

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO
**EKONOMIKA GOSPODINJSTVA PRI MLADIH DRUŽINAH V
SLOVENIJI**

Ljubljana, avgust 2019

TILEN MARIČIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisan Tilen Maričič, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom *Ekonomika gospodinjstva pri mladih družinah v Sloveniji*, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Metko Tekavčič

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 GOSPODINJSTVO IN NJEGOVA VLOGA V EKONOMIJI.....	3
1.1 Opredelitev gospodinjstva.....	3
1.2 Posebnosti gospodinjstev mladih družin.....	4
1.3 Vloga gospodinjstva v ekonomiji.....	6
2 EKONOMIKA GOSPODINJSTVA.....	10
2.1 Pristopi k ekonomiki gospodinjstva	10
2.2 Procesi odločanja v gospodinjstvu.....	16
2.3 Znanja in orodja za ekonomiko gospodinjstva	20
3 EMPIRIČNA RAZISKAVA O EKONOMIKI GOSPODINJSTEV MLADIH DRUŽIN	24
3.1 Raziskovalna metodologija	24
3.1.1 Raziskovalne hipoteze	24
3.1.2 Metode in tehnike zbiranja podatkov	25
3.1.3 Opis instrumentarija	25
3.1.4 Opis vzorca in obdelave podatkov.....	26
3.2 Rezultati raziskave.....	32
3.2.1 Hipoteza 1.....	32
3.2.2 Hipoteza 2.....	41
3.2.3 Hipoteza 3.....	50
3.2.4 Hipoteza 4.....	52
4 UGOTOVITVE IN OMEJITVE RAZISKAVE	53
SKLEP	59
LITERATURA IN VIRI	61
PRILOGE.....	1

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prihodki gospodinjstev glede na vir dohodka.....	17
Tabela 2: Hi-kvadrat preizkus enake verjetnosti – vrednote, stališča oz. odnos do financ ..	32
Tabela 3: Frekvence odgovorov o vrednotah, stališčih oz. odnosih do financ.....	33

Tabela 4: Vpliv neodvisnih spremenljivk na vrednote, stališča oz. odnos do financ	35
Tabela 5: Hi-kvadrat preizkus enake verjetnosti – ocena finančnega ravnanja v gospodinjstvu mlade družine.....	41
Tabela 6: Frekvence odgovorov o finančnem ravnanju v gospodinjstvu mlade družine....	42
Tabela 7: Vpliv neodvisnih spremenljivk na finančno ravnanje v gospodinjstvu mlade družine	44

KAZALO SLIK

Slika 1: Anketirani predstavniki mladih družin glede na spol	27
Slika 2: Anketirani predstavniki mladih družin glede na starost	27
Slika 3: Anketirani predstavniki mladih družin glede na izobrazbo	28
Slika 4: Anketirani predstavniki mladih družin glede na status.....	29
Slika 5: Anketirane mlade družine glede na število otrok	29
Slika 6: Anketirane mlade družine glede na skupni dohodek mlade družine	30
Slika 7: Anketirane mlade družine glede na kraj bivanja.....	31
Slika 8: Srednje vrednosti o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na starost	37
Slika 9: Srednje vred. o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na izobrazbo.....	38
Slika 10: Srednje vrednosti o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na število otrok gospodinjstva mlade družine.....	39
Slika 11: Srednje vrednosti o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na dohodek gospodinjstva mlade družine	40
Slika 12: Srednje vrednosti o finančnem ravnanju mlade družine glede na starost.....	46
Slika 13: Srednje vrednosti o finančnem ravnanju mlade družine glede na izobrazbo.....	47
Slika 14: Srednje trditve o finančnem ravnanju mlade družine glede na dohodek gospodinjstva mlade družine	49

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketni vprašalnik.....	1
Priloga 2: Intervju.....	4

UVOD

V različnih življenjskih obdobjih posameznika oziroma družine in njenega gospodinjstva se pojavljajo različni specifični problemi in izzivi na področju ekonomike gospodinjstva. Posamezniki in družine v starosti so soočeni z izzivi kot so npr. zagotavljanje sredstev za dolgotrajno oskrbo in zdravljenje v starosti, dedovanje, težave pri vodenju gospodinjanskega proračuna zaradi kognitivnega upada (Angrisani & Lee, 2019) ipd. Na drugi strani pa so mlade družine soočene z različnimi večjimi in dolgoročno pomembnimi odločitvam, kot so odločitve o nakupu stanovanja/hiše, o samostojnem življenju, odločitve o karierah, o otrocih, o porokah, o selitvah v tujino, o nadaljevanju študija, delitvi dela med partnerjema ipd., ki so prav tako tesno povezana z različnim vprašanji ekonomike gospodinjstva. Ekonomika gospodinjstva mladih družin je zato relevantna za raziskovanje. Razlog za izbor te teme za raziskovanje v magistrskem delu je tudi moj osebni, saj sem tudi sam član mlade družine.

Ekonomika gospodinjstva in družine sta med novejšimi področji zanimanja ekonomije, raziskovanje družine in gospodinjstev je bilo v preteklosti namreč predvsem domena sociologije. V konceptih ekonomike gospodinjstva pa se ta značilnost odraža v tem, da je pozornost usmerjena na medsebojno odvisnost družbenih/socialnih in ekonomskih problemov (Menchik, 1996, str. 1) ter v obravnavanju tem z vidika različnih potrošniških in kritičnih ideologij (Košak, 2015). Ekonomika družine je novejša, a že dobro uveljavljeno področje ekonomije in ekonomisti so razvili številne specifične metode za analizo odločitev, kot so poroka/zakon, otroci, ločitev in poraba virov, ki so na voljo v družini (Persson & Jonung, 1997). Družine in gospodinjstva sprejemajo za doseganje svojih ciljev različne odločitve glede razvijanja in razdelitve svojih razpoložljivih virov, kot so denar, materialne dobrine, energija, prijatelji, sosedje in prostor. K tem temam spadajo raziskave in teorije povezane s postavljanjem ciljev in sprejemanjem odločitev, razvojem in delitvijo virov, raziskovanjem družbenih vplivov, vplivom življenjskega cikla družine in vpliva družinske strukture, raziskovanje potrošniških odločitev in problemov ipd. (Duncan, 2010, str. 393).

Ekonomika gospodinjstva je veda, ki proučuje gospodinjstva (posamezniki, družine), državo (npr. sistemske ureditve na področju družinske, davčne, delovne zakonodaje) in gospodarstvo (zaposlovanje, produkcija, potrošnja, trženje) (Van Hoa, 2016; Apps & Rees, 2009; Nagode, Novak & Dremelj, 2003, str. 12; Pugh, 1997; Schalck, 2017). Ugotovitve ekonomike gospodinjstev so osnova za oblikovanje in razumevanje javnih politik na področjih družinske politike, socialne varnosti, davčne politike in politik zagotavljanja enakosti spolov (Persson & Jonung, 1997) in obratno. Kakšna naj bi bila vloga države oziroma javnih politik pri tem, da je posameznik zmožen samostojno upravljati ekonomiko svojega gospodinjstva (angl. personal financial affairs) (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 348)? Na ekonomiko gospodinjstva vplivajo tudi sistemske rešitve

na ravni države. Eden od takih primerov je davčna politika. V nekaterih državah je iz davčnega vidika osnovna enota gospodinjstvo in ne posameznik in v tem primeru je poročen par zmeraj obdavčen kot celota, v drugih državah so posamezniki obdavčeni ločeno, v tretji skupini držav se pa lahko odločijo o načinu obdavčitve – a bo skupna ali individualna (Chiappori & Mazzocco, 2017, str. 985). Obdavčenje gospodinjstev je pomemben javnopolitični instrument držav (Menchik, 1996, str. 1).

Namen magistrskega dela je prispevati k raziskavam na področju ekonomike gospodinjstva mladih družin v Sloveniji in k razvoju področja v Sloveniji ter preko tega posredno pomagati mladim družinam pri izboljšanju ekonomike v njihovih gospodinjstvih. Ekonomiko gospodinjstva želimo predstaviti kot relevantno področje za ekonomsko znanost, za državo in za posameznike, s čimer želimo prispevati k prepoznavnosti področja na navedenih ravneh.

Temeljni cilj magistrskega dela je na podlagi slovenskih in tujih znanstvenih in strokovnih virov raziskati teoretske opredelitve ekonomike gospodinjstva ter z lastno raziskavo analizirati praktično uporabo ekonomike gospodinjstva v gospodinjstvih mladih družin v Sloveniji. Podcilji dela so:

- analizirati značilnosti gospodinjstva in njegove vloge v ekonomiji;
- opredeliti ekonomiko gospodinjstva in znanja posameznikov za njeno uspešno udejanjanje;
- analizirati ekonomiko gospodinjstva pri mladih družinah v Sloveniji in njihove potrebe po dodatnih znanjih s tega področja;
- podati priporočila za razvijanje znanj za ekonomiko gospodinjstva.

Osnovno raziskovalno vprašanje je torej, kakšne so značilnosti ekonomike gospodinjstva pri mladih družinah v Sloveniji. Zanimajo nas teoretske opredelitve ekonomike gospodinjstva v slovenski in tuji literaturi ter praktična uporaba ekonomike gospodinjstva v gospodinjstvih mladih družin v Sloveniji.

Delo obsega teoretični in empirični del. Teoretični del je sestavljen iz dveh poglavij. Prvo obravnava gospodinjstvo in njegovo vlogo v ekonomiji. Opredelitvi in klasifikaciji gospodinjstev sledi analiza posebnosti gospodinjstev mladih družin in značilnosti gospodinjstev v Sloveniji. V posebnem podpoglavju obravnavamo vlogo gospodinjstva v ekonomiji. Drugo poglavje je namenjeno ekonomiki gospodinjstva, predvsem analizi pristopov k ekonomiki gospodinjstva in predstavitvi področij ekonomike v gospodinjstvu, od katerih sta posebej predstavljena družinski proračun in procesi odločanja v gospodinjstvu. Poglavje je zaključeno s predstavitvijo znanj in orodij za ekonomiko gospodinjstva, ki so na voljo posameznikom. Za teoretični del so podatki zbrani v dostopni strokovni in znanstveni literaturi v slovenskem in angleškem jeziku. Uporabljene so

deskriptivna (opisovanje) in komparativna (primerjava) metoda, sinteza in analiza (razčlenjevanje in združevanje) ter kompilacija (povzemanje) del drugih avtorjev, ki obravnavajo ekonomiko gospodinjstva.

1 GOSPODINJSTVO IN NJEGOVA VLOGA V EKONOMIJI

1.1 Opredelitev gospodinjstva

Gospodinjstva so relativno univerzalen svetovni pojav in so pogosto povezana z »družinami«, predvsem s primarno družino (angl. nuclear family). Kot navaja Pugh (1997, str. 384) se termini »gospodinjstvo« (angl. household), družina (angl. family), skupno življenje (angl. co-residence) ter gospodinjstva opravila (angl. domestic functions), kot so kuhanje, pranje, splošna gospodinjstva opravila, vzgoja in varstvo otrok, se včasih tudi v strokovnih razpravah uporabljajo izmenjaje, kar ne ustreza dejanski situaciji. V nekaterih primerih je namesto termina »gospodinjstvo«, uporabljen termin »družina« in skladno s tem se potem uporablja tudi termin družinska politika, statistični podatki običajno govorijo o formalnih strukturah gospodinjstev (Nagode, Novak & Dremelj, 2003, str. 5–6).

Statistika uporablja gospodinjstvo kot enoto opazovanja, sociologija se ukvarja s tipi in oblikami družin, pri čemer je pomembna struktura družin in empirična identifikacija preverljivih oblik skupnega bivanja in življenja (Nagode, Novak & Dremelj, 2003, str. 198). Gospodinjstva in znotraj njih predvsem družinska gospodinjstva (angl. family households) vključujejo veliko medosebnih odnosov – med moškimi in ženskami, med starši in otroci. Ti odnosi izražajo čustvene in družbene vezi med njimi, in deloma implicitno ali eksplicitno odražajo ekonomsko medsebojno vplivanje (Pugh, 1997, str. 384). Temeljna značilnost interakcij v gospodinjstvu je njihova ponavljajoča in stalna narava (Kazianga & Wahhaj, 2017, str. 109). Ekonomika gospodinjstva pa obravnava gospodinjstva z vidika različnih področij ekonomskih znanosti.

Različni tipi gospodinjstev imajo različne značilnosti tudi z vidika ekonomike gospodinjstva, npr. specifične značilnosti pri varčevalnih pristopih dvočlanskih gospodinjstev (Browning, 2000). Raziskava v Sloveniji je pokazala razlike med posameznimi tipi družin in tudi znotraj njih glede različnih dimenzij socialne opore, in sicer druženja, materialne opore, emocionalne opore in opore v primeru bolezni (Nagode, Novak & Dremelj, 2003).

Pri splošni predstavitvi tipov gospodinjstev oziroma družin izhajamo iz ene od slovenskih delitev, sicer iz področja sociologije, ki je bila v letu 2002 narejena na osnovi popisane dejanske situacije gospodinjstev v Sloveniji in je osnovana na dveh kriterijih: skupnost oseb, ki skupaj bivajo in porabljajo sredstva za osnovne življenjske potrebe ter na

sorodstvenih vezeh med njimi. Na tej osnovi je bilo oblikovanih sedem različnih tipov družin oziroma gospodinjstev: enočlanska, enostarševska, dvočlanska (par brez otrok), dvostarševska, razširjena, izvirna in struktura LAT (angl. living apart together) (Nagode, Novak & Dremelj, 2003, str. 6–9). Slednja predstavlja življenje staršev in otrok skupaj in hkrati narazen in hkrati pomeni podaljševanje prehoda iz izvirne družine v lastno družino in vse kasnejše prehajanje mladih od doma (Švab, 2001, str. 46). Raziskava je pokazala, da Slovenci najpogosteje živijo v (dvostarševski) družini, ki jo sestavlja skupnost staršev in njihovih otrok. Petina Slovencev živi v izvorni družini, od tega jih skoraj polovica živi v LAT fazi, kar je v omenjeni raziskavi predstavljalo 10 % vzorca. LAT faza označuje podaljševanje prehoda iz izvirne družine v svojo lastno družino, in predstavlja pomembne delež mladih, ki relativno pozno zapustijo svojo izvirno družino (Nagode, Novak & Dremelj, 2003, str. 6–9).

V okviru Statističnega urada Republike Slovenije se trenutno vodi klasifikacija družin v osmih kategorijah: zakonski par brez otrok, zakonski par z otroki, mati z otroki, oče z otroki, zunaj zakonska partnerja brez otrok, zunajzakonska partnerja z otroki, istospolna partnerska skupnost brez otrok ter istospolna partnerska skupnost z otroki. Zadnji dostopni podatki o številu gospodinjstev oziroma družin so za obdobje 1. januar 2015, ko je bilo v Sloveniji 820.541 gospodinjstev, od tega je bilo 576.177 opredeljenih kot družin (Dolenc, 2015).

1.2 Posebnosti gospodinjstev mladih družin

Pojem »mlade« družine ni nujno povezan s kronološko starostjo njenih članov, ampak temelji na prisotnosti in kronološki starosti otrok. Model »življenjskega cikla družine« razdeli družinsko življenje v štiri faze. Za preglednejšo predstavitev poenostavljeno predpostavlja, da so vse štiri faze enako dolge. V vsaki od teh faz par razporeja svoj čas med dejavnostmi na trgu dela, delom v gospodinjstvu in prostočasnimi dejavnostmi, faze so (Apps & Rees, 2010, str. 300):

- obdobje pred prihodom otrok,
- obdobje z otroki,
- obdobje, ko otroci zapustijo gospodinjstvo in
- obdobje po upokojitvi, ko se čas razporeja samo med delom v gospodinjstvu in prostočasnimi dejavnostmi.

Mlade družine, kot so predmet pričujoče raziskave se nahajajo v prvih dveh obdobjih. Pri mladih (družinah) sta finančna neodvisnost in sposobnost samostojnega vodenja gospodinjstva pomembna za doseganje samostojnosti in osamosvojitve. V gospodinjstvih mladih družin z otroki potekajo intenzivni procesi vzgoje in izobraževanja otrok, pri katerih se namerno in nenamerno na otroke prenašajo tudi vrednote, stališča in znanja

povezana z ekonomiko gospodinjstev in finančnega opismenjevanja. Številne raziskave so pokazale, da imajo starši pomembno vlogo pri razvijanju finančne pismenosti otrok in mladostnikov, analize kažejo, da starši lahko pomembno vplivajo na oblikovanje otrokovega/mladostnikovega odnosa do financ, vrednot povezanih s financami in tudi na njegovo ravnanje (Brown, Henchoz & Spycher, 2018, str. 64; Lusardi & Mitchell, 2014; Van Campenhout, 2015; Shim, Serido, Tang & Card, 2015).

Raznolikost delitve dela znotraj gospodinjstev je zelo velika. Pomembne spremembe pri delitvi dela med spoloma v gospodinjstvu se zgodijo z rojstvom otrok(-a). Deleža zaposlenih moških in žensk se načeloma izenačujeta, je pa še vseeno veliko žensk, ki se po rojstvu otrok(-a) osredotočijo na delo v gospodinjstvu, nadomestilo za plačano delo, zaposlitev. To zmanjšanje deleža žensk na trgu delovne sile po rojstvu otroka ne izraža samostojne odločitve ženske za zmanjšanje časa namenjenega trgu dela in na račun tega povečanja časa namenjenega prostočasnimi aktivnostmi, kot bi lahko sklepali, če bi izhajali iz tradicionalnih modelov gospodinjstva. Delež časa namenjenega prostočasnim aktivnostim se namreč s prihodom otroka zmanjša za oba partnerja, ne glede na spol. Zmanjšanje deleža žensk na trgu delovne sile po rojstvu otroka in posledične spremembe v delitvi dela znotraj gospodinjstev so v največji meri rezultat odločitev med tem, ali se varstvo otrok izvaja doma ali je to storitev, ki jo gospodinjstvo kupi na trgu, npr. v vzgojno varstvenih institucijah. V družinah, kjer sta oba partnerja zaposlena za poln delovni čas, so prihodki družine deloma namenjeni temu, da se plača varstvo otrok in podobne storitve, ki se v tem primeru kupijo na trgu, razen v primeru, ko imajo družine možnost, da to opravi, kdo od članov razširjene družine. Kjer eden od partnerjev varstvo otrok opravlja doma, je njegovo varstvo »plačano« reko oportunističnih stroškov časa tega partnerja in »plačano« preko razporeditve zaslužka partnerja, ki je zaposlen (Apps & Rees, 2009, str. 18). V okviru gospodinjstev se izpostavljajo vprašanja vrednosti dela, ki ga opravijo otroci in delatistih, ki imajo največji delež pri vzgoji otrok in mladine (angl. human capital formation), tj. predvsem žensk (Pugh, 1997, str. 383). Nekatere elemente neplačanega gospodinjanskega dela lahko izmerimo in tako ocenimo njihov prispevek k gospodarstvu. Pri tem so na voljo tri vrste meril: prvo je uporaba tržnih cen ekvivalentnih storitev, vrednost doprinosu gospodinjstvu ali ocena vrednosti časa osebe, ki dela v gospodinjstvu (Pugh, 1997, str. 388).

Tradicionalen model gospodinjstva, v katerem je moški zadolžen za delo na trgu delovne sile, ženska pa dela v gospodinjstvu, je v državah OECD prisoten pri približno tretjini gospodinjstev z (nesamostjimi) otroki (angl. dependent children). Gospodinjstva so o odločitvah glede dela oziroma zaposlitve žensk v partnerstvu zelo heterogena. V Združenem kraljestvu in Združenih državah Amerike je približno 30 % gospodinjstev z nesamostjimi otroki sledi tradicionalnemu modelu gospodinjstva, in približno 25 % v Združenem kraljestvu in približno 45 % v Združenih državah modelu, v katerem sta oba partnerja zaposlena za poln delovni čas. Večina preostalih gospodinjstev deluje po modelu,

v katerem je eden od partnerjev (ne nujno moški) zaposlen za poln delovni čas, drugi partner pa dela v skrajšanem delovniku. To vprašanje je z javnopolitičnega vidika in ekonomike gospodinjestev aktualno zaradi vprašanja, kako obdavčiti prihodke gospodinjstva, kjer sta zaposlena oba – ali so prihodki skupni, ali obdavčiti vsakega posameznika (Apps & Rees, 2009, str. 3). Zakonska zveza (angl. marriage) je za ekonomiko gospodinjstva zanimiva tako z makro vidika, se pravi, kakšna je njena vloga pri trgu delovne sile in pri učinkovitosti delavcev in analiza različnih področij, kjer ima lahko zakonska zveza vpliv na gospodarstvo – varčevanje, potrošnja, programi socialne države in socialne varnosti, hkrati pa tudi z mikro vidika, kamor spadajo vprašanja o delitvi dela med partnerjema, vprašanje iskanje pravega partnerja, (Grossbard-Shechtman, 2003, str. 1–3).

1.3 Vloga gospodinjstva v ekonomiji

Zagovarjanje večje osebne odgovornosti in pristojnosti za finančne odločitve ter spodbujanje posameznikov in gospodinjestev k aktivnemu upravljanju lastnih financ je globalni trend (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 95). Pomembno vlogo pri tem je imela finančna kriza v letu 2008. Pred tem so namreč javne politike, običajno z namenom spodbujanja potrošnje, promovirale predvsem možnost poceni kreditiranja. Po letu 2008 pa so vlade javne politike usmerile v ozaveščanje o posameznikovih dolgoročnih finančnih potrebah in virih. Ta premik v javnih politikah ima za posledico povečanje pomembnosti sposobnosti gospodinjestev, da prevzamejo odgovornost za področje financ in da varčujejo za svoje prihodnje potrebe (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 96). Kakovostna in učinkovita ekonomika gospodinjstva je pomemben dejavnik pri zagotavljanju dobrega položaja posameznega gospodinjstva v družbi. Z ekonomiko gospodinjestev so tako povezana vprašanja razredov in neenakopravnosti (angl. inequality) v družbi, vprašanje o položaju žensk na trgu delovne sile, vprašanje enakopravne distribucije prihodov, enakosti in socialne pravičnosti družbe ter vprašanja mobilnosti na distribucijski lestvici (angl. income distribution mobility) (Cirillo, Corsi & D'Ippoliti, 2017, str. 58; Apps in Rees, 2009).

Gospodinjstvo je glavni generator agregatnega povpraševanja in položaj gospodinjestev kaže na življenjsko raven v neki državi (Noč, 2011, str. 9). V okviru diskurza ekonomike gospodinjstva lahko govorimo o gospodinjskem gospodarstvu (angl. domestic economy) kot proizvodnji (angl. producing outputs) npr. obrokov hrane, čistega prebivališča, varstva in vzgoje otrok ter oblikovanju človeškega kapitala otrok in odraslih. Ti »produkti« so rezultat različnih virov, kot so gospodinjsko delo (angl. domestic labour), gospodinjski kapital (angl. domestic capital) in zasebne bivalne površine (angl. residential land) (Pugh, 1997, str. 387). Nekateri prevodi iz angleščine so nekoliko okorni, saj bodisi v slovenskem jeziku ni uveljavljenega ekvivalenta za določene termine/koncepte, bodisi zato, ker o družini in gospodinjskem delu običajno ne komuniciramo v ekonomskem diskurzu – izjemno redko npr. govorimo »o oblikovanju človeškega kapitala otrok in odraslih v okviru

gospodinjstva«, ampak je običajnejši diskurz »vzgoja, učenje in izobraževanje otrok in odraslih v okviru družine«.

Večina gospodinjstev sprejema ekonomske in finančne odločitve, ki jim prinašajo ugodne rezultate in so v splošnem z ekonomskega vidika ocene kot optimalne – npr. načrtovanje in varčevanje za upokojitev, varčevanje, plačevanje nižjih obresti, diverzificirane naložbe ipd. Za del gospodinjstev pa so značilne odločitve in ravnanja, ki jih lahko z vidika več ekonomskih teorij označimo kot napačne. Tudi te napačne odločitve in ravnanja imajo v večini primerov za gospodinjstvo manjše posledice, v nekaterih primerih, predvsem kadar gre za revnejša in gospodinjstva, katerih člani dosegajo nižje stopnje izobrazbe, pa tudi večje in dolgoročneje posledice (Campbell, 2006; Calvet, Campbell & Sodini, 2009; Kramer, 2016).

Za zagotavljanje in omogočanje optimalne vloge in položaja gospodinjstva v družbi, je pomembno razumeti, kako posamezniki sprejemajo svoje odločitve in kaj vpliva na posameznikova ravnanja povezana s financami. Več raziskav je potrdilo, da so med gospodinjstvi razlike glede njihove zmožnosti učinkovitega vodenja ekonomike gospodinjstva. Med posamezniki so glede tega, koliko privarčujejo za svojo upokojitev zelo velike razlike, velike razlike se pojavljajo tudi pri posameznikih, ki imajo primerljive prihodke (Cronquist & Siegel, 2015, str. 2). Za območje združenih držav Amerike je bilo potrjeno, da so predvsem gospodinjstva, kjer je nižja stopnja dosežene izobrazbe, nižji prihodki, ter črnska in latinoameriška gospodinjstva, so izpostavljena tveganju, da ne bodo ustrezno pripravljena na upokojitev (Lusardi & Mitchell, 2007, str. 222). Anketiranci, ki so poročali, da so načrtovali svojo upokojitev, so ob upokojitvi imeli več premoženja kot tisti, ki niso načrtovali. Načrtovanje je bilo močno povezano s finančno in politično pismenostjo, raziskava pa je pokazala, da je povezava med načrtovanjem in vrednostjo premoženja močna, tudi če izločimo vpliv sociodemografskih dejavnikov (Lusardi & Mitchell, 2007, str. 222). Brounen, Koedijk in Pownall (2016, str. 96) so v raziskavi na vzorcu 1.253 nizozemskih gospodinjstev, analizirali vedenjske dejavnike, ki spodbujajo varčevanje in načrtovanje financ. Ugotovili so, da naklonjenost varčevanju s starostjo pada in je večja med tistimi, ki so finančno pismeni in je povezanost vedenja z varčevanjem med generacijami posameznikov različna (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 96). Pripravljenost za varčevanje, se pravi odpovedovanje trenutnim ugodnostim z namenom doseganja dolgoročnejših rezultatov je večje med mlajšimi gospodinjstvi, ki imajo večjo finančno pismenost (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 104). Cronquist in Siegel (2015, str. 96) sta na reprezentativnem vzorcu enojajčnih in dvojajčnih dvojčkov, na Švedskem, ugotovila, da razlika v genskem materialu (dednost) pojasni (le) 34 % razlik med ravnanji posameznikov povezanimi z varčevanjem. Preostanek razlik (65 %) pa naj bi bilo posledica vzgojnih vplivov staršev ter različnih dejavnikov okolja.

