σημειωθεί ότι για διάφορους λόγους αυτή η μελέτη χρησιμοποιεί τους όρους της χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης και τραπεζικής εναλλακτικά. Στην πράξη, η οικονομική ανάπτυξη συνήθως μετράται από τραπεζικές μεταβλητές λόγω έλλειψης εναλλακτικών δεδομένων. Επιπλέον, οι τράπεζες είναι συνήθως η πιο σημαντική μορφή διαμεσολάβησης τόσο στις λιγότερο ανεπτυγμένες όσο και στις ανεπτυγμένες χώρες. Τέλος, όπως τόνισε ο Dixon (2016), η εστίαση στις τράπεζες δίνει έμφαση στις πρωτογενείς κεφαλαιαγορές στις οποίες αντλείται νέο κεφάλαιο σε αντίθεση με τις δευτερεύουσες κεφαλαιαγορές στις οποίες διαπραγματεύονται αξιώσεις. Οι πρωτογενείς κεφαλαιαγορές συνδέονται άμεσα με την οικονομική ανάπτυξη και οι περισσότερες πρωτογενείς κεφαλαιακές λειτουργίες στις αναπτυσσόμενες χώρες εκτελούνται από τράπεζες.

Σε έναν κόσμο τέλειου ανταγωνισμού, τέλειας πληροφόρησης και χωρίς τριβές στην αγορά, δεν θα υπήρχε κανένας ρόλος για τους χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους. Τα άτομα θα μπορούσαν να πάρουν τις αποταμιεύσεις τους και να τις επενδύσουν σε έργα και εταιρείες με αποδόσεις που θα ήταν οι βέλτιστες δεδομένου του χρονικού ορίζοντα και των προτιμήσεων των ατόμων. Ακόμη και με αβεβαιότητα, οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι είναι περιττοί. Θα μπορούσαν να δημιουργηθούν χρηματοπιστωτικές αγορές που θα παρέχουν κεφάλαια για τις επιχειρήσεις σε ένα χρονικό σημείο σε αντάλλαγμα για την αποπληρωμή σε άλλο. Αυτές οι αγορές θα μπορούσαν να εξειδικευτούν περαιτέρω σε εμπορικές συμβάσεις που θα ανταλλάσσουν κεφάλαια οι οποίες θα υπόκεινται σε όλους τους τύπους απρόβλεπτων που θα μπορούσε να φανταστεί κανείς. Τέτοιες αγορές θα παρέχουν αποτελεσματική διαφοροποίηση των κινδύνων.

Σε αυτόν τον κόσμο αναφοράς, η υπόθεση των αποτελεσματικών αγορών, όπου οι τιμές θα αντικατοπτρίζουν όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες (Fakhry, 2016), ισχύει όπως και το περίφημο θεώρημα Mahenthiran, Cademartori και Gjerde (2020) που λέει ότι οι πραγματικές οικονομικές αποφάσεις είναι ανεξάρτητες από τις μεθόδους χρηματοδότησης, αφήνοντας έτσι μόνο έναν παθητικό ρόλο για τον χρηματοπιστωτικό τομέα, όπως φαίνεται στο Fullwiler (2016).

Αυτός ο τέλειος κόσμος θα βασίζεται φυσικά σε μη ρεαλιστικές υποθέσεις. Το κλειδί για να εξηγήσουμε γιατί υπάρχουν ενδιάμεσοι είναι να εισαγάγουμε ατέλειες ή τριβές σε αυτόν τον κόσμο. Κάτι τέτοιο σημαίνει να χαλαρώσουμε τις παραδοχές της τέλειας πληροφόρησης, του τέλειου ανταγωνισμού ή των αγορών χωρίς τριβές και να δείξουμε πώς μπορούν οι ενδιάμεσοι να βελτιώσουν το αποτέλεσμα. Όταν οι συνθήκες είναι λιγότερο από τέλειες, η οικονομική ανταλλαγή είναι δαπανηρή και εάν είναι αρκετά δαπανηρή, μπορεί να μην συμβεί καθόλου. Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί καθιστούν αυτές τις ανταλλαγές προσιτές, αντισταθμίζοντας έτσι τις υποκείμενες τριβές στην αγορά.

Αν και κανένα γενικό μοντέλο δεν εξηγεί γιατί υπάρχουν τράπεζες, οι θεμελιώδεις τριβές που δημιουργούν χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους μπορούν να ταξινομηθούν σε δύο κατηγορίες, είτε ως τεχνολογική τριβή είτε ως τριβή κινήτρων, που συζητείται λεπτομερέστερα παρακάτω. Οι τεχνολογικές τριβές εμποδίζουν τα άτομα να έχουν πρόσβαση σε οικονομίες κλίμακας. Με άλλα λόγια, τα άτομα απαγορεύονται από δραστηριότητες που θα ήταν φθηνότερες ανά άτομο εάν συμμετείχαν περισσότερα άτομα στη δραστηριότητα. Οι τριβές κινήτρων συμβαίνουν επειδή οι πληροφορίες είναι δαπανηρές και τα άτομα ενημερώνονται διαφορετικά και ενεργούν για το προσωπικό τους συμφέρον και οι συμβάσεις είναι ελλιπείς επειδή δεν μπορούν να διατυπωθούν όλα τα ενδεχόμενα, δεν υπάρχει λογοδοσία για κάθε ενέργεια και επειδή έχει σημασία το συγκεκριμένο νομικό περιβάλλον.

Ο ρόλος των χρηματοπιστωτικών ενδιάμεσων στην υπερνίκηση των τεχνολογικών τριβών εισήχθη από τους Klioutchnikov, Sigova και Beizerov (2017). Στην ανάλυσή τους, οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι μετατρέπουν τους πρωτογενείς τίτλους που εκδίδονται από εταιρείες σε έμμεσους χρηματοπιστωτικούς τίτλους που επιθυμούν οι τελικοί επενδυτές. Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί μετατρέπουν τα ομόλογα και τις μετοχές που εκδίδονται από τις εταιρείες σε καταθέσεις ζήτησης ή ταμειυτηρίου για τα νοικοκυριά. Συμβάλλουν στη μετατροπή των αποταμιεύσεων σε επενδύσεις ανασκευάζοντας τον πλούτο και μεταφέροντας κεφάλαια και πληροφορίες. Ένας τρόπος με τον οποίο οι ενδιάμεσοι βοηθούν τους μεμονωμένους αποταμιευτές είναι δίδοντάς τους πρόσβαση σε μεγάλα επενδυτικά έργα μέσω του λεγόμενου μηχανισμού συγκέντρωσης κεφαλαίων. Οι μεμονωμένοι επενδυτές μπορεί να είναι πολύ μικροί για να μπορούν να αγοράσουν τίτλους που εκδίδονται από εταιρείες, ειδικά εάν δεν μπορούν να χωριστούν σε μικρές προσιτές μονάδες. Συγκεντρώνοντας τα κεφάλαια πολλών μικρών αποταμιευτών, οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί ξεπερνούν αυτό το αδιαιρέτο των τίτλων των εταιρειών.

Επειδή είναι λιγότερο δαπανηρό για τους χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους να μετατρέπουν τίτλους, να συλλέγουν κεφάλαια και να τα συγκεντρώνουν και να επενδύουν αυτά τα κεφάλαια για λογαριασμό των αποταμιευτών από ότι για τα άτομα να κατέχουν τίτλους που εκδίδονται απευθείας από εταιρείες, προκύπτουν οικονομικές κλίμακες. Έτσι, οι χρηματοπιστωτικοί ενδιάμεσοι βελτιώνουν την αποτελεσματικότητα της οικονομίας αφήνοντας τους αποταμιευτές να επενδύουν σε μεγάλα έργα και καθιστώντας δυνατή την υλοποίηση περισσότερων από αυτά τα έργα. Ένας άλλος σημαντικός τρόπος με τον οποίο οι ενδιάμεσοι ωφελούν τους μικρούς αποταμιευτές είναι η διάθεση επικίνδυνων επενδύσεων σε αυτούς μέσω του λεγόμενου μηχανισμού συγκέντρωσης κινδύνων. Παρόλο

που τα περισσότερα ριψοκίνδυνα έργα τείνουν να αποφέρουν υψηλότερες αποδόσεις από τα έργα χαμηλού κινδύνου, τα άτομα μπορεί να μην θέλουν να αναλάβουν μεγάλο κίνδυνο όταν τα διαθέσιμα κεφάλαιά τους είναι πολύ μικρά για να ασφαλίσουν αποτελεσματικά τον εαυτό τους. Οι ενδιάμεσοι μπορούν να παρέχουν τα οφέλη που μειώνουν τον κίνδυνο μέσω της διαφοροποίησης, κρατώντας ένα χαρτοφυλάκιο δανείων σε πολλούς επιχειρηματίες όλων των διαφορετικών τύπων κινδύνου και δίνοντας στους καταθέτες λιγότερες επικίνδυνες αξιώσεις έναντι αυτού. Ο ενδιάμεσος μπορεί να προσφέρει αυτήν την υπηρεσία με χαμηλότερο κόστος από ότι μπορούν να διαχειριστούν μεμονωμένα οι αποταμιευτές. Επομένως, οι αποταμιευτές έχουν πρόσβαση σε οικονομίες κλίμακας που δεν διατίθενται διαφορετικά σε αυτούς. Ένας ενδιάμεσος μπορεί επίσης να βοηθήσει τους επενδυτές παρέχοντας πρόσβαση σε μακροπρόθεσμα έργα μέσω της διαχείρισης ρευστότητας.

Ορισμένα έργα απαιτούν μακροχρόνια δέσμευση κεφαλαίου, επειδή μπορεί να χρειαστούν πολύ χρόνο πριν αποδώσουν αποτελέσματα, αλλά οι αποταμιευτές έχουν μικρότερους και αβέβαιους χρονικούς ορίζοντες. Δεν θέλουν να δεσμευτούν τα κεφάλαιά τους και ως προφύλαξη σε περίπτωση απροσδόκητων απαιτήσεων, προτιμούν να έχουν ρευστές επενδύσεις. Ενώ τα μακροπρόθεσμα έργα αποφέρουν συχνά υψηλότερες αποδόσεις, μπορεί να είναι δαπανηρά επειδή μπορεί να είναι ρευστά ή δύσκολα να μετατραπούν σε γρήγορους πόρους. Οι ενδιάμεσοι μπορούν να παρέχουν ρευστότητα για αυτές τις επενδύσεις συγκεντρώνοντας τους αποταμιευτές με διαφορετικές ανάγκες ρευστότητας, ουσιαστικά διαφοροποιώντας τους κινδύνους ρευστότητας και δίνοντας έτσι στους αποταμιευτές πρόσβαση στις υψηλότερες αποδόσεις.

Με άλλα λόγια, η συγκέντρωση παρέχει χρηματοπιστωτικές οικονομίες κλίμακας μειώνοντας το κόστος των μη ρευστοποιήσιμων επενδύσεων. Οι αποταμιευτές κερδίζουν με το χαμηλότερο κόστος και

η αποδοτικότητα ενισχύεται επειδή θα πραγματοποιηθούν περισσότερες επενδύσεις σε μακροπρόθεσμα έργα.

Ένας τελευταίος τρόπος με τον οποίο ένας ενδιαμέσος μπορεί να βελτιώσει την πρόσβαση των επενδυτών σε αξιολογές επενδύσεις είναι μέσω του λεγόμενου μηχανισμού ελέγχου. Οι αποταμιευτές από μόνοι τους έχουν συνήθως πολύ λίγο χρόνο και εισόδημα για να ενημερωθούν για όλες τις καλές και κακές επενδυτικές ευκαιρίες. Κάτι τέτοιο θα απαιτούσε την αναζήτηση, τη συλλογή και στη συνέχεια, την επεξεργασία των πληροφοριών σχετικά με εταιρείες, διαχειριστές, οικονομικές συνθήκες και ούτω καθεξής. Λόγω οικονομικών κλίμακας, οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί μπορούν να συλλέγουν μεγάλες ποσότητες πληροφοριών, να παρέχουν εμπειρογνωμοσύνη στην αξιολόγηση, τον έλεγχο και τη διαλογή προοπτικών και να παρακολουθούν τις ενέργειες των εταιρειών με χαμηλότερο κόστος από ό,τι οι ιδιώτες. Με την εξοικονόμηση του κόστους απόκτησης πληροφοριών, οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί βοηθούν το κεφάλαιο να μεταβεί στην υψηλότερη αξία του, βελτιώνοντας έτσι την κατανομή της αποδοτικότητας (Gryglewicz & Mayer, 2019).

