

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**MEDGENERACIJSKE RAZLIKE V ODNOSU DO SIVE
EKONOMIJE V SLOVENIJI**

Ljubljana, september 2024

ALJAŽ PLANINŠEK

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisan Aljaž Planinšek, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Medgeneracijske razlike v odnosu do sive ekonomije v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. Tamaro Pavasović Trošt, PhD

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, ne izključno, 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;
11. da sem preveril verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani, dne 17. 09. 2024

Podpis študenta: _____

KAZALO

1	UVOD	1
2	SIVA EKONOMIJA TER ODNOS DO NJE.....	3
2.1	Siva ekonomija.....	3
2.2	Problematika in opredelitve.....	4
2.2.1	Problematika imenovanja.....	4
2.2.2	Razlika med sivo in črno ekonomijo	5
2.2.3	Neprijavljeno delo	5
2.2.4	Utaja davkov.....	6
2.2.5	Delitev sive ekonomije	6
2.3	Udeleženci in dejavnosti sive ekonomije.....	7
2.4	Vzroki za nastanek sive ekonomije	8
2.5	Posledice sive ekonomije	11
2.5.1	Negativne posledice sive ekonomije.....	11
2.5.2	Pozitivne posledice sive ekonomije.....	12
2.6	Siva ekonomija v Sloveniji	13
2.7	Ljudje in vrednote v povezavi s sivo ekonomijo	15
3	TEORIJA GENERACIJ	18
3.1	Generacija X.....	22
3.2	Generacija Y	23
3.3	Generacija Z	24
4	EMPIRIČNA RAZISKAVA O VPLIVU MEDGENERACIJSKIH RAZLIK NA ODNOS DO SIVE EKONOMIJE V SLOVENIJI	25
4.1	Opredelitev namena in ciljev raziskave	25
4.2	Opredelitev raziskovalnih domnev	26
4.3	Metoda zbiranja primarnih podatkov	27
4.4	Načrt vzorčenja populacije ter opis vzorca	28
4.5	Opis vzorca	29
5	ANALIZA REZULTATOV	31
5.1	Analiza poznavanja pojma siva ekonomija	31
5.2	Opisna statistika za celoten vzorec	33
5.3	Statistično preverjanje domnev	39

6	POVZETEK UGOTOVITEV IN DISKUSIJA.....	46
6.1	Povzetek glavnih ugotovitev.....	46
6.2	Omejitve in izboljšave	47
6.3	Priporočila	48
7	SKLEP.....	48
	LITERATURA IN VIRI	50
	PRILOGE	56

KAZALO TABEL

Tabela 1: Različne kombinacije samostalnikov in pridevnikov ki se uporabljajo za poimenovanje sive ekonomije	4
Tabela 2: Velikost in trend sive ekonomije v Sloveniji v obdobju od leta 1991 do leta 2015 (kot % BDP)	14
Tabela 3: Vrednote po domenah	18
Tabela 4: Poimenovanja generacij po različnih avtorjih ter časovni okvir	21
Tabela 5: Imenovanje ter meje generacij po Azijskih državah.....	22
Tabela 6: Izbrane meje generacij	29
Tabela 7: Struktura vzorca po spolu.....	29
Tabela 8: Struktura vzorca po izobrazbi.....	30
Tabela 9: Struktura vzorca po zaposlitvenem statusu	30
Tabela 10: Frekvence prepoznavanja pravih in nepravilnih aktivnosti sive ekonomije .	32
Tabela 11: Frekvenca odgovorov na vprašanje o delovanju v sivi ekonomiji.....	38
Tabela 12: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«	40
Tabela 13: Analiza variance za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«	40
Tabela 14: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Davčna morala«	41
Tabela 15: Analiza variance za spremenljivko »Davčna morala«	41
Tabela 16: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov«	42
Tabela 17: Analiza variance za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov«	42
Tabela 18: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Zaupanje v državo«.....	43
Tabela 19: Analiza variance za spremenljivko »Zaupanje v državo«.....	43
Tabela 20: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Naklonjenost sivi ekonomiji«	44
Tabela 21: Analiza variance za spremenljivko »Naklonjenost sivi ekonomiji«	45

KAZALO SLIK

Slika 1: Prikaz koncepta »Homo Sociologicus«	16
Slika 2: Struktura vzorca po generacijah	29
Slika 3: Rezultati odgovora na vprašanje o seznanjenosti s pojmom siva ekonomija.....	31
Slika 4: Asociacije anketirancev v zvezi s sivo ekonomijo	32
Slika 5: Opisna statistika za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«.....	34
Slika 6 :Opisna statistika za spremenljivko »Davčna morala«	34
Slika 7: Opisna statistika za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov«	35
Slika 8: Opisna statistika za spremenljivko »Zaupanje v državo«	36
Slika 9: Opisna statistika za spremenljivko »Podpora sive ekonomije«.....	37
Slika 10: Povprečja pomembnosti prejetja računa po ponudnikih	38

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketni vprašalnik	1
Priloga 2: rezultati D1	8
Priloga 3: rezultati D2	11
Priloga 4: rezultati D3.....	14
Priloga 4: rezultati D4.....	17
Priloga 5: rezultati D5.....	20
Priloga 6: rezultati D6.....	23

SEZNAM KRATIC

BDP – Bruto domači proizvod

FURS – Finančna Uprava Republike Slovenije

1 UVOD

Siva ekonomija je pojav, ki mu države posvečajo različno mero pozornosti ter uvajajo različne tehnike za njeno omejevanje. Vendarle je to nekaj, kar državi primarno ne povzroča koristi, ljudje pa se velikokrat delovanja v njej niti ne zavedamo, delno zaradi pomanjkanja znanja delno pa se je niti nočemo zavedati, saj nam prinaša neko korist. Siva ekonomija je skozi čas bila deležna različne pozornosti. Na njo se je opozarjalo, a vendarle bistveno manj, kot se na njo opozarja sedaj. Kar nekaj časa je trajalo, da so se ta aspekt ekonomske dejavnosti lotili raziskovati tudi ekonomisti (Blau in Scott, 2003; Gouldner, 1954).

Kadar pride do imenovanja sive ekonomije, je v akademskih in strokovnih krogih ter literaturi opaziti veliko neskladje. Zasediti je mogoče več variacij, kot so senčna ekonomija, črna ekonomija, skrita ekonomija, gotovinsko gospodarstvo in neformalno gospodarstvo (Schneider in Asllani, 2022). Nastav (2009a) omenja tudi izraze, kot so dvojna, neprijavljena, podzemna, neopazna ter ne-regulirana ekonomija, pa tudi mejna, mračna, podvodna in še mnogo drugih.

Jasno je, da je vpliv sive ekonomije v glavnem slab, saj nasprotuje družbenim normam in zakonom, ki jih predpisuje posamezna država. Cilj je zaslužiti, pri tem državi zaslužek prikriti in ji onemogočiti, da bi ga kontrolirala ali zanj vedela (Mara, 2011). Siva ekonomija ima resen vpliv na makroekonomske kazalce posamezne države. Njena visoka raven znatno zmanjšuje konkurenčnost podjetij, ki delajo znotraj okvirjev zakona, saj izkrivlja konkurenco in predstavlja regulatorno breme. Poleg tega negativno vpliva še na količino neposrednih tujih investicij v državi, kar pripomore k znižanju kapitalskih tokov in produktivnosti. Poleg neposrednih in posrednih vplivov na ekonomijo države se posledice kažejo tudi na drugih področjih socialnega življenja, kot so stopnja kriminala, vladavina prava, socialni konflikti, politična nestabilnost ipd. (Nenovski, 2012).

Sivo ekonomijo najdemo praktično vsepovsod, vendar v različnih obsegih in oblikah. Velja nekakšno splošno prepričanje, da je sive ekonomije več v manj razvitih državah, kar dokazujejo tudi mnoge študije. Ker je v veliki meri prikrita, je izjemno težko merljiva. Natančna opredelitev vzrokov za nastanek tovrstnega gospodarstva je sila zahtevna, saj ima vsaka država do slednjega raznolike predispozicije in toleranco (Nenovski, 2012).