Neugodna finančna situacija (npr. prezadolženost) ima negativne učinke na posameznika in gospodinjstvo, vodi lahko do marginalizacije in izključevanja iz družbe, kot tudi do težav v telesnem in duševnem zdravju, kar ima lahko posledice tudi v povečanih javnih izdatkih za zdravstvo (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018, str. 38). Makroekonomski dejavniki, kot so pojav gospodarske krize in z njim povezane stopnje brezposelnosti, bruto domačega proizvoda države in cen goriva, in izdatki gospodinjstev za prevoz so povezani z javnimi politikami prometa, in tako se kaže sovplivanje med državo, trgov in gospodinjstvom – zaradi krize gospodinjstva zmanjšujejo izdatke za transport, ker nimajo toliko prihodkov začnejo ponudniki javnega transporta krčiti linije in dvigovati cene, sledijo spremembe pri javnopolitičnih odločevalcih (Cascajo, Olvera, Monzon, Plat & Ray, 2018, str. 40). Predvsem v državah, kjer je državna podpora šibka in je šibak tudi trg, ostajajo gospodinjstva pomembna enota razvijanja človeškega kapitala otrok (Kazianga & Wahhaj, 2017, str. 109).

Finančna pismenost ima tudi pomembne posledice za blaginjo posameznika in blaginjo družbe na splošno, zato države preko različnih javnopolitičnih instrumentov skušajo izboljšati raven finančne pismenosti pri večjem delu splošne populacije (Lusardi & Mitchell, 2014). V skladu s tradicionalnim mikroekonomskim pristopom k varčevanju in potrošnji je, da bo popolnoma informiran in racionalen posameznik v času, ko ima višje prihodke, trošil manj in varčeval za obdobje, ko se bodo njegovi prihodki zmanjšali (npr. po upokojitvi) (Lusardi & Mitchell, 2014, str. 6). Z vidika javnopolitičnih instrumentov je ključno vprašanje, ali je res finančna pismenost tista, ki optimalno vpliva na izboljšanje finančnih rezultatov/stanja gospodinjstva, ali so optimalnejši drugi javnopolitični instrumenti – zakonske regulative (npr. omejevanje dostopa do kreditov), subvencije, nadzorni instrumenti na strani države ipd. (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 359).

Za finančno pismenost posameznikov/državljanov se v zadnjih letih zanimajo tudi oblikovalci javnih politik (Brown, Henchoz & Spycher, 2018, str. 77). Z zakonodajo možna zaščita posameznikov in gospodinjstev pred lastnimi slabimi odločitvami – npr. da potrošniški krediti niso na voljo v poslovalnicah in so težje dostopni (da ima potrošnik še enkrat možnost premisliti o svojem nakupu (Gathergood, 2012, str. 600). Naklonjenost zakonodaji, ki omogoča večjo zaščito posameznika (Lusardi & Mitchell, 2014, str. 34).

Gospodinjstva imajo pomembno vlogo tudi pri pojavu in razvoju finančnih kriz v gospodarstvu. O njihovi vlogi in vplivu so raziskovalci pripravili različne modele in interpretacije. Zaradi omejitev pričujoče raziskave povzemamo samo nekaj poenostavljenih in fragmentiranih. V obdobju, ko je dovolj sredstev, imajo številna gospodinjstva hkrati malo premoženja in veliko potrošnjo dobrin. Pojav neugodnejše finančne situacije zahteva, da nekatera gospodinjstva zmanjšajo svojo porabo, da bi zadostila strožjim kriterijem finančnih posojil. Nekatera gospodinjstva presodijo, da

njihova trenutna finančna sredstva niso zadostna za obvladovanje vsakodnevnih življenjskih potreb, zato prav tako zmanjšujejo porabo. Poskusi gospodinjstev, da bi neposredno prihranila, povzročijo zmanjšanje proizvodnje, ki izhaja iz zmanjšanja povpraševanja. Pojav neugodne finančne situacije poleg zmanjšanja skupne potrošnje, potrošnjo usmeri tudi k najbogatejšim gospodinjstvom, saj so najrevnejša gospodinjstva tista, ki prva ne morejo zadostiti strožjim kriterijem finančnih posojil. Ko neugodna finančna situacija ali finančni šok (angl. financial shock) prizadene gospodarstvo, se pojavi recesija. Recesija pa je razmeroma blaga, saj je zaradi znižanja cen storitev potrošnja bolj privlačna za najbogatejša gospodinjstva, kar zmanjšuje obseg recesije (Huo & Ríos-Rull, 2015, str. 119).

Odzivi in ravnanje gospodinjstev vplivajo na gospodarsko rast v splošnem in tudi določajo rast znotraj posameznih gospodarskih panog. Kako se želje, potrebe in potrošniški vzorci gospodinjstev spreminjajo in obnašajo v okviru različnih kontekstov in pod vplivom različnih dejavnikov je predmet številnih raziskav. Kako gospodinjstva sprejemajo nove izdelke in storitve, ki pridejo na trg, kako sprejemajo inovacije, kako se v gospodinjstvih pojavljajo nove želje in potrebe, ki potem preidejo v potrošnjo različni teoretski pristopi različno pojasnjujejo (Nelson & Consoli, 2010).

Nizke ravni finančne pismenosti posameznikov imajo lahko za posledice tudi zmanjšan pritisk na trg in posledično višje ravnotežnostne cene (angl. equilibrium prices), večjo uporabo socialnih transferjev (angl. social safety net), nižjo kakovost delovanja v civilni družbi, negativne učinke na lokalne skupnosti posameznikov, otroke in družine. Ta širši pomen finančne pismenosti posameznikov in poznavanja ekonomike gospodinjstva daje legitimnost tudi poseganju države na to področje, preko javnopolitičnih instrumentov (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 363). Država lahko preko različnih javnopolitičnih instrumentov deluje na področju ekonomike gospodinjstva in finančne pismenosti, npr. (Lusardi & Mitchell, 2014, str. 35):

- vlaganje v finančno opismenjevanje populacije,
- zakonska regulacija področja financ, ekonomike gospodinjstva (zahteve po transparentni objavi dejanskih stroškov, pregledni prikazi karakteristik in pogojev določene storitve, (finančne) spodbude za želena ravnanja, npr. za varčevanje za upokojitev, reguliranje možnosti zadolževanje, določanje plačilnega dne za zaposlene, regulacija obresti),
- preko zagotavljanja objektivnih informacij in relevantnega svetovanja. Pri nekaterih odločitvah in temah so omejene možnosti, da bi se posameznik učil iz lastnih napak, (npr. nakup stanovanja ali hiše, varčevanje za pokojnino) in v takšnih primerih bi posameznikom lahko koristilo, da so informacije podane na strukturiran način in enostavno, s pomočjo standardiziranih in centraliziranih informacij.

Ker so sredstva za javnopolitične instrumente omejena, je nujna razprava je o tem, ali naj države vložijo v izobraževanje oziroma finančno opismenjevanje splošne populacije oziroma določenih ciljnih skupin znotraj nje ali naj preko zakonodaje uvede (večjo) zakonsko regulativo določenih področij (Lusardi & Mitchel, 2014, str. 34). Vprašanje je, ali je za področje finančne pismenosti in splošneje ekonomike gospodinjstva potrebna javnopolitična intervencija – npr. v pomenu zagotavljanja finančnega opismenjevanja ipd. Z vidika ekonomskih pristopov ostaja odprto vprašanje, ali lahko trg sam učinkovito uravnava dogajanje na tem področju (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 362). Različni avtorji ponujajo več primerov neprimerne ravnanje podjetij – npr. netransparentno oglaševanje najnižje cene, ki ne vključuje skritih stroškov, trženjske strategije kot so promocije odloženega plačila, uvedne časovno omejene brezplačnosti storitve, uporaba različnih prodajnih strategij, zaradi česar imajo podjetja koristi od finančno nepismenih uporabnikov (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 363). Te nepoštenne prakse nakazujejo na potrebo po tem, da država uvede dodatne regulative ali druge instrumente za zaščito in ozaveščanje državljanov.

Sovplivanje gospodinjstev, ekonomije in države se kaže na različnih področjih. Med aktualnejša raziskovalna vprašanja spadajo vprašanja o učinkih ciljno orientiranih programov socialne države in njihovi odvisnosti od odnosov med gospodinjstvi in znotraj gospodinjstev, vprašanja o učinkovitosti različnih makro politik in njihove odvisnosti od obsega in značilnosti medgeneracijskih vezi med družinami. Relevantno je tudi raziskovanje sprememb v prihrankih in sprememb v človeškem kapitalu posameznega gospodarstva, distribucije prihodkov, ki so pod vplivom starostne strukture prebivalcev, ki je odvisna od rodnosti in od smrtnosti na posameznem območju, pomembna so tudi vprašanja staranja družbe, migracij, neenakosti distribucije bogastva v družbi (Rosenzweig, 1997a, str. 2–4; Rosenzweig, 1997b).

2 EKONOMIKA GOSPODINJSTVA

2.1 Pristopi k ekonomiki gospodinjstva

Tudi pri koncipiranju ekonomike gospodinjstva kot znanosti imajo pomembno vlogo teoretske paradigme, v okviru katerih se oblikujejo posamezni pristopi. Posamezna paradigma ima temeljne predpostavke o več ključnih dimenzijah raziskovanja. Najpogostejše so to odgovori na vprašanja: kakšna je narava resničnosti, kaj je mogoče spoznati; kakšna je narava znanja (subjektivno-objektivno); odnos med tistim, ki spoznava, in tistim, kar je treba spoznati ter metodologiji, ki določa kakšen pristop k sistematičnemu raziskovanju je v okviru katere paradigme sprejemljiv, pomembna je tudi dimenzija o tem, kako je razumljena narava družbe – a kot statična ali kot takšna, ki potrebuje radikalno spremembo. Ardalan (2018) na primeru opredelitve dimenzije »moderne« v konceptu

modernih financ, govori o štirih temeljnih paradigmah – funkcionalistični, interpretativni, radikalni humanistični in radikalni strukturalistični. Vsaka od paradigem je koherentna glede na temeljne predpostavke in posledično koncipira in raziskuje določeni pojav (npr. ekonomiko gospodinjstva) na točno določen način. Posledično kombiniranje različnih paradigem pri raziskovanju določenega fenomena prinese širše razumevanje, uravnoteženo, celostno razumevanje fenomena.

Večina starejših raziskav ne ločuje med ravnanjem posameznikov in ravnanjem gospodinjstva v okviru trga. Predpostavljajo, da naj bi gospodinjstvo imelo enake značilnosti kot posameznik, pri čemer ignorirajo eno temeljnih značilnosti gospodinjstev, to je deljenje tveganja (angl. risk sharing) med člani gospodinjstva (Mazzocco, 2004, str. 1169; Ortigueira & Siassi, 2013). V preteklosti so teoretične in empirične raziskave obravnavale ravnanje gospodinjstva, kot da je gospodinjstvo en sam agent, ki sprejema odločitve, kasneje so raziskave začele temeljiti na predpostavki, da je gospodinjstvo sestavljeno iz več članov, od katerih je vsak razumljen kot individualni agent in od katerih vsak sprejema odločitve. Ko raziskujemo družinsko dinamiko in razporejanje virov je posameznika in gospodinjstvo smiselno analizirati ločeno (Neuwirth & Haider, 2004, str. 4). Raziskave namreč kažejo, da so npr. značilnosti potrošnje pri parih oziroma posameznikih v zvezah kvalitativno drugačne pri samskih (Donni & Chiappori, 2011, str. 17). Pristope k ekonomiki gospodinjstva lahko opišemo v več fazah z značilnimi koncepti in tipičnimi predstavniki raziskovalcev in avtorjev. Med začetne pristope spada t.i. New Home Economics, v okviru katerega sta najprepoznavnejša avtorja Becker in Gronau, sledijo pa pristopi, ki razporeditev virov in sprejemanje odločitev v gospodinjstvu interpretirajo temelječ na teoriji iger (Neuwirth & Haider, 2004, str. 4). Sledilo obdobje raziskav, ko je bilo v ospredju vprašanje, kako deljenje tveganja vpliva na prihranke gospodinjstva in tudi na udejstvovanje članov gospodinjstva na trgu dela, na njihovo potrošnjo (Mazzocco, 2004, str. 1169). V splošnem imajo ekonomika gospodinjstva in procesi odločanja v gospodinjstvih pomemben vpliv na učinkovitost in uspešnost družbe, kljub temu pa so gospodinjstva v strokovni literaturi manj obravnavana kot podjetja (Pugh, 1997, str. 388). Kljub relativno skromni zastopanosti ekonomike gospodinjstva v znanstveni in strokovni literaturi s področja ekonomije pa se je uveljavilo nekaj različnih pristopov k raziskovanju procesov odločanja v gospodinjstvu, kot so unitaristični (angl. unitary aproach), neunitaristični, (angl. nonunitary models), feministični (angl. feminist economics), institucionalni (angl. institutional economics) (Donni & Chiappori, 2011, str. 3).

Posamezna gospodinjstva so bila v okviru ekonomike gospodinjstva v tradicionalnih pristopih, imenovanih tudi unitaristični pristopi (angl. unitary aproach, unitary model), obravnavana kot monoliten pojav, se pravi da je bilo gospodinjstvo obravnavano kot individualna struktura, in njegove preference, značilnosti so bile predstavljene z eno samo vedenjsko funkcijo oziroma tipom (Molina, 2011, str. V). Ta tradicionalni model je v

nekaterih virih imenovan tudi model vlečnega konja (angl. workhorse model), izhaja pa iz predpostavke o individualnem odločevalcu, ki samostojno sprejema odločitve o tem, kako bo svoj čas razdelil med (1) trgom dela in (2) prostočasnimi aktivnostmi in razporeja svoj zaslužek za različne dobrine in storitve in je v raziskavah pogosto uporabljen kot izhodišče za študije potrošnje, varčevanja in odločitev na trgu dela v okviru gospodinjstev (Apps & Rees, 2009, str. 1). Ta model predpostavlja, da se gospodinjstvo obnaša kot enovita enota za odločanje s ciljem maksimizacije skupnih koristi (Kazianga & Wahhaj, 2017, str. 109). Tak pristop v empiričnih raziskavah ni dobil prave potrditve in tudi njegova teoretična izhodišča so relativno skromna, zato so raziskovalci iskali primernejše alternative.

Omejitve takšnega modela pridejo do izraza predvsem, kadar govorimo o gospodinjstvu z dvema odraslima osebama, ki imata otroke. Predvsem po prihodu otrok(-a) se ženske usmerijo v dela znotraj gospodinjstva, predvsem nego in vzgojo otrok (Apps & Rees, 2009, str. 2). Dobre in storitve, ki se proizvedejo in potrošijo v okviru gospodinjstva imajo podobne nadomestke na trgu in raziskave kažejo, da je med gospodinjstvi velika razlika glede tega, v kolikšni meri ženske svoj čas namenijo proizvodnji teh dobrin in storitev v okviru gospodinjstva in v kolikšni meri se odločijo za vstop v trg dela in kupovanje teh dobrin in storitev na trgu. Z vidika javnih politik je pomembno raziskati te trende, da se lahko oblikuje ustrezna davčna zakonodaja in druga zakonodaja s področja redistribucije dobrin v družbi. Novejši pristopi tako poleg delitve časa v dve kategoriji - trg dela in prostočasne aktivnosti – dodajo še tretjo kategorijo, to je kategorija čas, porabljen v okviru gospodinjstva (angl. household production), za oblikovanje dobrin in storitev, ki jih uporabljajo drugi člani gospodinjstva (npr. nega otrok, kuhanje, čiščenje, pranje) (angl. domestic work). Nadgradnjo modela predstavlja tudi predpostavka, da ne gre za individualne odločitve posameznika glede lastnih preferenc, ampak so te odločitve povezane z objektivnimi značilnostmi njegovega okolja, npr. razlikami v plači med spoloma, zaposlitvenimi možnostmi izven gospodinjstva in tudi te zunanje okoliščine vplivajo na to, kakšna je delitev dela v gospodinjstvu in na trgu dela glede na spol partnerjev. Pomembno vlogo ima tudi cena substitutov za gospodinjstvo delo na trgu, npr. cena varstva otrok, čiščenja stanovanja, pripravljene hrane ipd. V novejših konceptih je upoštevana tudi kategorija »življenjskega cikla« družine, s posebnim poudarkom na tem, da prihod otroka v družino pomembno vpliva na ekonomiko gospodinjstva (Apps & Rees, 2009, str. 3; Rapoport, Sofer & Solaz, 2011).

V sodobnejših pristopih (angl. nonunitary models) pa je gospodinjstvo razumljeno kot sestavljeno iz več posameznikov, ki imajo vsak svoje preference glede različnih področij ekonomike gospodinjstva in preference članov gospodinjstva se med sabo razlikujejo, zato znotraj gospodinjstva potekajo različni procesi odločanja (angl. intrahousehold decision process) med temi preferencami (Donni & Chiappori, 2011, str. 1). Pri tem gre za pogajanja, dogovarjanja, iskanje konsenza med člani gospodinjstva.

Nadalje gospodinjstva v okviru sodobnejših pristopov glede na to, kako v njih potekata odločanje in delitev dobrin, razdelimo v dve kategoriji: v prvi so sodelovalni oziroma kolektivni modeli (angl. cooperative or collective models) gospodinjstev, v katerih se dobrine razporejajo po Paretovem pravilu ter ne-sodelovalni oziroma strateški modeli (angl. noncooperative or strategic), v katerih so delitve dobrin osnovane na ravnovesju Cournot–Nash (Donni & Chiappori, 2011, str. 1, 3).

Sodelovalni modeli temeljijo na hipotezi, da vsi procesi odločanja v gospodinjstvu vodijo do rezultatov, ki so v skladu s Paretovim pravilom (Donni & Chiappori, 2011, str. 3). Proces odločanja ni natančno določen v okviru tega pogleda. Proces odločanja je lahko pod vplivom najrazličnejših dejavnikov v okviru posameznega gospodinjstva in njegovega okolja, nekateri med njimi so prejemnik določenega socialnega transferja (npr. ali je prejemnik otroškega dodatka oče ali mati vpliva na trošenje tega denarja), distribucija prihodkov v času poroke (npr. določa zdravstveno stanje otrok), višina socialnih transferjev za mame samohranilke (npr. vpliva na trošenje in delitev dela pri parih z otroki), ter številni dejavniki zakonodaje, ki posega na področje gospodinjstev – urejanje zakonske zveze, legalizacija splava, zaščita žensk pred družinskim nasiljem, zaposlovanje, upokojevanje ipd. (Donni & Chiappori, 2011, str. 7).

V ne-sodelovalnih modelih potekata odločanja in delitev dobrin po teoriji iger, ali natančneje t.i. ravnovesju Cournot–Nash. To pomeni, da ima vsak posameznik v gospodinjstvu cilj, da maksimizira svoje koristi, svoj blagor v okviru zmožnosti svojega proračuna, pri tem pa razume ravnanja drugih družinskih članov kot vnaprej določena. Slaba stran teh modelov je, da kot velja v skladu s teorijo iger, rezultati, ki temeljijo na iskanju ravnovesja, običajno niso v skladu s Paretovim pravilom. V splošnem je po tej interpretaciji tako mogoče povečati blaginjo enega posameznega člana gospodinjstva, brez da bi zmanjšali blaginjo katerega koli drugega člana v gospodinjstvu (Donni & Chiappori, 2011, str. 3).

V skladu s teorijo iger velja, da so posamezniki, ki pričakujejo, da bodo redno sodelovali tudi v prihodnje, sposobni vzdrževati večji obseg sodelovanja, kot posamezniki, ki sodelujejo samo občasno. Če je članom gospodinjstva pomembno, da so rezultati gospodinjstva uspešni, bodo sposobni doseči učinkovitost v odločitvah povezanih s potrošnjo in proizvodnjo. Ta utemeljitev naj bi veljala za vse posameznike, ki živijo pod "isto streho", ne glede na naravo družinskih ali sorodstvenih vezi med njimi, je pa ena od raziskav pokazala, da prihaja do razlik glede na tip družin (Kazianga & Wahhaj, 2017). Študija in primerjava razporeditve virov znotraj nuklearnih in razširjenih družin v ruralnem območju Burkine Faso (Kazianga & Wahhaj, 2017), je pokazala, da znotraj istega geografskega, ekonomskega in družbenega okolja, gospodinjstva, ki imajo močnejše sorodstvene vezi (nuklearna družina), dosegajo delitev virov, ki je zelo podobna Paretovemu načelu delitve virov, ter hkrati tudi pri potrošnji sledijo Paretovemu načelu.

Gospodinjstva s šibkejšimi sorodstvenimi vezmi (razširjene družine) se Paretovemu načelu manj približajo. Posledično predlagajo teoretski model upoštevajoč, da se altruizem med člani gospodinjstva razlikuje glede na jakost sorodstvene vezi (Kazianga & Wahhaj, 2017, str. 109).

Raziskovanje financ gospodinjstev ima dva temeljna pristopa raziskovanja. Prvi, t.i. pozitivno raziskovanje financ gospodinjstev (angl. positive household finance), se ukvarja z vprašanjem, kaj v praksi gospodinjstva dejansko počnejo, drug pristop, t.i. normativno raziskovanje financ gospodinjstev (angl. normative household finance), se ukvarja z vprašanjem, kaj naj bi gospodinjstva počela (Campbell, 2006). Odgovor na vprašanje, kako naj bi gospodinjstva ravnala, kakšno je idealno ravnanje za določeno gospodinjstvo, ni enoznačen in težko je določiti, kaj je normativno pravilen nasvet oziroma odločitev (Kramer, 2016, str. 199).

Po analogiji s poslovnimi financami, se finance gospodinjstev (angl. household finance) ukvarjajo s tem, kako gospodinjstva uporabljajo finančne instrumente za doseg lastnih ciljev. Področje financ v najširšem pomenu predstavlja enega od osrednjih predmetov raziskovanja v okviru ekonomike gospodinjstva. Ugotavljanje finančne pismenosti posameznikov je relativno novo področje raziskovanja v okviru ekonomskih znanosti. V angleščini poznamo termine finančna pismenost (angl. financial literacy), finančno izobraževanje (angl. financial education) (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 352). S tem je tesno povezan termin finance gospodinjstev (angl. household finance) (Campbell, 2006), ter v angleškem jeziku nekateri sorodne termini - financial sophistication of households (Calvet, Campbell & Sodini, 2009, Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 366), household economics (Pugh, 1997, str. 383) in economic literacy (Di Girolamo, Harrison, Lau & Swarthout, 2015, str. 1). Znanje o financah (angl. financial knowledge) je lahko razumljeno tudi kot oblika človeškega kapitala (Lusardi & Mitchell, 2014).

Najbolj eksplicitno se znanje posameznikov s področja ekonomike gospodinjstva kaže pri vodenju gospodinjstevskih proračunov in ena od možnosti kako ga lahko (deloma) izmerimo je finančna pismenost. Različne raziskave v tujini in Sloveniji kažejo na manj, ki ga imajo ljudje na tem področju (Di Girolamo, Harrison, Lau & Swarthout, 2015; Lam & Lam, 2017; Kramer, 2016). Finančna pismenost je odvisna od številnih dejavnikov na ravni posameznika – npr. demografski dejavniki (izobrazba, spol, starost), kognitivne zmožnosti posameznika, prepričanja, njegova samopodoba, samozavest, samonadzor (Angrisani & Lee, 2019; Farrell, Fry & Risse, 2016; Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018; Gathergood, 2012; Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll & Tinghög, 2017) in družbeni ravni. Finančna pismenost je tudi pod vplivom kulture in tradicije v posamezni državi, regiji ali etnični skupnosti (Brown, Henchoz & Spycher, 2018).

Aktualni so koncepti finančne pismenosti, ki poleg znanja oziroma poznavanja določenih finančnih pravil, vključujejo tudi zmožnost (angl. capability) posameznika, da določeno znanje uporabi v praksi. Namreč ni nujno, da nekdo, ki zna odgovoriti na abstraktno vprašanje na testu, tudi v praksi izbere pravilno odločitev (Di Girolamo, Harrison, Lau & Swarthout, 2015, str. 1). V raziskovalnem okolju morajo namreč posamezniki v danem trenutku na podlagi svojih znanj odgovoriti na niz testnih vprašanj, v realnem življenju pa imajo v situacijah, v katerih rešujejo podobne probleme kot v testnih vprašanjih, več možnosti za iskanje informacij (npr. dostop do interneta, pomoč prijateljev, znancev), ali pa možnost časovnega odloga reševanja problema – npr. na naslednji dan, poleg tega pa so v večini primerov za pravilno rešitev problema nagrajeni (npr. ugodnejša obrestna mera, bolj ugodna cena izdelka). Vprašanje je torej, ali so testi znanja najprimernejše orodje za ugotavljanje finančne pismenosti in tudi ali res odražajo to, v kolikšni meri je posameznik sposoben zagotoviti svojemu gospodinjstvu ugodne finančne rezultate. Mogoče bi bili rezultati realnejši, če bi npr. nagrajevali pravilne odgovore in bi s tem dosegli, da so anketiranci dodatno motivirani za to, da se potrudijo in res dajo najboljši možen odgovor, ali pa da bi anketirancem omogočili dostop do drugih virov informacij (internet, prijatelji). Nekateri posamezniki se namreč zavedajo manjkov v svojem znanju in zato pri upravljanju družinskega proračuna vključijo tudi druge formalne in neformalne vire strokovnega znanja (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 357).

Če izhajamo iz predpostavke, da je določena stopnja finančne pismenosti pomembna sestavina odločanja na tem področju, sledi vprašanje, kako meriti stopnje finančne pismenosti porabnikov (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 351). Prvi poskusi merjenja v Združenih državah Amerike so iz leta 1990, ko je raziskava Ameriške porabniške zveze (angl. Consumer Federation of America) začela vključevati vprašanja o porabniških posojilih, bančnih računih, zavarovanju in večjih izdatkih (npr. nakup stanovanja, hrane, avtomobila) (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 352). Finančno pismenost v večini primerov merijo s testi znanja, ki obsegajo vprašanja s finančnega področja, pri čemer je odgovor lahko pravilen ali napačen, ter s pomočjo samoocenjevalnih lestvic, kjer posamezniki sami ovrednotijo oziroma ocenijo stopnjo svojega znanja. Raziskave so večkrat pokazale diskrepanco med samooceno in dejanskim dosežkom na testu znanja (Kramer, 2016, str. 199).