Μπορούν να παρέχουν πληροφορίες όχι μόνο από ενδιαμέσους που κατέχουν αποταμιευτικά κεφάλαια, αλλά και από αναλυτές επενδύσεων, εταιρείες αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας, ελεγκτικές εταιρείες και άλλα ιδρύματα. Συνοπτικά, οι οικονομίες κλίμακας υποδηλώνουν διαμεσολάβηση που βελτιώνει την απόδοση ή τον βαθμό στον οποίο οι πόροι ρέουν στις πιο παραγωγικές επενδύσεις. Χωρίς διαμεσολάβηση, τα άτομα γενικά δεν θα είχαν τα μέσα να χρηματοδοτήσουν ούτε μία επιχείρηση ή να εκμεταλλευτούν οικονομίες κλίμακας κατά την παρακολούθηση. Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί παρέχουν στα άτομα πρόσβαση σε οικονομίες κλίμακας συγκεντρώνοντας τα κεφάλαιά τους και δημιουργώντας τίτλους μικρής αξίας που επιτρέπουν στα νοικοκυριά να διατηρούν διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια, να επενδύουν σε εταιρείες με οικονομικά αποδοτικές κλίμακες και να

αυξάνουν τη ρευστότητα των περιουσιακών τους στοιχείων. Χωρίς αυτή τη συγκέντρωση κεφαλαίων από αποταμιευτές, πολλές επιχειρήσεις θα ήταν περιορισμένες σε οικονομικά αναποτελεσματικές κλίμακες και χρονικούς ορίζοντες. Έτσι, οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί ξεπερνούν τις τριβές, βελτιώνουν την κατανομή πόρων και φέρνουν τις αγορές πιο κοντά στην εικόνα του κόσμου από την σκοπιά των αποτελεσματικών αγορών. Τα παραπάνω επιχειρήματα για τους χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους βασίζονται στην υπόθεση ότι δεν υπάρχουν συγκρούσεις συμφερόντων για τη συμπεριφορά των αποταμιευτών και των επιχειρήσεων. Ωστόσο, δεν είναι πάντα προς το συμφέρον των εταιρειών να αποκαλύψουν όλες τις πληροφορίες και οι επενδυτές έχουν συνήθως λιγότερες πληροφορίες σχετικά με τις επιχειρήσεις. Με την ασύμμετρη πληροφόρηση είναι πιθανές οι συγκρούσεις συμφερόντων. Επομένως, εάν οι χρηματοπιστωτικές συμβάσεις εφαρμόζονταν εξίσου σε διαφορετικούς τύπους επιχειρήσεων, ενδέχεται να προκύψει δυσμενής επιλογή στο ότι μόνο οι εταιρείες χαμηλότερης ποιότητας θα απαιτούσαν τις συμβάσεις. Οι εταιρείες υψηλότερης ποιότητας θα μείνουν μακριά από τις συμβάσεις, επειδή δεν θα λάβουν όρους που θα αντικατοπτρίζουν την υψηλότερη ποιότητά τους. Υπάρχουν επίσης ζητήματα ηθικού κινδύνου, επειδή δεν είναι πάντα προς το συμφέρον των επιχειρήσεων να συμπεριφέρονται με ειλικρίνεια. Για παράδειγμα, οι διευθυντές ενδέχεται να μην αναφέρουν εάν τους διακρίνει διστακτικότητα ή αναποφασιστικότητα ή εάν η εταιρεία ακολουθεί επικίνδυνες ή αμφισβητήσιμες στρατηγικές, ούτε αποκαλύπτουν πάντα την αλήθεια για το πώς κατέληξαν τα έργα τους. Απαιτούνται σημαντικοί πόροι για την παρακολούθηση των εταιρειών προκειμένου να διασφαλιστούν πρακτικές και αποφάσεις προς όφελος των αποταμιευτών.

Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί μπορούν να βοηθήσουν στη μείωση των προβλημάτων που σχετίζονται με την ασύμμετρη πληροφόρηση ή τον ηθικό κίνδυνο προσφέροντας

χρηματοπιστωτικές συμβάσεις που δεν είναι διαθέσιμες σε αγορές και παρέχοντας οικονομίες κλίμακας στην παρακολούθηση και τον έλεγχο. Μερικές φορές, οι αγορές δεν επιλύουν αποτελεσματικά τα προβλήματα των κινήτρων επειδή, όπως προαναφέρθηκε, για τα άτομα ο χρόνος που απαιτείται για την παρακολούθηση της απόδοσης και τον έλεγχο της συμπεριφοράς είναι πολύ δαπανηρός. Τα άτομα μπορεί να βασίζονται σε διαθέσιμες στο κοινό πληροφορίες που διαβιβάζονται μέσω αγορών παρά να συλλέγουν πληροφορίες οι ίδιοι και ως αποτέλεσμα ενδεχομένως λιγότερα άτομα να καταφεύγουν σε δανεισμό. Επιπλέον, οι εταιρείες ενδέχεται να αποτρέπουν το δανεισμό, διότι θα αύξανε την πιθανότητα παρακολούθησής τους από τους δανειστές. Ο συνδυασμός διαφορετικών κινήτρων είναι δαπανηρός και όταν απαιτείται, οι πόροι εκτρέπονται από τα ίδια τα επενδυτικά σχέδια. Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμεσολάβηση διαφορετικών κινήτρων μεταξύ δανειστών και δανειζομένων που προκύπτουν από ατελείς πληροφορίες και ελλιπείς συμβάσεις. Οι θεωρίες της πληροφόρησης τονίζουν αυτό που είναι γνωστό ως ρόλος παρακολούθησης και ελέγχου των τραπεζών. Στη λειτουργία της παρακολούθησης, οι ενδιάμεσοι συλλέγουν πληροφορίες για να επαληθεύσουν την επιθυμητή συμπεριφορά και τη συμμόρφωση με τους όρους. Χρησιμοποιούν επίσης αυτές τις πληροφορίες στη λειτουργία ελέγχου τους για να βελτιώσουν την απόδοση σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, τιμωρώντας την ανεπιθύμητη συμπεριφορά και συλλέγοντας από δανειολήπτες που δεν πληρώνουν εγκαίρως. Ο Gryglewicz και Mayer (2019) δείχνει ότι τα νοικοκυριά αναθέτουν στους χρηματοπιστωτικούς ενδιάμεσους τον ρόλο του παρατηρητή για να αναλάβουν ενεργό ρόλο στις δραστηριότητες των επιχειρήσεων για να λαμβάνουν πληροφορίες και να διατηρούν την πειθαρχία ώστε να αποτρέψουν τα προβλήματα κινήτρων.

Υποστηρίζει δε ότι υπάρχουν οικονομίες κλίμακας για την παρακολούθηση και τον έλεγχο των επιχειρήσεων. Ένας

μεμονωμένος χρηματοπιστωτικός ενδιάμεσος μπορεί να εκτελέσει αυτά τα καθήκοντα τουλάχιστον εξίσου αποτελεσματικά με πολλούς μεμονωμένους δανειστές και φθηνότερα επειδή η προσπάθεια δεν επαναλαμβάνεται. Ορισμένες θεωρίες πληροφόρησης τονίζουν τον ρόλο της δέσμευσης και τον ρόλο των τραπεζών στην προσφορά χρηματοπιστωτικών συμβάσεων που δεν είναι διαθέσιμες σε ανταγωνιστικές αγορές. Ο Lerner και Seru (2017) παρατηρεί ότι οι ενδιάμεσοι καθιστούν δυνατές τις μακροπρόθεσμες σχέσεις επινοώντας συμβάσεις που διασφαλίζουν ότι οι επιχειρήσεις εκπληρώνουν τις δεσμεύσεις τους. Συνοψίζοντας, τόσο η ασύμμετρη πληροφόρηση όσο και η ελλιπής σύμβαση δημιουργούν τριβές κινήτρων που δυνητικά προκαλούν ασυμβίβαστη συμπεριφορά αποταμιευτών και επιχειρήσεων. Οι ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί παρέχουν συμβάσεις και πειθαρχία που ενισχύουν την ικανότητα της οικονομίας να επιτύχει αποτελεσματικό επιμερισμό των κινδύνων.

2.8.1 Νομικές θεωρίες χρηματοοικονομικής ανάπτυξης

Αυτή η ενότητα περιγράφει τη θεωρία του νόμου και των οικονομικών. Το πρώτο μέρος της νομικής και της χρηματοοικονομικής θεωρίας τονίζει ότι τα νομικά ιδρύματα επηρεάζουν την εταιρική χρηματοδότηση και την οικονομική ανάπτυξη. Όπως τονίζει ο Deeks (2016), η άποψη του νόμου και των χρηματοοικονομικών πηγών προκύπτει φυσικά από την εξέλιξη της θεωρίας της εταιρικής χρηματοδότησης κατά τον τελευταίο μισό αιώνα. Οι Dewasiri κ.α. (2019) θεωρούν το χρέος και τα ίδια κεφάλαια ως νομικές απαιτήσεις για τις ταμειακές ροές των επιχειρήσεων. Οι Jadiyaharra, Saikia και Parikh (2018) τονίζουν ότι οι νόμοι και ο βαθμός στον οποίο τα δικαστήρια επιβάλλουν αυτούς τους νόμους διαμορφώνουν τους τύπους συμβάσεων που χρησιμοποιούνται για την αντιμετώπιση προβλημάτων αντιπροσωπείας. Επιπλέον, όπως

συνοψίζεται από τον Allen κ.α. (2018), οι οικονομολόγοι έχουν επικεντρωθεί όλο και περισσότερο στα δικαιώματα ελέγχου που παρέχουν οι χρηματοοικονομικοί τίτλοι στους ιδιοκτήτες τους και τον αντίκτυπο διαφορετικών νομικών κανόνων στον εταιρικό έλεγχο. Από αυτήν την οπτική, μπορούμε να δούμε τη χρηματοδότηση ως ένα σύνολο συμβολαίων. Έτσι, οι νόμοι περί συμβάσεων, εταιρειών, πτώχευσης και κινητών αξιών μιας χώρας και η επιβολή αυτών των νόμων καθορίζουν ουσιαστικά τα δικαιώματα των κατόχων κινητών αξιών και τη λειτουργία των χρηματοοικονομικών συστημάτων.

Σε εταιρικό επίπεδο, οι Shleifer και Vishny (1997) σημειώνουν ότι τόσο οι διαχειριστές όσο και οι μέτοχοι ελέγχου είναι συχνά σε θέση να απαλλάξουν τους μετόχους και τους πιστωτές μειοψηφίας και ότι τα νομικά ιδρύματα διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στον καθορισμό του βαθμού απαλλοτρίωσης. Η απαλλοτρίωση μπορεί να περιλαμβάνει κλοπή, καθώς και τιμολόγηση μεταβίβασης, απογύμνωση περιουσιακών στοιχείων, πρόσληψη μελών της οικογένειας και άλλα «επιτακτικά» που ωφελούν τους εμπιστευτικούς σε βάρος των μετόχων και των πιστωτών μειοψηφίας. Η θεωρία του νόμου και των οικονομικών τονίζει ότι οι διακρατικές διαφορές στο (i) συμβόλαιο, εταιρία, πτώχευση και νόμους περί κινητών αξιών, (ii) η έμφαση των νομικών συστημάτων στα δικαιώματα ιδιωτικής ιδιοκτησίας και (iii) η αποτελεσματικότητα της επιβολής επηρεάζει τον βαθμό απαλλοτρίωσης και ως εκ τούτου η εμπιστοσύνη με την οποία οι άνθρωποι αγοράζουν κινητές αξίες και συμμετέχουν σε χρηματοπιστωτικές αγορές.

Στο πλαίσιο του ευρύτερου οράματος ότι τα νομικά ιδρύματα επηρεάζουν την εταιρική χρηματοδότηση και την οικονομική ανάπτυξη, υπάρχουν διαφορετικές απόψεις σχετικά με το βαθμό στον οποίο το νομικό σύστημα πρέπει απλώς να υποστηρίζει ιδιωτικές συμβατικές ρυθμίσεις και τον βαθμό στον οποίο το νομικό σύστημα πρέπει να έχει ειδικούς νόμους σχετικά με τα δικαιώματα των μετόχων και των πιστωτών. Οι Coasians υποστηρίζουν ότι το νομικό σύστημα

πρέπει απλώς να επιβάλλει ιδιωτικές συμβάσεις. Τα αποτελεσματικά νομικά ιδρύματα επιτρέπουν στους έμπειρους συμμετέχοντες στις χρηματοπιστωτικές αγορές να σχεδιάσουν ένα τεράστιο φάσμα εξελιγμένων ιδιωτικών συμβάσεων για τη βελτίωση σύνθετων προβλημάτων των πρακτορείων (Campbell, 2016). Για να λειτουργήσει αυτό αποτελεσματικά, ωστόσο, τα δικαστήρια πρέπει να επιβάλλουν ιδιωτικά συμβόλαια αμερόληπτα και να διαθέτουν τόσο την ικανότητα όσο και την προθυμία να διαβάσουν πολύπλοκες συμβάσεις και να επαληθεύσουν τεχνικά περίπλοκες ρήτρες που ενεργοποιούν συγκεκριμένες ενέργειες.