V magistrskem delu bom med drugim skušal odgovoriti na vprašanje, ali stališča do sive ekonomije določa tudi generacijska pripadnost. Teorija generacij, ki jo je prvi pričel omenjati Karl Mannheim, pravi, da ima odraščanje v različnih obdobjih za posledico razlike med posamezniki oz. skupinami posameznikov. Gre za t. i. »cohort effect« oz. »kohortni učinek«, ki pomeni, da se skozi čas med skupinami posameznikov pojavljajo variacije v določenih značilnostih. Določajo jih nekatere skupne izkušnje, kot so leto rojstva, izpostavljenost nekemu dogodku, trendu ipd. (Jacob in Ganguli, 2016). Do danes mnogi akademiki družbenih ved dejanski obstoj medgeneracijskih razlik pojasnjujejo z vplivom

različnih zgodovinskih, ekonomskih in družbenih dogodkov na razvoj posamezne generacije (Marinšek in drugi, 2022).

Poudariti je treba, da meje generacij niso točno začrtane in lahko variirajo glede na navedbe različnih avtorjev. Generacijo Y (Gen Y) sestavljajo posamezniki, ki jih imenujemo tudi Milenijci, in so rojeni med letoma 1980 in 1994. Znani so po odraščanju v relativno mirnem obdobju, zaznamoval pa jih je predvsem 11. september, ko se je zgodil teroristični napad na Svetovni trgovski center v New Yorku ter dve večji krizi leta 2000 in 2008 (Marinšek in drugi, 2022). Generacija Z (Gen Z) vključuje osebe, rojene med letoma 1995 do 2010, in jih pogosto opredeljujemo kot del družbe, na katerega je imela največji vpliv digitalizacija, poleg tega jih je znatno zaznamovala recesija po letu 2008, s čimer so postali generacija, ki svojo karierno pot natančno planira, prav tako pa so zelo previdni pri porabi svojega denarja (Marinšek in drugi, 2022). Največjo vlogo v njihovem razvoju igra tehnologija in njeni napredki, kar je tudi vplivalo na oblikovanje vrednot in odnosov. Zaradi enormne količine informacij, ki so jih vsakodnevno deležni, imajo zmanjšano zmožnost usmerjanja in ohranjanja pozornosti, kar ima lahko negativen vpliv. Raje imajo službe, ki so stabilne ter jim dajo občutek varnosti in zasebnosti (Lanier, 2017). Berkup (2014) še navaja, da sta si generacija Y in Z podobni v nestrpnosti, saj si predstavniki obeh želijo, da se stvari zgodijo oz. uredijo v kar se da kratkem času.

Ne glede na številnost raziskav o raznolikosti generacij v svojih stališčih, vrednotah in vedenju, obstaja precej manj izsledkov prav o stališčih do sive ekonomije. V Sloveniji so bile raziskave o sivi ekonomiji že nekajkrat narejene, prav tako se njena velikost tudi meri. Na domačem področju je opaziti pomanjkanje te literature, kar vodi v pomanjkanje informiranosti državnih organov in prebivalcev o tem, kaj poganja sivo ekonomijo ter kako jo preprečiti. Nenazadnje si generacije med sabo niso enake, zato postopanje proti obstoju sive ekonomije ne more biti enako za vse državljane.

V magistrskem delu podrobno raziskujem področje problematike poimenovanja sive ekonomije, vzroke za njen nastanek, pozitivne in negativne posledice ter njene akterje. Namen raziskave je preučiti razumevanje sive ekonomije, ugotoviti odnos ljudi do nje in dejavnike, ki ta odnos oblikujejo. Cilj magistrske naloge je analizirati, ali obstajajo generacijske razlike v odnosu do sive ekonomije, identificirati ključne vplive na ta odnos in oceniti stopnjo razumevanja sive ekonomije med različnimi skupinami ljudi.

Magistrsko delo je sestavljeno iz teoretičnega in empiričnega dela. Teoretični del obsega dve poglavji: poglavje sive ekonomije, kjer se dotaknem problematike poimenovanja, vzrokov, posledic ter vedenja v povezavi s sivo ekonomijo, kar je ključno za lažje razumevanje širokega pojma sive ekonomije. V drugem poglavju pa raziskujem teorijo generacij, kjer podrobneje preučim generacije X, Y in Z, kar prispeva k razumevanju, v kolikšni meri so si generacije različne že pri osnovnih lastnostih.

Za izvedbo empiričnega dela sem za pridobitev velikega števila odgovorov na vprašanja o stališčih in odnosu za kvantitativno študijo uporabil metodo anketiranja. Skupno je v bazi ankete zabeleženih 670 enot, od tega je 431 neustreznih. 319 ljudi je kliknilo le na nagovor, 352 jih je zaključilo po prvem vprašanju, 240 pa jih je anketo rešilo delno. Tolikšno je tudi število ustreznih odgovorov, ki pa se je še znižalo za 32, saj je le 207 tistih, ki so anketo dejansko končali. To število se je še dodatno zmanjšalo za 13 anketirancev, saj so padli izven zastavljenih mej generacij. Skupno je torej 194 ustreznih odgovorov, katerih podatki bodo predstavljali ključni del analize.

2 SIVA EKONOMIJA TER ODNOS DO NJE

2.1 Siva ekonomija

Preučevanje sive ekonomije oz. neformalnega sektorja, kot ga je kasneje uradno imenoval Mednarodni urad za delo, pravzaprav ne sega daleč v preteklost. Ekonomisti se včasih s tem področjem niso ukvarjali, lahko bi rekli, da se jim je zdelo celo nepomembno. Edini posamezniki, ki so opozarjali na tovrstne aktivnosti zunaj formalnega okvira ekonomske dejavnosti so bili le antropologi ter sociologi. V petdesetih in šestdesetih letih prejšnjega stoletja se je naposled le uveljavil večji poudarek na ta aspekt ekonomske dejavnosti, ki je tudi s strani ekonomistov postal eden izmed pomembnejših raziskovalnih tem (Blau in Scott, 2003; Gouldner, 1954). Koncept neformalnega sektorja je prvi definiral Keith Hart (1973), kot tisti del delovne sile, ki deluje zunaj formalnega trga dela, in ga obenem skoraj da uporabljal kot sinonim za vse vrste samozaposlenih posameznikov. Tovrsten pojav je najprej bil raziskan v študiji Držav tretjega sveta, šele kasneje pa se je pokazal interes za njegovo raziskavo v razvitih državah.

S sivo ekonomijo se posamezniki srečujemo pravzaprav vsakodnevno, a se tega v mnogih primerih niti ne zavedamo. Po navedbah Williamsa (2004) je vpletenost lahko zelo neposredna, ko npr. samozaposleni vodovodarji, gradbeniki, električarji, vzdrževalci ipd. ponudijo delo, v zameno za manjše plačilo pa so pripravljeni sprejeti kar »plačilo na roko«. Spet drugi so pripravljeni tako delo opraviti izven njihovega delovnega časa in si s tem pridobijo še dodaten denar za preživetje, ki pa ni bil zabeležen s strani nobenega državnega organa. Po poročanju Eurobarometra (2020) se Evropejci najpogosteje srečujemo s sivo ekonomijo, kadar pride do popravil in renovacij doma, frizerja in lepotnih tretmajev, različnih servisov (avtomobili, razne naprave) in čiščenja ter likanja oblačil.

Na drugi strani pa smo lahko v sivo ekonomijo vključeni tudi posredno, kadar gremo v trgovino in kupimo izdelke, za katere nam poreklo in okoliščine dela, kjer je izdelek nastal, niso povsem znane. Za izdelkom, ki ga vzamemo s police, lahko stoji celotna veriga zaslužjenih delavcev ali celo otrok, ki za svoje delo ne prejemajo plačila ali pa je slednje tako nizko, da se borijo za svoje preživetje. Prav tako niso vključeni v nikakršno obliko zdravstvenega zavarovanja, pogoji dela pa kršijo vso obstoječo zakonodajo (Williams,

2004). Če zares dobro pomislimo, se vsakdo izmed nas zares redko vpraša, kaj stoji za izdelki katere nakupujemo.

Na žalost je podatke o sivi ekonomiji zelo težko beležiti in pridobiti, predvsem zato ker se posamezniki, ki so vključeni v tovrstne aktivnosti ne želijo identificirati.