Običajno posamezniki svoje finančno znanje ocenjujejo kot boljše, kot dejansko je. Tudi samoporočila o lastnih ravnanjih in odločitvah ne korelirajo zmeraj z dejanskim stanjem (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 357). Ocenjevanje finančne pismenosti na podlagi samoocene in testov znanja je iz raziskovalnega vidika relativno enostavno. Če nas zanima, katere so tisti spretnosti/znanja, ki dejansko izboljšajo finančne rezultate posameznega gospodinjstva, je potrebno meriti in razvijati »tisto«, kar s tem, ko se izboljša, dejansko prispeva k izboljšanju finančnih rezultatov posameznega gospodinjstva. Ni enoznačnih dokazov, da je »tisto« zagotovo finančna pismenost, kot je ugotovljena s

testi znanja in samooceno posameznikov (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 357).

Raziskovanje financ znotraj gospodinjstev je izziv, saj je ravnanje in dejavnosti gospodinjstev težko meriti (Campbell, 2006). Posamezniki ohranjajo zelo visoko stopnjo zasebnosti odločitev povezanih z družinskimi financami, velikokrat celo večjo kot na področju intimnih odnosov. Številna gospodinjstva imajo kompleksno finančno situacijo, kar se kaže z veliko odprtimi računi v več različnih finančnih institucijah in so podvrženi različnemu obdavčenju ter vključujejo različne vzajemne sklade ter tudi posamezne delnice in obveznice. Tako se raziskovalci pri zbiranju podatkov srečajo s situacijo, da imajo tudi gospodinjstva, ki so pripravljena deliti informacije o svojih financah težave z odgovarjanjem na podrobnejša vprašanja. Novejše raziskave v okviru ekonomike gospodinjstev se osredotočajo predvsem na kulturne razlike v razumevanju denarja in ekonomije (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018; Brown, Henchoz & Spycher, 2018).

2.2 Procesi odločanja v gospodinjstvu

Procesi odločanja v gospodinjstvu s pod vplivom različnih dejavnikov in zavzemajo različna vsebinska področja. Z ekonomske perspektive odločanje v gospodinjstvu (angl. household decision making) vključuje razporejanje plačanega in neplačanega dela med njegovimi člani, razporejanje časa za izobraževanje, upravljanje prihodkov gospodinjstva in razporejanje odhodkov za potrošnjo. Če se ekonomska perspektiva v raziskovanju združi s sociološkimi pogledi, so v ospredju vprašanja o tem, kako so navedene delitve dela/denarja/časa povezane z vprašanjem spola ter odnosov med starši in otroci ter s tem nujno povezana vprašanja o socialni nepravilnosti in ekonomski neučinkovitosti (Pugh, 1997, str. 388).

Na finančno stanje gospodinjstva/posameznika vplivajo različni dejavniki. Kako so razporejeni viri znotraj gospodinjstva, je že dolgo aktualno vprašanje za ekonomiste (Kazianga & Wahhaj, 2017, str. 109). Različne študije so analizirale sestave portfolijev prihrankov gospodinjstev in gospodinjstva primerjale med sabo na podlagi različnih dejavnikov. V kategorijo ekonomskih dejavnikov lahko uvrstimo višino dohodkov, obseg premoženja in inflacijo, med sociodemografske dejavnike pa stopnjo dosežene izobrazbe, starost, tip družine (Schalck, 2017, str. 129). Težko je raziskovati, kako posamezniki procesirajo informacije s področja financ in kako na podlagi teh informacij sprejemajo odločitve (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018, str. 29).

Posamezniki se morajo v gospodinjstvih odločati med številnimi možnostmi s področja financ, tako s področja kreditiranja (kreditne kartice, hipotekarni krediti, ipd.), možnostmi varčevanja (naložbeno varčevanje, življenjsko varčevanje, ipd.), možnostmi zavarovanj

(življenjsko, nezgodno, kasko, obvezno) in raziskovalnega vidika je pomembno vprašanje, kako posamezniki obvladajo to kompleksno področje. Finančna pismenost omogoča posameznikom procese odločanja o osebnih financah. Finančno pismeni posamezniki naj bi bili sposobni analizirati dostopne možnosti in nevarnosti v procesu sprejemanja odločitev o tem, kaj je najprimernejše za njih, v smislu, da so tudi v prihodnosti finančne situacije (npr. dolg) za njih čim lažje (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018, str. 29). Predpostavka je, da je finančna pismenost pomembna za finančno optimizacijo gospodinjstva (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 358). Številne raziskave so ugotovile in potrdile povezavo med finančno pismenostjo in naborom zaželenih finančnih ravnanj posameznika, kot so pravočasno plačevanje računov, sledenje izdatkom, redno plačevanje računov od kreditnih kartic v celoti, razpršitev investicij, postavljanje finančnih ciljev, posedovanje »kriznega fonda«, načrtovanje pokojnine in varčevanje.

Prihodki družinskih proračunov glede na različne vire (tabela 1), ki jih lahko razdelimo v tri kategorije – prihodke povezane z delom, prihodke iz kapitala in prihodke in javnih transferjev. Raziskava, kateri so primerjali prihodke evropskih gospodinjstev v letih 2007, 2012 in 2014, je pokazala, da ima velika večina evropskih gospodinjstev prihodke iz več kot ene navedene kategorije. Raziskava je pokazala, da je imelo manj kot 1 % gospodinjstev prihodke le iz kategorije prihodki povezani s kapitalom in manj kot 7 % zgolj prihodke povezane (Cirillo, Corsi & D'Ippoliti, 2017, str. 63–64). Raziskava je pokazala, da je to, iz katerih virov prejema gospodinjstvo vpliva na položaj, ki ga ima gospodinjstvo na distribucijski lestvici (angl. income distribution) in tudi na možnosti mobilnosti na tej lestvici (Cirillo, Corsi & D'Ippoliti, 2017, str. 57). V glavnem velja, bolj ko so prihodki gospodinjstva odvisni od virov povezanih z delom, bolj je gospodinjstvo izpostavljeno tveganju, da se po distribucijski lestvi premakne navzdol (Cirillo, Corsi & D'Ippoliti, 2017, str. 57).

Tabela 1: Prihodki gospodinjstev glede na vir dohodka

Prihodki povezani z delom	Vsota vseh prihodkov, ki jih imajo zaposleni odrasli člani gospodinjstva iz naslova njihovega dela.
Prihodki povezani s kapitalom	Vsota vseh prihodkov, ki jih imajo odrasli člani gospodinjstva od prejetih obresti dividend, dobička od kapitalskih naložb, prihodek od oddajanja nepremičnine ali zemljišča, pokojnina iz zasebnega varčevanja.
Prihodki iz javnih/socialnih transferjev	Vsota vseh posameznikovih individualnih in celotnih gospodinskih prihodkov: otroški dodatki, nadomestilo za brezposelnost, nadomestila za ločeno življenje (npr. za vojake na misijah), nadomestila za bolniško odsotnost, nadomestila za invalidnost, prihodki vezani na starost (državna pokojnina), pomoč ob rojstvu otroka, štipendija.

Vir: Cirillo, Corsi & D'Ippoliti (2017, str. 63–64).

Veliko literature obravnava vprašanje povezanosti med finančno pismenostjo (v pomenu posedovanja določenih informacij in znanj) in konkretnih ravnanj s finančnega področja (Kramer, 2016, str. 198). Upravljanje z osebnimi financami od posameznika zahteva več kot le finančno znanje in pismenost, posameznik potrebuje neko prepričanje/samozavest o svojih sposobnostih (angl. self-assuredness, self-belief, self-efficacy) (Farrell, Fry & Risse, 2016, str. 85). Na vzorcu 1.542 avstralskih žensk je bila ugotovljena statistično značilna povezava med posamezničino finančno samopodobo (angl. financial self-efficacy) in posameznimi elementi njene dejavnosti na področju financ (npr. vrsta in število finančnih produktov, ki jih poseduje). Finančna samopodoba je bila opredeljena posameznikov lastni občutek oziroma presoja o lastnih sposobnostih uspešnega upravljanja z osebnimi financami in doseganja finančnih ciljev. Dejavniki kot so posamezničine preference glede finančnih tveganj in dejavniki, ki vplivajo na njeno finančno pismenost (izobrazba, starost, dohodki gospodinjstva). Multivariantne analize so pokazale, da imajo posameznice z višjo stopnjo finančne samozavesti, v večji meri naložene in varčevalne finančne produkte (kot so investicijski, hipotekarni ali varčevalni račun) in v manjši meri produkte povezane z zadolževanjem (npr. kreditne kartice in posojila) (Farrell, Fry & Risse, 2016, str. 85).

Raziskava v Združenem kraljestvu je pokazala, da sta s prezadolženostjo povezano pomanjkanje samonadzora ter nizka stopnja finančne pismenosti, pri čemer ima pomanjkanje samonadzora večji vpliv (Gathergood, 2012, str. 590). Samonadzor je v splošnem opredeljen kot zmožnost prekinitev oziroma odprave neustreznih navad, sposobnost preložitve izpolnitve določenih želja in sposobnost kljubovanja različnim impulzom in skušnjavam (Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll & Tinghög, 2017, str. 30). S prezadolženostjo so povezana različna ravnanja in navade posameznikov. Za prezadolžene posameznike je značilno, da imajo težave s samonadzorom in impulzivnim nakupovanjem. Za posameznike bi bilo z vidika zakonskih ureditev koristno, če bi bil otežen dostop do kredita, v smislu, da potrošniški krediti niso dostopni v prodajalnah. Pomanjkanje samonadzora ni povezano samo z nakupovanjem in zadolževanjem, ampak je povezano z več področji v življenju – npr. vedenjem na trgu dela (potrpežljivost pri pregledovanju zaposlitvenih oglasov), iskanjem najugodnejših alternativ (potrpežljivost pri pridobivanju in primerjavi ponudb), odločanje med trpežnejšimi in manj trpežnimi alternativami izdelkov (Gathergood, 2012, str. 599, 600).

Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll in Tinghög (2017, str. 30) so na vzorcu 2.063 švedskih posameznikov ugotavljali, kako različne psihološke značilnosti posameznikov (sposobnost samonadzora, optimizem, deliberativno razmišljanje) vplivajo na njihovo ravnanje povezano s finančnim področjem in tudi na njihovo finančno (blago)stanje. Posamezniki z višjo stopnjo samonadzora pogosteje varčujejo in v splošnem je njihovo ravnanje povezano s finančnim področjem boljše, imajo manj strahov oziroma negativnih občutij o finančnih zadevah in se počutijo varnejše glede svoje trenutne in prihodnje finančne situacije.

Schalck (2017, str. 134) je na primeru Francije raziskoval, kako način obdavčenja (npr. določitev davčne osnove, določitev stopnje obdavčevanja, določitev maksimalne meje za (ne)obdavčitev depozitov in določitev regulirane obrestne mere) posameznega tipa premoženja (npr. varčevalni računi pri bankah, življenjsko zavarovanje, vrednostni papirji) vpliva na investicijsko ravnanje posameznikov. Ugotovil je, da ima način obdavčenja pomemben vpliv na investicijsko ravnanje posameznikov. Vplivi so večsmerni in se med sabo prekrivajo, tako npr. ugodno obdavčenje prihrankov na varčevalnem računu neugodno vpliva na obseg drugih investicij (npr. vrednostnih papirjev, življenjskega zavarovanja).

Raziskava (Deuflhard, Georgarakos & Inderst, 2015) na primeru Nizozemske je pokazala, da je v primerjavi z deležem gospodinjestev, ki varčujejo z vrednostni papirji v obliki investicij v različne sklade (20 % vseh nizozemskih gospodinjestev) ter neposredno v delnice (12 % vseh nizozemskih gospodinjestev), delež gospodinjestev, ki imajo varčevalne račune velik (82 % vseh nizozemskih gospodinjestev) in v povprečju predstavljajo sredstva na varčevalnih računih velik delež prihrankov gospodinjestev (npr. v povprečju 43 % prihrankov nizozemskih gospodinjestev). Varčevalni račun predstavlja v primerjavi z nekaterimi drugimi oblikami investiranja (npr. v vrednostne papirje, upokojitvene sheme) relativno preprosto obliko varčevanja. Kljub temu pa so primerjalne analize pokazale pomembne razlike v obrestnih merah na trgu in na varčevalnih računih ter veliko raznolikost v varčevalnih računih med bankami in tudi znotraj ponudbe posamezne banke. Raziskava na primeru Nizozemske je pokazala, da v takšnem okolju posamezniki z višjo stopnjo finančne pismenosti (ob upoštevanju vpliva demografskih podatkov in značilnosti varčevalnih računov) v povprečju dosegajo višje donose. Izkazalo se je, da je dejavnik, preko katerega finančna pismenost pozitivno vpliva na višino izbrane obrestne mere, poznavanje tehnologije, natančnejše uporaba spletnega bančništva. Bolj finančno pismena gospodinjstva so bolj sposobna najti in identificirati bolj ugodne ponudbe varčevalnih računov pri bankah. Iz perspektive javnih politik je ozaveščanje gospodinjestev o potencialnih koristih učinkovitega upravljanja s prihranki pomembno, saj ima lahko takojšen učinek na blaginjo posameznega gospodinjstva (Deuflhard, Georgarakos & Inderst, 2015, str. 22).

Podatki o zadolženosti slovenskih gospodinjestev (Noč, 2011, str. 9–11; Žužek, 2014) kažejo, da je še prostora za izboljšanje družinske ekonomike in vodenja družinskih proračunov v Sloveniji. V Sloveniji je tudi relativno veliko osebnih stečajev. Podobno je tudi v tujini (Cirillo, Corsi & D'Ippoliti, 2017; Justiniano, Primiceri & Tambalotti 2015). Za primer navajamo, da je v letu 2011 imelo dolg 69 % ameriških gospodinjestev, v letu 2000 pa 74 % (Friedberg, 2015, str. 131). Vprašanje finančne pismenosti in ekonomike v gospodinjstvih je aktualno tudi za podjetja in delodajalce. Nekatere raziskave namreč kažejo, da so zaposleni, ki imajo težave s svojimi financami, manj produktivni. Zaradi različnih razlogov naj bi bila pri delu nezbrana približno desetina zaposlenih, med

zaposlenimi s finančnimi težavami pa naj bi bil ta delež 48 %, pri njih pa obstaja dvakrat večja verjetnost, da bodo zaradi težav izostali z dela (Bratanič, 2017).

2.3 Znanja in orodja za ekonomiko gospodinjstva

Finančna pismenost je večdimenzionalen konstrukt (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018, str. 38). Finančna pismenost je posameznikova kombinacija (Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD), 2016):

- seznanjenosti (angl. awareness)
- znanja (angl. knowledge)
- spretnosti (angl. skill)
- stališč, naravnosti oziroma odnosov (angl. attitude),
- vedenja/ravnanja (angl. behavior), ki so potrebni za sprejetje odločitev s področja financ, ki vodijo do solidne finančne situacije posameznika/gospodinjstva.

Finančno pismenost oziroma znanja potrebna za učinkovito ekonomiko gospodinjstva lahko posamezniki pridobivajo na različne načine. V splošnem ločimo formalno finančno izobraževanje, ki je organizirano in vključeno v redno srednješolsko/visokošolsko izobraževanje, ter priložnostno samostojno učenje (npr. branje knjig ali revij o financah, udeležba na predavanjih in delavnicah, prebiranje spletnih virov informacij o financah) (Shim, Serido, Tang & Card, 2015). Da oseba lahko razvije finančno pismenost, mora najprej usvojiti določeno stopnjo numeričnih sposobnosti (npr. računanje), razumevanje denarja in ekonomskega sistema (Mlekuž, 2016, str. 7). V številnih državah so uvedli obvezne finančne vsebine v učne načrte na različnih stopnjah formalnega izobraževanja (srednješolsko, višješolsko) in raziskovalci so začeli analizirati, ali finančno izobraževanje res izboljša finančno ravnanje posameznikov, in raziskave so dale zelo raznolike rezultate. Vprašanje je, kako je za pridobivanje finančne pismenosti pomembno finančno izobraževanje (angl. financial education), in kako pomembne so posameznikove osebne izkušnje (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 359). Pomembno vlogo imajo še dejavniki, kot so osebne karakteristike, družinsko ozadje (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 358).

V zelo poenostavljenem gledanju bi lahko zaključili, da izobraževanje za izboljšanje finančne pismenosti prinese tudi boljše finančne rezultate oziroma finančno stanje za gospodinjstvo (angl. financial outcomes). Ampak na sledeča vprašanja je težko najti enoznačne odgovore: Ali finančna pismenost vodi do boljših finančnih rezultatov? Ali pa udejstvovanje na določenem področju (varčevanje, kolektivno finančno zavarovanje v službi) vodi do boljše finančne pismenosti? Ali kakšen tretji dejavnik (npr. splošna inteligentnost, numerična pismenost, zanimanje za finančno področje, potrpežljivost, sposobnost samonadzora) vodi do boljše finančne pismenosti in boljšega finančnega stanja

gospodinjstva? V skladu s tem je ugotovitev, da večina posameznikov kot najpomembnejši vir učenja oziroma vir, kjer so pridobili svojo finančno pismenost, navaja osebne izkušnje (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 358). Številsko pismenost (angl. numeracy) in visoka splošna kognitivna sposobnost sta povezani s finančno pismenostjo, in sicer posamezniki z višjo splošno kognitivno sposobnostjo in/ali posamezniki z boljšo sposobnostjo dela s števili in številskimi izračuni imajo višje nivoje finančne pismenosti (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 358).

Raziskave niso dale prepričljivih dokazov o vzročno-posledični zvezi med izobraževanjem za finančno pismenost in finančno pismenostjo, niti dokazov o vzročno-posledični zvezi med finančno pismenostjo in ugodnimi finančnimi rezultati (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 359, 361). Nekatere raziskave potrjujejo povezanost med finančno pismenostjo in boljšimi finančnimi odločitvami posameznika; posamezniki z višjimi stopnjami finančne pismenosti naj bi bolje načrtovali svojo upokojeitev, so manj izpostavljeni prezadolženosti, v večji meri sodelujejo na finančni trgih z bolj diverzificiranimi naložbami in imajo večje prihranke na varčevalnih računih (Brown, Henchoz & Spycher, 2018, str. 62). Tovrstne raziskave torej kažejo (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 102), da ima finančna pismenost pomemben in pozitiven vpliv: bolj ko so posamezniki finančno pismeni, bolj ko razumejo finance, bolj so pripravljeni dejavno delovati v skladu s svojimi prihodnjimi finančnimi potrebami in zahtevami. Dodatne kredibilne empirične raziskave so potrebne za odgovor na vprašanje, ali finančno opismenjevanje/izobraževanje (pozitivno) vpliva na finančno pismenost in rezultate gospodinjstev (angl. financial outcomes) in v kakšnih kontekstih in pod katerimi pogoji vpliva oziroma ne vpliva (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 359). Na drugi strani pa so raziskave, ki tovrstno vzročno-posledično povezanost postavljajo pod vprašaj in izpostavljajo vpliv drugih dejavnikov na finančno stanje in rezultate gospodinjstva.

Ozko usmerjena prizadevanja, da bi preko finančnega izobraževanja oziroma usposabljanja izboljšali finančno pismenost, ne upoštevajo spoznanj, da poleg finančnih znanj tudi drugi dejavniki prispevajo k (dobremu) finančnemu stanju posameznika. Splošno sprejeto je spoznanje, da finančno opismenjevanje opremi posameznika z znanjem in kognitivnimi spretnostmi za razumevanje finančnega področja. Z vidika ekonomskega gospodinjstva pa je pomembno še spoznanje, da imajo pa pri zagotavljanju (dobrega) finančnega stanja posameznika, poleg tega pomembno vlogo tudi drugi dejavniki. Raziskave s področja psihologije in vedenj uporabnikov nakazujejo, da imajo posameznikove osebne vrednote in prepričanja o denarju in potrošnji pomemben vpliv na njegovo ravnanje. Med takšna prepričanja lahko uvrstimo npr. prepričanje o tem, kakšno vlogo ima denar pri doseganju ugleda, kakšno vlogo ima pri doseganju ciljev posameznika ipd. (Brown, Henchoz & Spycher, 2018). Biti sposoben učinkovitega upravljanja lastnih financ vključuje tudi različne psihološke lastnosti ter tudi vrednotne in stališča povezana s področjem financ. Posameznik mora biti motiviran za dolgotrajno in poglobljeno iskanje finančnih informacij

in sposoben nadzorovanja lastnih čustev, ki vplivajo na sprejemanje odločitev, prav tako mora imeti zaupanje v svoje zmožnosti sprejemanja odločitev in sposobnosti upravljanja s financami (Farrell, Fry & Risse, 2016, str. 86). Pomembna je tudi sposobnost preglednega in rednega sledenja družinskim izdatkom, saj prispeva k zmožnosti varčevanja (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 102).

Finančno svetovanje (angl. financial advice) se kaže kot ena od možnosti za zmanjševanje negativnih učinkov nizkih stopenj finančne pismenosti (Kramer, 2016, str. 198). Finančni svetovalci (angl. financial planners, financial advisor) so posamezniki različnih poklicev in izobrazb, vsebinsko pa pokrivajo različna področja ekonomike gospodinjstva: npr. upravljanje naložbenega portfelja, davčno svetovanje, načrtovanje upokožitev, načrtovanje zavarovanj in načrtovanje upravljanja z (ne)premičninami. Cene njihovih storitev so zelo različne in tudi načini njihovega zaračunavanja so raznoliki, npr. na uro svetovanja, delež od dobička, (ne) vključujoč dodatna naknadna pojasnila, provizija (Krupka, 2015, str. 173–174). Raziskave pa ne ponujajo enotnega odgovora na vprašanje, ali finančno manj pismeni posamezniki iščejo več finančnega svetovanja, se pravi, da z iskanjem dodatnih nasvetov skušajo omiliti svoje neznanje (svetovanje kot nadomestek za pismenost). Nekatere ugotovitve kažejo, da se finančno manj pismeni posamezniki bolj kot na formalno profesionalno finančno svetovanje zanašajo na neformalne vire nasvete prijateljev in sorodnikov. Manj finančno pismeni posamezniki niso zmožni prepoznati svojega neznanja in svoje znanje vrednotijo nesorazmerno visoko in posledično ne poiščejo strokovnega svetovanja (Kramer, 2016, str. 198). Problem je tudi konflikt interesov pri finančnih svetovalcih (Kramer, 2016, str. 198; Lusardi & Mitchell, 2014, str. 37), saj finančni svetovalci običajno zaposleni v določeni instituciji – npr. v borzno posredniški hiši, na banki, na zavarovalnici – kar (lahko) vpliva na pristranskost njihovega svetovanja. Vprašanje je, ali naj finančni svetovalci sledijo svojim osebnim interesom in prepričanjem, ali dejanskim potrebam posameznikov, ki uporabljajo njihove storitve, nekatere raziskave nakazujejo, da npr. agentje, ki so tržili življenjska zavarovanja dajejo neustrezne informacije in usmeritve tistim, ki izražajo nižje stopnje finančne pismenosti, sploh v primerih, ko je njihovo delo povezano s provizijo od prodane storitve (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 364).

Empirične raziskave kažejo na nizko raven finančne pismenosti med splošno populacijo (Gathergood, 2012, str. 590; OECD, 2016). Nekatere raziskave so posebej osredotočene na določeno geografsko območje ali določeno ciljno skupino. Grigion Potrich, Mendes Vieira in Kirch (2018, str. 38) so na primeru Brazilije ugotovili, da je delež najbolj finančno pismenih v Braziliji večji pri moških kot pri ženskah, najbolj ogrožena skupina so samske ženske, z nizkimi doseženimi stopnjami izobrazbe, nizkimi osebnimi ali družinskimi prihodki, saj so najpogostejše uvrščene v skupino z nižjo stopnjo finančne pismenosti (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018, str. 38). V praksi je pogosto prisotna tudi razlika med subjektivno samooceno in objektivnejšo doseženo vrednostjo na testu znanja,

se pravi razlika med izmerjeno in zaznano (angl. measured and perceived) finančno pismenostjo (Kramer, 2016). Nižje ravni finančne pismenosti lahko pri posameznikih, ki se zavedajo manjkov v svojem znanju, niti nimajo neugodnih vplivov na finančno stanje. To velja predvsem v primerih, ko takšni posamezniki informacije, nasvet in pomoč poiščejo pri drugih (npr. partnerju, prijateljih, profesionalnih svetovalcih), ki imajo boljše poznavanje navedenega področja (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 362). Posameznikovo (napačno ali pravilno) zaznavanje lastne finančne pismenosti oziroma njegova samoocena poznavanja področja finančne pismenosti je odločilnega pomena za posameznikovo odločitev o tem, ali bo poiskal pomoč pri pridobivanju znanja in informacij potrebnih za sprejetje različnih odločitev na področju financ. Določena stopnja finančne ignorance (angl. financial ignorance) oziroma neznanja je lahko tudi optimalna, ko se na primer določena gospodinjstva odločijo, da za določeno področje (npr. vlaganje v vrednostne papirje) ne bodo pridobivale znanja, saj je pridobivanje znanja drago, donos pa majhen (Lusardi & Mitchell, 2014, str. 6).

Starši imajo pomembno vlogo pri finančnem izobraževanju svojih otrok. Preko razvijanja norm in vrednot, poučevanja finančnih konceptov in omogočanja, da imajo otroci sami svoj denar vplivajo na finančne odločitve otrok ter njihovo finančno pismenost (Brown, Henchoz & Spycher, 2018, str. 68; Lusardi & Mitchell, 2014; Van Campenhout, 2015; Shim, Serido, Tang & Card, 2015). Raziskave potrjujejo, da ima na to, kakšen odnos imajo odrasli posamezniki do varčevanja, pomemben vpliv primarna družina in vzgoja, ki so je deležni otroci. Podatki kažejo, da so varčevanju bolj naklonjeni posamezniki, ki so odraščali v bolj situiranih družinah, posamezniki, ki so med odraščanjem imeli dodatne zaposlitve (npr. študentsko delo) ter posamezniki, pri katerih so (stari) starši med odraščanjem aktivno spodbujali varčevanje (Brounen, Koedijk & Pownall, 2016, str. 102). Podobno tudi Brown, Henchoz in Spycher (2018, str. 63) ugotavljajo, da je na individualni ravni finančna pismenost v močni korelaciji s t.i. finančno socializacijo, ki jo opredelijo kot ravnanja staršev za spodbujanje finančne neodvisnosti otrok (prejemanje žepnine v otroštvu/mladosti, bančni račun in samostojni dostop do bančnega računa), povezana pa je tudi s posameznikovo časovno naravnanoostjo (potrpežljivost, zmožnost odloženega zadovoljevanja potreb).