Δεδομένης της δυσκολίας στην επιβολή σύνθετων ιδιωτικών συμβάσεων, υπάρχουν πιθανά πλεονεκτήματα για την ανάπτυξη εταιρειών, την πτώχευση και τους νόμους περί κινητών αξιών που παρέχουν ένα πλαίσιο για την οργάνωση χρηματοοικονομικών συναλλαγών και την προστασία των μειοψηφούντων μετόχων και πιστωτών. Ενώ η τυποποίηση μπορεί να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα μειώνοντας το κόστος συναλλαγών που σχετίζεται με πολλές συμβάσεις χρηματοπιστωτικής αγοράς, η επιβολή υπερβολικά άκαμπτου πλαισίου μπορεί να περιορίσει την προσαρμογή και, επομένως, να εμποδίσει την αποτελεσματική σύναψη συμβάσεων.

Το δεύτερο μέρος της νομικής και της χρηματοοικονομικής θεωρίας τονίζει ότι η νομική κληρονομιά μιας χώρας διαμορφώνει την προσέγγισή της στα δικαιώματα ιδιοκτησίας, στις ιδιωτικές συμβάσεις, στην προστασία των επενδυτών και, συνεπώς, στην οικονομική ανάπτυξη. Συγκριτικοί νομικοί μελετητές σημειώνουν ότι οι μεγάλες νομικές οικογένειες του κόσμου δημιουργήθηκαν στην Ευρώπη για πολλούς αιώνες και στη συνέχεια εξαπλώθηκαν διεθνώς.

2.9 Κουλτούρα και χρηματοπιστωτική ανάπτυξη

Τα πιστωτικά ιδρύματα έχουν σημαντική επίδραση στη χρηματοπιστωτική ανάπτυξη. Σε μια πρόσφατη εργασία, οι Cumming κ.α. (2019) τονίζουν ότι η κουλτούρα είναι ένας σημαντικός καθοριστικός παράγοντας των δικαιωμάτων των πιστωτών. Οι Davidson και Pirinsky (2017) διαπιστώνουν ότι τα δικαιώματα των πιστωτών είναι ασθενέστερα στις καθολικές χώρες και ότι η κατοχή της θρησκευτικής σύνθεσης σταθερή, νομική προέλευση δεν βοηθά στην πρόβλεψη των δικαιωμάτων των πιστωτών.

Όσον αφορά τα δικαιώματα των πιστωτών, οι γαλλικές χώρες νόμιμης προέλευσης έχουν απότομα ασθενέστερα δικαιώματα από την κατηγορία κοινού δικαίου χωρίς να ελέγχουν τη θρησκεία. Σύμφωνα με τους Cumming κ.α. (2019), οι προτεσταντικές χώρες έχουν στατιστικά σημαντικά ισχυρότερα δικαιώματα πιστωτών από άλλες, χωρίς να ελέγχουν τη νομική προέλευση. Ωστόσο, όταν βάζουμε τη νομική προέλευση και τον θρησκευτικό προσανατολισμό στην παλινδρόμηση, οι θρησκευτικές μεταβλητές δεν είναι πλέον σημαντικές. Επίσης, η θρησκεία δεν έχει σημασία όταν κατασκευάζονται πιο περίπλοκες μεταβλητές που προτείνουν οι Stulz και Williamson.

Οι γαλλικές και γερμανικές χώρες νόμιμης προέλευσης είναι πιο πιθανό να έχουν δημόσια μητρώα πιστώσεων από ό, τι οι αντίστοιχες κοινές νομοθεσίες τους, και οι χώρες μετάβασης είναι λιγότερο πιθανό να έχουν ιδιωτικά πιστωτικά γραφεία από τις χώρες του κοινού δικαίου. Οι πλουσιότερες χώρες είναι επίσης πιο πιθανό να έχουν ιδιωτικά πιστωτικά γραφεία. Οι προτεσταντικές χώρες είναι λιγότερο πιθανό να έχουν δημόσια μητρώα πιστώσεων από άλλες, αλλά το αποτέλεσμα χάνει τη σημασία του μόλις ελέγξουμε για νομική προέλευση. Δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ των καθολικών και των προτεσταντικών χωρών στη συχνότητα των ιδιωτικών πιστωτικών γραφείων, αν και οι μουσουλμανικές και οι ορθόδοξες χώρες είναι

λιγότερο πιθανό να τις έχουν.

Σε αυτό το δείγμα, η νομική προέλευση φαίνεται να έχει μεγαλύτερη σημασία για τα πιστωτικά ιδρύματα. Το αποτέλεσμα της γαλλικής νομικής προέλευσης προβλέπει την παρουσία δημόσιων μητρώων πιστώσεων, τα οποία με τη σειρά τους ωφελούν τις πιστωτικές αγορές στις φτωχότερες χώρες, είναι σύμφωνο με το επιχείρημα των Barnett και Walker (2017) ότι η δημόσια ιδιοκτησία και οι κανονισμοί αντιπροσωπεύουν λύσεις στο πρόβλημα της αναταραχής που ασκείται ιδιαίτερα από τις γαλλικές αστικές χώρες. Ωστόσο, η έρευνα σχετικά με τη ρύθμιση της εισόδου, την αστική διαδικασία, την ιδιοκτησία τραπεζών και τη ρύθμιση των αγορών εργασίας δεν μπόρεσε να εντοπίσει οφέλη αυτής της προσέγγισης στον κοινωνικό έλεγχο των επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες. Ίσως επειδή τα δημόσια μητρώα δεν απασχολούν σημαντικό αριθμό ατόμων ούτε μπορούν εύκολα να χρησιμοποιηθούν για τη διάκριση μεταξύ δανειολήπτη για πολιτικούς λόγους, φαίνεται να είναι ευεργετικά. Αυτά τα στοιχεία, λοιπόν, απεικονίζουν μια επιτυχημένη λύση δημόσιας ιδιοκτησίας στο πρόβλημα της στήριξης των πιστωτικών αγορών στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Τα νομικά δικαιώματα πιστωτών και τα ιδρύματα ανταλλαγής πληροφοριών είναι στατιστικά σημαντικά και ποσοτικά σημαντικοί καθοριστικοί παράγοντες της ανάπτυξης ιδιωτικών πιστώσεων. Δεν υπάρχουν αποδείξεις ότι τα δικαιώματα του πιστωτή συγκλίνουν μεταξύ νόμιμων προελεύσεων ή μεταξύ πλουσίων και φτωχών χωρών. Αυτά τα στοιχεία έρχονται σε αντίθεση με την υπόθεση της νομικής σύγκλισης που υποστηρίζει ότι τα ιδρύματα συγκλίνουν προς τα πιο επιτυχημένα με την πάροδο του χρόνου. Δεδομένου ότι τα πιστωτικά ιδρύματα διαφέρουν τόσο πολύ μεταξύ των χωρών και της νομικής προέλευσης, και δεδομένου ότι αυτές οι διαφορές έχουν σημασία για την ανάπτυξη των αγορών χρέους, αυτά τα στοιχεία έρχονται επίσης σε αντίθεση με την υπόθεση «λειτουργική σύγκλιση», η οποία υποστηρίζει ότι τα ιδρύματα σε διαφορετικές χώρες, ενώ

διακρίνονται στην επιφάνεια, λειτουργικά συγκλίνουν για να επιτύχουν τους ίδιους στόχους.

Η αποτελεσματικότητα των εναλλακτικών ιδρυμάτων ποικίλλει συστηματικά μεταξύ των χωρών σε διαφορετικά επίπεδα οικονομικής ανάπτυξης. Το πιο ενδιαφέρον, τόσο τα ιδιωτικά όσο και τα δημόσια πιστωτικά γραφεία συνδέονται στενά με την ιδιωτική πίστωση στις φτωχότερες, αλλά όχι στις πλουσιότερες χώρες, υποδηλώνοντας έναν ρόλο για την κυβέρνηση στη διευκόλυνση της ανταλλαγής πληροφοριών.

Δεδομένου ότι τα δημόσια μητρώα πιστώσεων είναι ιδιαίτερα κοινά στις γαλλικές χώρες νόμιμης προέλευσης, αυτά τα αποτελέσματα επισημαίνουν μια επιτυχημένη απάντηση αστικού δικαίου στην οικονομική υπανάπτυξη. Τέτοιες επιτυχίες ήταν δύσκολο να εντοπιστούν σε άλλους τομείς του κοινωνικού ελέγχου των επιχειρήσεων.

Η επιλογή μεταξύ προσεγγίσεων κοινού και αστικού δικαίου για την επίλυση οικονομικών προβλημάτων είναι θέμα συγκριτικού πλεονεκτήματος των εναλλακτικών στρατηγικών κοινωνικού ελέγχου και όχι μόνο του απόλυτου πλεονεκτήματος των λύσεων κοινού δικαίου.

2.10 Κουλτούρα και Χρηματοπιστωτικά ιδρύματα

Εάν η κουλτούρα ενός λαού επηρεάζει τις πεποιθήσεις και τις αξίες, μπορεί επίσης να επηρεάσει τα ευρύτερα πολιτικά αποτελέσματα. Στη μελέτη του για διάφορες ιταλικές περιοχές, ο Loftis και Petrova (2017) τεκμηριώνει μεγάλο αριθμό θετικών θεσμικών αποτελεσμάτων που σχετίζονται με υψηλότερο κοινωνικό κεφάλαιο, όπως πιο αποτελεσματικά συστήματα υγειονομικής περίθαλψης. Το κοινωνικό κεφάλαιο, τουλάχιστον όπως επιδιώκεται από τον Putnam,

μπορεί να θεωρηθεί συνδυασμός αξιών (οι άνθρωποι αισθάνονται ηθικό καθήκον να πάνε και να ψηφίσουν) και πεπιοθήσεις.

Ένα άλλο ενδεικτικό παράδειγμα παρέχεται από τους Licht κ.ά. (2004). Επικεντρώνονται σε τρεις ανταλλαγές: μεταξύ της ενσωμάτωσης και της αυτονομίας, μεταξύ της ιεραρχίας και της ισότητας, και μεταξύ της κυριαρχίας και της αρμονίας με τη φύση. Χρησιμοποιώντας τις επιχορηγήσεις της έρευνας των δημοτικών και των εκπαιδευτικών γυμνασίου σε 53 χώρες (Kimerling et al., 2016), τεκμηριώνουν ότι οι χώρες που έχουν μεγαλύτερη κλίση υπέρ της αυτονομίας, της ισότητας και της κυριαρχίας δείχνουν υψηλότερο κράτος δικαίου, λιγότερη διαφθορά και πιο δημοκρατική ευθύνη. Για τον έλεγχο της πιθανότητας της αντίστροφης αιτιότητας, οι Sangroula (2018) υιοθετούν μια ενδιαφέρουσα στρατηγική - χρησιμοποιούν τη γραμματική των αντωνυμιών ως μια οργανική μεταβλητή. Υποστηρίζουν ότι οι γλώσσες που απαιτούν τη ρητή χρήση του "εσείς" σηματοδοτούν ότι ένα άτομο επισημαίνεται και εκτιμάται ως αυτόνομο. Αντιστρόφως, οι γλώσσες που επιτρέπουν την απόρριψη της αντωνυμίας υπογραμμίζουν το πλαίσιο του ατόμου και αντικατοπτρίζουν έτσι μια πιο ενσωματωμένη κουλτούρα. Έτσι, υποστηρίζουν ότι αυτή η γραμματική διαφορά μπορεί να χρησιμεύσει ως όργανο για τον βαθμό ενσωμάτωσης ή αυτονομίας μιας κοινωνίας. Ενώ αυτή η επιδιόρθωση είναι μόνο μερική (ένα μέσο για τις τρεις ενδογενείς μεταβλητές τους), είναι πιθανώς μια πολύ ενδιαφέρουσα στρατηγική για την καταγραφή μακροπρόθεσμων χαρακτηριστικών της κουλτούρας μιας χώρας.