2.2 Problematika in opredelitve

2.2.1 Problematika imenovanja

Pri poskusu razumevanja zapletenosti sive ekonomije se velik izziv pojavi zaradi raznolike in včasih napačne terminologije, ki se uporablja za njen opis. Zamenljiva uporaba izrazov lahko vodi do zmede in nesporazumov. Koncepti se med seboj razlikujejo v subtilnih značilnostih, zloraba nomenklature pa lahko ovira natančno analizo in oblikovanje politik. Do sedaj napisana literatura dodobra nakazuje in opozarja na nekonsistentno uporabo tega izraza. Za to lahko krivimo sam pojav, saj narava sive ekonomije otežuje njeno opredelitev, če pa k temu dodamo še raznolikost jezikov, se zadeva še dodatno zaplete. Avtorji po vsem svetu uporabljajo različne izraze, kot so mračna ekonomija (angl. Shadow Economy), neformalna ekonomija, paralelna oz. vzporedna ekonomija, podzemna ter tudi skrita ali pa črna ekonomija (Jaklič in Zagoršek, 2002). Nabor izrazov je po zgledu Williamsa (2004) še večji. Kot prikazuje tabela 1, lahko za dejavnosti sive ekonomije razberemo širok spekter poimenovanj.

Tabela 1: Različne kombinacije samostalnikov in pridevnikov ki se uporabljajo za poimenovanje sive ekonomije

Pridevniki			
- črna	- vsakodnevna	- neuradna	- siva
- dvojna	- nevidna	- podzemna	- nerazkrita
- skrita	- druga	- neformalna	- neprijavljena
- prikrita	- neobdavčena	- senčna	- mejna
- prekarna	- gotovinska	- neorganizirana	- prikrita
- neopazovana	- mračna	- neprijavljena	
- neregulirana	- paralelna	- paralelna	
Samostalniki			
- aktivnost	- ekonomska aktivnost	- ekonomija	- zaposlitev
- sektor	- delo		

Vir: prirejeno po Williams (2004).

Najpogostejše uporabljeni pridevniki pri avtorjih Feige (1990), Mara (2011), Kaže in drugi (2011), Jaklič in Zagoršek (2002) ter Schneider in Asllani (2022) so mračna, paralelna, črna, siva, skrita in neformalna ekonomija, vsi pa naj bi pravzaprav opisovali isti pojav. Pri zmed

zaradi imenovanja je vseeno potrebno biti previden in pozoren, ko gre za medsebojno primerjavo izrazov. Obstaja namreč mnogo argumentov, zakaj se določeni pridevniki in samostalniki ne morejo primerjati in uporabljati.

Pri uporabi samostalnika »ekonomija« se v osnovnem pomenu srečujejo dejavniki, kot so povpraševanje in ponudba ter cena in količina, ki pa so od drugih ekonomij nekoliko oddaljeni. Lahko bi rekli, da obstajajo neke nevidne meje. Kljub temu se pri obravnavi sivega, podzemnega, senčnega gospodarstva ali katere koli druge ekonomije, opisane v tabeli 1, soočimo z njihovo zapleteno medsebojno povezanostjo, zaradi česar jih ni primerno kategorizirati kot ekonomije v tradicionalnem smislu. V slovenščini bi najprimernejši izraz bil »gospodarstvo« (Nastav, 2009b). Kljub temu, izraz siva ekonomija ni napačen in ga bom v nadaljevanju magistrske naloge vseeno uporabljal.

Bangasser (2000) poudarja še eno pomembno problematiko uporabe različnih poimenovanj. Besedna zveza neformalni sektor oz. neformalna ekonomija, ki ju nekateri enačijo z besedno zvezo »siva ekonomija«, v osnovi pomeni skupek enot, vključenih v proizvodnjo dobrin in storitev. Delovna razmerja, ki obstajajo znotraj neformalnega sektorja, večinoma temeljijo na občasnih zaposlitvah, sorodstvu, osebnih ali pa družbenih odnosih, ne pa na podlagi pogodbenih razmerij. Dejavnosti, ki se opravljajo znotraj neformalnega sektorja, se primarno ne izvajajo s slabim namenom, torej z namenom prikrivanja dohodka, izogibanja plačilu davkov, prispevkov za socialno varnost ali kršenja delovno pravnih oz. drugih zakonskih predpisov, temveč z namenom ustvarjanja delovnih mest in zagotavljanja dohodka.

Ključnega pomena je, da se poglobimo tudi v specifične koncepte sive ekonomije in jih opredelimo, saj le tako pridemo do poglobljenega razumevanja in lažje prepoznamo primerne pridevnike ter opazimo različne definicije glede na avtorje.

2.2.2 Razlika med sivo in črno ekonomijo

Siva ekonomija je definirana kot proizvodnja blaga in storitev, ki je namenoma skrita pred državnimi organi, da bi se izognili plačilu davkov, prispevkov, zaobšli pravne okvirje in se izognili skladnosti z upravnimi postopki. Obenem velja, da lahko pomeni izboljšanje položaja za obe oz. vse vpletene osebe (United Nations, 2003; Nastav, 2009b). Črna ekonomija pa je popolnoma nelegalna in zajema nelegalno oz. prepovedano proizvodnjo in distribucijo blaga in storitev kot so droge, orožje, prostitucija, mafija ipd. Pomeni poslabšanje položaja enega posameznika ob hkratnem izboljšanju pozicije drugega. Meja med »črnim« in »sivim« pa je včasih le težko določena (Arun Kumar, 2002; Nastav, 2009b).

2.2.3 Neprijavljeno delo

S sivo ekonomijo se po Nastavu (2009b) tesno povezuje še dve področji, ki sta javnosti dobro poznani, a pogosto napačno razumljeni in direktno enačeni s sivo ekonomijo. Avtor najprej navaja neprijavljeno delo, ki je pri nas bolj poznano kot »delo na črno« in

zaposlovanje na črno. Definirano je kot legalno delo, ki se izvaja z namenom ustvariti določen produkt ali storitev, izvajalci pa ga ne prijavijo oblastem oz. ga skrijejo pred poročanjem. Zaposlovanje na črno pa pomeni, da nekoga zaposlimo, a brez ustrezne podlage (pogodbe o zaposlitvi, prijave na ustreznih zavodih ipd.). Oba pojava sta na prvi pogled s sivo ekonomijo tesno povezana, vendar je med njima potrebno razlikovati. Kadar govorimo o proizvodnji, kjer so produkti narejeni legalno, del teh produktov pa podjetje ali posameznik proda brez računa, kot sivo ekonomijo razumemo le prodajo brez računa, ne gre pa za kršeno zakonodajo o delu na črno. O slednjem bi govorili, kadar bi posameznik opravljal dejavnost brez ustreznih dovoljenj. Če bi se ta dejavnost izkazala za nelegalno, bi s sklicevanjem na teorijo iz prejšnjega odstavka lahko zaključili, da je del sive ekonomije le delo na črno, produkti pa spadajo že pod črno ekonomijo.

2.2.4 Utaja davkov

Davčna utaja je prav tako kot delo na črno velikokrat napačno enačena s pojmom sive ekonomije. Dejavnosti sive ekonomije skoraj vedno pomenijo izvajanje proizvodnje ali storitev, ki so narejene s pomočjo resursov, kot so delo, aktivnosti proizvodnje in kapitala. Ta teorija se prav tako povezuje z že zgoraj omenjenimi. Utaja davkov pa v polnem pomenu besede izhaja iz finančnih transakcij podjetij, ki si želijo prikriti visoke dobičke in te transakcije skrijejo. Kot rezultat plačajo manjše davke, kot je npr. davek na dobiček (Lippert in Walker, 1997). Razumemo lahko, da je le del sive ekonomije tudi davčna utaja, a vendar le zato, ker izhaja iz tendence po izogibanju plačila davčnega bremena. Konkreten primer davčne utaje kot del sive ekonomije je neplačevanje prispevkov za socialno varnost za zaposlene (Nastav, 2009b). Schneider in Enste (2002) v analizi sive ekonomije v 76 državah sveta iz analize izključujeta popolno utajo davkov ravno zaradi razlik v pomenu.