Pomen izobraževanja za vse dimenzije družinskega življenja je v nekaterih državah bolj prepoznan kot v Sloveniji. V Kanadi in Združenih državah Amerike je na nekaterih fakultetah del programa tudi izobraževanje za izvajalce t.i. izobraževanja za družinsko življenje (angl. family life education). Izvajalec/izobraževalec se usposablja za nadaljnje izvajanje izobraževanja iz področij med katerimi je tudi upravljanje z viri, ki so na voljo v družini. Vsebinsko izobraževalec obvlada in v praksi izvaja izobraževanje iz sledečih desetih tem: družine in posamezniki v družbenem kontekstu, interna dinamika družin, rast in razvoj posameznika skozi življenjski cikel, spolnost, medosebni odnosi, upravljanje z

družinskimi viri, svetovanje za vzgojo in starševstvo, družinska zakonodaja (Duncan, 2010, str. 12).

Področje pridobivanja znanj za učinkovito ekonomiko gospodinjstev pušča številna odprta vprašanja za nadaljnje raziskovanje: Kateri so najprimernejši načini pridobivanja znanja – učenje v živo v skupini, učenje preko spleta, webinarji, podkasti, igre, mobilne aplikacije, natisnjena gradiva? Enkratni nekaj urni tečaji ali daljša kontinuirana izobraževanja? So katere od navedenih oblik primernejše za določene ciljne skupine znotraj populacije, npr. mlade, samostojne podjetnike, družine, starostnike? Kako takšno znanje posredovati odraslim? Namreč obvezno in redno izobraževanje v otroštvu in mladosti sta od odločitev o življenjskem zavarovanj, hipotekarnih kreditih, varčevanju za upokojitev časovno običajno zelo oddaljena (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 367–368). Ekonomika gospodinjstva v različnih aspektih zavzema tudi številna področja, za katera se usposabljaajo študentje ekonomsko-poslovnih smeri, kot so finance, bančništvo, zavarovalništvo, turizem, zdravje, trženje, zaposlovanje, upravljanje kadrov. Kot taka je lahko možnost dela za diplomante ekonomskih smeri na različnih stopnjah (kot svetovalcev, izobraževalcev na tem področju) ali pa so z njo preko svojega dela posredno povezani.

3 EMPIRIČNA RAZISKAVA O EKONOMIKI GOSPODINJSTEV MLADIH DRUŽIN

3.1 Raziskovalna metodologija

3.1.1 Raziskovalne hipoteze

Za empirično raziskava o ekonomiki gospodinjstev mladih družin smo oblikovali raziskovalne hipoteze predstavljene v nadaljevanju. Prvi dve se nanašata na anketo kot raziskovalni instrument, drugi dve pa na intervju, kot dodatno analiziranje stanja ekonomike gospodinjstev mladih družin.

Raziskovalne hipoteze:

- **Hipoteza 1:** Vrednote, stališča oz. odnos do financ mladih družin so v večji meri na strani vodenja, načrtovanja in varčevanja.
- **Hipoteza 2:** Finančno ravnanje mladih družin je bolj nagnjeno k temeljitemu razmisleku in načrtovanju, točnosti poravnave obveznosti in varčevanju kot pa obročnemu nakupovanju in nenačrtovanem trošenju.
- **Hipoteza 3:** Na oblikovanje in spreminjanje s financami povezanih vrednot in prepričanj imajo največji vpliv primarna družina in prijatelji.

- **Hipoteza 4:** Intervjuvanci izražajo zanimanje za dodatno izobraževanje s področja financ gospodinjstva.

3.1.2 Metode in tehnike zbiranja podatkov

Osnovna raziskovalna metoda je deskriptivna in kavzalno neeksperimentalna. Zanja je značilno, da raziskovane pojave opisujemo tako, da pri ne spreminjamo stvarnosti ali pripravljamo novih situacij, kot je to značilno za eksperimentalno raziskovanje (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005, str. 121). V empiričnem delu naloge izvajamo obdelavo podatkov zbranih z anketnim vprašalnikom in intervjuji. Anketni vprašalnik je izdelan na podlagi študije primarnih in sekundarnih virov za potrebe magistrskega dela in je bil objavljen v spletni obliki na spletni strani EnKlikAnketa ter v tiskani različici. Izpolnjevanje anketnega vprašalnika je bilo anonimno.

Anketne podatke za raziskavo v empiričnem delu naloge smo zbirali v obdobju od 21. februarja do 21. marca 2019. Spletni naslov za dostop do elektronske oblike ankete smo razposlali med različne prijatelje, znance in druge, ki so ustrezali pogojem raziskave. Izvedli smo tudi priložnostno anketiranje z običajno papirno obliko ankete, na koncu pa smo zbrane podatke združili. Anketirani so za izpolnjevanje ankete rabili približno 6 minut.

Intervjuji so bili izvedeni v obdobju med 25. marcem in 10. aprilom 2019. Dva intervjuja smo zaradi lažje in hitrejše dostopnosti pridobili preko elektronske pošte, dva pa smo izvedli v živo. Izvedli smo štiri intervjuje.

3.1.3 Opis instrumentarija

Anketni vprašalnik je obsegal 3 sklope. Uvodoma so anketirani predstavniki mladih družin ocenjevali trditve povezane z njihovimi vrednotami, stališči oz. odnosi do financ. Anketiranim je bilo na voljo 11 trditev, ki so jih ocenjevali na 5-stopenjski Likertovi lestvici. Možni odgovori so bili: povsem se ne strinjam, ne strinjam se, niti se ne strinjam, niti se strinjam, strinjam se in povsem se strinjam.

Nadalje so anketirani predstavniki mladih družin ocenjevali trditve povezane z njihovim finančnim ravnanjem. Na voljo so imeli 16 trditev, ki so jih prav tako ocenjevali na 5-stopenjski Likertovi lestvici.

Zadnji sklop anketnega vprašalnika je obsegal demografska vprašanja, in sicer vprašanja o starosti predstavnika mlade družine, stopnjo dokončane izobrazbe predstavnika mlade družine, status predstavnika mlade družine, število odraslih in otrok gospodinjstva mlade

družine, mesečni dohodek gospodinjstva mlade družine, kraj bivanja mlade družine (kraj z manj kot 10.000 prebivalcev (ruralno okolje) ali kraj z več kot 10.000 prebivalcev (urbano okolje) in pa spol predstavnika mlade družine.

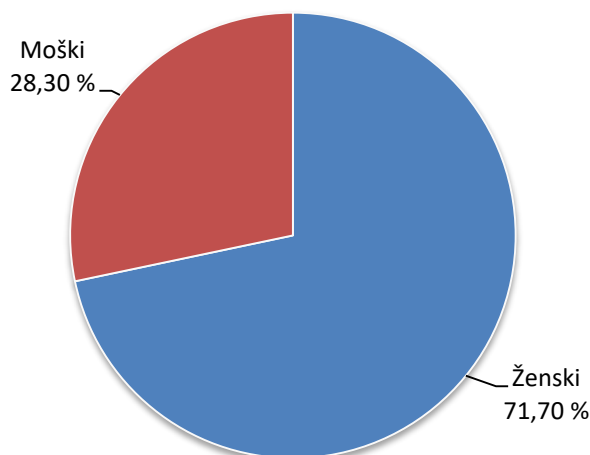
Vprašanja za intervju smo v skladu z raziskovalnimi cilji pripravili posebej za potrebe pričujoče raziskave. Intervju je obsegal tri vsebinska področja, in sicer: o prepričanjih, vrednotah, stališčih oz. odnosih do financ, o finančnem ravnanju gospodinjstva mlade družine, o pridobivanju informacij za področje finančnega ravnanja mlade družine. V vsakem vsebinskem področju je bilo več podvprašanj, med izvedbo intervjujem pa smo po potrebi dodali še dodana podvprašanja za razjasnitev povedanega. Vprašanja, ki so bila podlaga za izvedbo intervjujev, so na voljo v Prilogi 2.

3.1.4 Opis vzorca in obdelave podatkov

Anketni vzorec raziskave sestavlja 53 priložnostno izbranih anketiranih predstavnikov mladih družin, ki so v celoti in pravilno izpolnili anketni vprašalnik s področja ekonomike gospodinjstva pri mladih družinah v Sloveniji. Anketirani vključeni v vzorec se med seboj razlikujejo glede na starost, spol, izobrazbo, status, število odraslih in otrok v gospodinjstvu mlade družine, mesečni dohodek in kraj bivanja. Vzorec v nadaljevanju po omenjenih elementih predstavljamo podrobneje.

Od 53 predstavnikov mladih družin, je v naš vzorec vključenih 38 oz. 71,70 % ženskih predstavnic in pa 15 oz. 28,30 % moških predstavnikov mladih družin. Razmerje anketiranih predstavnikov mladih družin glede na spol prikazuje tudi slika 1.

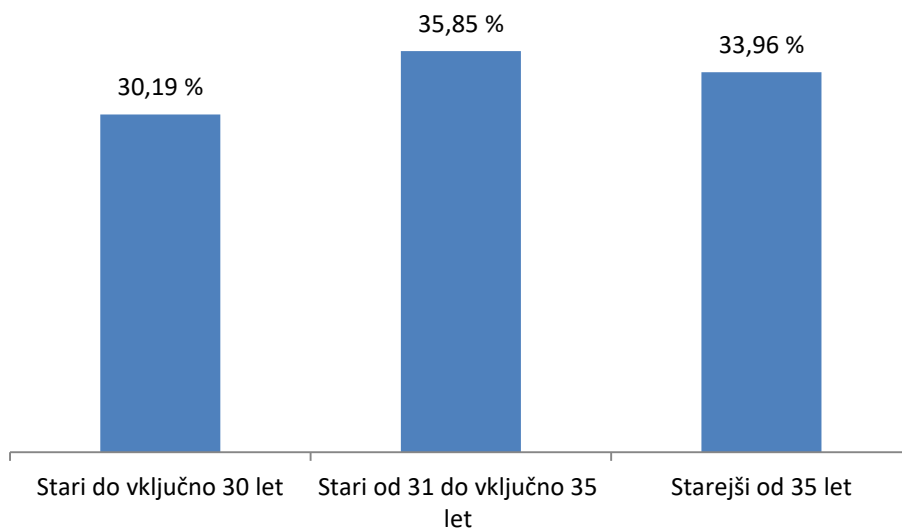
Slika 1: Anketirani predstavniki mladih družin glede na spol



Vir: lastno delo.

Anketirane predstavnike mladih družin smo glede na starost uvrstili v 3 skupine, in sicer stari do vključno 30 let, stari od 31 do vključno 35 let in pa starejši od 35 let (slika 2). 16 oz. 30,19 % anketiranih vključenih v raziskavo je starih do vključno 30 let, 19 oz. 35,85 % anketiranih je starih od 31 do vključno 35 let in pa 18 oz. 33,96 % anketiranih je starejših od 35 let.

Slika 2: Anketirani predstavniki mladih družin glede na starost

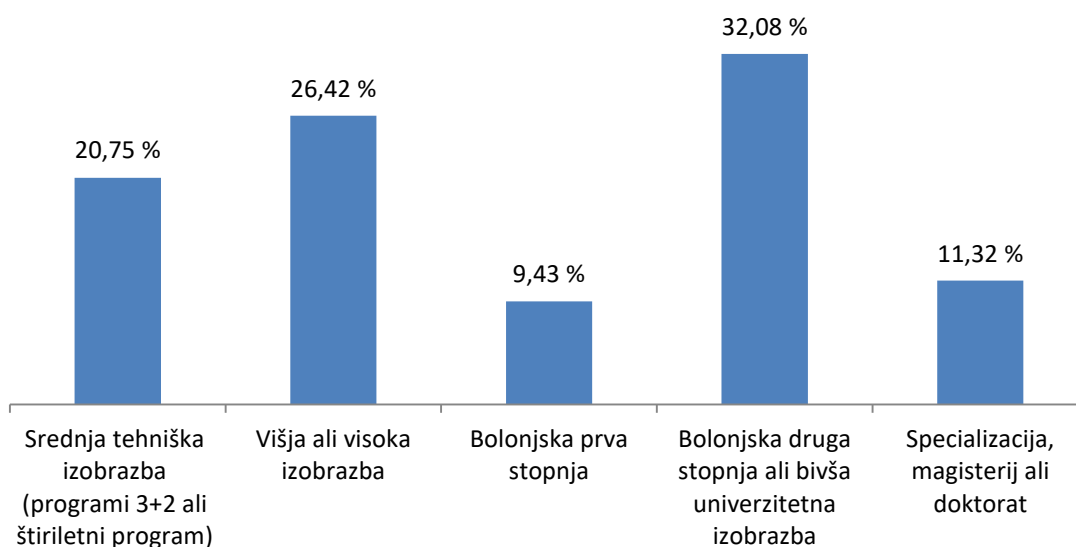


Vir: lastno delo.

Anketirani predstavniki mladih družin vključeni v vzorec se razlikujejo tudi glede na izobrazbo (slika 3). 11 oz. 20,75 % anketiranih ima zaključeno srednjo tehniško izobrazbo (programi 3+2 ali štiriletni programi), 14 oz. 26,42 % anketiranih ima zaključeno višjo ali

visoko izobrazbo, 5 oz. 9,43 % anketiranih ima zaključeno prvo bolonjsko stopnjo, 17 oz. 32,08 % ima zaključeno drugo bolonjsko stopnjo ali bivšo univerzitetno izobrazbo in pa 6 oz. 11,32 % anketiranih ima zaključeno specializacijo, magisterij ali doktorat. V nadaljevanju zaradi bolj preglednejših in točnih rezultatov pri omejenem vzorcu anketirane po izobrazbi razvrščamo v dve skupini – nižje izobraženi (anketirani z doseženo izobrazbo vključno do zaključene prve bolonjske stopnje) in višje izobraženi (anketirani z doseženo izobrazbo druge bolonjske stopnje ali več).

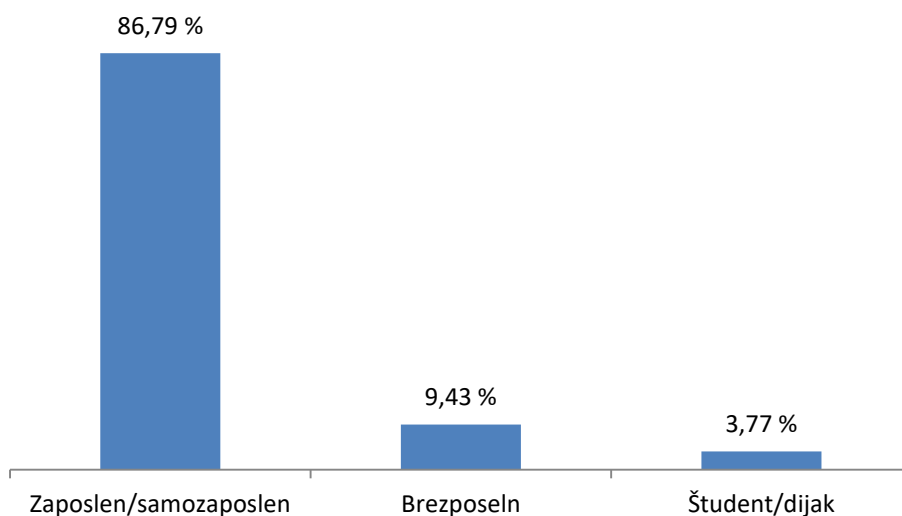
Slika 3: Anketirani predstavniki mladih družin glede na izobrazbo



Vir: lastno delo.

Anketirane predstavnike mladih družin uvrščamo v tri skupine glede na njihov status. Največ, 46 oz. 86,80 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin je zaposlenih ali samozaposlenih. 2 oz. 3,77 % anketiranih sta študenta oz. dijaka, 5 oz. 9,43 % anketiranih pa sta brezposelna. Sestavno anketiranih predstavnikov mladih družin glede na status prikazuje tudi slika 4. Sestavo anketiranih glede na status kot neodvisno spremenljivko nadalje ne vključujemo v statistična ugotavljanja vplivov na opazovane spremenljivke, saj bi lahko zaradi izrazito večjega števila zaposlenih ali samozaposlenih prišli do napačnih zaključkov.

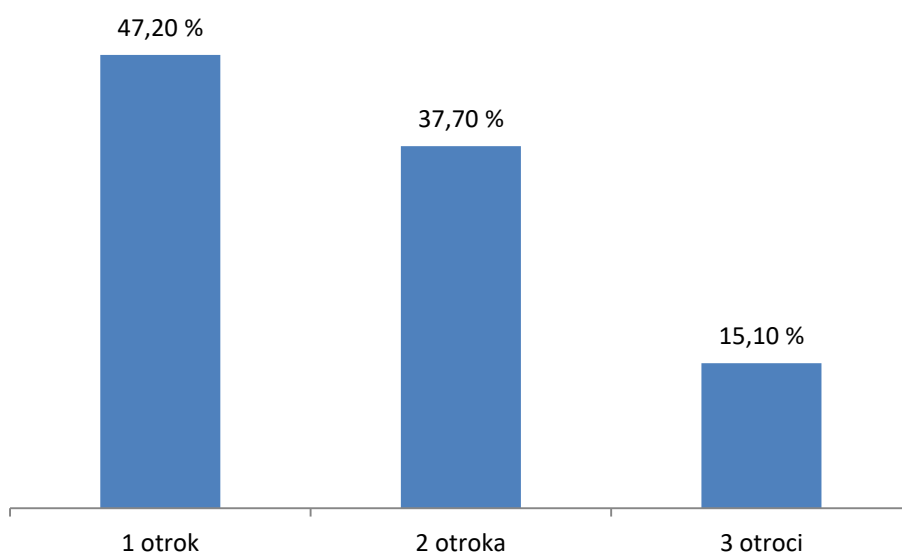
Slika 4: Anketirani predstavniki mladih družin glede na status



Vir: lastno delo.

Število odraslih članov gospodinjstva kot neodvisno spremenljivko nadalje ne vključujemo v statistična ugotavljanja vplivov na opazovane spremenljivke, saj bi lahko zaradi izrazito večjega števila družin z dvema odraslima članoma prišli do napačnih zaključkov. Nekoliko v večji meri se mlade družine vključene v vzorec razlikujejo po številu otrok v gospodinjstvu mlade družine. 25 oz. 47,20 % mladih družin ima 1 otroka, 20 oz. 37,70 % mladih družin ima 2 otroke, 8 oz. 15,10 % mladih družin pa ima 3 otroke. Število odraslih in otrok v gospodinjstvu mlade družine prikazuje tudi slika 5.

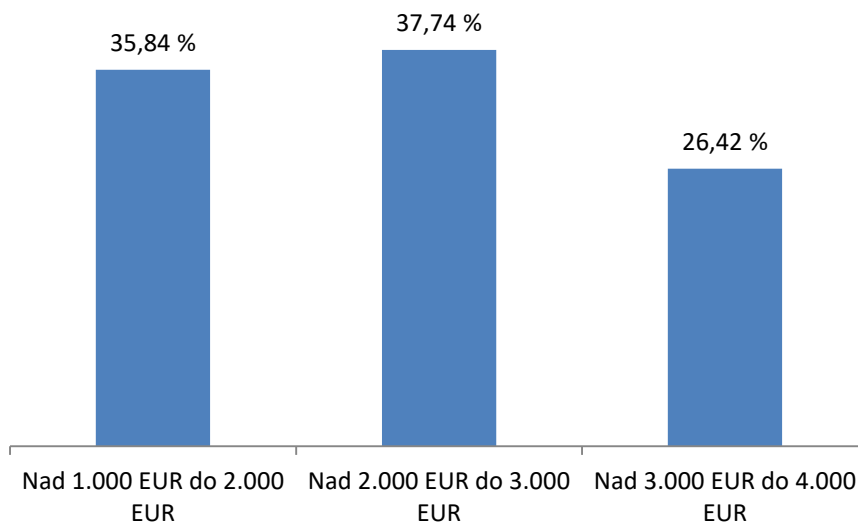
Slika 5: Anketirane mlade družine glede na število otrok



Vir: lastno delo.

Anketirani predstavniki mladih družin vključeni v raziskovalni vzorec se med seboj razlikujejo tudi glede na dohodek (slika 6). 19 oziroma 35,84 % anketiranih navaja, da je dohodek gospodinjstva mlade družine, vključno s socialnimi transferji kot so otroški dodatek, štipendije idr., od 1.000 do 2.000 EUR. 20 oz. 37,74 % predstavnikov mladih družin navaja, da ima mlada družina takega dohodka od 2.000 do 3.000 EUR, 14 oz. 26,42 % anketiranih predstavnikov mladih družin pa, da ima mlada družina takega dohodka od 3.000 do 4.000 EUR.

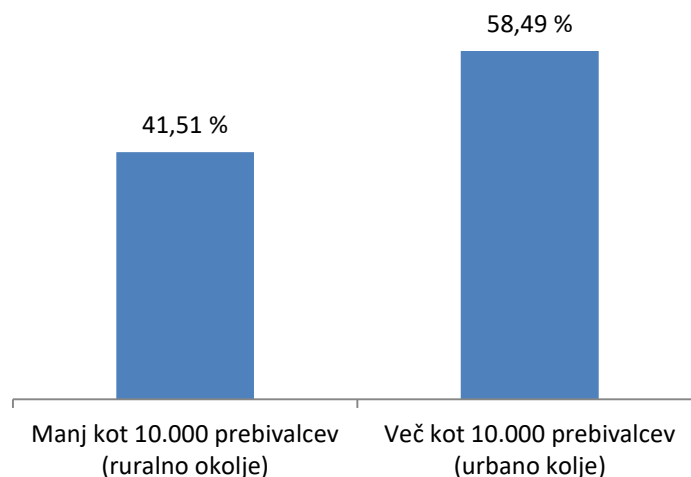
Slika 6: Anketirane mlade družine glede na skupni dohodek mlade družine



Vir: lastno delo.

Anketirani predstavniki mladih družin oz. mlade družine živijo v urbanih in ruralnih območjih. Urbana območja razumemo kot območja oz. kraje bivanja mladih družin z več kot 10.000 prebivalci. Iz takih krajev prihaja 31 oz. 58,49 % anketiranih. Iz ruralnih območij, po našem razumevanju torej iz območij z manj kot 10.000 prebivalci, prihaja 22 oz. 41,51 % vseh v raziskavo vključenih mladih družin. Sestava v vzorec vključenih mladih družin glede na kraj bivanja je prikazana na sliki 7.

Slika 7: Anketirane mlade družine glede na kraj bivanja



Vir: lastno delo.

Del raziskave so tudi intervjuji opravljeni z mladimi družinami, tako da so v raziskavo dodatno vključene še štiri mlade družine. Izbor vključenih mladih družin je priložnosten, kar pomeni, da smo izbrali mlade družine ki so bile lažje dostopne in so se med seboj karseda razlikovale. V raziskavo so tako vključene mlade družine z naslednjimi značilnostmi:

- I1 – moški, 2 otroka (mlada družina z otroki);
- I2 – ženska, 2 otroka (mlada družina z otroki);
- I3 – ženska, samohranilka, 1 otrok (enostarševska družina);
- I4 – ženska, 2 otroka (mlada družina z otroki, živijo pri enem od staršev – razširjena družina).

Intervjuvanim zagotavljamo anonimnost.

Za analizo in obdelavo podatkov anketnega vprašalnika v empiričnem delu naloge uporabljamo statistični program SPSS. Izdelane so frekvenčne in deskriptivne analize, izračune aritmetičnih sredin, idr. Podatki so prikazani v tabelah in grafih. Za preverjanje statističnih značilnosti smo uporabili χ^2 za test hipoteze enake verjetnosti in χ^2 preizkus hipoteze neodvisnosti. Pri tem smo mejno vrednost signifikance (p) za potrditev statistično značilne povezanosti med opazovanimi spremenljivkami postavili na standardno vrednost 0,05. Pri prikazu rezultatov izračuna smo pod tabele navedli še druge, strožje kriterije. Zaradi relativno majhnega vzorca smo pri χ^2 -preizkusu hipoteze neodvisnosti večkrat zaznali problem (pre)majhnih teoretičnih celičnih frekvenc. V tem primeru smo uporabili rezultate Kullbackovega $2\hat{I}$ preizkusa. Glede na tip vključenih spremenljivk smo ustrezno uporabili tudi T-test, pri čemer smo upoštevali predpostavke Levenovega testa o homogenosti varianc.

Za analizo in obdelavo podatkov pridobljenih z intervjujem smo uporabili kvalitativno obdelavo. Izbrane odgovore smo kodirali, in sicer tako, da smo izbrali relevantne dele izjav, ki so se nanašale na predmet naše raziskave. Na podlagi izjav smo določili pojme in skupne krovne pojme. Intervjuje smo označili z I in oštevilčili s številkami od 1 do 4, da lahko v odgovorih zagotavljamo sledljivost. I4 torej pomeni, da je izjava iz četrtega po vrsti izvedenega intervjuja. Najbolj reprezentativne izjave smo v dobesednem prepisu navedli pri vsaki od oblikovanih raziskovalnih hipotez.

3.2 Rezultati raziskave

V sklopu rezultatov raziskave predstavljamo rezultate obdelav podatkov zbranih z anketnim vprašalnikom in pa rezultate obdelav izvedenih delno strukturiranih intervjujev z izbranimi predstavniki mladih družin.

3.2.1 Hipoteza 1

Hipoteza 1: Vrednote, stališča oz. odnos do financ mladih družin so v večji meri na strani vodenja, načrtovanja in varčevanja.

Analizo začnemo z izvedbo testa za preizkus hipoteze enake verjetnosti, in sicer želimo dokazati, ali so v osnovni množici kategorije spremenljivk enako zastopane – v vzorcu med teoretičnimi in dejanskimi frekvencami obstajajo statistično pomembne razlike. Izvedli smo Hi-kvadrat preizkus testiranja hipoteze enake verjetnosti, rezultate pa smo prikazali v tabeli 2.

Tabela 2: Hi-kvadrat preizkus enake verjetnosti – vrednote, stališča oz. odnos do financ

Vrednote, stališča oz. odnos do financ	<i>p</i>	
Za mlade družine je pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo. (Q1a)	0,000***	
Pisno vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva je bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin. (Q1b)	0,000***	
Mlade družine rabijo nujno načrtovati rezervo za morebitno invalidnost/smrt družinskega člana. (Q1c)	0,001**	
Načrtovanje dohodkov in odhodkov je bistveno za uspešno upravljanje gospodinjstva mlade družine. (Q1d)	0,000***	
Razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let je bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine. (Q1e)	0,000***	
Finančno načrtovanje za upokožitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti. (Q1f)	0,000***	

se nadaljuje

Tabela 2: Hi-kvadrat preizkus enake verjetnosti – vrednote, stališča oz. odnos do financ (nad.)

Vrednote, stališča oz. odnos do financ	<i>p</i>	
Načrtovanje financ je zastarelo, v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec«. (Q1g)	0,000	***
Vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi. (Q1h)	0,000	***
Bolje da si mlada družina privoščiti danes več, kot da razmišlja na prihodnost. (Q1i)	0,000	***
Tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, so povečini skopuhi. (Q1j)	0,006	**
Tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti. (Q1k)	0,000	***

Opomba: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Vir: lastno delo.