Και οι δύο μελέτες, ωστόσο, δεν δείχνουν ότι οι επιπτώσεις της κουλτούρας στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα έχουν οικονομική απόδοση. Τα στοιχεία προς αυτήν την κατεύθυνση παρέχονται από τον Roland (2019). Μετρά την κουλτούρα ως το «κύριο συστατικό» τεσσάρων αξιών: εμπιστοσύνη, πεπιοθήσεις στη σημασία της ατομικής προσπάθειας, γενικευμένη ηθική και υπακοή (την οποία θεωρεί αρνητική αξία), οι οποίες συνάγονται από ερωτήσεις στην

Παγκόσμια Έρευνα Αξιών. Σε αυτήν τη μεθοδολογία, το κύριο συστατικό μπορεί να γίνει κατανοητό ως μια μεταβλητή που βασίζεται σε αυτές τις τέσσερις τιμές, με τέτοιο τρόπο ώστε να ελαχιστοποιείται η διακύμανση της καλλιέργειας με αυτούς τους παράγοντες. Στη συνέχεια, χρησιμοποιεί ένα μέσο εκπαίδευσης και ιστορικών πολιτικών ιδρυμάτων σε 69 ευρωπαϊκές περιοχές ως όργανα. Διαπιστώνει ότι η ποιότητα των ιστορικών θεσμών (όπως περιορισμοί στα στελέχη) έχει θετική και στατιστικά σημαντική επίδραση στις σημερινές κοινωνικές αξίες. Καταγράφει ότι τόσο το κατά κεφαλήν ΑΕγχΠ όσο και η ανάπτυξη είναι υψηλότερα σε εκείνες τις περιοχές που παρουσιάζουν υψηλότερα επίπεδα «καλών» πολιτιστικών αξιών όπως η εμπιστοσύνη, οι πεποιθήσεις στην ατομική προσπάθεια, η γενικευμένη ηθική και η χαμηλή υπακοή. Το πιο σημαντικό είναι ότι το αποτέλεσμα είναι μεγαλύτερο όταν χρησιμοποιεί μια προσέγγιση μεταβλητής οργάνωσης και προβλέπει πρώτα τις τέσσερις τιμές με τους ιστορικούς καθοριστικούς παράγοντες, προτού πραγματοποιήσει τη μεθοδολογία του κύριου συστατικού και δημιουργεί μια μεταβλητή καλλιέργειας. Αυτά τα στοιχεία δείχνουν έντονα ότι οι «καλύτερες» πολιτιστικές αξίες έχουν μεγάλη οικονομική απόδοση.

Κεφάλαιο 3. Μεθοδολογία

3.1 Σκοπός έρευνας

Σκοπός της παρούσης έρευνας είναι να διαπιστωθεί εάν η κουλτούρα επηρεάζει τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα διαφόρων χωρών.

3.2 Δείγμα έρευνας

Το δείγμα αφορά 81 διαφορετικές χώρες (Αργεντινή, Αρμενία, Αυστραλία, Αυστρία, Βέλγιο, Βολιβία, Βραζιλία, Βουλγαρία, Μπουρκίνα Φάσο, Καναδάς, Χιλή, Κίνα, Κολομβία, Κροατία, Τσεχία, Δανία, Δομινικανή Δημοκρατία, Εκουαδόρ, Αίγυπτος, Αραβική Δημοκρατία, Φινλανδία, Γαλλία, Γεωργία, Γερμανία, Γκάνα, Ελλάδα, Ουγγαρία, Ινδία, Ινδονησία, Ιρλανδία, Ισραήλ, Ιταλία, Τζαμάικα, Ιαπωνία, Ιορδανία, Καζακστάν, Κένυα, Κιργιζία, Λετονία, Λίβανος, Λιθουανία, Μαδαγασκάρη, Μαλάουι, Μαλαισία, Μάλι, Μεξικό, Μογγολία, Μαρόκο, Μοζαμβίκη, Ολλανδία, Νέα Ζηλανδία, Νιγηρία, Νορβηγία, Πακιστάν, Παναμάς, Περού, Φιλιππίνες, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ρωσική Ομοσπονδία, Σενεγάλη, Σιγκαπούρη, Σλοβακία, Σλοβενία, Νότια Αφρική, Ισπανία, Σρι Λάνκα, Σουηδία, Ελβετία, Τανζανία, Ταϊλάνδη, Τυνησία, Τουρκία, Ουγκάντα, Ουκρανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Ηνωμένες Πολιτείες, Ουρουγουάη, Βιετνάμ, Ζάμπια, Ζιμπάμπουε) και τις ακόλουθες μεταβλητές: Αγγλοσαξωνικό δίκαιο, Καθολικοί, Προτεστάντες, Ορθόδοξοι Χριστιανοί, Μουσουλμάνοι, Εβραίοι, Μέσος ετήσιος πληθωρισμός % (αποπληθωριστής ΑΕΠ), 1999-2003, λογάριθμος κατά κεφαλήν ΑΕΠ 2003, ιδιωτική πίστωση στο ΑΕΠ, 1999-2003. Τα δεδομένα για την θρησκεία αφορούσαν 213 χώρες (<https://scholar.harvard.edu/barro/publications/religion-adherence-data>).

Τα δεδομένα της ιδιωτικής πίστωσης αφορούσαν 129 χώρες και τα δεδομένα για το αγγλοσαξωνικό δίκαιο αφορούσαν 85 χώρες. Οι κοινές χώρες και στα τρία αρχεία ήταν 81 χώρες όπως αναφέρεται παραπάνω.

3.3 Μέθοδος ανάλυσης δεδομένων

Τα δεδομένα αναλύθηκαν στο στατιστικό πρόγραμμα του SPSS και αναλύθηκαν περιγραφικά και επαγωγικά.

Κεφάλαιο 4. Αποτελέσματα

Πίνακας 1

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (καθολικοί)

	Unstandardized Coefficients		Std. Error	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Beta				Tolerance	VIF
(Constant)	-1,134	,159		-7,113	,000		
Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,211	,067	,225	3,161	,002**	,892	1,121
Μέσος ετήσιος πληθωρισμός% (αποπληθωριστής ΑΕΠ), 1999-2003	-,003	,002	,114	-1,597	,115	,889	1,125
Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,474	,044	,784	10,750	,000**	,850	1,176
Καθολικοί	-,062	,085	,054	-,735	,465	,846	1,183

**p<0.01

Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται το γραμμικό μοντέλο με εξαρτημένη μεταβλητή την ιδιωτική πίστωση ως ποσοστό του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για την περίοδο 1999 - 2003 και ανεξάρτητες μεταβλητές το Αγγλοσαξωνικό δίκαιο (common-law), το ποσοστό καθολικών, τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό και τον λογάριθμο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για το 2003. Το μοντέλο ήταν στατιστικά σημαντικό, $F(4, 75) = 36.552$, $p = ,000$, $R - square = 0.643$. Το γραμμικό μοντέλο δεν είχε πρόβλημα πολυσυγγραμμικότητας ($VIF < 10$) και αυτοσυσχέτισης (DurbinWatson = 2,334, αποδεκτές τιμές 1 – 3). Επιπλέον, οι υποθέσεις της κανονικότητας και της ομοσκεδαστικότητας πληρούνταν (γραφήματα 1 και 2). Στατιστικά σημαντικές μεταβλητές ήταν το αγγλοσαξωνικό δίκαιο ($b = 0,211$, $p < 0.05$) και ο λογάριθμος του κατά κεφαλήν ΑΕΠ ($b = 0.474$, $p < 0.01$). Οι παραπάνω σχέσεις παραμένουν σταθερές και με την αφαίρεση του πληθωρισμού από την εξίσωση (Πίνακας 1, Παράρτημα).

Πίνακας 2

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (προτεστάντες)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
(Constant)	-.173	1,129			-6,544	,000		
Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,223	,066	,238		3,378	,001**	,914	1,094
Μέσος ετήσιος πληθωρισμός% (αποπληθωριστής ΑΕΠ), 1999-2003	-.003	,002	-.112		-1,564	,122	,887	1,127
Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,465	,048	,769		9,598	,000**	,709	1,410
Προτεστάντες	,007	,144	,004		,049	,961	,762	1,313

**p<0.01

Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται το γραμμικό μοντέλο με εξαρτημένη μεταβλητή την ιδιωτική πίστωση ως ποσοστό του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για την περίοδο 1999 - 2003 και ανεξάρτητες μεταβλητές το Αγγλοσαξωνικό δίκαιο (common-law), το ποσοστό προτεσταντών, τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό και τον λογάριθμο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για το 2003. Το μοντέλο ήταν στατιστικά σημαντικό, $F(4, 75) = 36.158$, $p = ,000$, $R - square = 0.659$. Το γραμμικό μοντέλο δεν είχε πρόβλημα πολυσυγραμμικότητας ($VIF < 10$) και αυτοσυσχέτισης (DurbinWatson = 2,332, αποδεκτές τιμές 1 – 3). Επιπλέον, οι υποθέσεις της κανονικότητας και της ομοσκεδαστικότητας πληρούνταν (γραφήματα 3 και 4). Στατιστικά σημαντικές μεταβλητές ήταν το αγγλοσαξωνικό δίκαιο ($b = 0,223$, $p < 0.05$) και ο λογάριθμος του κατά κεφαλήν ΑΕΠ ($b = 0.465$, $p < 0.01$). Οι παραπάνω σχέσεις παραμένουν σταθερές και με την αφαίρεση του πληθωρισμού από την εξίσωση (Πίνακας 2, Παράρτημα).

Πίνακας 3

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (μουσουλμάνοι)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
(Constant)	-1,329	,171		-7,783	,000		
Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,225	,062	,240	3,645	,000**	,962	1,039
Average inflation annual % (GDP deflator), 1999-2003	-,002	,002	-,079	-1,140	,258	,861	1,161
Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,510	,044	,844	11,478	,000**	,772	1,295
Muslim70	,332	,127	,183	2,609	,011*	,852	1,174

**p<0.01, *p<0.05

Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται το γραμμικό μοντέλο με εξαρτημένη μεταβλητή την ιδιωτική πίστωση ως ποσοστό του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για την περίοδο 1999 - 2003 και ανεξάρτητες μεταβλητές το Αγγλοσαξωνικό δίκαιο (common-law), το ποσοστό μουσουλμάνων, τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό και τον λογάριθμο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για το 2003. Το μοντέλο ήταν στατιστικά σημαντικό, $F(4, 75) = 41.138$, $p = ,000$, $R - square = 0.687$. Το γραμμικό μοντέλο δεν είχε πρόβλημα πολυσυγραμμικότητας ($VIF < 10$) και αυτοσυσχέτισης (DurbinWatson = 2,301, αποδεκτές τιμές 1 – 3). Επιπλέον, οι υποθέσεις της κανονικότητας και της ομοσκεδαστικότητας πληρούνταν (γραφήματα 5 και 6). Στατιστικά σημαντικές μεταβλητές ήταν το αγγλοσαξωνικό δίκαιο ($b = 0,225$, $p < 0.05$), ο λογάριθμος του κατά κεφαλήν ΑΕΠ ($b = 0.510$, $p < 0.01$) και το ποσοστό μουσουλμάνων ($b = 0.332$, $p < 0.05$). Οι παραπάνω σχέσεις παραμένουν σταθερές και με την αφαίρεση του πληθωρισμού από την εξίσωση (Πίνακας 3, Παράρτημα).

Πίνακας 4

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (othchrist70)

Model	Unstandardized Coefficients		Beta	t	Sig.	Tolerance	Collinearity Statistics VIF
	B	Std. Error					
(Constant)	-.160	1,136		-7,096	,000		
Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,242	,078	,258	3,085	,003**	,649	1,542
Average inflation annual % (GDP deflator), 1999-2003	-.003	,002	-.100	-1,280	,205	,750	1,333
Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,468	,043	,773	10,862	,000**	,896	1,116
ΟΤΗCHRIST70	-.135	,340	-.036	-.397	,692	,558	1,793

**p<0.01

Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται το γραμμικό μοντέλο με εξαρτημένη μεταβλητή την ιδιωτική πίστωση ως ποσοστό του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για την περίοδο 1999 - 2003 και ανεξάρτητες μεταβλητές το Αγγλοσαξωνικό δίκαιο (common-law), το ποσοστό των ορθοδόξων χριστιανών (othchrist70), τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό και τον λογάριθμο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για το 2003. Το μοντέλο ήταν στατιστικά σημαντικό, $F(4, 75) = 36.272$, $p = ,000$, $R - square = 0.659$. Το γραμμικό μοντέλο δεν είχε πρόβλημα πολυσυγγραμμικότητας ($VIF < 10$) και αυτοσυσχέτισης (DurbinWatson = 2,336, αποδεκτές τιμές 1 - 3). Επιπλέον, οι υποθέσεις της κανονικότητας και της ομοσκεδαστικότητας πληρούνταν (γραφήματα 7 και 8). Στατιστικά σημαντικές μεταβλητές ήταν το αγγλοσαξωνικό δίκαιο ($b = 0,242$, $p < 0.05$) και ο λογάριθμος του κατά κεφαλήν ΑΕΠ ($b = 0.468$, $p < 0.01$). Οι παραπάνω σχέσεις παραμένουν σταθερές και με την αφαίρεση του πληθωρισμού από την εξίσωση (Πίνακας 4, Παράρτημα).