Ugleden in zelo znan avtor na področju raziskovanja sive ekonomije, Edgar L. Feige, je sivo ekonomijo imenoval podzemna ekonomija. Poudarja, da ne obstaja le ena podzemna ekonomija temveč jih je več, prisotne pa so vsepovsod ne glede na tržno ali centralizirano usmerjenost države ter ne glede na njihovo razvojno stopnjo. Udeleženci podzemnih oz. sivih dejavnosti zaobidejo, se izognejo ali so izključeni iz institucionalnega sistema pravil, pravic, predpisov in izvršilnih kazni. Ker tvegajo kazni, razvijejo nagnjenost k skrivnostnosti in prikrivanju (Feige, 1990). Posledično te dejavnosti tudi zaobidejo sistem različnih ekonomskih meritev, kar pa pripelje do izkrivljenih indikatorjev, kot je npr. bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP) (Smith, 1994).

2.2.5 Delitev sive ekonomije

Bistven kriterij za razlikovanje med formalno aktivnostjo na eni strani in sivo na drugi je, ali se dejavnosti držijo uveljavljenih institucionalnih pravil. Različne vrste t. i. podzemnih dejavnosti se razlikujejo glede na pravila, ki jih kršijo. Na podlagi tega je avtor pojav razdelil v štiri sklope (Feige, 1990).

- Nezakonita oz. ilegalna ekonomija se nanaša na prihodke, ki so bili ustvarjeni s pomočjo tistih ekonomskih aktivnosti, ki se izvajajo v nasprotju s pravnimi predpisi, ki opredeljujejo obseg zakonitih oblik trgovanja. Posamezniki v sklopu teh dejavnosti opravljajo nezakonite storitve (prostitucija, izdelava drog ipd.) ali pa prodajajo prepovedano blago (droge, orožje ipd.). Država te ljudi preganja, sama dejavnost pa spodbuja stabilnost in odgovornost pravnih in gospodarskih institucij.
- Neprijavljeno ekonomijo sestavljajo gospodarske dejavnosti, ki zaobidejo davčne zakone. Gre torej za dohodek, ki bi moral biti prijavljen davčnim organom, vendar ni. Temu se drugače reče tudi »tax gap« ali po slovensko »davčna vrzel«, ki je dejanska razlika med količino pobranih davkov in količino davkov, ki bi morali biti pobrani. Večja kot je ta vrzel, slabši je vpliv na družbeno blaginjo ter fiskalna pravila. Na mikroekonomski stopnji povpraševalci in ponudniki operirajo z nižjimi cenami, kot bi sicer v formalnih okvirjih gospodarstva.
- Neformalna ekonomija obsega tiste gospodarske dejavnosti, ki se izogibajo stroškom in so izključene iz ugodnosti in pravic, vključenih v zakone in upravne predpise, ki zajemajo lastninska razmerja, komercialna licenciranja, delovne pogodbe, finančne kredite in sisteme socialne varnosti.
- Nepopisana ali neregistrirana ekonomija je sestavljena iz gospodarskih dejavnosti, ki zaobidejo sisteme poročanja nacionalnih institucij. Zavrženje njih te dejavnosti niso vključene v poročanje v državnih računih, kar povzroča pomanjkljivo statistično poročanje. Tukaj govorimo predvsem o neprijavljenih dohodkih, ki so sicer največji znotraj gospodinjstev. Nenovski (2012) in Feige (1990) še navajata, da dolgotrajno in izkrivljeno poročanje zaradi neregistrirane ekonomije neposredno vpliva na zanesljivost ekonomskih indikatorjev, kot so stopnja brezposelnosti, stopnje varčevanja in produktivnost, kar lahko sproži napačno usmerjanje fiskalne politike in dodatno poslabša splošno blaginjo.

2.3 Udeleženci in dejavnosti sive ekonomije

Udeleženci v sivi ekonomiji so predvsem zelo raznolika delovna sila, ki je na eni strani sestavljena iz ljudi s statusom brezposelne osebe, na drugi strani pa iz ljudi, kot so mladi, upokojenci ter gospodinje (Mara, 2011). Kukar in drugi (1995) so te okvirje še malo razširili. Med mlade uvrščajo predvsem tiste, ki se izobražujejo in imajo željo po zaslužku, upokojence in gospodinje uvrščajo med drugo delovno sposobno, a neaktivno prebivalstvo, dodajo pa še zaposlene in samozaposlene. Ugotavljajo, da se s sivo ekonomijo ne ukvarjajo samo brezposelni, temveč tudi zaposleni. Velikokrat ljudje po službah svoj prosti čas izkoristijo za opravljanje različnih dejavnosti v zameno za plačilo ali kaj podobnega.

Wallace in drugi (2004) pa so udeležence sive ekonomije razvrstili v tri kategorije glede na njihovo situacijo v družbi. Revnejši in manj izobraženi sloj, ki se ukvarja z dejavnostmi v sivi ekonomiji, da preživi, so poimenovali »odvisni«. Naslednja skupina so »dinamični«, ki s pomočjo sive ekonomije ustvarjajo bogastvo, tretja skupina pa so »izboljševalci«, ki s tovrstnimi dejavnostmi le povečujejo lastne prihodke.

Aktivnosti, ki se opravljajo v sivi ekonomiji, so po Glas (1991):

- uporaba blaga iz delovnega mesta za zasebne koristi,
- izdajanje fiktivnih računov za izdatke znotraj podjetja,
- delo brez ustreznih dovoljenj,
- delo in plačilo za opravljeno delo, kadar je zaposlen bolniško odsoten in prejema bolniško nadomestilo,
- opravljanje dela in pridobivanje plačila, kadar je oseba registrirano brezposelna in prejema nadomestilo za brezposelnost,
- neregistrirano ter neobdavčeno delo, t. i. delo na črno,
- dela in popravila v lastni izvedbi,
- posojanje denarja po visokih obrestnih merah,
- pridelava in prodaja lastnih pridelkov,
- napitnine prejete na delu,
- preprodaja zemljišč in stvari, brez da se to prijavi davčni upravi,
- prijava manjšega obsega prihodkov, kot je dejansko stanje ipd.

Glas (1991) med zgoraj naštetе dejavnosti dodaja še tatvine, nelegalne igre na srečo, tihotapstvo, nelegalno trgovino z drogami in cigaretami kot tudi nelegalno prostitucijo. V skladu z zgoraj omenjenimi definicijami in primerjavami bi te dejavnosti že lahko opredelili kot del črne ekonomije, ki pa ni osrednji predmet preučevanja v tej magistrskem delu.

Za opravljanje dela v sivi ekonomiji sta potrebna predvsem znanje in sposobnost za njegovo opravljanje, še posebej kadar govorimo o dejavnostih, ki se v sivi ekonomiji pojavljajo najbolj množično. Izkaže se, da je ključnega pomena za opravljanje dejavnosti v sivi ekonomiji čas. Delovni razred, ki ga zastopajo npr. delavci v proizvodnji, ima namreč točno določen delovnik, poleg tega pa tudi posebna znanja, s čimer jim je bistveno lažje najti dodatno delo na črno kot pa npr. administrativnim delavcem, ki velikokrat nimajo nekih posebnih tehničnih spretnosti katere bi lahko tržili v sivi ekonomiji (Glas, 1991).

2.4 Vzroki za nastanek sive ekonomije

Pri preučevanju vzrokov za sivo ekonomijo, ki je globalen in zelo dinamičen trend, moramo biti pozorni tudi na časovno dimenzijo (Nastav, 2009b). Politike države do sive ekonomije so se skozi čas spreminjale, kar je dopustilo različne vzroke za njen nastanek.

Avtorji so, ko gre za navajanje vzrokov za razvoj sive ekonomije in njihovih vplivov, večinoma skladni, vsak pa doda kakšno pomembno komponento. Mara (2011) navaja 5 razlogov, in sicer: prekomerna obdavčitev, vladne omejitve oz. prepovedi za določene tipe aktivnosti, šibek pravni sistem, strah pred izgubo socialnih transferjev, ki jih zagotovi država, ter večja fleksibilnost pri izrabi delovne sile. Tanzi (2002) kot pomembne razloge dodaja še kazni, kvaliteto finančne oz. davčne uprave ter njeno efektivnost, stroške

ohranjanja skladnosti z zakonodajo ter korupcijo. Spodaj je nekaj najpomembnejših vzrokov.