Na podlagi prikazanih rezultatov v tabeli 1 ugotavljamo, da v osnovni množici v odgovorih anketiranih o oceni vrednot, stališč oz. odnosa do financ obstajajo statistično značilne razlike ($p < 0,05$). V skladu z ugotovitvijo sprejmemo sklep, da zavračamo hipotezo enake verjetnosti in sprejmemo nasprotno hipotezo, da vsi odgovori v osnovni množici niso enako verjetni oz. pogosti. V naslednjem koraku smo izvedli še frekvenčno analizo in pa izračun srednjih vrednosti za vse odgovore na 5-stopenjski lestvici, kot prikazano v tabeli 3. Zaradi preglednosti so v tabeli 3 le oznake trditev, trditev v celoti skupaj z oznako pa je na voljo v tabeli 2.

Tabela 3: Frekvence odgovorov o vrednotah, stališčih oz. odnosih do financ

Ocena strinjanja		Povsem se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Povsem se strinjam	SKUPAJ	$\bar{x}$
Vrednote, stališča oz. odnos do financ								
Q1a	f	3	3	6	25	16	53	3,91
	f [%]	5,66	5,66	11,32	47,17	30,19	100,00	
Q1b	f	0	8	15	28	2	53	3,45
	f [%]	0,00	15,09	28,30	52,84	3,77	100,00	
Q1c	f	5	9	16	20	3	53	3,13
	f [%]	9,43	16,98	30,19	37,74	5,66	100,00	
Q1d	f	0	5	4	37	7	53	3,87
	f [%]	0,00	9,43	7,55	69,81	13,21	100,00	
Q1e	f	0	7	4	34	8	53	3,81
	f [%]	0,00	13,21	7,55	64,15	15,09	100,00	
Q1f	f	7	23	7	15	1	53	2,62
	f [%]	13,21	43,39	13,21	28,30	1,89	100,00	
Q1g	f	21	22	7	3	0	53	1,85
	f [%]	39,62	41,51	13,21	5,66	0,00	100,00	
Q1h	f	15	28	5	5	0	53	2,00
	f [%]	28,30	52,84	9,43	9,43	0,00	100,00	
Q1i	f	7	30	10	5	1	53	2,30
	f [%]	13,21	56,60	18,87	9,43	1,89	100,00	
Q1j	f	16	22	5	10	0	53	2,17
	f [%]	30,19	41,51	9,43	18,87	0,00	100,00	

se nadaljuje

Tabela 3: Frekvence odgovorov o vrednotah, stališčih oz. odnosih do financ (nad.)

Oцена strinjanja		Povsem se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Povsem se strinjam	SKUPAJ	$\bar{x}$
Vrednote, stališča oz. odnos do financ								
Q1k	f	0	4	9	31	9	53	3,85
	f [%]	0,00	7,55	16,98	58,49	16,98	100,00	

Vir: lastno delo.

Izračun frekvenčnih vrednosti kaže, da se anketirani z nekaterimi trditvami strinjajo v zelo veliki meri, medtem ko se z drugimi ravno obratno. Tako se na primer kar 41 oz. 77,36 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin strinja ali povsem se strinja s trditvijo, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). Nadalje se na primer 44 oz. 83,02 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin strinja ali povsem se strinja s trditvijo, da je načrtovanje dohodkov in odhodkov bistveno za uspešno upravljanje gospodinjstva mlade družine (Q1d). Na drugi strani se na primer 43 oz. 81,13 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin povsem ne strinja ali ne strinja s trditvijo, da je načrtovanje financ zastarelo, v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec« (Q1g). Podobno smo ugotovili tudi za trditev, da vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi (Q1h). S trditvijo se povsem ne strinja ali ne strinja enak delež predstavnikov mladih družin. 38 oz. 71,70 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin se povsem ne strinja ali ne strinja še s trditvijo, da so tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, povečini skopuhi (Q1j).

Nadalje izračunane srednje vrednosti sledijo izračunu frekvenčnih vrednosti. Najvišjo srednjo vrednost smo izračunali za trditev, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). Izračunana srednja vrednost za navedeno trditev na 5-stopenjski lestvici strinjanja znaša 3,91. Sledi strinjanje s trditvijo, da je načrtovanje dohodkov in odhodkov bistveno za uspešno upravljanje gospodinjstva mlade družine (Q1d) (srednja vrednost odgovorov 3,87), strinjanje s trditvijo da tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti (Q1k) (srednja vrednost odgovorov 3,85) in pa strinjanje s trditvijo, da je razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let je bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine (Q1e) (srednja vrednost odgovorov na 5-stopenjski lestvici strinjanja znaša 3,81). Na drugi strani anketirani predstavniki mladih družin v najmanjši meri izkazujejo strinjanje s trditvijo, da je načrtovanje financ zastarelo; v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec« (Q1g). Izračunana srednja vrednost za navedeno trditev znaša 1,85. Anketirani predstavniki mladih družin se v zelo majhnem deležu strinjajo še s trditvijo, da vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi (Q1h). Srednja vrednost odgovorov za

navedeno trditev znaša 2,00. Nestrinjanje gre zaznati tudi ob trditvi, da so tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, po večini skopuhi (Q1j). Izračunana srednja vrednost za navedeno trditev znaša 2,17.

V nadaljevanju smo izvedli dodatne analize vpliva neodvisnih spremenljivk (spol predstavnika mlade družine, kraj bivanja anketiranih mladih družin, starost predstavnika mlade družine, izobrazba predstavnika mlade družine, število otrok gospodinjstva mlade družine in skupni dohodek mlade družine) na vrednote, stališča oz. odnos do financ mladih družin. Analizo smo za spremenljivke starost predstavnika mlade družine, izobrazba predstavnika mlade družine, število otrok mlade družine in dohodek opravili s Hi-kvadrat preizkusom za preverjanje statistične značilnosti, zaradi (pre)majhnega vzorca pa smo v več primerih zaznali problem majhnih teoretičnih celičnih frekvenc. V tem primeru smo uporabili rezultate Kullbackovega 2^l preizkusa. Pri ugotavljanju vpliva neodvisnih spremenljivk spol predstavnika mlade družine in kraj bivanja anketiranih mladih družin smo uporabili T-test, pri čemer smo upoštevali predpostavke Levenovega testa o homogenosti varianc. Rezultate obdelav vpliva navedenih neodvisnih spremenljivk na vrednote, stališča oz. odnos do financ mladih družin prikazuje tabela 4.

Tabela 4: Vpliv neodvisnih spremenljivk na vrednote, stališča oz. odnos do financ

Vpliv neodvisne spremenljivke	Spol	Kraj bivanja	Starost	Izobrazba	Število otrok	Dohodek
Vrednote, stališča oz. odnos do financ						
Q1a	0,198	0,192	0,226	0,001**	0,007**	0,000***
Q1b	0,404	0,293	0,002**	0,125	0,124	0,003**
Q1c	0,830	0,371	0,222	0,050	0,000***	0,000***
Q1d	0,687	0,490	0,272	0,061	0,099	0,004**
Q1e	0,771	0,489	0,000***	0,019*	0,333	0,004**
Q1f	0,465	0,278	0,008**	0,010*	0,635	0,028*
Q1g	0,429	0,239	0,000***	0,188	0,059	0,004**
Q1h	0,492	0,025*	0,000***	0,061	0,092	0,070
Q1i	0,238	0,612	0,036	0,309	0,909	0,025*
Q1j	0,115	0,560	0,010*	0,777	0,004**	0,011*
Q1k	0,298	0,131	0,004**	0,035*	0,017*	0,004**

Opomba: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Vir: lastno delo.

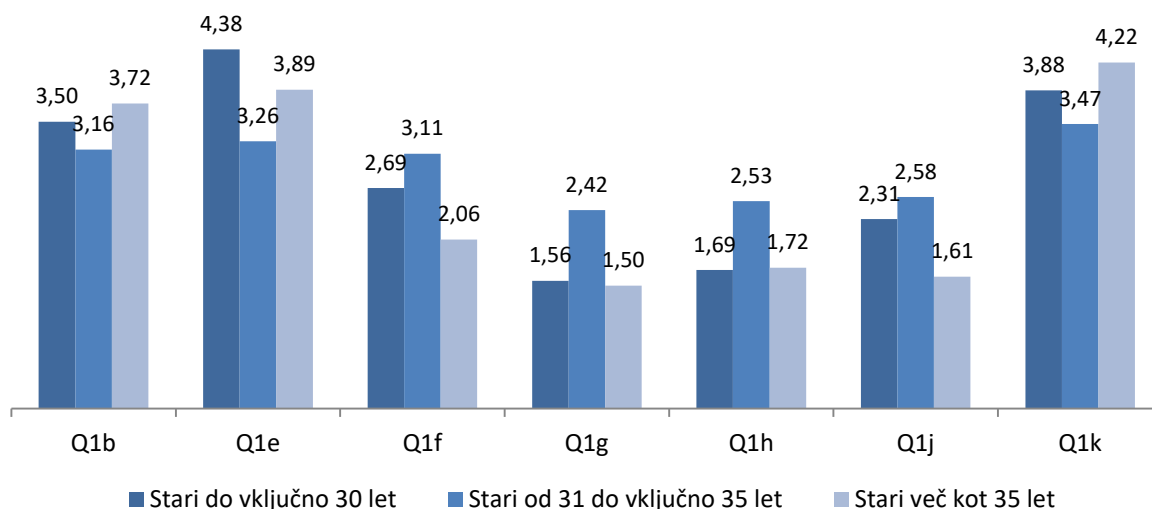
Z analizo nismo ugotovili nobenega statistično pomembnega vpliva **spola** predstavnika mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine. Pri **kraju bivanja** anketiranih mladih družin smo ugotovili, da se le-te med seboj statistično značilno razlikujejo v oceni strinjanja pri trditvi, da vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi (Q1h). Predstavniki mladih družin, ki živijo v krajih z manj kot 10.000 prebivalci, se s trditvijo strinjajo v manjši meri v primerjavi s predstavniki mladih družin, ki živijo v krajih z več kot 10.000 prebivalci.

Izračunana srednja vrednost na 5-stopenjski lestvici strinjanja za prve znaša 1,68, za druge pa 2,23.

Več statistično pomembnih povezav smo dokazali pri ugotavljanju vpliva **starosti** predstavnika mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine. Stari do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let se v večji meri strinjajo s trditvijo, da je pisno vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin (Q1b). Izračunana srednja vrednost odgovorov prvih na 5-stopenjski lestvici znaša 3,50, drugih pa 3,72. Stari od 31 do vključno 35 let se s trditvijo strinjajo v manjši meri (srednja vrednost odgovorov znaša 3,16). Podobno razmerje smo ugotovili pri trditvah, da je razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine (Q1e) in pa da finančno načrtovanje za upokožitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti (Q1f). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let v večji meri izkazujejo razmišljanje o srednjeročni in dolgoročni prihodnosti v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let. Ugotovitvi sledi tudi izračun srednjih vrednosti za trditev, da je načrtovanje financ zastarelo, v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec« (Q1g). V manjši meri se s trditvijo strinjajo predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let (srednja vrednost 1,56) in pa stari več kot 35 let (srednja vrednost 1,50) v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let (srednja vrednost 2,42). Enako miselnost po starostnih skupinah anketiranih predstavnikov mladih družin ugotavljamo za trditev, da vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi (Q1h). V manjši meri se s trditvijo strinjajo predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let (srednja vrednost 1,69) in pa stari več kot 35 let (srednja vrednost 1,72) v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let (srednja vrednost 2,53).

Skupinsko razdvojeno miselnost po starostnih skupinah anketiranih predstavnikov mladih družin ugotavljamo tudi za trditev, da so tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, povečini skopuhi (Q1j). V manjši meri se s trditvijo strinjajo predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let (srednja vrednost odgovorov na 5-stopenjski lestvici 2,31) in pa stari več kot 35 let (srednja vrednost 1,61) v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let (srednja vrednost 2,58). Zapisanemu sledi tudi izračun za trditev, da tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti (Q1k). V večji meri se s trditvijo strinjajo predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let (srednja vrednost 3,88) in pa stari več kot 35 let (srednja vrednost 4,22) v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let (srednja vrednost 3,47). Izračunane srednje vrednosti po starostnih skupinah prikazuje tudi slika 8.

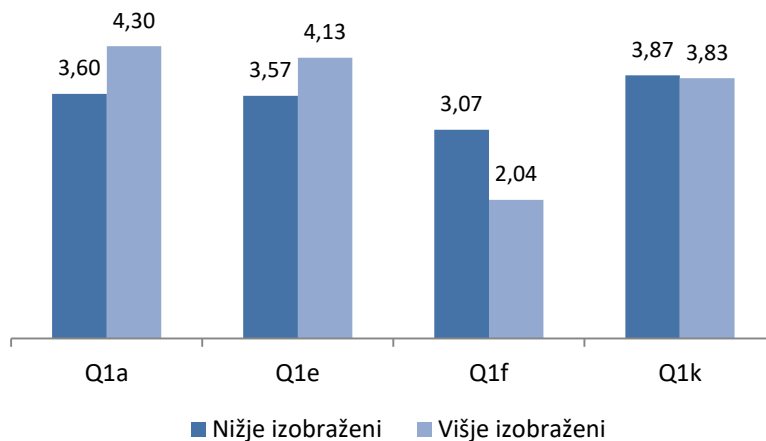
Slika 8: Srednje vrednosti o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na starost



Vir: lastno delo.

Nadalje smo ugotovili tudi več statistično pomembnih povezav pri ugotavljanju vpliva **izobrazbe** predstavnika mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine. Anketirani z višjo izobrazbo se v primerjavi s tistimi z nižjo v večji meri strinjajo s trditvijo, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). Izračunana srednja vrednost odgovorov prvih na 5-stopenjski lestvici znaša 4,30, drugih pa 3,60. Podobno velja tudi za trditev, da je razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine (Q1e). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da višje izobraženi predstavniki mladih družin (srednja vrednost odgovorov 4,13) v primerjavi z nižje izobraženimi (srednja vrednost odgovorov 3,57) v večji meri ocenjujejo, da je razmišljanje o srednjeročni prihodnosti bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine. Da finančno načrtovanje za upokožitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti (Q1f), se v večji meri strinjajo nižje izobraženi predstavniki mladih družin (srednja vrednost odgovorov 3,07) v primerjavi z višje izobraženimi predstavniki mladih družin (srednja vrednost odgovorov 2,04). Nižje izobraženi se nadalje v večji meri strinjajo s trditvijo, da tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti (Q1k). Izračunana srednja vrednost odgovorov višje izobraženih znaša 3,83, nižje izobraženih pa 3,87. Izračunane srednje vrednosti glede na izobrazbo prikazuje tudi slika 9.

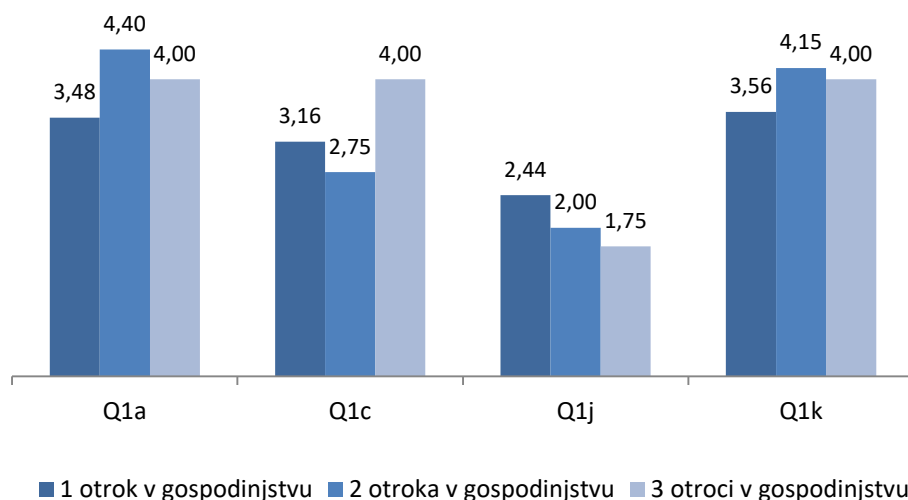
Slika 9: Srednje vred. o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na izobrazbo



Vir: lastno delo.

Pri ugotavljanju vpliva **števila otrok gospodinjstva** mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine smo ugotovili, da se te med seboj statistično značilno razlikujejo v oceni strinjanja pri trditvi, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). V večji meri se s trditvijo strinjajo predstavniki mlade družine z dva ali več otroki v primerjavi s tistimi predstavniki mladih družin, ki imajo enega otroka. Ugotavljamo tudi, da predstavniki mladih družin s tremi ali več otroci v večji meri pritrujejo trditvi (srednja vrednost odgovorov na 5-stopenjski lestvici 4,00), da mlade družine rabijo nujno načrtovati rezervo za morebitno invalidnost/smrt družinskega člana (Q1c). Anketirani predstavniki mladih družin z enim ali dvema otrokoma v primerjavi s tistimi s tremi otroki v višji meri navajajo, da so tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, povečini skopuhi (Q1j). Nadalje ugotavljamo, da se anketirani predstavniki mladih družin z enim otrokom v primerjavi s tistimi s tremi otroki v nižji meri strinjajo s trditvijo, da tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti (Q1k). Izračunane srednje vrednosti odgovorov, pri ugotovljenih statistično značilnih povezavah, glede na število otrok mlade družine, so prikazane na sliki 10.

Slika 10: Srednje vrednosti o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na število otrok gospodinjstva mlade družine

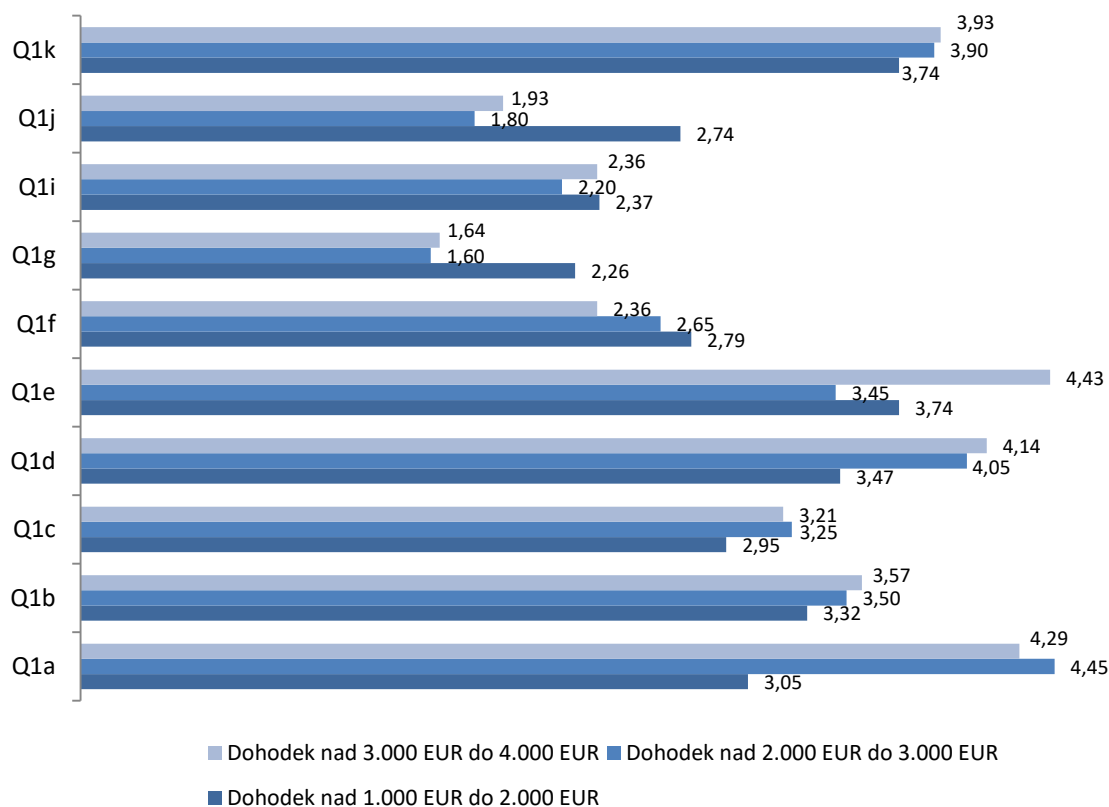


Vir: lastno delo.

Nadalje smo več statistično pomembnih povezav dokazali pri ugotavljanju vpliva skupnega **dohodka** mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine. Anketirani iz mladih družin z višjim skupnim dohodkom se v večji meri strinjajo s trditvijo, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). Prav tako anketirani iz mladih družin z višjim skupnim dohodkom v večji meri menijo, da je pisno vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin (Q1b), da mlade družine rabijo nujno načrtovati rezervo za morebitno invalidnost/smrt družinskega člana (Q1c) in pa da je načrtovanje dohodkov in odhodkov bistveno za uspešno upravljanje gospodinjstva mlade družine (Q1d). Nekoliko razdeljeni so anketirani predstavniki mladih družin pri trditvi, da je razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine (Q1e). S trditvijo se v največji meri namreč strinjajo predstavniki mladih družin z visokimi skupnimi mesečnimi dohodki (3.000–4.000 EUR) in predstavniki mladih družin z nizkimi skupnimi mesečnimi dohodki (1.000–2.000 EUR). Da finančno načrtovanje za upokožitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti (Q1f) menijo predvsem predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki v primerjavi s tistimi z višjimi skupnimi dohodki. Enako velja za trditev, da je načrtovanje financ zastarelo, v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec« (Q1g). Temu v večji meri pritrjujejo predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki v primerjavi s predstavniki mladih družin z višjimi skupnimi dohodki. Razdeljenost v mnenju smo ugotovili tudi pri trditvi, da je bolje da si mlada družina privošči danes več, kot da razmišlja na prihodnost (Q1i). S trditvijo se ponovno v največji meri strinjajo predstavniki mladih družin z visokimi skupnimi mesečnimi dohodki (3.000–4.000 EUR) in predstavniki mladih družin z nizkimi skupnimi

mesečnimi dohodki (1.000–2.000 EUR), vendar razlike v izračunanih srednjih vrednostih niso velike. Da so tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, povečini skopuhi (Q1j), v večji meri pritrjujejo predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki v primerjavi s predstavniki mladih družin z višjimi skupnimi dohodki. Pričakovano nadalje ugotavljamo obrnjeno situacijo pri trditvi da tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti (Q1k). Trditvi v večji meri pritrjujejo predstavniki mladih družin z višjimi skupnimi dohodki v primerjavi s predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki. Izračunane srednje vrednosti odgovorov, pri ugotovljenih statistično značilnih povezavah, glede na skupen dohodek mlade družine, so prikazane na sliki 11.

Slika 11: Srednje vrednosti o vrednotah, stališčih oz. odnosu do financ glede na dohodek gospodinjstva mlade družine



Vir: lastno delo.

Hipotezo 1 (H1), ki pravi, da so vrednote, stališča oz. odnos do financ mladih družin v večji meri na strani vodenja, načrtovanja in varčevanja, ocenjujemo kot **veljavno**. Dokazali smo, da so anketirani predstavniki mladih družin v večji meri nagnjeni k strani vodenja, načrtovanja in varčevanja, ugotovljen vzorec pa smo dodatno pojasnili še z različnimi pregledi stanja glede na spol predstavnika mlade družine, kraj bivanja anketiranih mladih družin, starost predstavnika mlade družine, izobrazba predstavnika mlade družine, število otrok gospodinjstva mlade družine in pa skupni dohodek mlade družine.

3.2.2 Hipoteza 2

Hipoteza 2: Finančno ravnanje mladih družin je bolj nagnjeno k temeljitemu razmisleku in načrtovanju, točnosti poravnave obveznosti in varčevanju kot pa obročnemu nakupovanju in nenačrtovanem trošenju.

Analizo začnemo z izvedbo testa za preizkus hipoteze enake verjetnosti, in sicer želimo dokazati, ali so v osnovni množici kategorije spremenljivk enako zastopane – v vzorcu med teoretičnimi in dejanskimi frekvencami obstajajo statistično pomembne razlike. Izvedli smo Hi-kvadrat preizkus testiranja hipoteze enake verjetnosti, rezultate pa smo prikazali v tabeli 5.

Tabela 5: Hi-kvadrat preizkus enake verjetnosti – ocena finančnega ravnanja v gospodinjstvu mlade družine

Finančno ravnanje mlade družine	<i>p</i>
Vodim(o) dohodke in odhodke gospodinjstva (Excel preglednice, drugi namenski programi) (Q2a).	0,008***
Planiram(o) načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva. (Q2b)	0,000***
Analiziram(o) finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti. (Q2c)	0,000***
Primerjam(o) cene, preden izvedemo nakup. (Q2d)	0,000***
Račune gospodinjstva poravnavam(o) brez zamud. (Q2e)	0,020*
Varčujem(o) za upokožitev. (Q2f)	0,024*
Varčujem(o) za doseg dolgoročnih ciljev. (Q2g)	0,030*
Prihranim(o) več, ko se nam dohodek poveča. (Q2h)	0,000***
Imam(o) finančno rezervo v vrednosti vsaj treh mesečnih dohodkov gospodinjstva za v primeru nastopa nepričakovanih okoliščin. (Q2i)	0,020*
Lahko določim(o) koliko (pre)plačam(o) v primeru najema kredita/limita idr. (Q2j)	0,000***
Ne spsodim(o) si denarja za preživetje, čakam(o) naslednji mesečni dohodek. (Q2k)	0,000***
Točno vem(o) koliko denarja imam(o) na transakcijskem(ih) računu(ih). (Q2l)	0,012*
Varčevanje mi(nam) daje občutek varnosti. (Q2m)	0,000***
Denar je imam(o) zato, da se ga zapravi. (Q2n)	0,034*
Večje nakupe običajno opravi(m)o s plačilom po obrokih. (Q2o)	0,000***
Pred spremembo osebnega dohodka preverim(o) kaj to pomeni z vidika dohodkov celotne družine – delež zmanjšanja socialnih transferjev in drugih ugodnosti. (Q2p)	0,045*

Opomba: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Vir: lastno delo.

Na podlagi prikazanih rezultatov v tabeli 4 ugotavljamo, da v osnovni množici v odgovorih anketiranih o oceni finančnega ravnanja v gospodinjstvu mlade družine obstajajo statistično značilne razlike ($p < 0,05$). V skladu z ugotovitvijo sprejmemo sklep, da zavračamo hipotezo enake verjetnosti in sprejmemo nasprotno hipotezo, da vsi odgovori v osnovni množici niso enako verjetni oz. pogosti. V naslednjem koraku smo izvedli še frekvenčno analizo in pa izračun srednjih vrednosti za vse odgovore na 5-stopenjski

lestvici, kot prikazano v tabeli 6. Zaradi preglednosti so, tako kot pri predhodni hipotezi, v tabeli 6 le oznake trditev, trditev v celoti skupaj z oznako pa je na voljo v tabeli 5.