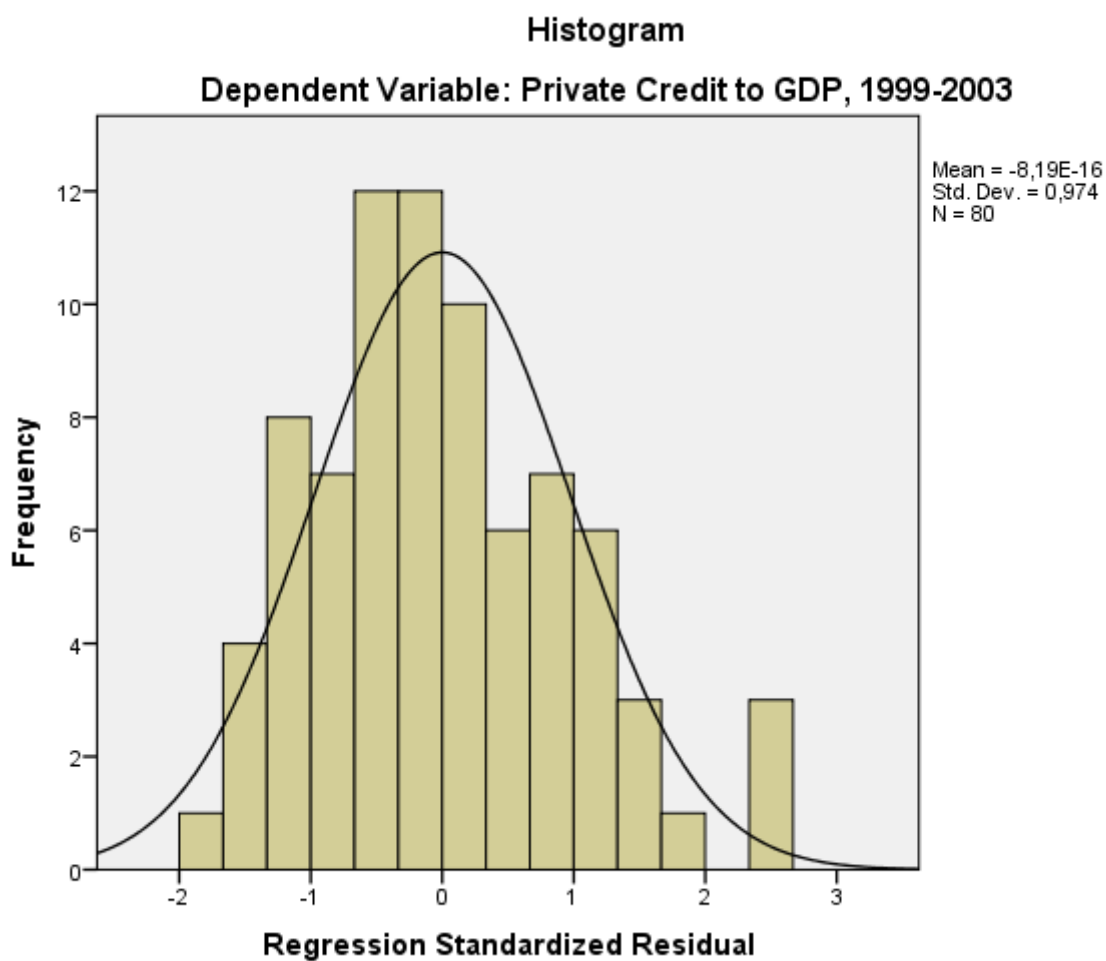
Πίνακας 5

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (jews70)

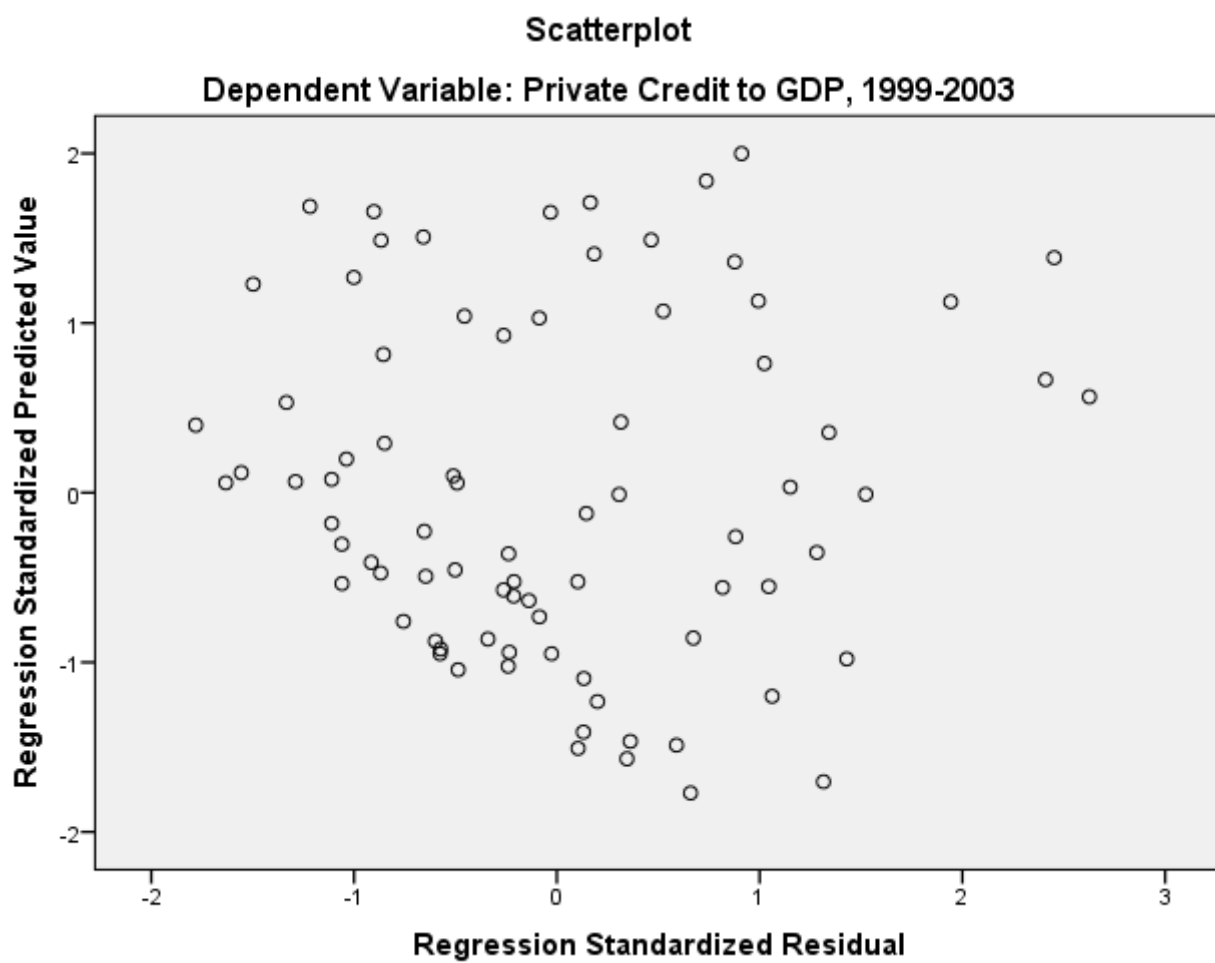
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
(Constant)	-	,161			-7,127	,000		
		1,147						
Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,233	,066	,249		3,553	,001**	,923	1,084
Average inflation annual % (GDP deflator), 1999-2003	-,003	,002	-,113		-1,588	,117	,889	1,125
Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,470	,043	,778		10,877	,000**	,885	1,130
JEWS70	-,210	,310	-,047		-,678	,500	,943	1,060

**p<0.01

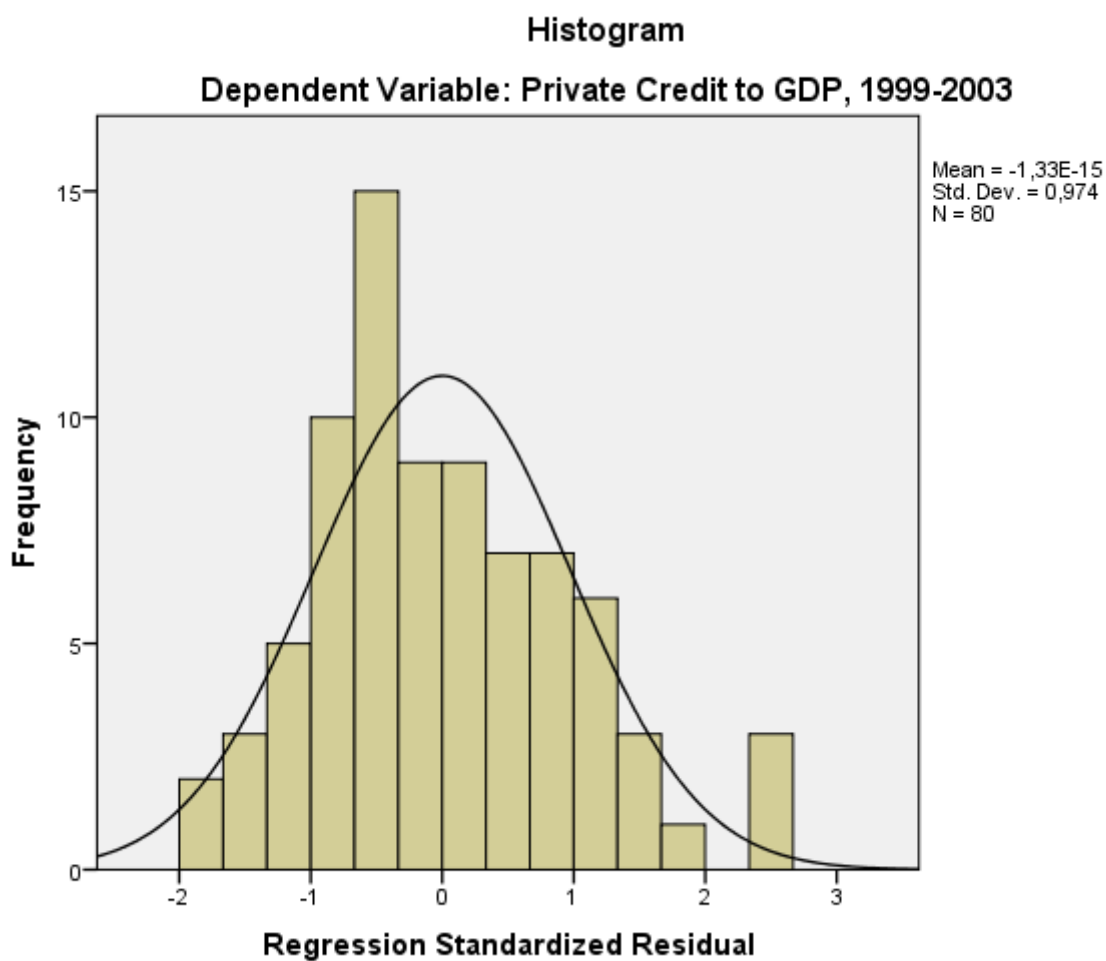
Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται το γραμμικό μοντέλο με εξαρτημένη μεταβλητή την ιδιωτική πίστωση ως ποσοστό του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για την περίοδο 1999 - 2003 και ανεξάρτητες μεταβλητές το Αγγλοσαξωνικό δίκαιο (common-law), το ποσοστό των εβραίων (jews70), τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό και τον λογάριθμο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ για το 2003. Το μοντέλο ήταν στατιστικά σημαντικό, $F(4, 75) = 36.493$, $p = ,000$, $R - square = 0.661$. Το γραμμικό μοντέλο δεν είχε πρόβλημα πολυσυγραμμικότητας ($VIF < 10$) και αυτοσυσχέτισης (DurbinWatson = 2,348, αποδεκτές τιμές 1 – 3). Επιπλέον, οι υποθέσεις της κανονικότητας και της ομοσκεδαστικότητας πληρούνταν (γραφήματα 9 και 10). Στατιστικά σημαντικές μεταβλητές ήταν το αγγλοσαξωνικό δίκαιο ($b = 0,233$, $p < 0.05$) και ο λογάριθμος του κατά κεφαλήν ΑΕΠ ($b = 0.470$, $p < 0.01$). Οι παραπάνω σχέσεις παραμένουν σταθερές και με την αφαίρεση του πληθωρισμού από την εξίσωση (Πίνακας 5, Παράρτημα).