Davčne stopnje so ene izmed glavnih vzrokov za širitev sive ekonomije. Povečevanje davčnih stopenj preusmeri ljudi v delo izven formalnih okvirjev, saj to postane bolj stroškovno učinkovito (Arsić in drugi, 2015). V preteklosti je sive ekonomije zaradi nižjih davkov ali obdavčenja zgolj osnovnih in najpogostejših storitev bilo bistveno manj. Skozi čas so države davke povečevale, širile obdavčitve čez vse več panog, s čimer se je davkoplačevalec bolj splačalo, da so svoje dobičke pričeli prekrivati oz. svoje dejavnosti niso prijavili (Tanzi, 2002). Podobno se je pričelo dogajati tudi na področju plačevanja prispevkov za zaposlene. Raziskave so dokazale sledeče: večja kot je razlika med celotnimi stroški dela pri formalni zaposlitvi in zaslužkom po odvzetih davkih, večja je nagnjenost k temu, da se zaposlovanje umakne v senco sive ekonomije (Schneider in Enste, 2000a). Bolj, kot so bili pri tem uspešni, bolj se jim je splačalo. Najpogostejši davki so davek na dohodek, davek na dodano vrednost, prispevki na plače, trošarine ter davek od dohodka pravnih oseb. Večinoma imata od prikrivanja obe strani neko zadovoljstvo. Kupec dobi storitev ali izdelek po nižji ceni, ponudnik pa višji zaslužek (Tanzi, 2002).

Pomemben člen v tej kategoriji je tudi davčna uprava (Arsić in drugi, 2015). Tanzi (2002) navaja, da je davčna uprava nekakšen nasprotnik in nadzornik tistim, ki se poslužijo dejavnosti sive ekonomije in to imenuje kar »hladna vojna« med posamezniki in državo. Učinkovitost davčne uprave je ključna, saj je njihova naloga, da ob obdavčitvi prepoznajo, na katerih področjih bo siva ekonomija doživela razcvet in poskusijo omejiti prevelik prehod na »drugo« stran. Potrebno se je zavedati, da popolna preprečitev ni mogoča, a da se lahko z učinkovito, dobro organizirano in tudi dobro financirano davčno upravo velik del tega prepreči. Učinkovitost se kaže tudi na strani poročanja. Bolj, kot davčna uprava »zateguje pasove« pri poročanju prihodkov, večja je njena neučinkovitost, hkrati pa so tisti, ki morajo poročati, nezadovoljni. Poročanje o manjših prihodkih pogosto povzroči več administrativnih stroškov, kot je dejanska vsota odmerjenega davka, pri čemer ne pridobi prav nihče od vpletenih (Tanzi, 2002).

Povečana intenzivnost zakonodaje je še eden izmed faktorjev, ki močno omejujejo posameznike pri izvajanju njihove dejavnosti, saj jim predpisujejo skladnost z določenimi, včasih zelo dragimi pogoji (Tanzi, 2002). Tukaj se srečamo z različnimi vrstami regulacij, od tistih ki se dotikajo delovnih pogojev, kot je varnost pri delu, do tistih ki se dotikajo delovne zakonodaje npr. minimalne plače, prispevki, dopusti, delovne ure ipd. (Arsić in drugi, 2015; Tanzi, 2002). Omejitve se pojavljajo tudi na strani uvoznih kvot in npr. pri zaposlovanju tujih delavcev (Schneider in drugi, 2010). Vsaka izmed teh regulacij prinaša delodajalcem neke dodatne stroške, ki so lahko ponekod tudi izjemno visoki (angl. »cost of compliance«). Zgodi se tudi, da nekatere panoge kakšnega od teh pogojev ne morejo uveljaviti in so konstantno v prekršku. To potisne podjetja in posameznike proti sferi sive ekonomije, s čimer se izognejo birokraciji, poročanju in dodatnim stroškom. Ne glede na področje, ki je močno omejeno s strani zakonodaje, pa velja, da premočna in preveč

rigorozna zakonodaja kar kliče po razcvetu sive ekonomije (Tanzi, 2002). Schneider in Enste (2000) dodatno ugotavljata, da bi vlade morale dajati večji poudarek zmanjšanju gostote predpisov in izboljševanju že obstoječih, namesto dodajanja novih predpisov.

Države po svetu se med seboj razlikujejo po številu in vrstah dejavnosti, ki veljajo za prepovedane. Prepovedi veljajo za posebno obliko regulacije, ki igrajo pomembno vlogo pri razvoju sive ekonomije. Za te dejavnosti velikokrat velja izjemno visoko povpraševanje, kar pa se na drugi strani izkaže kot potencial za velike zaslužke. Največkrat so to dejavnosti pri katerih gre za vključevanje v kriminalne in ilegalne aktivnosti. Nizozemska je eden izmed primerov, kjer je dovoljena prodaja nekaterih drog, ki so drugje po svetu prepovedane. S tem so bistveno zmanjšali obseg sive ekonomije na tem področju, hkrati pa je ta dejavnost všteta v nacionalne račune (Tanzi, 2002). Na tem mestu je še vedno potrebno biti pozoren na razlikovanje med sivo in črno ekonomijo zato bi lahko rekli, da prepovedi dejavnosti velikokrat vodijo bolj v črno kot v sivo ekonomijo.

Kazni kot še eden izmed vzrokov za sivo ekonomijo tudi nosijo svoj delež bremena za njen nastanek. Glede na verjetnost ugotovitve prekrška je znano, da višje, kot so kazni, manjša je možnost za razvoj sive ekonomije. A vendar kazni dajejo vplivni ljudje, ki so velikokrat tudi nagnjeni k sprejemanju podkupnin ali pa so le te izdane z velikim zamikom. Zaključimo lahko, da so kazni le eno izmed sredstev za preprečevanje odmika iz formalne ekonomije, niso pa tako učinkovite, kot to predvideva njihov primarni namen (Tanzi, 2002).

Nemška raziskava iz leta 1999 potrjuje, da sistem socialnega varstva lahko spodbudi delovanje izven formalnih okvirjev takrat, kadar je preveč »radodaren«. Če so posamezniki deležni socialnih transferjev za čas, ko nimajo službe v formalnem sektorju ekonomije ali pa službo iščejo, se velikokrat obrnejo na zaposlitve v okviru sive ekonomije. Na eni strani pridobivajo podporo države za njihovo delovno neaktivnost, na drugi strani pa opravljajo delo na črno, ki jim prinese mesečno plačo. Tako so na koncu meseca bistveno na boljšem položaju, kot če bi si našli zaposlitev le v formalnem gospodarstvu (Schneider in Enste, 2000b). Enako lahko povzroči, če je sistem socialnega varstva preveč rigorozen. Arsić in drugi (2015) za primer navajajo Srbijo, kjer mora posameznik po izgubi službe vsakič znova čez postopek za pridobitev socialne pomoči. Ker so postopki dolgi, se posamezniki zopet raje odločijo za delo na črno, ki ga kombinirajo s transferji od države. Gre za najbolj optimalno opcijo preživetja.

Z zgoraj omenjeno problematiko in problematiko izogibanja plačilu potrebnih davkov je povezan tudi pojem davčne morale, ki ga nekateri avtorji uvajajo kot sociološki in psihološki aspekt (Schneider in Enste, 2000b). Mara (2011) ugotavlja, da ravno davčna morala pomembno vpliva na obseg sive ekonomije. Če davčno obveznost smatramo kot determinanto obsega sive ekonomije, vidimo, da se z zviševanjem davčnih obveznosti zvišuje. Rezultati raziskave opravljene na univerzi Johannes Keplerja v Linzu, so pokazali, da se pri v skandinavskih državah in Nemčiji ugotavlja ravno nasprotno. Tam se pojavi vprašanje, zakaj so ljudje kljub npr. nizkim kaznim in majhnim možnosti davčne revizije

pripravljeni plačevati davke. To odklonsko obnašanje bi lahko pojasnjevali z vplivom davčne morale, na katero pa vpliva predvsem mnenje javnosti. Če se davkoplačevalci ne počutijo pravično obravnavani glede odločitev politike ali zaznavajo nepravilno obravnavo davčnih organov, se davčna morala zmanjšuje (Schneider, 2014). Davčna morala se neposredno povezuje tudi z odnosom ljudi do sive ekonomije, čemur se bo podrobneje posvetilo poglavje 1.7.