Tabela 6: Frekvence odgovorov o finančnem ravnanju v gospodinjstvu mlade družine

Ocena pogostosti		Nikoli	Zelo redko	Občasno	Zelo pogosto	Vedno	SKUPAJ	$\bar{x}$
Finančno ravnanje mlade družine								
Q2a	f	12	16	16	7	2	53	2,45
	f [%]	22,64	30,19	30,19	13,21	3,77	100,00	
Q2b	f	3	6	19	21	4	53	3,32
	f [%]	5,66	11,32	35,85	39,62	7,55	100,00	
Q2c	f	3	3	7	21	19	53	3,94
	f [%]	5,66	5,66	13,21	39,62	35,85	100,00	
Q2d	f	1	2	6	32	12	53	3,98
	f [%]	1,89	3,77	11,32	60,38	22,64	100,00	
Q2e	f	0	0	0	35	18	53	4,34
	f [%]	0,00	0,00	0,00	66,04	33,96	100,00	
Q2f	f	12	16	2	14	9	53	2,85
	f [%]	22,64	30,19	3,77	26,42	16,98	100,00	
Q2g	f	0	4	15	18	16	53	3,87
	f [%]	0,00	7,55	28,30	33,96	30,19	100,00	
Q2h	f	2	4	20	24	3	53	3,42
	f [%]	3,77	7,55	37,74	45,28	5,66	100,00	
Q2i	f	10	16	2	10	15	53	3,08
	f [%]	18,87	30,19	3,77	18,87	28,30	100,00	
Q2j	f	5	11	4	9	24	53	3,68
	f [%]	9,43	20,75	7,55	16,98	45,29	100,00	
Q2k	f	9	5	1	13	25	53	3,75
	f [%]	16,98	9,43	1,89	24,53	47,17	100,00	
Q2l	f	0	6	9	17	21	53	4,00
	f [%]	0,00	11,32	16,98	32,08	39,62	100,00	
Q2m	f	1	5	6	17	24	53	4,09
	f [%]	1,89	9,43	11,32	32,08	45,28	100,00	
Q2n	f	12	21	14	6	0	53	2,26
	f [%]	22,64	39,62	26,42	11,32	0,00	100,00	
Q2o	f	19	18	5	9	2	53	2,19
	f [%]	35,86	33,96	9,43	16,98	3,77	100,00	
Q2p	f [%]	14	10	2	13	14	53	3,06
	f	26,42	18,87	3,77	24,52	26,42	100,00	

Vir: lastno delo.

Iz rezultatov frekvenčne analize izhaja, da prav vsi anketirani predstavniki mladih družin navajajo, da družina zelo pogosto ali vedno račune gospodinjstva poravnava brez zamud (Q2e). 41 oz. 77,36 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin nadalje navaja, da jim zelo pogosto ali vedno varčevanje daje občutek varnosti (Q2m). 38 oz. 71,70 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin navaja tudi, da družina zelo pogosto ali vedno ve, koliko denarja ima na transakcijskem(ih) računu(ih) (Q2l). Na drugi strani 37 oz. 69,82 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin pravi, da nikoli ali zelo redko večje nakupe opravi s plačilom po obrokih (Q2o). Podobno 33 oz. 62,26 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin navaja, da na denar nikoli ali zelo redko gledajo z logiko, da

je denar zato, da se ga zapravi (Q2n). Ugotavljamo tudi, da 28 oz. 52,83 % vseh anketiranih predstavnikov mladih družin navaja, da družina nikoli ali zelo redko vodi dohodke in odhodke gospodinjstva v Excel preglednicah ali drugih namenskih programih (Q2a).

Izračunane srednje vrednosti nadalje sledijo izračunu frekvenčnih vrednosti. Najvišjo srednjo vrednost smo izračunali za trditev, da mlade družine račune gospodinjstva poravnajo brez zamud (Q2e). Izračunana srednja vrednost za navedeno trditev na 5-stopenjski lestvici strinjanja znaša 4,34. Sledi ocena za trditev, da varčevanje mladim družinam daje občutek varnosti (Q2m) (srednja vrednost odgovorov 4,09) in ocena za trditev, da predstavniki mladih družin točno vedo, koliko denarja imajo na transakcijskem(ih) računu(ih) (Q2l) (srednja vrednost odgovorov 4,00). Visoko oceno pogostosti so anketirani navedli tudi za trditvi, da primerjajo cene, preden izvedejo nakup (Q2d) (srednja vrednost odgovorov 3,98) in pa da analizirajo finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c) (srednja vrednost odgovorov 3,94). Na drugi strani anketirani predstavniki mladih družin kot najmanj pogosto navajajo, da večje nakupe običajno opravijo s plačilom po obrokih (Q2o) (srednja vrednost odgovorov 2,19), da imajo denar zato, da se ga zapravi (Q2n) (srednja vrednost odgovorov 2,26) in pa da vodijo dohodke in odhodke gospodinjstva (Excel preglednice, drugi namenski programi ipd.) (Q2a) (srednja vrednost odgovorov 2,45).

V nadaljevanju smo izvedli dodatne analize vpliva neodvisnih spremenljivk (spol predstavnika mlade družine, kraj bivanja anketiranih mladih družin, starost predstavnika mlade družine, izobrazba predstavnika mlade družine, število otrok gospodinjstva mlade družine in skupni dohodek mlade družine) na ugotovljeno finančno ravnanje v gospodinjstvu mlade družine. Analizo smo za spremenljivke starost predstavnika mlade družine, izobrazba predstavnika mlade družine, število otrok mlade družine in dohodek opravili s Hi-kvadrat preizkusom za preverjanje statistične značilnosti, zaradi (pre)majhnega vzorca pa smo v več primerih zaznali problem majhnih teoretičnih celičnih frekvenc. V tem primeru smo uporabili rezultate Kullbackovega $2\hat{I}$ preizkusa. Pri ugotavljanju vpliva neodvisnih spremenljivk spol predstavnika mlade družine in kraj bivanja anketiranih mladih družin smo uporabili T-test, pri čemer smo upoštevali predpostavke Levenovega testa o homogenosti varianc. Rezultate obdelav vpliva navedenih neodvisnih spremenljivk na ugotovljeno finančno ravnanje v gospodinjstvu mlade družine prikazuje tabela 7.

Tabela 7: Vpliv neodvisnih spremenljivk na finančno ravnanje v gospodinjstvu mlade družine

Vpliv neodvisne spremenljivke	Spol	Kraj bivanja	Starost	Izobrazba	Število otrok	Dohodek
Finančno ravnanje mlade družine						
Q2a	0,742	0,810	0,000***	0,050*	0,268	0,009**
Q2b	0,013*	0,584	0,030*	0,000***	0,183	0,004**
Q2c	0,757	0,400	0,000***	0,013*	0,000***	0,031*
Q2d	0,638	0,635	0,000***	0,001**	0,058	0,002**
Q2e	0,491	0,141	0,658	0,487	0,577	0,192
Q2f	0,032*	0,007**	0,000***	0,000***	0,012*	0,001**
Q2g	0,518	0,229	0,004**	0,023*	0,095	0,002**
Q2h	0,186	0,719	0,000***	0,000***	0,302	0,000***
Q2i	0,453	0,554	0,230	0,001**	0,002**	0,046*
Q2j	0,388	0,843	0,121	0,021*	0,005**	0,052
Q2k	0,001**	0,804	0,127	0,594	0,097	0,056
Q2l	0,072	0,417	0,000***	0,771	0,936	0,012*
Q2m	0,331	0,016*	0,038*	0,066	0,152	0,004**
Q2n	0,050	0,157	0,025*	0,006**	0,060	0,044*
Q2o	0,481	0,625	0,002**	0,446	0,012*	0,000***
Q2p	0,124	0,369	0,084	0,002**	0,080	0,000***

Opomba: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Vir: lastno delo.

Z analizo smo ugotovili nekaj statistično pomembnih vplivov **spola** predstavnika mlade družine na trditve povezane s finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine. Da mlada družina planira načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva (Q2b), navaja več ženskih kot moških predstavnikov mlade družine. Srednja vrednost ženskih predstavnikov na 5-stopenjski lestvici znaša 3,53, moških pa 2,80. Nadalje ugotavljamo, da več moških predstavnikov mladih družin navaja, da varčujem(o) za upokojitev (Q2f) v primerjavi z ženskimi predstavniki mladih družin v raziskavi. Izračunana srednja vrednost za moške znaša 3,53, za ženske pa 2,58. Ugotavljamo tudi, da bistveno več predstavnic mlade družine ženskega spola v primerjavi z moškimi predstavniki navaja, da si ne sposodim(o) denarja za preživetje, čakam(o) naslednji mesečni dohodek (Q2k). Izračunana srednja vrednost za ženske znaša 4,24, za moške pa 2,53.

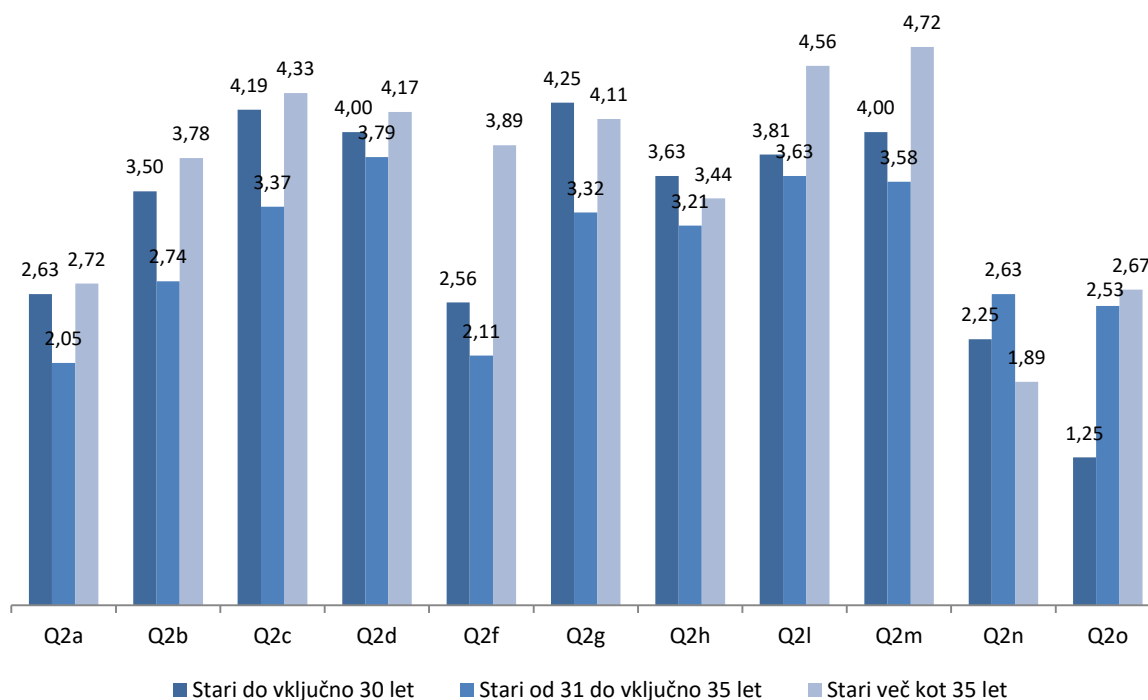
Tudi za **kraj bivanja** anketiranih mladih družin smo ugotovili, da se le-te med seboj statistično značilno razlikujejo v odgovorih na trditve povezane s finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine. Predstavniki mladih družin, ki živijo v krajih z manj kot 10.000 prebivalci, v manjši meri navajajo (srednja vrednost odgovorov 2,23), da varčuje(o) za upokojitev (Q2f) v primerjavi s prebivalci, ki živijo v krajih z več kot 10.000 prebivalci (srednja vrednost odgovorov 3,29). Prav tako predstavnikom mladih družin, ki živijo v krajih z manj kot 10.000 prebivalci, varčevanje v manjši meri daje občutek varnosti (Q2m)

(srednja vrednost odgovorov 3,68), v primerjavi s prebivalci, ki živijo v krajih z več kot 10.000 prebivalci (srednja vrednost odgovorov 4,39).

Več statistično pomembnih povezav smo dokazali pri ugotavljanju vpliva **starosti** predstavnika mlade družine na trditve povezane s finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine. Stari do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let se v večji meri navajajo, da vodim(jo) dohodke in odhodke gospodinjstva v Excel preglednicah ali drugih namenskih programih (Q2a). Izračunana srednja vrednost odgovorov prvih na 5-stopenjski lestvici znaša 2,63, drugih pa 2,72. Stari od 31 do vključno 35 let to potrjujejo v manjši meri, saj srednja vrednost odgovorov starostne skupine znaša 2,05. Podobno razmerje smo ugotovili pri trditvah, planiranja načrtovanih dohodkov in odhodkov gospodinjstva (Q2b), analiziranja finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c) in primerjanja cen pred izvedbo nakupa (Q2d). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let v večji meri izkazujejo načrtovano finančno ravnanje v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let. Izračunane srednje vrednosti so prikazane na sliki 12. Podobno smo ugotovili pri izračunu srednjih vrednosti za trditve varčujem(o) za upokojitev (Q2f), varčujem(o) za doseg dolgoročnih ciljev (Q2g) in prihranim(o) več, ko se nam dohodek poveča (Q2h). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let v večji meri izkazujejo dolgoročno ustrezno finančno ravnanje v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let.

Enako razmerje odgovorov smo nadalje ugotovili še za trditvi točno vem(o) koliko denarja imam(o) na transakcijskem(ih) računu(ih) (Q2l) in pa varčevanje mi(nam) daje občutek varnosti (Q2m). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let v večji meri izkazujejo ustrezno finančno ravnanje glede poznavanja obsega trenutnih finančnih sredstev (denarja) in varčevanja kot občutka varnosti, v primerjavi s predstavniki mladih družin, starimi od 31 do vključno 35 let. Temu sledijo tudi izračunane srednje vrednosti za trditev denar je imam(o) zato, da se ga zapravi (Q2n). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let v manjši meri strinjajo, da je denar za to da se zapravi. Za trditev da večje nakupe običajno opravi(o) s plačilom po obrokah (Q2o) pa ugotavljamo, da se tega instrumenta finančnega ravnanja poslužujejo predvsem stari 31 let ali več in manj stari do vključno 30 let. Izračunane srednje vrednosti po starostnih skupinah prikazuje tudi slika 12.

Slika 12: Srednje vrednosti o finančnem ravnanju mlade družine glede na starost



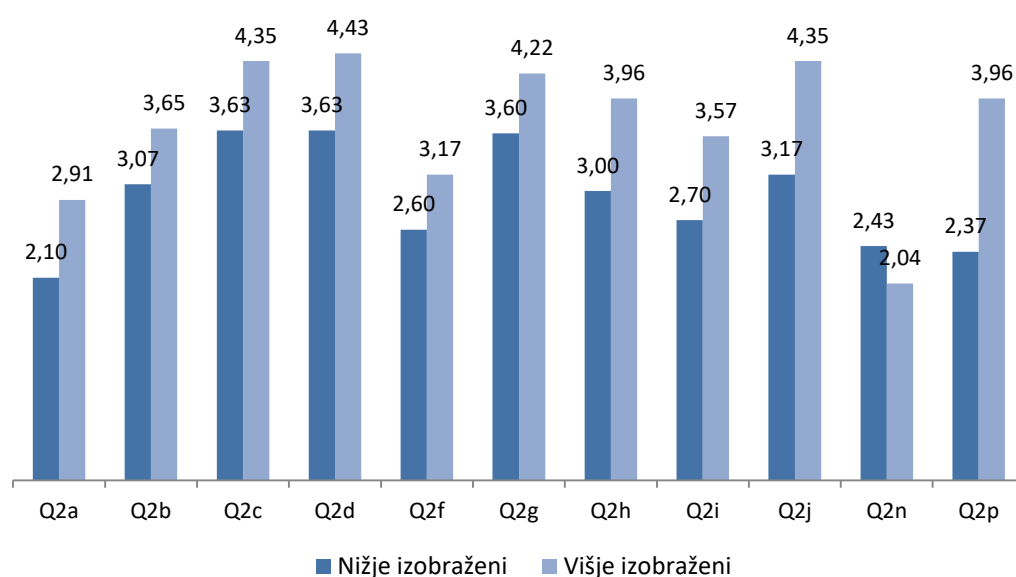
Vir: lastno delo.

Nadalje smo ugotovili tudi več statistično pomembnih povezav pri ugotavljanju vpliva **izobrazbe** predstavnika mlade družine na trditve povezane s finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine. Anketirani predstavniki mladih družin z višjo izobrazbo se v primerjavi s tistimi z nižjo v večji meri strinjajo s trditvijo, da vodijo dohodke in odhodke gospodinjstva v Excel preglednicah in drugih namenskih programih (Q2a). Izračunana srednja vrednost odgovorov prvih na 5-stopenjski lestvici znaša 2,91, drugih pa 2,10. Podobno velja tudi za trditev, da mlada družina planira načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva (Q2b). Izračunane srednje vrednosti kažejo, da višje izobraženi predstavniki mladih družin (srednja vrednost odgovorov 3,65) v primerjavi z nižje izobraženimi (srednja vrednost odgovorov 3,07) v večji meri planirajo načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva. Da analizirajo finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c) v večji meri navajajo višje izobraženi predstavniki mladih družin (srednja vrednost odgovorov 4,35) v primerjavi z nižje izobraženimi predstavniki mladih družin (srednja vrednost odgovorov 3,63). Višje izobraženi v skladu s tem pričakovano tudi v večji meri primerjajo cene, preden izvedejo nakup (Q2d). Izračunana srednja vrednost odgovorov višje izobraženih znaša 4,43, nižje izobraženih pa 3,63.

Nadalje za trditve: varčujem(o) za upokojeve (Q2f), varčujem(o) za doseg dolgoročnih ciljev (Q2g), prihranim(o) več, ko se nam dohodek poveča (Q2h), imam(o) finančno rezervo v vrednosti vsaj treh mesečnih dohodkov gospodinjstva za v primeru nastopa

nepričakovanih okoliščin (Q2i) in lahko določim(o) koliko (pre)plačam(o) v primeru najema kredita/limita idr. (Q2j) velja, da pri vseh višje izobraženi izkazujejo boljše finančno ravnanje mlade družine v primerjavi z nižje izobraženimi. Izračunane srednje vrednosti so na voljo na sliki 13. Zaradi obrnjeno zastavljene trditve, z nižjimi izračunanimi srednjimi vrednostmi, enako ugotavljamo za trditev, da ima mlada družina denar zato, da se ga zapravi (Q2n). S tem se strinjajo predvsem nižje izobraženi. Ugotavljamo še, da višje izobraženi pred spremembo osebnega dohodka v večji meri preverijo kaj to pomeni z vidika dohodkov celotne družine – delež zmanjšanja socialnih transferjev in drugih ugodnosti (Q2p), v primerjavi z nižje izobraženimi.

Slika 13: Srednje vrednosti o finančnem ravnanju mlade družine glede na izobrazbo



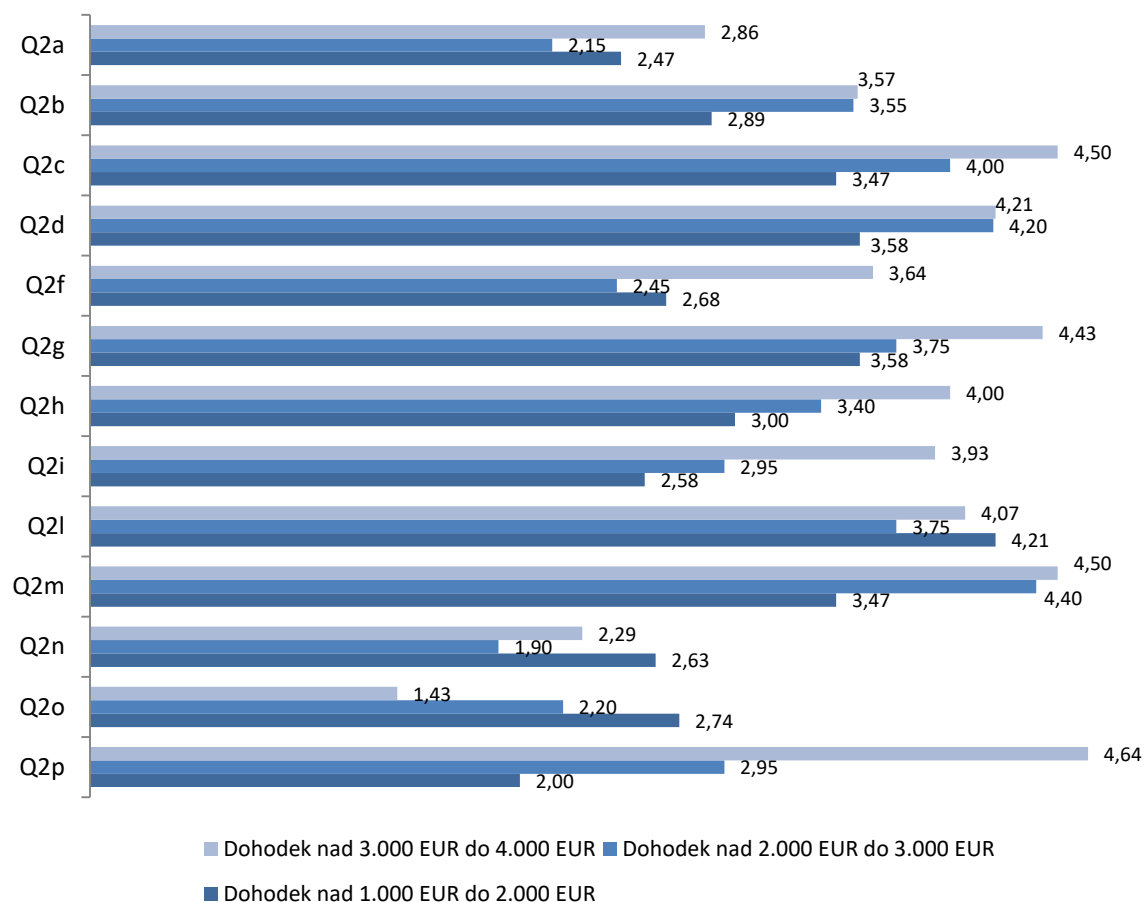
Vir: lastno delo.

Pri ugotavljanju vpliva **števila otrok gospodinjstva** mlade družine na finančno ravnanje mlade družine smo ugotovili, da se te med seboj statistično značilno razlikujejo v analiziranju finančnih zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c). V največji meri analizirajo finančne zmožnosti predstavniki mlade družine z dvema otrokoma. Nadalje ugotavljamo, da v največji meri za upokožitev varčujejo (Q2f) predstavniki mlade družine s tremi ali več otroci (srednja vrednost odgovorov na 5-stopenjski lestvici znaša 3,63) v primerjavi z ostalimi skupinami (en ali dva otroka mlade družine). Da imajo finančno rezervo v vrednosti vsaj treh mesečnih dohodkov gospodinjstva za v primeru nastopa nepričakovanih okoliščin (Q2i) navajajo predvsem predstavniki mladih družin z enim (srednja vrednost odgovorov 3,12) ali dvema otrokoma (srednja vrednost odgovorov 3,40) v primerjavi s tistimi, ki imajo 3 otroke (srednja vrednost odgovorov 2,13). Anketirani predstavniki mladih družin z dvema (srednja vrednost odgovorov 4,50) ali tremi (srednja vrednost odgovorov 3,75) otroci v primerjavi s tistimi z enim otrokom (srednja vrednost odgovorov 3,00) v višji meri navajajo, da lahko določijo koliko preplačajo v primeru

najema kredita/limita idr. (Q2j). Izračuni kažejo še, da večje nakupe običajno opravijo s plačilom po obrokih (Q2o) mlade družine z tremi ali več otroci (srednja vrednost odgovorov 2,88). Ostali dve oblikovani skupini navajata manjši obseg uporabe plačila po obrokih.

Nadalje smo več statistično pomembnih povezav dokazali pri ugotavljanju vpliva skupnega **dohodka** mlade družine na finančno ravnanje mlade družine. Anketirani iz mladih družin z visokimi skupnimi mesečnimi dohodki (3.000–4.000 EUR) v največji meri vodijo dohodke in odhodke gospodinjstva (Excel preglednice, drugi namenski programi) (Q2a). Prav tako ta skupina anketiranih v največji meri planira načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva (Q2b). Nadalje sledi tudi, da ta skupina v največji meri analizira finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c) in pa v največji meri primerja cene, preden izvede nakup (Q2d). Ugotovili smo tudi, da anketirani iz mladih družin z visokimi skupnimi dohodki (3.000–4.000 EUR) v največji meri varčujejo za upokožitev (Q2f) in za dosego dolgoročnih ciljev (Q2g). Na drugi strani lahko vidimo, da mlade družine z najnižjimi skupnimi mesečnimi dohodki (1.000–2.000 EUR) v najmanjši meri prihranijo več, ko se jim dohodek poveča (Q2h) in pa da imajo v najmanjši meri finančno rezervo v vrednosti vsaj treh mesečnih dohodkov gospodinjstva za v primeru nastopa nepričakovanih okoliščin (Q2i). Po drugi strani pa družine z najnižjimi skupnimi mesečnimi dohodki (1.000–2.000 EUR) v največji meri navajajo, da točno vedo koliko denarja imajo na transakcijskem(ih) računu(ih) (Q2l), a jim varčevanje v najmanjši meri med vsemi oblikovanimi dohodkovnimi skupinami daje občutek varnosti (Q2m). Iz tega razumljivo izhaja še ugotovitev, da ta dohodkovna skupina v največji meri meni, da je denar zato, da se ga zapravi (Q2n). Anketirani iz mladih družin z visokimi skupnimi mesečnimi dohodki (3.000–4.000 EUR) nadalje v najmanjši meri navajajo, da večje nakupe običajno opravijo s plačilom po obrokih (Q2o), hkrati pa razumljivo v največji meri navajajo, da pred spremembo osebnega dohodka preverijo kaj to pomeni z vidika dohodkov celotne družine – delež zmanjšanja socialnih transferjev in drugih ugodnosti (Q2p). Izračunane srednje vrednosti odgovorov, pri ugotovljenih statistično značilnih povezavah, glede na skupen dohodek mlade družine, so prikazane na sliki 14.

Slika 14: Srednje trditev o finančnem ravnanju mlade družine glede na dohodek gospodinjstva mlade družine



Vir: lastno delo.