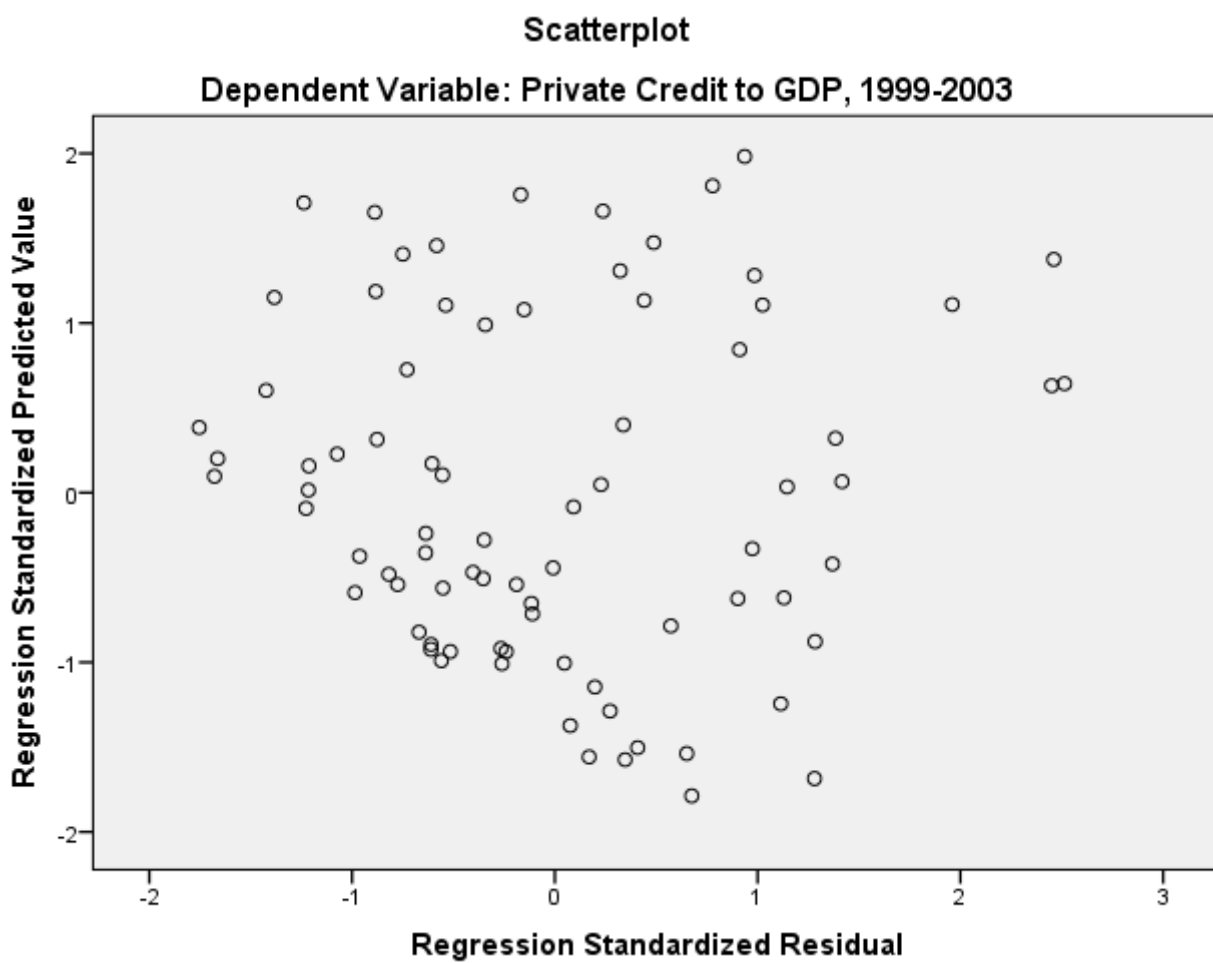
Γράφημα 1. Έλεγχος κανονικότητας



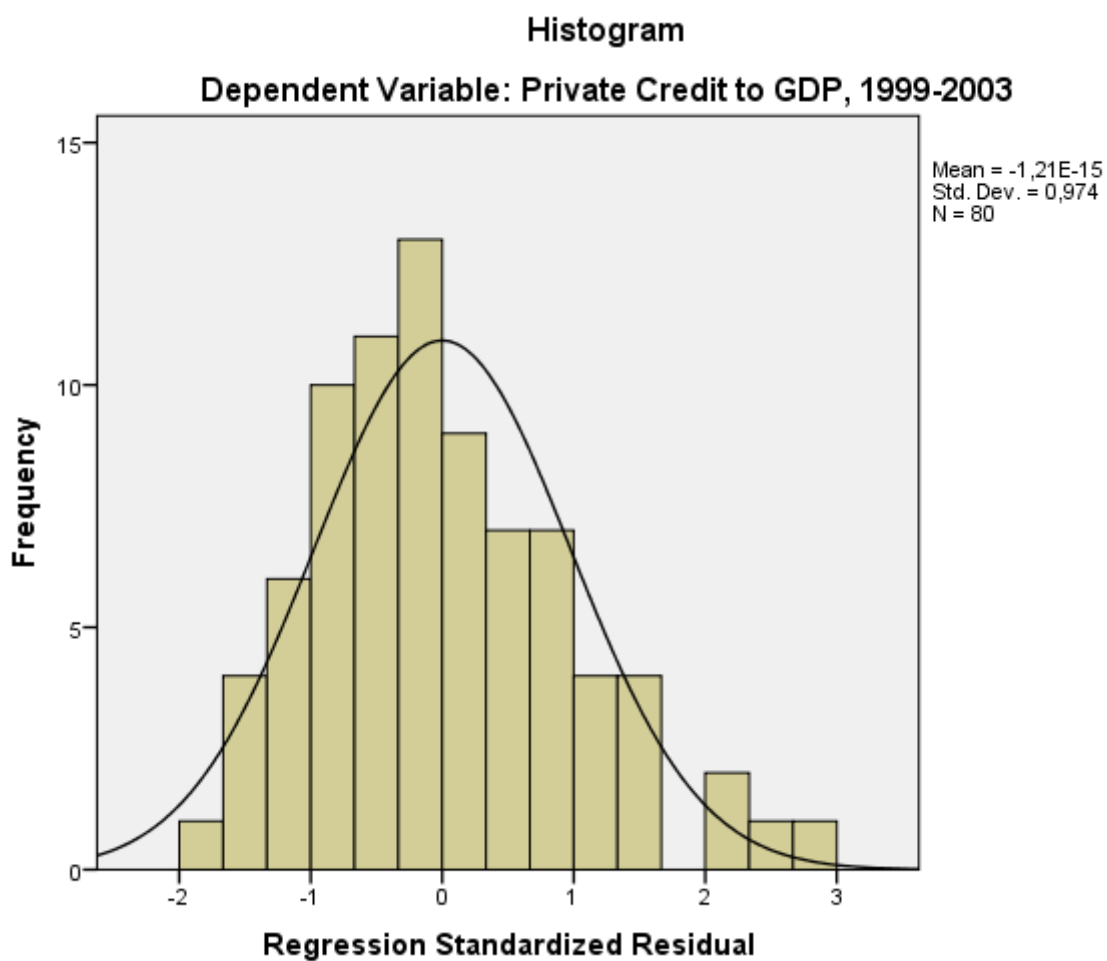
Γράφημα 2. Ομοσκεδαστικότητα



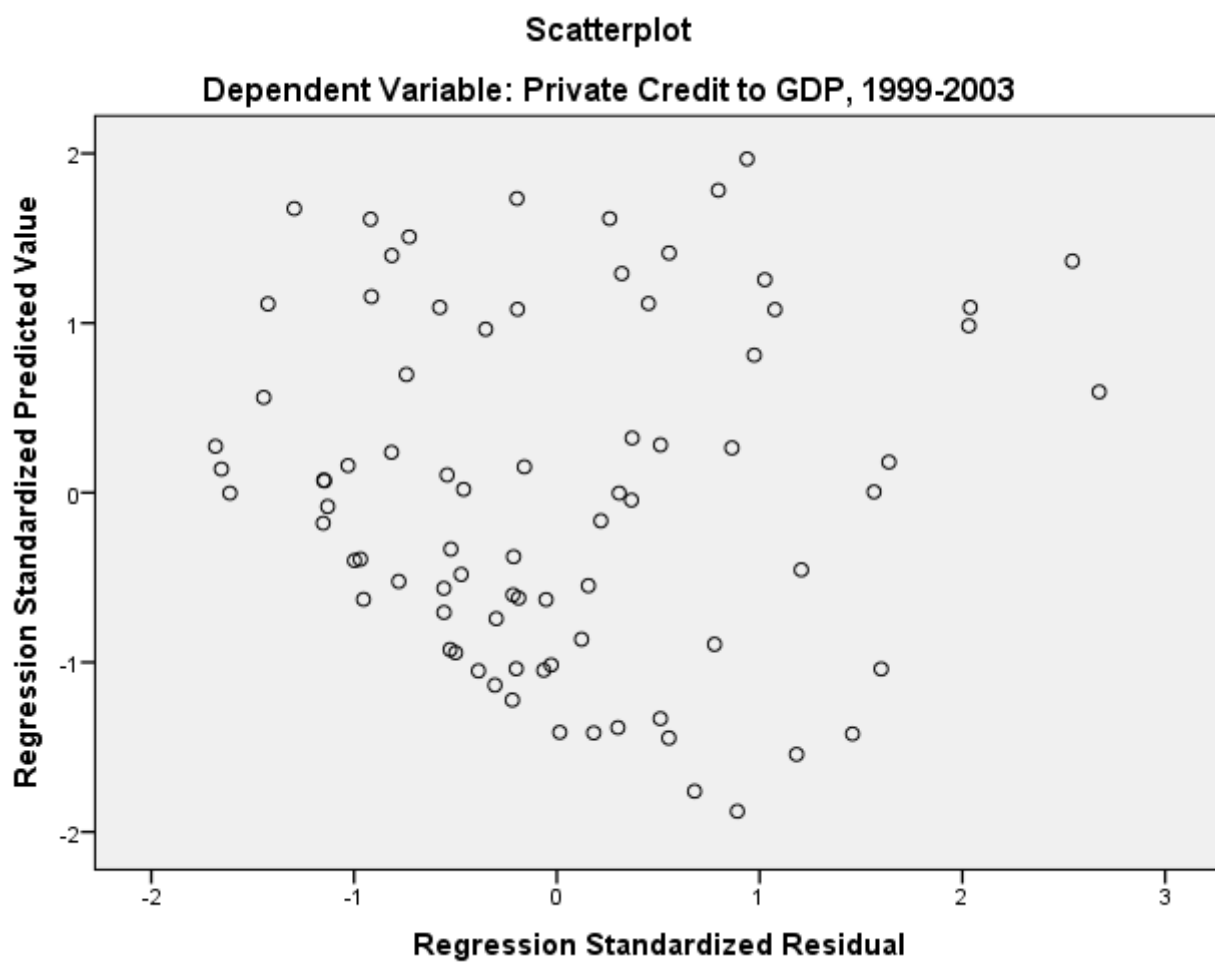
Γράφημα 3. Έλεγχος κανονικότητας



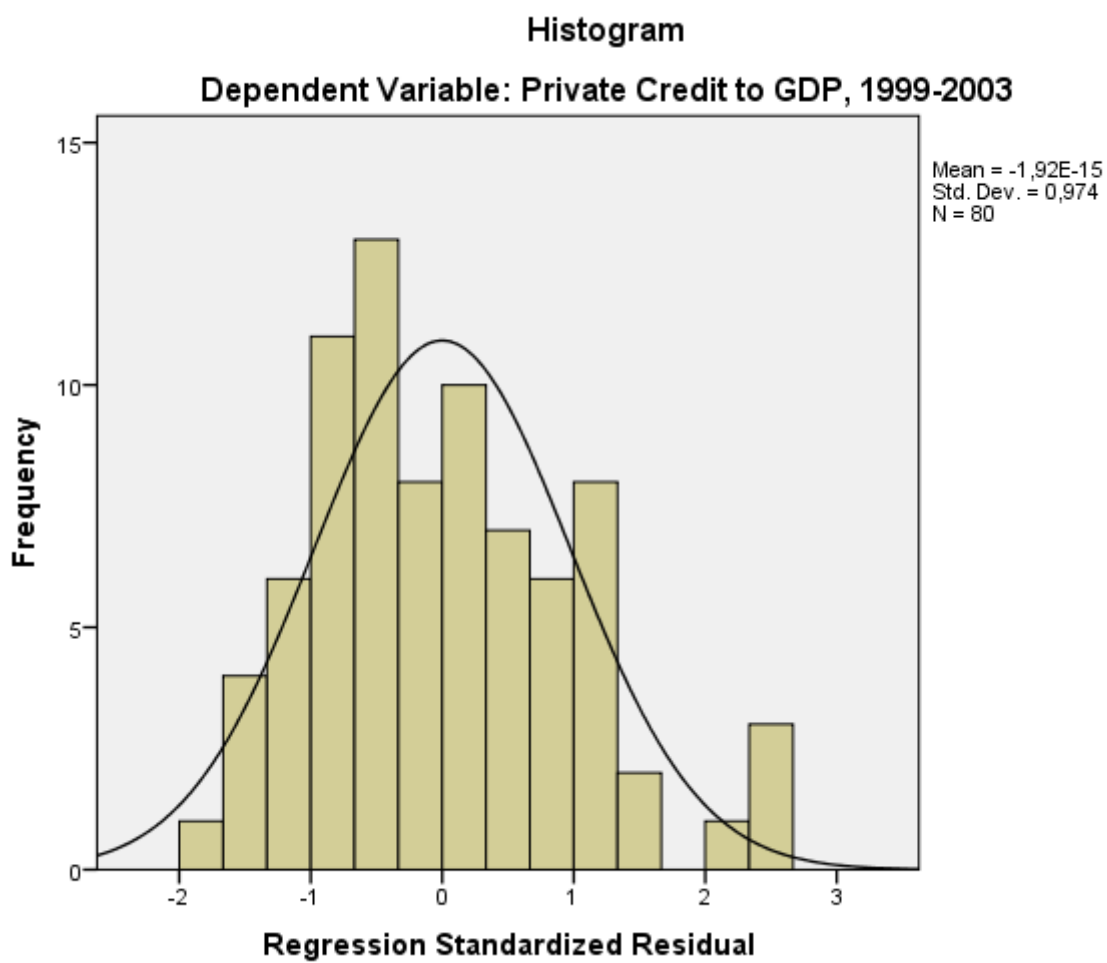
Γράφημα 4. Ομοσκεδαστικότητα



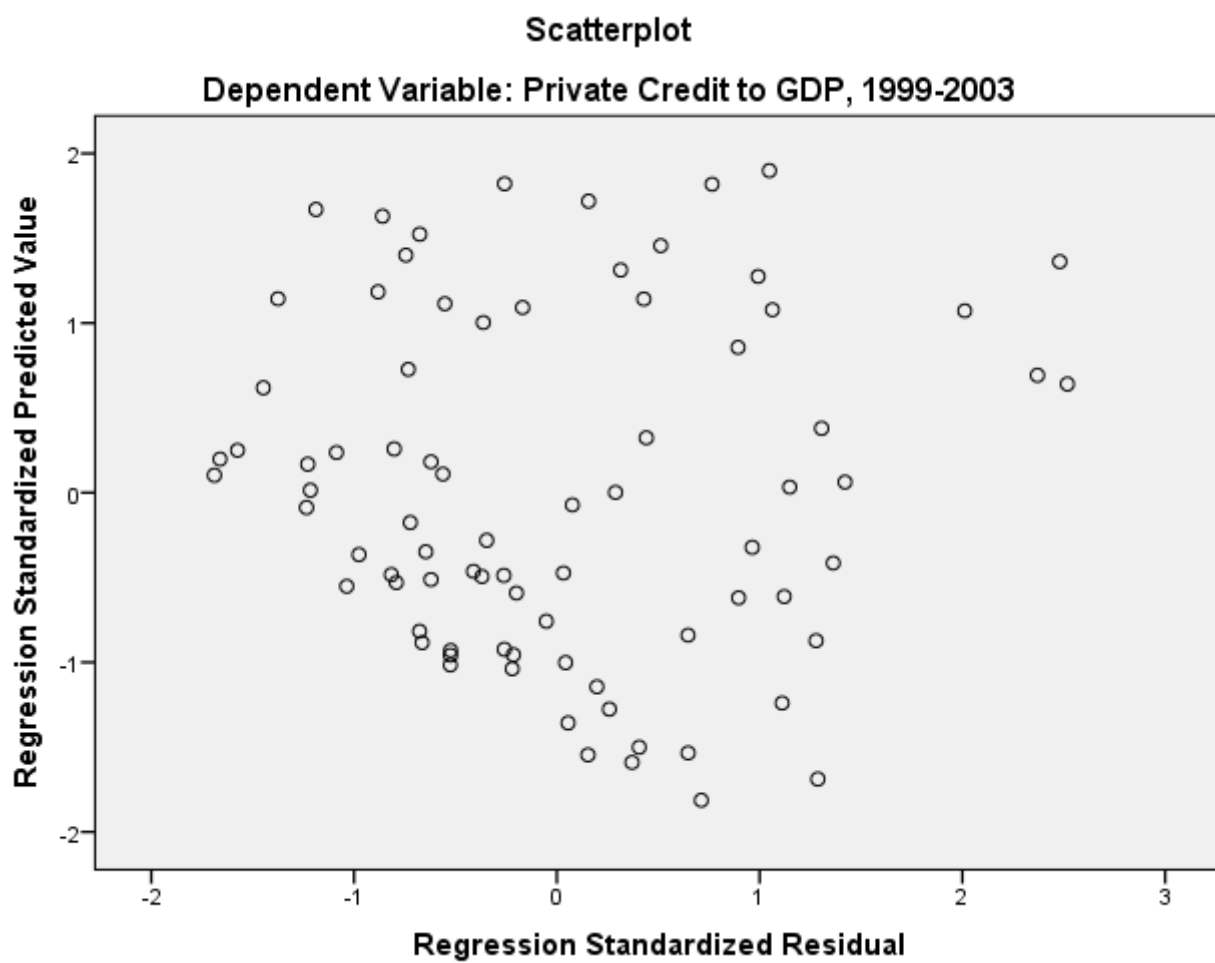
Γράφημα 5. Έλεγχος κανονικότητας



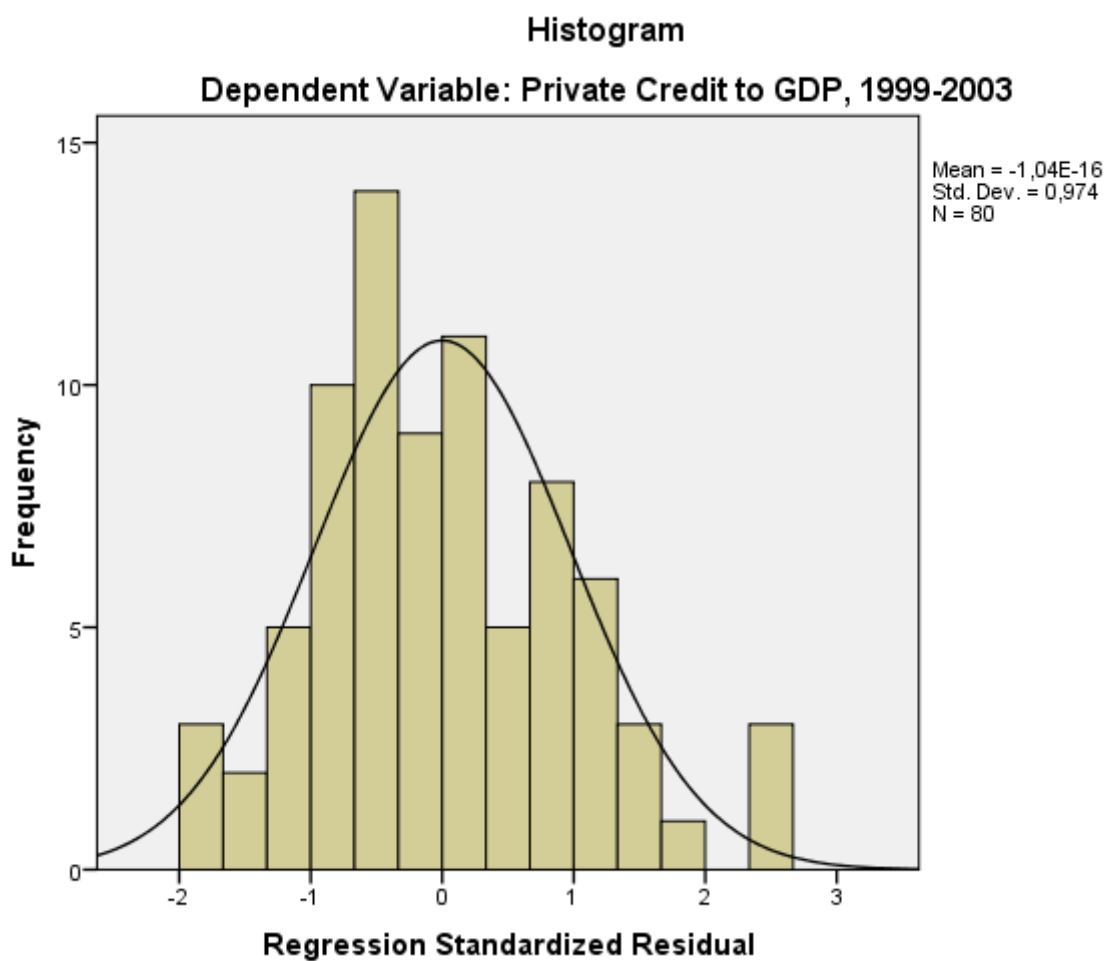
Γράφημα 6. Ομοσκεδαστικότητα



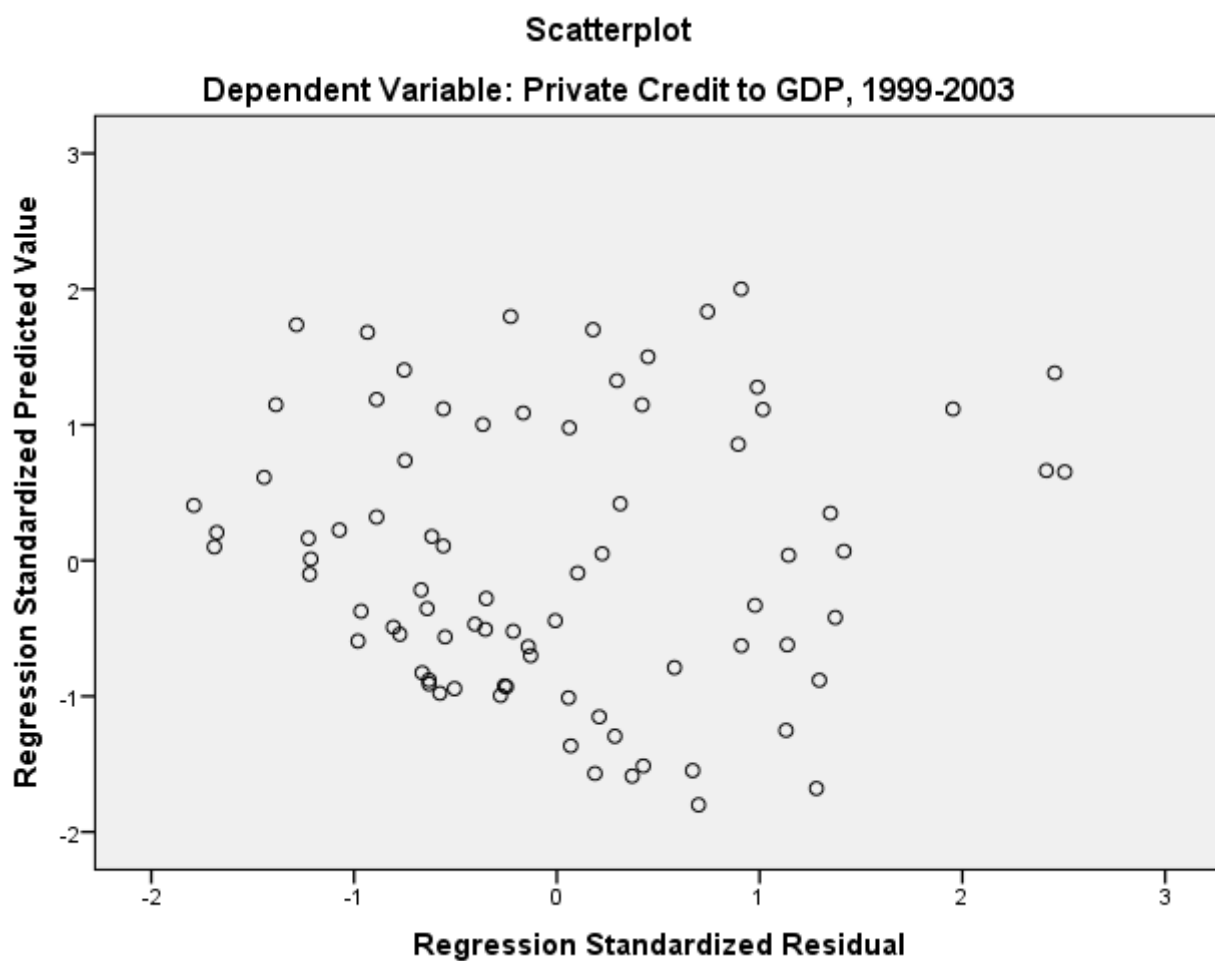
Γράφημα 7. Έλεγχος κανονικότητας



Γράφημα 8. Ομοσκεδαστικότητα



Γράφημα 9. Έλεγχος κανονικότητας



Γράφημα 10. Ομοσκεδαστικότητα

Κεφάλαιο 5. Συμπεράσματα – Συζήτηση

Από την ανάλυση που πραγματοποιήθηκε για την διερεύνηση της επίδρασης του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, του αγγλοσαξωνικού δίκαιου, του πληθωρισμού, του ποσοστού των καθολικών, του ποσοστού των ορθόδοξων χριστιανών, του ποσοστού των προτεσταντών, του ποσοστού των εβραίων και του ποσοστού των μουσουλμάνων στην ιδιωτική πίστωση βρέθηκε ότι το κατά κεφαλήν ΑΕΠ, το ποσοστό των μουσουλμάνων και το αγγλοσαξωνικό δίκαιο έχουν θετική επίδραση. Δηλαδή μια αύξηση είτε στο κατά κεφαλήν ΑΕΠ ή η ύπαρξη αγγλοσαξωνικού δίκαιου στην χώρα ή η αύξηση του ποσοστού των μουσουλμάνων οδηγεί σε αύξηση της ιδιωτικής πίστωσης.