2.5 Posledice sive ekonomije

Pomembno je opredeliti tudi posledice sive ekonomije, ki jo, kot se zdi na prvi pogled, označuje predvsem negativna konotacija. Znano je, da je siva ekonomija nekaj takega, kar ne bi smelo obstajati, zato je tudi precej nezaželena. Pa vendar ima ta pojav dobre in slabe plati (Nastav, 2009b). V času Sovjetske zveze je siva ekonomija igrala celo komplementarno vlogo formalni ekonomiji, saj je reflektirala pomanjkljivosti tedanjega sistema gospodarstva in s tem družbi omogočala boljše pogoje za delovanje. Močno razširjen koncept sive ekonomije v tedanjem gospodarstvu je vendarle ostal močno zakoreninjen tudi po razpadu Sovjetske zveze kar je in bo igralo pomembno vlogo pri prehodu v bolj tržno usmerjena gospodarstva (Welter in drugi, 2015).

Ravno zaradi obstoja pozitivnih in negativnih posledic ravno odločanje med stroški in koristmi države vodi v oblikovanje politik proti sivi ekonomiji. Dokler pozitivne posledice prevladajo je normalno, da država ne kroji pretirano restriktivne politike na tem področju, a le dokler slabe plati ne pretehtajo (Nastav, 2009b).

2.5.1 Negativne posledice sive ekonomije

Johnson in drugi (2000), Bajada in Schneider (2005), Kaže in drugi (2011), Tanzi (2002) ter Dylkiewicz in Piocha (2010) omenjajo davčne izgube kot eno pomembnejših negativnih posledic sive ekonomije. Kadar se razsežnost sive ekonomije povečuje, se povečuje tudi izpad dohodkov države zaradi manjše količine pobranih davkov. To posledično daje večji pritisk na porabo denarja za zadovoljevanje potreb družbe. Vlade lahko za krpanje te davčne luknje začnejo poviševati davke, zmanjševati sredstva za družbeno koristne namene ali pa povečajo zadolževanje na tujih finančnih trgih, kar pa beg iz formalnih okvirjev gospodarstva še izdatno poveča ali pa izboljša položaj že obstoječih akterjev v sivi ekonomiji. Njen razcvet prav tako kot visoki davki negativno vpliva tudi na tuje direktne investicije. Politika ta problem večkrat rešuje z različnimi davčnimi shemami, ki investitorjem ponujajo ugodnejše davčne pakete, kar lahko vodi v nove skrajnosti.

Siva ekonomija predstavlja močan vpliv tudi na napačno poročanje ekonomskih indikatorjev, kar pa vladne službe velikokrat jemljejo kot osnovo za odločanje o potrebnih ukrepih. Govorimo o merilih, kot so BDP, stopnja inflacije, stopnja brezposelnosti, produktivnost, količina prihrankov ipd. Večje, kot je delovanje v senci, bolj ekonomski

indikatorji podcenjujejo realno stanje. Za primer lahko vzamemo indikator stopnje brezposelnosti, ki konstantno prikazuje nerealno stanje. Tako lahko politika prične izvajati bistveno bolj ekspanzivno politiko kot bi sicer, kar prične vplivati na inflacijo. Za določene države je izkrivljena statistika škodljiva tudi z vidika sodelovanja v različnih organizacijah (G7, G20 ipd.), kjer članstvo pogojujejo izbrani ekonomski indikatorji (Bajada in Schneider, 2005; Tanzi, 2002; Kaže in drugi, 2011).

Siva ekonomija po svoji naravi sproža tudi stanje nepravične cenovne konkurence, kar pa predstavlja veliko težavo za podjetja in državo. Tisti, ki delujejo izven okvirjev formalnega gospodarstva, se že v osnovi srečujejo z nižjimi cenami, saj se izogibajo plačilu določenih prispevkov in dajatev, kar jih dela bolj stroškovno učinkovite kot ostale. Takšno stanje slabo vpliva na majhna podjetja, saj jih potiska s trga, kar še dodatno zmanjšuje konkurenco (Bajada in Schneider, 2005). Istočasno se pojavljajo še nepravični pogoji delovanja na trgu, ki prav tako vplivajo na konkurenčnost podjetij. Tukaj govorimo predvsem o možnosti izogibanja različnim regulatornim standardom in pogojem, pod katerimi morajo podjetja delovati, če ne želijo dodatnih stroškov (Tanzi, 2002).

Johnson in drugi (2000) izpostavljajo še nekaj negativnih vplivov, ki se dotikajo striktno gospodarskih subjektov. Navajajo, da podjetja, ki delujejo na strani sive ekonomije, ne morejo koristiti javnih ustanov, kot so sodišča za npr. reševanje sporov, različnih javnih spodbud za razvoj, kot tudi ne morejo sodelovati na javnih razpisih za projekte. Prav tako so deležni veliko večjih motenj pri poslovanju zaradi nenehnega izogibanja in bega pred zakoni, kar lahko znižuje produktivnost. Kot zadnje pa omenjajo mnoge resurse, ki jih ta podjetja ne morejo izkoristiti v polni meri, saj tudi siva ekonomija predpostavlja določene omejitve. Če bi nek resurs dali na formalni trg, bi mogoče doživel boljši razcvet kot sicer.

Nazadnje gre omeniti še davčno moralo in blaginjo. Če oblasti ne uspejo zajezi sive ekonomije, lahko to vodi v znižanje davčne morale, kar pa preusmeri ljudi izven formalnega gospodarstva. Ker so tam deležni višjih prihodkov, je pot nazaj k zavezanosti k formalnemu gospodarstvu zelo težka. S pobranimi davki država zagotavlja tudi financiranje mnogih javnih ustanov, ki so nujno potrebne za družbeno blaginjo. To so predvsem izobraževalne ustanove, vojska, policija, zdravstvo ipd., od katerih se pričakuje visoka raven učinkovitosti. Če denarja za razvoj teh institucij ni, se tudi tistim, ki pravično plačujejo svoje obveznosti, to zdi zaman (Bajada in Schneider, 2005).

2.5.2 Pozitivne posledice sive ekonomije

Mara (2011) kot pozitivno posledico omenja močno stabilnost sive ekonomije, ki lahko lažje prenese politične in ekonomske šoke. Omenja tudi mnenje nekaterih znanstvenikov, ki trdijo, da legalne aktivnosti znotraj sive ekonomije zagotavljajo resurse za področja, ki s formalnim gospodarstvom niso krita dovolj dobro ter da siva ekonomija deluje kot »zdravilo« v času recesije. Milton Friedman je celo trdil, da je siva ekonomija nekakšen varnostni ventil za formalno ekonomijo v krizi.

Za brezposelne ljudi siva ekonomija predstavlja t. i. »socialno blazino«, saj absorbira določen del teh ljudi ter jim omogoči delo in prihodke. S tem spodbudi socialno stabilnost in delno razbremeniti državo morebitnih pomoči. Po zaslugi teh prihodkov pa se poveča poraba denarja za nakupe v formalnem sektorju, kar posredno preko davka na dodano vrednost povečuje tudi davčne prihodke države (Kaže in drugi, 2011). Raziskave celo nakazujejo, da sta dve tretjini zasluženega denarja v sivi ekonomiji porabljeni zelo hitro in v formalnem gospodarstvu (Mara, 2011).

Bajada in Schneider (2005) ter Dylkiewicz in Piocha (2010) še omenjata možnost, da siva ekonomija spodbuja strukturne spremembe, ki so nujno potrebne za razvoj gospodarstva.

Zaključimo lahko, da so, kljub pozitivnim platem sive ekonomije, koristi še vedno prenizke in kratkoročne, na drugi strani pa so stroški neizpolnjevanja pravil lahko bistveno večji in imajo dolgoročne posledice (Bajada in Schneider, 2005). Stroški pa niso merjeni le v denarni obliki, saj preko negativnega vpliva na davčno moralo spremenijo obnašanje in vrednote družbe (Dylkiewicz in Piocha, 2010).