Hipotezo 2 (H2), ki pravi, da je finančno ravnanje mladih družin je bolj nagnjeno k temeljitemu razmisleku in načrtovanju, točnosti poravnave obveznosti in varčevanju kot pa obročnemu nakupovanju in nenačrtovanem trošenju prav tako ocenjujemo kot **veljavno**. Dokazali smo, da so anketirani predstavniki mladih družin v večji meri nagnjeni k temeljitemu razmisleku in načrtovanju, točnosti poravnave obveznosti in varčevanju, kot pa obročnemu nakupovanju in nenačrtovanem trošenju. Ugotovitev smo dodatno potrdili še z različnimi pregledi stanja glede na spol predstavnika mlade družine, kraj bivanja anketiranih mladih družin, starost predstavnika mlade družine, izobrazba predstavnika mlade družine, število otrok gospodinjstva mlade družine in pa skupni dohodek mlade družine.

3.2.3 Hipoteza 3

Hipoteza 3: Na oblikovanje in spreminjanje s financami povezanih vrednot in prepričanj imajo največji vpliv primarna družina in prijatelji.

Za preverjanje hipoteze 3 (H3) smo analizirali odgovore treh vprašanj iz intervjuja, in sicer o vrednotah in prepričanjih, ravnanjih ter o virih informacij povezanih s financami.

Nekateri odgovori nakazujejo na to, da se intervjuvani sami ne zavedajo svojih vrednot in prepričanj, ki določajo njihovo ravnanje povezano s financami. Hkrati pa je skozi celotne intervjuje bilo iz odgovorov mogoče razbrati številne vrednote in prepričanja iz najrazličnejših aspektov financ mladih družin.

I1 *V naši družini nimamo nekih posebnih vrednot oziroma stališč do financ.*

Pri vprašanju o vrednotah so intervjuvanci velikokrat navedli določena ravnanja, ki odražajo njihova prepričanja in vrednote. To kaže na to, da je težko potegniti ločnico med enim in drugim. Verjetno se tudi sami posamezniki ne zavedajo, katera prepričanja, vrednote so v ozadju njihovih ravnanj, na kakšen način so jih razvili in kako vplivajo na njihova ravnanja. Odnos med znanjem, prepričanju in ravnanji povezanimi s financami je zelo kompleksen, in samo del teh medsebojni vplivov je zaveden. Ena od intervjuvank ta problem nakaže s tem, da na svojem primeru izpostavi razliko med znanjem, vedenjem posameznika ter ravnanjem, ki kljub temu ni optimalno.

I4 *Razmišljam bolj o konkretnih problemih, ravnanjih kot o splošnih stališčih, ki so za njimi ... En tak primer je recimo, da vem, da imam dovolj v redu oblačil, ampak me vseeno »potegnejo« reklame, da kupim kaj, kar pravzaprav sploh ne potrebujem ... In potem razmišljam, kako se temu upreti.*

Intervjuvance smo povprašali tudi o tem, kdaj in kako so razvili svoja prepričanja in kako jih spreminjajo. V intervjujih so bili odgovori, da so intervjuvanci razvijali svoja prepričanja že v otroštvu, v študentskih letih, ko so s študentskim delom služili denar, so jih prevzeli od starih staršev in staršev, od partnerja, od sorodnikov, sodelavcev in prijateljev, in sicer preko pogovorov, primerjav, refleksije ter da ta proces še poteka.

I3 *Svoje vrednote stališča, sem oblikovala skozi vsa leta od otroštva, ko sem pričela s študentskim delom služiti denar.*

I4 *Oblikovala sem jih skozi lastne izkušnje, nekaj tudi prevzela od staršev, starih staršev in zdaj tudi od moža.*

Tudi njihovi interesi za spreminjanje lastnih stališč so različni – od trenutnega zadovoljstva (I3), do nekakšne želje, da bi nekaj spremenil, pa ni še prave volje (I1), do izpostavljanja stalnega spreminjanja stališč (I4).

I1 *Mislím, da vsaka družina tudi mi, bi si mogli omisliti neko zlato rezervo, tako kot naše babice in dedki, ki so imeli vedno nekaj privarčevano za hude čase, denarni znesek, ki bi zadostoval za potrebe vsaj npr. 3–4 mesecev.*

I3 *Trenutno sem prišla v to fazo, v kateri ne bi spreminjala nič, morda bi lahko kaj spremenila, vendar trenutno nimam interesa, ker sem čisto zadovoljna s tem kako ravnám z denarjem in koliko ga imam.*

I4 *Stališča skoz po malem spreminjam – malo se usklajujem s partnerjem, malo preverjava pri drugih.*

Na odnos do denarja in način ravnanja z denarjem vplivajo tudi življenjske okoliščine posameznika. Vlogo konteksta in zunanjih osebnih dogodkov je izpostavila tudi ena od intervjuvank (I3).

I3 *Odkar sem ostala sama z otrokom imam zelo spoštljiv in odgovoren odnos do financ.*

Informacije intervjuvani posamezniki pridobivajo iz različnih virov, včasih načrtno, včasih mimogrede, naključno. Med viri so podobni viri kot pri virih, ki vplivajo na vrednote. Tako so tudi tukaj izpostavljeni člani primarne družini (starši, stari starši, partnerji) in predstavniki socialne mreže intervjuvanca (prijatelji, sodelavci). V večji meri pa pojavijo tudi predvsem odgovori povezani z različnimi mediji – televizija, internet.

I1 *Nekaj informacij o finančnem ravnanju, smo pridobili na spletu ali pri vsakodnevnem gledanju televizije, tv vsebin, reklam itd.*

I2 *Največkrat se pogovarjamo in se sprašujemo, kako pa vi kaj privarčujete, kakšen sistem imate pa pri vas doma, kako si razporedite denarna sredstva itd.*

I3 *Veliko informacij sem pridobila od svojih najbližjih. V zadnjem času pa veliko informacij dobim na raznih forumih, spletnih straneh, socialnih omrežij.*

Tudi intervjuji so potrdili heterogenost ravnanj in prepričanj v gospodinjstvih. V intervjujih so intervjuvanci zelo eksplicitno opisali različna ravnanja vsaj na treh področjih: varčevanju (npr. življenjsko zavarovanje, varčevalni račun, trajnik za nakazilo na varčevalni račun), uporabi obročnega plačevanja in pri vodenju evidence prihodkov in

odhodkov. V dveh primerih od štirih gospodinjstva natančno vodijo evidenco stroškov in porabe, v dveh primerih pa takšnih evidenc ne vodijo.

I3 Vsekakor vodim mesečne in letne obračune. Vse fiksne stalne stroške si zabeležim in vodim evidenco stalnih stroškov. Prav tako je z ostalimi stroški.

I4 Ja, vodimo mesečne obračune. Enostavno popišemo prihodke in odhodke po mesecih. To dela mož, v Excelu. Toliko, da res vse zabeležimo...

Hipotezo 3 (H3), ki pravi, da imajo na oblikovanje in spreminjanje s financami povezanih vrednot in prepričanj največji vpliv primarna družina in prijatelji, ocenjujemo kot **veljavno**. Ugotovili smo, da intervjuvanci pri oblikovanju in spreminjanju s financami povezanih vrednot in prepričanj v največji meri omenjajo družinske člane, partnerje, vzgojo v okviru družine ipd.

3.2.4 Hipoteza 4

Hipoteza 4: Intervjuvanci izražajo zanimanje za dodatno izobraževanje s področja financ gospodinjstva.

Ena od možnosti za pridobivanje dodatnega znanja s področja financ in tudi širše, ekonomike gospodinjstva, je udeležba na izobraževanjih, ki obravnavajo to tematiko. Trije od štirih intervjuvanih so izrazili interes za udeležbo, in sicer z relativno samozavestnimi odgovori o udeležbi. Je pa potrebno pri interpretaciji odgovorov upoštevati tudi to, da namera ne pomeni tudi, da bi se udeleženci izobraževanj dejansko udeležili.

I1 Vsekakor bi se udeležili kakšnega izobraževanja o vodenju družinskih proračunov.

I2 Če bi bilo možno se udeležiti kakšnega izobraževanja, bi se ga definitivno udeležila.

I3 Zagotovo bi se udeležila kakšnega izobraževanja o teh stvareh, to bi me zelo zanimalo, saj sem sama skoraj za vse in bi mi katerakoli dobra izkušnja, kakšen dober nasvet, zelo prav prišel.

Četrta intervjuvanka je izpostavila problem udeležbe na izobraževanjih, v obdobju, ko ima družina majhne otroke. Možnih ovir, zaradi katerih se je v tem obdobju težje udeležiti kakšnih organiziranih dogodkov je več, med njimi npr. neurejeno varstvo otrok v času udeležbe, pomanjkanje časa zaradi drugih obveznosti – obšolske dejavnosti ipd. Od izobraževanj – predavanj, delavnic, ki spadajo med tradicionalnejše oblike izobraževanja, je intervjuvanka omenila še podcaste in videe, ki bi jih lahko uvrstili med aktualnejše oblike pridobivanja znanja in informacij.

14 Z dvema majhnima otrokoma si ne predstavljam, da bi se lahko v kratkem udeležila kakšnega tovrstnega izobraževanja. Mogoče bi si edino pogledala kakšen video ali podcast po internetu.

Hipotezo 4 (H4), ki pravi, da intervjuvanci izražajo zanimanje za dodatno izobraževanje s področja financ gospodinjstva, ocenjujemo kot **veljavno**. Ugotovili smo, da intervjuvanci izkazujejo precejšnje zanimanje za tovrstno izobraževanje.

4 UGOTOVITVE IN OMEJITVE RAZISKAVE

Na podlagi predstavljenih rezultatov raziskave ugotavljamo, da smo dobili celosten vpogled na obravnavano problematiko. Ugotavljamo, da anketirani v odgovorih o njihovem finančnem ravnanju (hipoteza 2) sledijo odgovorom na trditve v povezavi z njihovimi vrednotami, stališči oz. odnosi do financ (hipoteza 1). Tako razmerje je na nek način pričakovano in nam daje potrditev, da so anketirani vestno podajali mnenja o obravnavani tematiki s področja ekonomike gospodinjstva pri mladih družinah. Hkrati je ujemanje med vrednotami, stališči oziroma odnosi do financ na eni strani in ravnanjem na drugi strani, v skladu z novjšimi koncepti finančne pismenosti. Ti koncepti namreč vrednote, naravnost, stališča in prepričanja poleg znanja in ravnanja pojmujejo kot pomemben del pismenosti, saj vsi navedeni elementi vplivajo na trenutno in tudi prihodnje finančne rezultate gospodinjstva (OECD, 2016; Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018; Brown, Henchoz & Spycher, 2018).

Na področju vrednot, stališč oz. odnosov do financ mladih družin, v odnosu na kraj bivanja mlade družine, smo ugotovili, da se predstavniki mladih družin, ki živijo v krajih z manj kot 10.000 prebivalci (ruralno okolje), v manjši meri strinjajo s trditvijo, da vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi (Q1h). K takšnemu razmišljanju zagotovo pripomore različen način bivanja obravnavanih dveh skupin. V primerjavi z urbanim okoljem, v ruralnem okolju zagotovo ni tolikšne ponudbe različnih vsebin za preživljanje prostega časa ali dodatne (družinske) aktivnosti po zaključku delovnika, ki so neredko plačljive. Te vsebine v veliki meri predstavljajo trgovine, trgovinski centri oz. kot jih po novem imenujejo trgovci, večnamenske lokacije, ki ne združujejo le nakupovanja, temveč tudi doživetje kulinarike, preživljanje prostega časa, druženje in kulturo (Kos, 2019). Številne ponujene aktivnosti v urbanem okolju tako lahko da pripeljejo do situacije, da lahko mladim družinam v urbanem okolju dejansko primanjkuje časa za vodenje evidenc o finančnih zadevah, medtem ko imajo mlade družine v ruralnem okolju zaradi nekoliko spremenjenega načina življenja verjetno več časa za vodenje tovrstnih evidenc.

Pri ugotavljanju vpliva starosti predstavnika mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine smo ugotovili neke vrste polarizacijo. V odgovorih se močno sovpadajo odgovori predstavnikov mladih družin starih do vključno 30 let in pa starih več kot 35 let na eni strani, na drugi strani pa odgovori predstavnikov mladih družin, starih od 31 do vključno 35 let. Prvi dve izoblikovani starostni skupini se tako na primer v večji meri strinjata s trditvijo, da je vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin (Q1b). Ugotovitev si razlagamo tako, da so dohodki mladih družin, katerih predstavnik je star do vključno 30 let, nizki ali zelo nizki. Ta problem izpostavlja tudi Lukič (2008, str. 18), ki po analizi različnih dokumentov ugotavlja, da je po dohodkovni statistiki zelo veliko revščine prisotne med (samskimi) mladimi osebami, mlajšimi od 30 let. Za nekatere države severne Evrope navaja deleže od 35 % pa vse do slabih 50 % mladih iz te starostne skupine. Razlogov za tako stanje je seveda več, vendar Lukič (2008, str. 19) dobro povzema ko navaja, da ta skupina starih do 30 let nosi največje breme relativnega povečanja (dohodkovne) neenakosti. Srečuje se z zmanjševanjem relativnih plač na vseh ravneh usposobljenosti, njihov delež pa je med brezposelnimi in tistimi s priložnostnimi zaposlitvami za določen čas relativno velik. Za normalno delovanje mlade družine torej lahko v opisanih razmerah razumemo, da je vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin.

Za predstavnike mladih družin, starih več kot 35 let, torej prav tako ugotavljamo strinjanje s trditvijo, da je vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin (Q1b), vendar ocenjujemo, da so razlogi pri tej starostni skupini nekoliko drugačni. Na podlagi podatkov OECD-ja, pri nas več kot tri četrtine mladih, starih od 15 in 29 let, živi s svojimi starši, po teh letih pa se osamosvojijo (Fidermuc, 2017). Stari več kot 35 let tako v veliki meri odplačujejo kredite in so v dobi odplačevanja kreditov prav tako postavljeni v situacijo, ko je vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mlade družine. Zapisano pojasnjuje tudi ugotovitve za trditve, da je razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine (Q1e), da finančno načrtovanje za upokožitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti (Q1f) idr. Smiselno je dodati še spoznanje raziskav, ki kažejo, kažejo kakšen vpliv na posameznikovo oblikovanje vrednot, stališč oz. odnosa do financ lahko imajo posameznikove osebne značilnosti (npr. nagnjenost k tveganju), ekonomske značilnosti okolja (donosi posameznih investicij v določenem obdobju) ter stopnja države blaginje (socialni transferji, pokojninski sistem) (Lusardi & Mitchell, 2014, str. 7).

Zaskrbljujoče so ugotovitve pri ugotavljanju vpliva izobrazbe predstavnika mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine. Predstavniki mladih družin z višjo izobrazbo se v primerjavi s tistimi z nižjo v večji meri strinjajo s trditvijo, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). Podobno

velja za trditev, da je razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine (Q1e). Da finančno načrtovanje za upokožitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti (Q1f), se v večji meri strinjajo nižje izobraženi predstavniki mladih družin. Nižje izobraženi imajo običajno tudi nižje dohodke in bi bilo zanje bolje, da bi razvili bolj ustrezne vrednote, stališča oz. odnose do financ, a to brez (formalnega) izobraževanja in dodatnega informiranja verjetno ne bo šlo. Pri tem je verjetno praktična situacija na trgu, ko se na eni strani s finančnim opismenjevanjem in ozaveščanjem (nižje izobraženih) ukvarjajo različne, po večini nevladne, manjše, organizacije, medtem ko imamo na drugi strani bistveno več in finančno bistveno stabilnejših igralcev, ki izvajajo nasprotna dejanja (podjetja, k tržijo produkte). Manj izobraženi so zagotovo ranljivejša skupina.

Vpliv števila otrok gospodinjstva mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine v neki meri odraža stanje glede načrtovanja nosečnosti (družine) v Sloveniji. V Sloveniji imamo eno najnižjih stopenj splavnosti in eno najnižjih stopenj nenačrtovanih (tudi najstniških) nosečnosti v Evropi (Lorenčič, 2007). Iz tega lahko sklepamo, da se mladi dokaj premišljeno odločajo za enega ali več otrok. V ta kontekst lahko vključimo ugotovitev, da se s trditvijo, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a), v večji meri strinjajo predstavniki mlade družine z dva ali več otroki v primerjavi s tistimi predstavniki mladih družin, ki imajo enega otroka. Nadalje predstavniki mladih družin s tremi ali več otroci v večji meri pritrujejo, da mlade družine rabijo nujno načrtovati rezervo za morebitno invalidnost/smrt družinskega člana (Q1c), na drugi strani pa predstavniki mladih družin z enim ali dvema otrokoma v primerjavi s tistimi s tremi otroki v višji meri navajajo, da so tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, povečini skopuhi (Q1j). Predstavniki mladih družin z enim otrokom v primerjavi s tistimi s tremi otroki se v nižji meri strinjajo s trditvijo, da tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti (Q1k). Več kot ima mlada družina torej otrok, bolj večjo pozornost namenja podrobnemu vodenju vseh dohodkov in odhodkov.

Vpliv skupnega dohodka mlade družine na vrednote, stališča oz. odnos do financ mlade družine nek način sledi ugotovitvam vpliva izobrazbene strukture. Predstavniki mladih družin z višjim skupnim dohodkom se v večji meri strinjajo s trditvijo, da je za mlade družine pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo (Q1a). To lahko razumemo tako, da višji kot ima družina dohodek več lahko (ali vsaj kaj lahko) privarčuje, a po drugi strani so družine z višjim dohodkom manj ranljive in bi v neugodni situaciji, ali tudi sicer, varčevanje bistveno olajšalo situacijo družinam z nižjimi dohodki. Tej logiki nadalje sledijo ugotovitve, da predstavniki mladih družin z višjim skupnim dohodkom v večji meri menijo, da je pisno vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin (Q1b), da mlade družine rabijo nujno načrtovati rezervo za morebitno invalidnost/smrt družinskega člana (Q1c) in pa da je načrtovanje dohodkov in odhodkov bistveno za uspešno upravljanje gospodinjstva mlade

družine (Q1d). Dodatno bi bilo smiselno raziskati, na temelju česa so predstavniki podali take odgovore. A predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki res tako (utemeljeno) mislijo, ali so »sami sebe prepričali« v tako mnenje zaradi nizkih skupnih dohodkov in posledično nezmožnosti pravičnega (zaželenega) ravnanja, ali pa se soočamo dejansko s pomanjkanjem finančne pismenosti pri predstavnikih mladih družin z nizkimi skupnimi dohodki. Tako razmerje odgovorov med predstavniki mladih družin z nižjimi in višjimi dohodki smo nadalje ugotovili še za trditve da, finančno načrtovanje za upokojitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti (Q1f) (tako menijo predvsem predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki) in za trditev, da je načrtovanje financ zastarelo, v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec« (Q1g). Trditvi prav tako v večji meri pritrujejo predstavniki mladih družin z nižjimi skupnimi dohodki v primerjavi s predstavniki mladih družin z višjimi skupnimi dohodki.

Na področju finančnega ravnanja (predstavnikov) mladih družin, v odnosu na spol predstavnika mlade družine, smo ugotovili, da mlada družina planira načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva (Q2b), navaja več ženskih kot moških predstavnikov mlade družine. Taka ugotovitev ne preseneča, nenazadnje lahko to povežemo z večjo skrbnostjo za otroke (družino), ki kar je še vedno predvsem naloga žensk (Möller-Slawinski, 2016, str. 22). Bistveno več predstavnic v primerjavi z predstavniki mladih družin navaja tudi, da si ne sposodim(o) denarja za preživetje, čakam(o) naslednji mesečni dohodek (Q2k).

Nekaj razlik, v odgovorih na trditve povezane s finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine, smo ugotovili tudi glede na kraj bivanja anketiranih mladih družin. Predstavniki mladih družin, ki živijo v ruralnem območju v manjši meri navajajo, da varčuje(o) za upokojitev (Q2f) v primerjavi s prebivalci, ki živijo v urbanih krajih. Prav tako predstavnikom mladih družin, ki živijo v ruralnih krajih varčevanje v manjši meri daje občutek varnosti (Q2m) v primerjavi s prebivalci, ki živijo v urbanih krajih. Zapisani ugotovitvi gre, kot pri mnogih drugih raziskavah, tolmačiti v smeri dohodkovne in izobrazbene različnosti posameznikov iz urbanega in ruralnega območja.

Pri starosti smo, po vzoru odgovorov na področju vrednot, stališč oz. odnosov do financ mladih družin, tudi pri finančnem ravnanju mladih družin v odgovorih, zaznali močno sovpadanje odgovorov predstavnikov mladih družin starih do vključno 30 let in pa starih več kot 35 let na eni strani, na drugi strani pa odgovori predstavnikov mladih družin, starih od 31 do vključno 35 let. Mnenje oz. razloge za tovrstno sovpadanje smo analizirali malo višje, tukaj pa navajamo samo nekaj ugotovitev. Stari do vključno 30 let in pa stari več kot 35 let se v večji meri navajajo, da vodim(jo) dohodke in odhodke gospodinjstva v Excel preglednicah ali drugih namenskih programih (Q2a). Podobno velja za pri trditvah planiranja načrtovanih dohodkov in odhodkov gospodinjstva (Q2b), analiziranja finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c), primerjanja cen pred izvedbo nakupa (Q2d)

idr. Na splošno velja, da predstavniki mladih družin starih do vključno 30 let in pa starih več kot 35 let izkazujejo ustrežnejše finančno ravnanje v primerjavi s starimi od 31 do vključno 35 let.

Ugotavljamo tudi izdaten vpliv izobrazbe predstavnika mlade družine na trditve povezane s finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine. Da mlada družina planira načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva (Q2b) v večji meri navajajo višje izobraženi predstavniki mladih družin v primerjavi z nižje izobraženimi. Prav tako v večji meri analiziranje finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c) navajajo višje izobraženi predstavniki mladih družin v primerjavi z nižje izobraženimi predstavniki. Višje izobraženi v skladu s tem pričakovano tudi v večji meri primerjajo cene, preden izvedejo nakup (Q2d). Tudi pri ostalih trditvah sklopa višje izobraženi izkazujejo boljše finančno ravnanje mlade družine v primerjavi z nižje izobraženimi. Izobrazba torej občutno vpliva na ustreznost finančnega ravnanja mlade družine. Višje izobraženi torej v večji stopnji izražajo vrednote in udejanjajo ravnanja, ki bolj ustrezajo ravnanju, ki ga pričakujemo od finančno pismenih (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018, str. 29; Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, str. 358).

Vpliv števila otrok gospodinjstva mlade družine na finančno ravnanje mlade družine se izkazuje v analiziranju finančnih zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c). V največji meri analizirajo finančne zmožnosti predstavniki mlade družine z dvema otrokoma. Nadalje ugotavljamo, da v največji meri za upokožitev varčujejo (Q2f) predstavniki mlade družine s tremi ali več otroci v primerjavi z ostalimi skupinami (en ali dva otroka mlade družine). Da imajo finančno rezervo v vrednosti vsaj treh mesečnih dohodkov gospodinjstva za v primeru nastopa nepričakovanih okoliščin (Q2i) navajajo predvsem predstavniki mladih družin z enim ali dvema otrokoma v primerjavi s tistimi, ki imajo 3 otroke. Slednje lahko pojasnimo z razumevanjem odhodkov mlade družine, ti se namreč z večanjem števila članov pogosto nesorazmerno povečujejo v primerjav z dodatnimi dohodki in to bi lahko bil razlog za navedeno ugotovitev. Temu recimo pritrjuje tudi ugotovitev, da predstavniki mladih družin z dvema ali tremi otroci v primerjavi s tistimi z enim otrokom v višji meri navajajo, da lahko določijo koliko preplačajo v primeru najema kredita/limita idr. (Q2j), mlade družine z tremi ali več otroci pa večje nakupe običajno opravijo s plačilom po obrokih (Q2o).

Vpliv skupnega dohodka mlade družine na finančno ravnanje mlade družine sledi ugotovitvam na področju vrednot, stališč oz. odnosov do financ mladih družin. Mlade družine z višjim skupnim dohodkom izkazujejo ustrežnejše finančno ravnanje v primerjavi z mladimi družinami z nižjim skupnim dohodkom. Tako na primer mlade družine z visokimi skupnimi mesečnimi dohodki v največji meri vodijo dohodke in odhodke gospodinjstva (Excel preglednice, drugi namenski programi) (Q2a), v največji meri planirajo načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva (Q2b), v največji meri analizirajo

finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti (Q2c), v največji meri primerjajo cene, preden izvedejo nakup (Q2d) idr.

Podobno kot druge raziskave (Campbell, 2006; Calvet, Campbell & Sodini, 2009; Kramer, 2016), ugotavljamo, da večina gospodinjestev sprejema finančne odločitve, ki jim prinašajo ugodne rezultate in so v splošnem z ekonomskega vidika ocene kot optimalne. Za del gospodinjestev pa so značilne vrednote, odločitve in ravnanja, ki jih lahko z vidika več ekonomskih teorij označimo kot napačne. Te so pogostejše, kadar gre za revnejša gospodinjstva in gospodinjstva, katerih člani dosegajo nižje stopnje izobrazbe, in ravno za ta najbolj ranljiva gospodinjstva imajo napačne odločitve lahko večje in dolgoročnejshe posledice. Upoštevati je potrebno, da nekatera gospodinjstva imajo dovolj znanja in informacij za določene akcije, ki bi (dolgoročno) ugodno vplivala na njihov družinski proračun, ampak se kljub temu ne pride v celoti do implementacije teh znanj in informacij (npr. pri varčevanju, nakupovanju). Izkazalo se je namreč, da je ekonomika gospodinjstva zelo kompleksno področje, kjer na odločitve poleg zadostnih informacij in znanja vplivajo številni drugi dejavniki – kot je npr. posameznikova zmožnost samonadzora (Gathergood, 2012, str. 590; Strömbäck, Lind, Skagerlund, Västfjäll & Tinghög, 2017), kulturno in socialno okolje iz katerega izhaja (Grigion Potrich, Mendes Vieira & Kirch, 2018; Brown, Henchoz & Psycher, 2018).

Empirična raziskava je potrdila nekatere težave z raziskovanjem v okviru ekonomike gospodinjestev, ki smo jih na podlagi analize literature izpostavili tudi v teoretičnem delu, saj smo imeli pri pridobivanju anketirancev kar nekaj težav, da smo jih zbrali minimalno število. Po uvodnem testiranju anketnega vprašalnika smo ugotovili, da je bil vprašalnik za namen magistrskega dela preširok, poleg tega bi lahko določena vprašanja pri anketiranih povzročila nelagodja. Na podlagi tega smo se odločili in sklop finančno razumevanje (t.i. finančna pismenost odstranili. Sklop je obsegal vprašanja praktične narave, o računanju obresti, glavnice, razmerij ipd.