Όμως, κοιτώντας συνολικά τις παλινδρομήσεις φαίνεται πως η θρησκεία δεν είναι ένας καθοριστικός παράγοντας ο οποίος μπορεί να παίξει ρόλο στην χρηματοπιστωτική ανάπτυξη.

Βιβλιογραφία

- Algan, Y. (2018). Trust and social capital. *For Good Measure Advancing Research on Well-being Metrics Beyond GDP: Advancing Research on Well-being Metrics Beyond GDP*, 283.
- Allen, F., Bartiloro, L., Gu, X., & Kowalewski, O. (2018). Does economic structure determine financial structure?. *Journal of International Economics*, 114, 389-409.
- Ammerman, N. T. (2016). Religious choice and religious vitality. *YOUNG*.
- Augenblick, N., & Lazarus, E. (2018). Restrictions on asset-price movements under rational expectations: Theory and evidence. *Available at SSRN 3436384*.
- Barnett, K., & Walker, C. J. (2017). Chevron in the Circuit Courts. *Mich. L. Rev.*, 116, 1.
- Barro, R. (2018). " Economic growth in a cross section of countries", working paper№ 3120.
- Bauer, P. C., & Freitag, M. (2018). Measuring trust. *The oxford handbook of social and political trust*, 15.
- Bear, A., & Rand, D. G. (2016). Intuition, deliberation, and the evolution of cooperation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(4), 936-941.
- Berg, A., Berg, C., Davidson, S., & Potts, J. (2018). The institutional economics of identity. *Available at SSRN 3072823*.
- Bizri, R. M. (2017). Refugee-entrepreneurship: A social capital perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(9-10), 847-868.

- Bose, F. (2018). The Green Marketplace: Applying a Model of Church and Sect to the Environmental Movement. *Journal for the Study of Radicalism*, 12(2), 131-156.
- Brown, J. R., Cookson, J. A., & Heimer, R. Z. (2017). Law and finance matter: Lessons from externally imposed courts. *The Review of Financial Studies*, 30(3), 1019-1051.
- Campbell, D. (2016). Ronald Coase's the Problem of Social Cost. *U. Queensland LJ*, 35, 75.
- Cordero, R. (2016). *Crisis and critique: On the fragile foundations of social life*. Routledge.
- Cumming, D. J., Johan, S., Zhan, F., & Zhang, M. (Eds.). (2019). Law, Culture and Finance. *Issue of International Journal of Managerial Finance (IJMF)*.
- Dasgupta, U., Mani, S., & Singh, P. (2016). Searching for religious discrimination among Anganwadi workers in India: An experimental investigation.
- Davidson, R., & Pirinsky, C. (2017). Personal Determinants of External Finance.
- Deeks, A. (2016). Checks and Balances from Abroad. *U. Chi. L. Rev.*, 83, 65.
- Dewasiri, N. J., Koralalage, W. B. Y., Azeez, A. A., Jayarathne, P. G. S. A., Kuruppuarachchi, D., & Weerasinghe, V. A. (2019). Determinants of dividend policy: Evidence from an Emerging and Developing market. *Managerial Finance*.
- Dixon, A. D. (2016). Finance and development. *International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment and Technology*, 1-8.

- Erwig, M., Smeltzer, K., & Wang, X. (2017). What is a visual language?. *Journal of Visual Languages & Computing*, 38, 9-17.
- Fakhry, B. (2016). A literature review of the efficient market hypothesis. *Turkish Economic Review*, 3(3), 431-442.
- Ferrer, J. N. (2017). *Participation and the mystery: Transpersonal essays in psychology, education, and religion*. Suny Press.
- Fullwiler, S. (2016). Building a more general theory of finance. *Routledge Handbook of Social and Sustainable Finance*, 17.
- Gryglewicz, S., & Mayer, S. (2019). Delegated monitoring and contracting. *Available at SSRN 3175528*.
- Gryglewicz, S., & Mayer, S. (2019). Delegated monitoring and contracting. *Available at SSRN 3175528*.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2017). Online appendix for cultural biases in economic exchange.
- Gurrea-Martínez, A., & Remolina, N. (2018). The Law and finance of initial coin offerings. *Ibero-American Institute for Law and Finance Working Paper*, (4).
- Henchoz, C., Coste, T., & Wernli, B. (2019). Culture, money attitudes and economic outcomes. *Swiss journal of economics and statistics*, 155(1), 2.
- Holliday, A. (2018). *Understanding intercultural communication: Negotiating a grammar of culture*. Routledge.
- Holzmeier, C. (2016). Vom Einfluss der Kultur und der Vorbildfunktion Europas: The Wealth and Poverty of Nations von David S. Landes. In *Aufstieg und Fall westlicher Herrschaft* (pp. 137-158). Springer VS, Wiesbaden.

- Hu, A. (2018). Religious pluralism and religious participation: a median-based approach to the non-substantive problem. *Quality & Quantity*, 52(3), 969-982.
- Inglehart, R. F. (2018). Modernization, existential security, and cultural change. *Handbook of advances in culture and psychology*, 7.
- Jadiyappa, N., Saikia, N., & Parikh, B. (2018). Managerial Stock Ownership and Debt Diversification. *International Review of Finance*.
- Kimerling, A. J., Muehrcke, P., Muehrcke, J. O., & Muehrcke, P. M. (2016). *Map use: reading, analysis, interpretation*. ESRI Press Academic.
- Kirchmaier, I., Prüfer, J., & Trautmann, S. T. (2018). Religion, moral attitudes and economic behavior. *Journal of economic behavior & organization*, 148, 282-300.
- Klioutchnikov, I., Sigova, M., & Beizerov, N. (2017). Chaos theory in finance. *Procedia computer science*, 119, 368-375.
- Kockel, U. (Ed.). (2019). *Culture and economy: contemporary perspectives*. Routledge.
- Krasnow, M. M., & Delton, A. W. (2016). Are humans too generous and too punitive? Using psychological principles to further debates about human social evolution. *Frontiers in psychology*, 7, 799.
- Lee, W. C., & Law, S. H. (2017). Roles of formal institutions and social capital in innovation activities: A cross-country analysis. *Global Economic Review*, 46(3), 203-231.
- Lerner, J., & Seru, A. (2017). *The use and misuse of patent data: Issues for corporate finance and beyond* (No. w24053). National Bureau of Economic Research.
- Lindahl, E. (2016). *Studies in the Theory of Money and Capital*. Routledge.

- Little, D. (2018). *The paradox of wealth and poverty: Mapping the ethical dilemmas of global development*. Routledge.
- Loftis, M., & Petrova, T. (2017). Making Democracy Work Well.
- Mahenthiran, S., Cademartori, D., & Gjerde, T. (2020). Mandatory Dividend Policy, Growth, Liquidity and Corporate Governance: Evidence from Chile. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 2050025.
- Maxwell, T. (2020). Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. *Denver Journal of International Law & Policy*, 25(2), 12.
- Mocombe, P. C. (2017). The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism; and the Vodou Ethic and the Spirit of Communism. *Sociology*, 51(1), 76-90.
- Müller-Kademann, C. (2018). The Lucas Critique: A Lucas Critique. *Economic Thought*, 7(2), 54-62.
- Nurrachmi, R. (2016). Religion and Economic Performance.
- Oberle, M. (2016). Robert D. Putnam: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community, New York: Simon and Schuster 2000, 541 S. In *Klassiker der Sozialwissenschaften* (pp. 408-411). Springer VS, Wiesbaden.
- O'Brien, D. (2018). *Exiled in Modernity: Delacroix, Civilization, and Barbarism*. Penn State Press.
- Panayotou, T. (2016). Economic growth and the environment. *The environment in anthropology*, 140-148.
- Parks, R., Xu, H., Chu, C. H., & Lowry, P. B. (2017). Examining the intended and unintended consequences of organisational privacy safeguards. *European Journal of Information Systems*, 26(1), 37-65.
- Polanyi, Karl, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson,

- eds. 1957 [1971]. *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Chicago: Henry Regnery Company.
- Poppo, L., Zhou, K. Z., & Li, J. J. (2016). When can you trust “trust”? Calculative trust, relational trust, and supplier performance. *Strategic Management Journal*, 37(4), 724-741.
- Quinn, R. (2017). *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. CRC Press.
- Roland, G. (2019). Culture, Institutions, and Development. *The Handbook of Economic Development and Institutions*, 12-25.
- Roosevelt, E. (2016). *The moral basis of democracy*. Open Road Media.
- Salvatici, S. (2020). Fighting poverty and hunger. In *A history of humanitarianism, 1755–1989*. Manchester University Press.
- Salzmann, A., & Soypak, K. (2017). National culture and private benefits of control. *Finance Research Letters*, 20, 199-206.
- Sangroula, Y. (2018). Cultural Dimension of Rule of Law and Social Episteme. *Kathmandu Sch. L. Rev.*, 6, 1.
- Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). The role of social capital in corporations: a review. *Oxford Review of Economic Policy*, 33(2), 201-220.
- Stoker, G. (2016). *Why politics matters: Making democracy work*. Macmillan International Higher Education.
- Theodoraki, C., Messeghem, K., & Rice, M. P. (2018). A social capital approach to the development of sustainable entrepreneurial ecosystems: an explorative study. *Small Business Economics*, 51(1), 153-170.

- Tracer, D. P., & Li, M. (2017). An Introduction and Guide to the Volume. In *Interdisciplinary Perspectives on Fairness, Equity, and Justice* (pp. 1-7). Springer, Cham.
- Van den Berg, H. (2016). *Economic growth and development*. World Scientific Publishing Company.
- Waskul, D. D., & Eaton, M. (2018). The Supernatural in Society, Culture and History.
- Wutich, A., Budds, J., Jepson, W., Harris, L. M., Adams, E., Brewis, A., ... & Miller, J. (2018). Household water sharing: A review of water gifts, exchanges, and transfers across cultures. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Water*, 5(6), e1309.

Παράρτημα

Πίνακας 1

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (καθολικοί)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,223	,151		-8,096	,000
	Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,197	,067	,210	2,949	,004
	Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,493	,043	,815	11,482	,000
	Καθολικοί	-,057	,085	-,049	-,667	,507

a. Dependent Variable: Private Credit to GDP, 1999-2003

Πίνακας 2

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (προτεστάντες)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,222	,164		-7,470	,000
	Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,210	,066	,224	3,173	,002
	Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,486	,047	,804	10,348	,000
	Προτεστάντες	-,006	,145	-,003	-,038	,970

a. Dependent Variable: Private Credit to GDP, 1999-2003

Πίνακας 3

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (μουσουλμάνοι)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,405	,158		-8,900	,000
	Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,215	,061	,229	3,511	,001
	Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,527	,042	,871	12,519	,000
	Mouslim70	,357	,125	,197	2,853	,006

a. Dependent Variable: Private Credit to GDP, 1999-2003

Πίνακας 4

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (othchrist70)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,206	,151		-7,975	,000
	Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,253	,078	,271	3,242	,002
	Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,484	,041	,800	11,716	,000
	OTHCHRIST70	-,308	,314	-,082	-,981	,329

a. Dependent Variable: Private Credit to GDP, 1999-2003

Πίνακας 5

Γραμμική παλινδρόμηση πρόβλεψης της ιδιωτικής πίστωσης προς το ΑΕΠ (jews70)

Model		Unstandardized		Standardize	t	Sig.
		Coefficients		d		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,234	,153		-8,081	,000
	Αγγλοσαξωνικό δίκαιο	,217	,065	,232	3,321	,001
	Λογάριθμος του κατά κεφαλήν gdp2003	,490	,042	,809	11,667	,000
	JEWS70	-,196	,313	-,044	-,626	,533

a. Dependent Variable: Private Credit to GDP, 1999-2003