2.6 Siva ekonomija v Sloveniji

Dejstvo je, da je imunost na pojav sive ekonomije nemogoča, pri čemer tudi Slovenija ni izjema. Veliko je že bilo raziskanega na tem področju, predvsem v času po razpadu Jugoslavije, ko je Slovenija prehajala iz centralno-planskega gospodarstva v tržno gospodarstvo in postala razvijajoča se država na območju osrednje in južne Evrope (Nastav in Bojnec, 2007). Kasneje se je raziskovanje tega pojava rahlo upočasnilo. Razlog bi lahko bil, da bolj, kot je država razvita, manjši je obseg sive ekonomije. Zaradi razpada velikih podjetij v državni lasti, se je na trgu odpiral potencial za razvoj majhnih zasebnih podjetnikov, ki bi lažje zadovoljevali potrebe kupcev (Nastav, 2009a).

Ob osamosvojitvi so v Sloveniji odpadle pravne ovire za privatno podjetništvo, kot so jih poznali v Jugoslaviji a težava so bili materialni pogoji, ki niso zadoščali za razvoj podjetništva. Predvsem je omejitev predstavljal kapital za nove investicije, ki je bil zelo skromen, na drugi strani pa so veljale precej visoke davčne stopnje na prispevke iz plač in ostale davke. Posamezniki so se ravno zaradi visokih davkov in nizkega kapitala še raje zatekli k prikrivanju njihovih dohodkov iz dela in dejavnosti. S tem so si omogočili kopičenje dodatnega kapitala, ki jim je predstavljal vir za razvoj novih dejavnosti. Ko se novo gospodarstvo tvori in sestavlja, tako kot se je Slovenija po letu 1991, se v pravnem in institucionalnem sistemu še najdejo luknje in nekonsistentnosti, ki pa sivo ekonomijo omogočajo. S tem posamezniki hitro obogatijo predvsem na podlagi iznajdljivosti in ne toliko na podlagi kršenja zakonov (Kukar in drugi, 1995). Takrat je veljala tudi približno 14,4 % brezposelnost, pri čemer je siva ekonomija predstavljala neko blazino v tranziciji ter prebivalcem omogočala porabo denarja v formalnem sektorju (Jaklič in Zagoršek, 2002). Poleg kapitala in lukenj v institucionalnem sistemu je stanje poslabševala še birokracija. Birokratske ovire so vzpodbujale, da podjetja vstopijo v sivo ekonomijo vsaj za nekaj časa,

dokler si ne pridobijo potrebnih dovoljenj in soglasij nato pa se vrnejo v uradno ekonomijo (Nastav, 2009a).

Za merjenje sive ekonomije obstaja več metod, ki podajajo precej različne rezultate, zato se velikokrat pojavi debata o najboljši metodi. Na to vprašanje je zelo težko odgovoriti, a velja, da številke, četudi se razlikujejo, skozi čas nakazujejo na enak ali vsaj podoben trend (Nastav, 2009a). Glas (1991) je ravno v obdobju tranzicije gospodarstva preučeval sivo ekonomijo v Sloveniji s pomočjo neposredne metode anketiranja kadrovskih služb podjetij. Rezultati so pokazali, da je približno 43 % zaposlenih takrat sodelovalo v sivi ekonomiji s tem pa so si ustvarili približno 38 % dodatnega dohodka. Največji obseg delovanja so obsegale dejavnosti v gradbeništvu, razna popravila avtomobilov ter domov, trgovina z raznimi stvarmi ipd.

Kasneje so se različnih metod poslužili tudi mnogi drugi avtorji, za potrebe te magistrske naloge pa se bom navezal le na delo Schneiderja in Medine (2018), ki sta naredila raziskavo z več metodami ter jih tudi primerjala. Namen je namreč le prikazati obseg sive ekonomije v Sloveniji, ne pa raziskati različne metode in pristope za merjenje sive ekonomije.

Tabela 2: Velikost in trend sive ekonomije v Sloveniji v obdobju od leta 1991 do leta 2015 (kot % BDP)

Slovenija 1991 – 2015				
1991	1992	1993	1994	1995
27,41	28,59	29,47	28,16	28,17
1996	1997	1998	1999	2000
27,02	26,54	25,01	25,88	25,20
2001	2002	2003	2004	2005
25,00	24,50	24,40	23,25	22,70
2006	2007	2008	2009	2010
20,94	17,96	17,58	22,24	22,54
2011	2012	2013	2014	2015
22,18	22,89	23,02	21,49	20,21

Vir: prirejeno po Medina in Schneider (2018).

Tabela 2 prikazuje rezultate velikosti sive ekonomije merjene s pomočjo MIMIC metode. Metoda MIMIC (angl. Multiple Indicators, Multiple Causes) je prav tako neposredna tehnika merjenja, ki v model vključuje tako vzroke kot tudi kazalnike (Medina in Schneider, 2018). Schneider in drugi (2010) opisujejo MIMIC metodo kot hkratno specifikacijo faktorskega in strukturnega modela. Ta model preizkuša konsistentnost »strukturne« teorije preko podatkov ter zasleduje dva cilja. Prvi cilj je ocenjevanje parametrov, kot so koeficienti,

variance ipd., drugi pa prileganja modela. V kontekstu raziskovanja in merjenja sive ekonomije ta dva cilja pomenita merjenje odnosov opazovanih vzrokov in indikatorjev do sive ekonomije ter testiranje, ali teorija in izpeljane domneve ustrezajo uporabljenim podatkom. MIMIC metoda nam na koncu poda koeficiente, ki nam omogočajo opis nekega trenda oz. vzorca sive ekonomije skozi čas. Te koeficiente je na koncu s pomočjo primerjalne analize potrebno pretvoriti v realne številke, ki izkazujejo velikost sive ekonomije v odstotkih BDP.

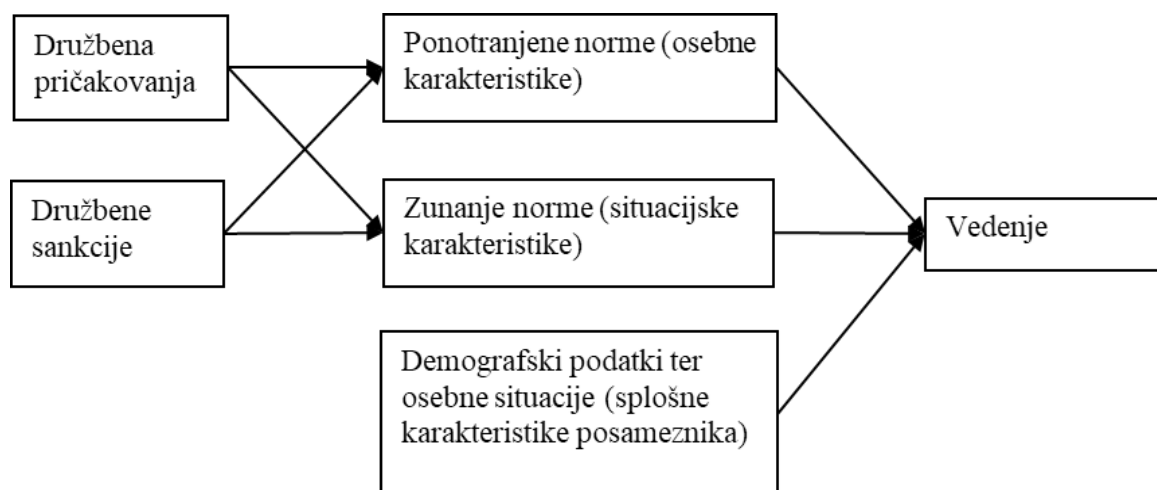
Kakorkoli prihaja do različnih rezultatov zaradi različnih metod, lahko vendarle potrdimo, da vsi nakazujejo enak rezultat, ki je skladen z ostalimi opravljenimi študijami (Medina in Schneider, 2018). Slovenija je leta 1992 dosegla neke vrste vrhunec, kjer je siva ekonomija predstavljala skoraj tretjino slovenskega BDP. Delež se je nato zmanjševal, najizraziteje v letu 2007 in vse do leta 2009, ko je po globalni recesiji zopet nekako narasel. Povprečje v obdobju od leta 1991 do 2015 je znašalo 24,09 % BDP, kar pa je precej visok delež, če se postavimo ob bok državam, kot so Nizozemska s povprečjem 11,7 % BDP, Slovaška s 15,33 % BDP, Nemčija s povprečjem 11,97 % BDP ter Avstrija, ki s povprečjem 8,93 % BDP krepko vodi pred vsemi naštetimi (Medina in Schneider, 2018). Zagoršek in drugi (2009) ugotavljajo, da je siva ekonomija že zgodovinsko močno vpeta v slovenski narod in je del sprejetih pravil igre. Predvsem pa trdijo, da reševanje te problematike v Sloveniji ni možno le z davčnimi reformami, temveč je potreben bolj institucionalen pristop. Siva ekonomija v Sloveniji, če jo primerjamo z drugimi državami, predstavlja močno zavoro v razvoju in konkurenčnosti.