Uporaba kantativnega vprašalnika je sicer omogočila relativno enostavno obdelavo, saj so bili podatki že strukturirani in sistemizirani, podatki pridobljeni z delno strukturanim intervjujem, pa so pokazali na izzive obdelave podatkov in pokazali na raznolikost področja in številne možnosti nadaljnega bolj poglobljenega in fokusiranega raziskovanja. Intervjuji so podprli raznolikost ravnanja in kompleksnost odločanja v gospodinjstvih na širše in ožje o financah, kot smo jo že pred tem zaznali pri študiju literature. Odprli so številna področja, ki omogočajo nadaljnje raziskovanje in analiziranje, a jih zaradi različnih omejitev (prostorskih, časovnih, kadrovskih) ne moremo v celoti obravnavati v pričujoči magistrski nalogi. Tudi avtorji nekaterih drugih raziskav navajajo številna odprta vprašanja, ki so lahko predmet nadaljnjih raziskovanj in razvijanj tega področja:

- Katera znanja za upravljanje gospodinjstva bi moral imeti (vsak) posameznik in za katera so potrebni posebni strokovnjaki? Po analogiji s tem, da za resnejša obolenja obiščemo zdravnika (strokovnjaka), za enostavnejša obolenja, kot je prehlad pa poskrbi posameznik sam, ali pa da za okvare avtomobila obiščemo mehanika (strokovnjaka), za npr. točenje goriva, menjav brisalcev pa opravimo samostojno.
- Ali bi bilo smiselno, da se za določena ravnanja (npr. najem dolgoročnega kredita) Po analogiji z opravljanjem šoferskega izpita za uporabo avtomobila, preveri finančno znanje in razumevanje posameznika?

Podobno kot pri pridobivanju anketiranih za anketni vprašalnik, smo tudi pri intervjujih težko prišli do želenega obsega odgovorov intervjuvancev. Intervjuvanci niso podrobno pojasnjevali svoja stališča in ravnanja, velikokrat niso niti imeli izoblikovanih stališč, odgovori in razmišljanja so bili relativno kratki, po dogovoru pa smo si jih zapisovali in zato nimamo zvočnih posnetkov intervjujev. Vključitev intervjujev v raziskavo je potrdila kompleksnost in raznolikost raziskovanega področja. Iz metodološkega vidika je šlo za uporabo kvantitativne in kvalitativne metodologije za pridobivanje podatkov, kar doprinese k veljavnosti rezultatov raziskavo. Uporaba intervjujev je doprinesla tudi k razvoju veščin uporabe kvalitativne metodologije, ki je v ekonomskih raziskavah večinoma v manjšini.

Naloga ima tudi omejen vzorec – anketo je izpolnilo 53 uporabnikov, izvedli smo štiri strukturirane intervjuje. Za doseganje boljše reprezentativnosti vzorca, bi bilo smiselno v obeh primerih numerus še povečati. Hkrati pa ekonomika gospodinjstva obsega zelo široko področje, zato niti v teoretičnem niti v empiričnem delu nismo mogli poglobljeno predstaviti celotnega področja, ampak daje pričujoče delo le vpogled v nekatere probleme in področja, ki so še odprta za nadaljnje raziskovanje.

SKLEP

V sklepnem delu ugotavljamo, da smo z raziskavo dosegli uvodoma zastavljene cilje o raziskovanju gospodinjstev, vlogi gospodinjstev v ekonomiji, ekonomiki gospodinjstev, ter tudi ožje ekonomiki gospodinjstev pri mladih družinah. Glavna značilnost, ki se je skozi raziskovanje izpostavila, je kompleksnost in raznolikost področja, v katerega smo s pričujočo nalogo dobili le omejen vpogled, ponuja pa zelo veliko možnosti za nadaljnje, bolj poglobljeno raziskovanje.

Analizirali smo značilnosti gospodinjstva in njegove vloge v ekonomiji. Gospodinjstva so se že glede na tipe izkazala kot raznolike entitete, glede na število članov, njihove demografske in ekonomske značilnosti, kulturno okolje, tradicija in gospodarske razmere na makro in mikro ravni pa k tej raznolikosti dodajo še dodatne dimenzije kompleksnosti. V ekonomiji imajo pomembno vlogo, poznavanje in razumevanje njihovega ravnanja pa

lahko v nekaterih vidikih doprinese k boljši ekonomski situaciji na splošno. Država lahko z javnopolitičnimi instrumenti, kot so združeni pod družinsko, socialno, delovno, davčno zakonodajo vpliva na položaj in ravnanje gospodinjestev. Gospodinjestva mladih družin je tako nemogoče obravnavati kot enovit pojem, saj so v tej kategoriji združena gospodinjestva, ki se v nekaterih dimenzijah lahko diametralno razlikujejo.

Študija literature nas je v raziskavi usmerila na spoznanja, da so poleg znanja in informacij, za učinkovito ekonomiko gospodinjestva pomembni številni drugi dejavniki, začenši z vrednotami, prepričanji in stališči ter psihološkimi značilnosti članov gospodinjestva, ki določajo ravnanja in vplivajo na rezultate posameznih gospodinjestev. Ekonomika gospodinjestva zahteva kompleksen zbir znanj, vrednot in tudi adekvatnih osebnostnih karakteristik, za doseg takšnih ciljev, ki jih posamezno gospodinjestvo opredeli kot zaželene, hkrati pa so kot taki ovrednoteni tudi iz kakšne od ekonomskih perspektiv. Če za ekonomiko podjetja velja, da je njen temelj v viziji, poslanstvu in strategiji podjetja, ugotavljamo, da velja enako za gospodinjestvo – vizija, poslanstvo in strategija ter vrednote, katerim sledijo, določajo in usmerjajo odločitve in vrednotijo njihove rezultate. Prav tako je vse navedeno tudi v gospodinjestvih izpostavljeno vplivu različnih zunanjih dejavnikov v »poslovnemu okolju« (razmere na trgu delovne sile, gospodarska rast v državi, ureditev predšolskega varstva otrok v občini) in tudi znotraj gospodinjestva (npr. prihod otroka, spremembe v družinski strukturi, preference in psihološke značilnosti družinskih članov).

Analizira ekonomike gospodinjestva pri mladih družinah v Sloveniji in njihovih potreb po dodatnih znanjih s tega področja kaže, da višje izobraženi izkazujejo bolj ustrezne vrednote in ravnanja, se pravi takšna, ki omogočajo dolgoročno finančno stabilnost in varnost gospodinjestva. Iz tega bi lahko sklepali, da formalno izobraževanje pripomore k bolj učinkovitemu finančnemu ravnanju. Predstavniki mladih družin, ki živijo v ruralnih območjih, vidijo manj omejitev za smotrnost vodenja evidenc o finančnih zadevah mlade družine. Zapisano razumemo v spremenjenem načinu življenja obeh skupin in s tem povezanim razporejanjem (prostega) časa. Najmlajši in najstarejši predstavniki mladih družin se nadalje v največji meri strinjajo s tem, da je vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjestva bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin. Ti dve starostni skupini sta, zaradi pomanjkanja sredstev na eni strani in potrebe po reševanju stanovanjske problematike na drugi, dohodkovno najbolj ranljivi. Z večanjem števila otrok mlade družine se spreminja tudi pogled na smiselnost in nujnost ustreznega finančnega ravnanja mlade družine, v okviru področja ekonomike gospodinjestva.

Zaključujemo s spoznanjem, da je potreben predvsem prenos znanj za razvijanje ustreznega odnosa do družinskih financ, z namenom dolgotrajnega in vzdržnega finančnega ravnanja družine. Na podlagi tega podajamo naslednja priporočila za ekonomiko gospodinjestva mlade družine:

- Pomemben vir informacij so mediji. V njih je smiselno ponuditi posameznikom vsebine povezane z ekonomiko gospodinjstva, z vodenjem družinskih financ, delitvijo dela, primere dobrih praks, zgodb o uspehu, opozorila pred spletnimi prevarami, ozaveščati o pravicah potrošnikov ipd. Predvsem nižje izobraženim se težko približamo s tradicionalnim izobraževanjem (predavanje, delavnice), saj imajo običajno negativne izkušnje s formalnim izobraževanjem, zato so mediji ena od poti, kako vplivati na njihovo ozaveščenost.
- Posameznikom ponuditi spletna orodja, ki jim omogočajo preračunavanje: npr. izračun dohodninskega razreda, izračun otroškega dodatka, višine štipendije – da si lahko posamezniki že predhodno naredijo simulacije, npr. kakšne so spremembe, če se prihodek družine zmanjša (npr. zaradi 4-urnega delavnika, namesto 8-urnega) ipd.
- Neodvisno svetovanje in pomoč mladim družinam pri zastavitvi srednjeročnih in dolgoročnih ciljev, definiranju prioritet s finančnega področja ter podpora pri reševanju zahtevnejših finančnih dilem, npr. kaj je iz finančnega vidika dolgoročno bolj ekonomično kupiti – nekoliko cenejše stanovanje izven mesta ali dražje v mestu, bližje službam, srednjim šolam; kupiti ali najeti stanovanje ipd.

Ekonomika gospodinjstva je polje, kjer se srečajo posameznik oziroma gospodinjstvo, država in gospodarstvo. Mlade družine so na tem področju šibkejša stran. Za rezultate, ki bi bili optimalni za vse tri vpletene strani, je potreben interdisciplinarni pristop in preseganje zgolj maksimiziranja uspeha posameznega deležnika, ampak doseganje maksimalne skupne koristi. Zaradi potencialnega vpliva dobrobiti gospodinjstev na splošno ekonomsko dobrobit, pa je na tem mestu potrebno poudariti vlogo javnopolitičnih akterjev (vlade, ministrstev, inštitutov in drugih javnih zavodov ipd), pri zagotavljanju boljše ekonomike gospodinjstev. Pomembno je, da odločevalci vlogo ekonomike gospodinjstev (mladih družin) prepoznajo in sprejmejo ustrezne ukrepe za njeno izboljšanje.

LITERATURA IN VIRI

1. Angrisani, M. & Lee, J. (2019). Cognitive decline and household financial decisions at older ages. *The Journal of the Economics of Ageing*, 13(2019), 86–101.
2. Apps, P. & Rees, R. (2009). *Public Economics and the Household*. Cambridge: Cambridge University Press.
3. Apps, P. & Rees, R. (2010). Family labor supply, taxation and saving in an imperfect capital market. *Review of Economics of the Household*, 8(3), 297–323.
4. Ardalan, K. (2018). The “modern” in “modern finance”: A multi-paradigmatic look. *Research in International Business and Finance*, 45, 475–487.
5. Bratanič, J. (2017). Borci za finančno opismenjevanje. *Svet kapitala*. Pridobljeno 1. maja 2018 iz <https://svetkapitala.delo.si/finance/borci-za-financno-opismenjevanje-3078>

6. Bregar, L., Ograjenšek, I. & Bavdaž, M. (2005). *Metode raziskovalnega dela za ekonomiste: izbrane teme*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Brounen, D., Koedijk, K. G. & Pownall, R. A. J. (2016). Household financial planning and savings behavior. *Journal of International Money and Finance*, 69(december 2016), 95–107.
8. Brown, M., Henchoz, C. & Spycher, T. (2018). Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 150(2018), 62–85.
9. Browning, M. (2000). The Saving Behaviour of a Two-person Household. *Scandinavian Journal of Economics*, 102(2), 235–251.
10. Calvet, L. E., Campbell, J. Y. & Sodini, P. (2009). Measuring the Financial Sophistication of Households. *American Economic Review, American Economic Association*, 99(2), 393–398.
11. Campbell, J. (2006). Household finance. *The Journal of Finance*, 61, 1553–1604.
12. Cascajo, R., Olvera, L. D., Monzon, A., Plat, D. & Ray, J. (2018). Impacts of the economic crisis on household transport expenditure and public transport policy: Evidence from the Spanish case. *Transport Policy*, 65(julij 2018), 40–50.
13. Chiappori, P. & Mazzocco, M. (2017). Static and Intertemporal Household Decisions. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 985–1045.
14. Cirillo, V., Corsi, M. & D'Ippoliti, C. (2017). European households' incomes since the crisis. *Investigación Económica*, 76(301), 57–85.
15. Cronquist, H. & Siegel, S. (2015). The origins of savings behavior. *Journal of Political Economy*, 123(1), 123–169.
16. Deuflhard, F., Georgarakos, D. & Inderst, R. (2015). *Financial Literacy and Savings Account Returns*. Frankfurt am Main: Institute for Monetary and Financial Stability, Goethe University.
17. Di Girolamo, A., Harrison, G. W., Lau, M. I. & Swarthout, J. T. (2015). Subjective belief distributions and the characterization of economic literacy. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 59(december 2015), 1–12.
18. Dolenc, D. (2015). *Gospodinjstva in družine, Slovenija, 1. januar 2015. Vsaka sedma družina v Sloveniji je zunajzakonska skupnost, med družinami z otroki, starimi do 6 let, vsaka tretja*. Pridobljeno 7. maja 2018 iz <http://www.stat.si/StatWeb/News/Index/5465>
19. Donni, O. & Chiappori, P. (2011). Nonunitary Models of Household Behavior: A Survey of the Literature. V J. A. Molina (ur.), *Household Economic Behaviors* (str. 1–40). London: Springer.
20. Duncan, S. F. (2010). *Family Life Education*. London: Sage.
21. Farrell, L., Fry, T. R. L. & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology* 54(2016), 85–99.

22. Fidermuc, K. (2017, 27. oktober). Kako si Slovenec kupi stanovanje? *Delo*. Pridobljeno 5. maja 2018 iz <https://www.delo.si/nedelo/kljuce-imajo-se-vedno-starsi.html>
23. Friedberg, B. (ur.) (2015). *Personal finance: an encyclopedia of modern money management*. Denver: Greenwood.
24. Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(2012), 590–602.
25. Grigion Potrich, A. C., Mendes Vieira, K. & Kirch, G. (2018). How well do women do when it comes to financial literacy? Proposition of an indicator and analysis of gender differences. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 17(marec 2018), 28–41.
26. Grossbard-Shechtman, S. A. (ur.) (2003). *Marriage and the Economy. Theory and Evidence from Advanced Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
27. Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial Literacy, Financial Education and Economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(2013), 347–373.
28. Huo, Z. & Ríos-Rull, J. (2015). Tightening financial frictions on households, recessions, and price reallocations. *Review of Economic Dynamics*, 8(1), 118–139.
29. Justiniano, A., Primiceri, G. & Tambalotti, A. (2015). Household leveraging and deleveraging. *Review of Economic Dynamics*, 18(1), 3–20.
30. Kazianga, H. & Wahhaj, Z. (2017). Intra-household resource allocation and familial ties. *Journal of Development Economics*, 127(julij 2017), 109–132.
31. Kos, D. (2019, 9. april). *Ljubljana bo prihodnjo pomlad dobila novo nakupovalno središče*. Pridobljeno 4. maja 2019 iz <https://siol.net/posel-danes/novice/ljubljana-prihodnjo-pomlad-dobiva-novo-nakupovalno-sredisce-foto-494796>
32. Košak, K. (2015). Triki za varčevanje. *Mladina*. Pridobljeno 5. maja 2018 iz <http://www.mladina.si/165471/triki-za-varcevanje/>
33. Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131(november 2016), 198–217.
34. Krupka, J. (2015). Financial Advisor. V B. Friedberg, (ur.), *Personal finance: an encyclopedia of modern money management* (str. 171–175). Denver: Greenwood.
35. Lam, L. T. & Lam, M. K. (2017). The association between financial literacy and Problematic Internet Shopping in a multinational sample. *Addictive Behaviors Reports*, 6(2017), 123–127.
36. Lorenčič, M. (2007, 27. november). V Sloveniji vse manj najstniških nosečnosti. *Dnevnik*. Pridobljeno 4. maja 2019 iz <https://www.dnevnik.si/271355>
37. Lukič, G. (2008). *Strategija zaposlovanja mladih v družbi znanja*. Knj. 1, Analiza stanja. Ljubljana: študentska organizacija.
38. Lusardi, A. & Mitchell, S. O. (2007). Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy and housing wealth. *Journal of Monetary Economics* 54(2007), 205–224.

39. Lusardi, A. & Mitchell, S. O. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
40. Mazzocco, M. (2004). Saving, Risk Sharing, and Preferences for Risk. *The American Economic Review*, 94(4), 1169–1182.
41. Menchik, P. L. (ur.) (1996). *Household and Family Economics*. New York: Springer Science+Business Media.
42. Mlekuž, A. (2016). *Vpliv finančne pismenosti na nakupno vedenje porabnikov v času gospodarske krize v Sloveniji* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
43. Molina, J. A. (ur.) (2011). *Household Economic Behaviors*. London: Springer.
44. Möller-Slawinski, H. (2016). *Stališča žensk in moških do enakosti spolov v Sloveniji*. Ljubljana: Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti.
45. Nagode, M., Novak, M. & Dremelj, P. (2003). *Socialne opore in socialna omrežja različnih tipov družin. Končno poročilo*. Ljubljana: Inštitut Republike Slovenije za socialno varstvo.
46. Nelson, R. R. & Consoli, D. (2010). An evolutionary theory of household consumption behavior. *Journal of Evolutionary Economics*, 20(5), 665–687.
47. Neuwirth, N. & Haider, A. (2004). *The Economics of the Family. A Review of the development and bibliography of recent papers*. Wien: Austrian Institute for Family Studies.
48. Noč, M. (2011). Kazalniki zadolženosti Slovenije. *21. statistični dnevi – Vloga statistike pri upravljanju ekonomskih neravnovesij* (str. 1–13). Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
49. OECD – Organisation for Economic Co-Operation and Development. (2016). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*. Pridobljeno 5. maja 2018 iz: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>
50. Ortigueira, S. & Siassi, N. (2013). How important is intra-household risk sharing for savings and labor supply? *Journal of Monetary Economics*, 60(6), 650–666.
51. Persson, I. & Jonung, C. (ur.) (1997). *Economics of the Family and Family Policies*. London: Routledge.
52. Pugh, C. (1997). The household, household economics and housing. *Housing Studies*, 12(3), 383–392.
53. Rapoport, B., Sofer, C. & Solaz, A. (2011). Household Production in a Collective Model: Some New Results. *Journal of Population Economics*, 24(1), 23–45.
54. Rosenzweig, M. R. (1997a). *Handbook Of Population And Family Economics (Vol. 1A)*. Amsterdam: Elsevier.
55. Rosenzweig, M. R. (1997b). *Handbook Of Population And Family Economics (Vol. 1A)*. Amsterdam: Elsevier.
56. Schalck, C. (2017). Tax measures and household financial behaviour: Evidence from France. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 66(november 2017), 127–135.

57. Shim, S., Serido, J., Tang, C. & Card, N. (2015). Socialization process and pathway to healthy financial development for emerging adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 38(2015), 29–35.
58. Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D. & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14(junij 2017), 30–38.
59. Švab, A. (2001). *Družina: od modernosti k postmodernosti*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
60. Van Campenhout, G. (2015). Revaluing the Role of Parents as Financial Socialization Agents in Youth Financial Literacy Programs. *The Journal of Consumer Affairs* 49(1), 186–222 .
61. Van Hoa, T. (ur.) (2016). *Advances in Household Economics, Consumer Behaviour and Economic Policy*. London: Routledge.
62. Žužek, (2014, 20. november). *Koliko so zadolžena slovenska gospodinjstva*. Pridobljeno 5. maja 2018 iz <https://siol.net/posel-danes/novice/koliko-so-zadolzena-slovenska-gospodinjstva-287103>

PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

Spoštovani,

pred vami je anonimen anketni vprašalnik s področja ekonomike gospodinjstva pri mladih družinah. V kolikor spadate v kategorijo mladih družin, vas prosim za 6 minut vašega časa. Rezultati bodo uporabljeni pri izdelavi magistrske naloge na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.

Hvala za sodelovanje, Tilen Maričič.

Q1 – Ocenite naslednje trditve v povezavi z vašimi vrednotami, stališči oz. odnosi do financ mlade družine na pet stopenjski lestvici.

	Povsem se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se ne strinjam, niti se strinjam	Strinjam se	Povsem se strinjam
Za mlade družine je pomembno, da razvijejo redni vzorec varčevanja in se ga držijo.	☐	☐	☐	☐	☐
Pisno vodenje dohodkov in odhodkov gospodinjstva je bistvenega pomena za uspešno finančno upravljanje mladih družin.	☐	☐	☐	☐	☐
Mlade družine rabijo nujno načrtovati rezervo za morebitno invalidnost/smrt družinskega člana.	☐	☐	☐	☐	☐
Načrtovanje dohodkov in odhodkov je bistveno za uspešno upravljanje gospodinjstva mlade družine.	☐	☐	☐	☐	☐
Razmišljanje o poziciji družine čez 5 ali 10 let je bistvenega pomena za finančni uspeh mlade družine.	☐	☐	☐	☐	☐
Finančno načrtovanje za upokojitev ni nujno potrebno za zagotavljanje varnosti v starosti.	☐	☐	☐	☐	☐
Načrtovanje financ je zastarelo, v skladu z razvojem in tempom življenja, je za mlade družine primeren način »iz dneva v dan oz. iz meseca v mesec«.	☐	☐	☐	☐	☐
Vodenje evidenc o finančnih zadevah mlade družine prinese predvsem več izgube časa kot koristi.	☐	☐	☐	☐	☐
Bolje da si mlada družina privošči danes več, kot da razmišlja na prihodnost.	☐	☐	☐	☐	☐
Tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, so povečini skopuhi.	☐	☐	☐	☐	☐
Tisti, ki podrobno vodijo vse dohodke in odhodke, živijo lažje v okviru svojih zmožnosti.	☐	☐	☐	☐	☐

Q2 - Ocenite naslednje trditve v povezavi z vašim finančnim ravnanjem v gospodinjstvu mlade družine.

	Nikoli	Zelo redko	Občasno	Zelo pogosto	Vedno
Vodim(o) dohodke in odhodke gospodinjstva (Excel preglednice, drugi namenski programi).	☐	☐	☐	☐	☐
Planiram(o) načrtovane dohodke in odhodke gospodinjstva.	☐	☐	☐	☐	☐
Analiziram(o) finančne zmožnosti pred nabavo večje vrednosti.	☐	☐	☐	☐	☐

	Nikoli	Zelo redko	Občasno	Zelo pogosto	Vedno
Primerjam(o) cene, preden izvedemo nakup.	☐	☐	☐	☐	☐
Račune gospodinjstva poravnavam(o) brez zamud.	☐	☐	☐	☐	☐
Varčujem(o) za upokojitev.	☐	☐	☐	☐	☐
Varčujem(o) za dosego dolgoročnih ciljev.	☐	☐	☐	☐	☐
Prihranim(o) več, ko se nam dohodek poveča.	☐	☐	☐	☐	☐
Imam(o) finančno rezervo v vrednosti vsaj treh mesečnih dohodkov gospodinjstva za v primeru nastopa nepričakovanih okoliščin.	☐	☐	☐	☐	☐
Lahko določim(o) koliko (pre)plačam(o) v primeru najema kredita/limita idr.	☐	☐	☐	☐	☐
Ne sposodim(o) si denarja za preživetje, čakam(o) naslednji mesečni dohodek.	☐	☐	☐	☐	☐
Točno vem(o) koliko denarja imam(o) na transakcijskem(ih) računu(ih).	☐	☐	☐	☐	☐
Varčevanje mi(nam) daje občutek varnosti.	☐	☐	☐	☐	☐
Denar je imam(o) zato, da se ga zapravi.	☐	☐	☐	☐	☐
Večje nakupe običajno opravi(m)o s plačilom po obrokih.	☐	☐	☐	☐	☐
Pred spremembo osebnega dohodka preverim(o) kaj to pomeni z vidika dohodkov celotne družine – delež zmanjšanja socialnih transferjev in drugih ugodnosti.	☐	☐	☐	☐	☐

Q3 - Vaša starost v letih:

Q4 - Stopnja vaše dokončane izobrazbe:

- ☐ osnovna šola ali manj
- ☐ srednja poklicna izobrazba (dva ali triletni programi)
- ☐ srednja tehniška izobrazba (programi 3+2 ali štiriletni program)
- ☐ višja ali visoka izobrazba
- ☐ bolonjska prva stopnja
- ☐ bolonjska druga stopnja ali bivša univerzitetna izobrazba
- ☐ specializacija, magisterij ali doktorat

Q5 - Vaš status:

- ☐ zaposlen/samozaposlen
- ☐ študent/dijak
- ☐ kmetovalec
- ☐ gospodinja
- ☐ brezposeln
- ☐ drugo:

Q6 - Koliko odraslih šteje vaše gospodinjstvo mlade družine?

Q7 - Koliko otrok šteje vaše gospodinjstvo mlade družine?

Q8 - Podajte mesečni dohodek gospodinjstva mlade družine na spodaj oblikovani lestvici. Pri tem upoštevajte vse dohodke gospodinjstva, vključno s socialnimi transferji kot so otroški dodatek, štipendije idr.

- ☐ 1.000 EUR ali manj
- ☐ nad 1.000 EUR do 2.000 EUR
- ☐ nad 2.000 EUR do 3.000 EUR
- ☐ nad 3.000 EUR do 4.000 EUR
- ☐ več kot 4.000 EUR

Q9 - Kraj v katerem bivate ima:

- ☐ Manj kot 10.000 prebivalcev (ruralno okolje)
- ☐ Več kot 10.000 prebivalcev (urbano okolje)

Q10 - Vaš spol:

- ☐ Ženski
- ☐ Moški

Priloga 2: Intervju

1.) Kakšne so vaše **vrednote, stališča oz. odnosi do financ**? Kako ste jih oblikovali in kako bi jih lahko spreminjali? Kako jih usklajujete s partnerjem, razmišljate o njih?

2.) Kakšne so značilnosti **finančnega ravnanja vaše družine**? Vodite mesečne/letne obračune, varčujete? Uporabljate kakšna orodja za vodenje družinskega proračuna? So vam za večje nakupe bližje obročna plačila ali varčevanje?

3.) Kje in na kakšen način **pridobivate informacije** o finančnem ravnanju ? Bi se udeležili kakšnega izobraževanja o vodenju družinskih proračunov? Se vam zdi smiselno raziskovanje in poudarjanje te tematike (v medijih), zakaj da/ne?

4.) Izbrana skupina

- Mlada v zvezi (še) brez otrok (dvočlanska)
- Mlada v zvezi z otroki
- Mama samohranilka (enostarševska)
- Mlada živita skupaj z enimi od staršev (razširjena)

5.) Koliko odraslih šteje vaše gospodinjstvo mlade družine?

6.) Koliko otrok šteje vaše gospodinjstvo mlade družine?

7.) Vaš spol:

- a) Ženski
- b) Moški

Transkripti intervjujev so arhivirani in na individualno povpraševanje dostopni pri avtorju.