Njen problem je trojen. V prvi vrsti je usmerjena v proizvodnjo z nizko dodano vrednostjo, kjer je večina akterjev majhnih in zato ne ponuja napredne tehnologije ali produktov, vendar zadovoljuje potrebe po tradicionalnih produktih in storitvah brez dodane vrednosti. Zaradi kreditnih in časovnih omejitev na koncu ne morejo pokriti niti širšega trga, vendar so omejeni le na neko geografsko omejeno območje. Drugi problem je zaviralni vpliv na razvoj podjetništva. Soobstoj velikih, učinkovitih in stabilnih podjetij ter sive ekonomije predstavlja možnost, da so posamezniki zaposleni, hkrati pa si dodaten zaslužek krojijo z delanjem neprijavljenega dela po službi. Gre za bistveno manj stresno kombinacijo, kot pa če bi posameznik s svojim podjetjem poskusil konkurirati že obstoječim podjetjem na trgu. Tretji problem je zaviranje inovacij, kar pa je rezultat prvega in drugega problema (Zagoršek in drugi, 2009).

2.7 Ljudje in vrednote v povezavi s sivo ekonomijo

Schneider in Enste (2002) v raziskovanje sive ekonomije vpeljujeta tudi koncept »Homo Sociologicus« oz. koncept »sociološkega človeka«, ki ponuja drugačen pristop pri razumevanju človeškega vedenja.

Slika 1: Prikaz koncepta »Homo Sociologicus«



Vir: prirejeno po Schneider in Enste (2002).

Na sliki 1 je prikazan poenostavljen koncept »Homo Sociologicus« kjer zunanje norme vključujejo navade in vrednote, ki pa lahko veljajo tudi za omejitve pri vedenju. Kadar te norme prekršimo, izkažemo tveganje za nastanek stroškov, ki vplivajo na proces odločanja. Ponotranjene norme, kot sta (davčna) morala in religija pa so preference oz. osebne karakteristike. Takšna interpretacija združuje tako sociološke kot tudi ekonomske pristope. Podobno opisujeta tudi Kirchler in Kogler (2020), ki trdita da motivacija za izpolnitev oz. neizpolnitev zahtev zakona je močno zaznamovana s vplivi prepričanj, stališč in socialnih norm davkoplačevalcev.

Nemška raziskava iz leta 1998 je pokazala, da bi približno 50 % populacije bilo pripravljeno opravljati delo v sivi ekonomiji, medtem ko je raziskava iz leta 2007 ta delež zmanjšala na 20% (Schneider, 2008; Schneider in Enste, 2002). Razlogi za visoko stopnjo iz leta 1998 so bili različni, v večini primerov enaki kot tisti, že navedeni v prejšnjih poglavjih. Izkazalo se je, da je naklonjenost anketirancev sivi ekonomiji precejšnja. V raziskavi leta 1998 so jih na podlagi odgovorov razdelili v dve skupini, pri čemer je ena predstavljala »dobre« ljudi (tisti, ki niso povpraševali po delu na črno ali ga ponujali, niso zagrešili goljufije pri plačilu davkov in prispevkov ipd.). Na drugi strani so bili vsi, ki so že imeli stik s sivo ekonomijo. Za »dobre« se je izkazala le tretjina vseh, medtem ko so ostali izkazovali neko mero naklonjenosti sivi strani gospodarstva (Schneider in Enste, 2002).

Na vključevanje v sivo ekonomijo ima vpliv tudi demografija. Schneider in Enste (2002) navajata, da naj bi bili mladi bolj nagnjeni k delu na črno kot starejše generacije. To bi lahko pojasnili z večjo zavezanostjo starejših posameznikom normam in vrednotam. Veliko je bilo raziskanega tudi na temo spola v smislu, kateri spol je bolj nagnjen k sivi ekonomiji. Torgler in Valev (2010) sta uspela dokazati močne razlike med spoloma, kjer velja, da ženske ne pristanejo na korupcijska dejanja in davčne goljufije v tolikšni meri kot moški. Podobno sta tudi Chung in Trivedi (2003) dokazala, da so ženske bile sivi ekonomiji manj naklonjene šele takrat, ko so jim bili predstavljeni konkretni razlogi za nasprotovanje. Leta kasneje je

enako dokazala tudi Burböck (2019). Na drugi strani je Gërzhani (2007) s svojo raziskavo v Albaniji ovrgla teorije, da spol vpliva na razvoj sive ekonomije. Potrebno je poudariti, da vse študije omenjajo močne omejitve pri raziskovanju teh razlik, saj na obnašanje vpliva veliko število dejavnikov, ki pa jih je v vse modele težko zajeti.

Močno vlogo igrajo tudi razni psihološki faktorji. Dve psihološki teoriji omenjata občutek sramu in krivde. Kadar ljudje ponotranjijo neke norme, lahko njihova kršitev v družbi privede do tega, da posameznika doleti kazen, ki pa se lahko izkaže tudi v nematerialnih oblikah, kot je npr. osebna stiska, pokvarjen ugled, ipd. Na dolgi rok to lahko povzroči posameznikovo izključitev iz družbe (Grasmick in Bursik, 1990). Kadar je posameznik ujet pri goljufiji in so poleg materialnih sankcij prisotne tudi nematerialne, obstaja manjša možnost za goljufijo ali pa bo slednja imela bistveno manjše posledice za ostale npr. državo (Coricelli in drugi, 2010).

Odnos do obstoja sive ekonomije je vendarle tesno povezan z davčno moralo oz. tudi drugače »davčno mentaliteto«. Kot je že bilo navedeno, je eden izmed vzrokov za nastanek sive ekonomije ravno percepcija, kako pošteno se ljudem zdi, da so tretirani s strani davčnih organov in v kolikšni meri je davkoplačevalski denar primerno porabljen, od tega pa zavisi tudi odnos do plačevanja davkov (Kirchler in Braithwaite, 2007). Če se izkaže, da so posamezniki bili v primerjavi z drugimi obravnavani nepošteno ali pa nekateri plačajo bistveno več davkov kot drugi, lahko to vodi tudi do racionalizacije goljufij, ki postanejo normalen del vsakdana, kar kaže na zelo nizko davčno moralo (Andreoni in drugi, 1998). Alm in Torgler (2006) ter Buszko (2018) kot faktor, ki še vpliva na davčno moralo, omenjajo nacionalno kulturo. Ta pri poskusih povečanja davčne morale in posledično zmanjšanja sive ekonomije ne bi smela biti zanemarjena, saj močno vpliva na obnašanje posameznika in celotne družbe. Govorijo predvsem o dvigu stopnje zaupanja v vlado, s čimer bi dolgoročno direktno vplivali na stopnjo davčne morale.

V svoji celoviti študiji o družbenih vrednotah potrošnikov za sivo ekonomijo, so Kaže in drugi (2011) izvedli temeljito analizo za prepoznavanje različnih nagnjenj, ki usmerjajo posameznike k neformalnim ekonomskim dejavnostim. Da bi vrednote učinkovito kategorizirali, so jih organizirali v osem različnih domen glede na tematske podobnosti, kot prikazuje tabela 3. Ta strateška razvrstitev je omogočila raziskovanje osnovnih dejavnikov, ki prispevajo k razširjenosti sive ekonomije. Študija primerja vrednote tistih, ki davke plačujejo ter tistih, ki plačilo za svoje dejavnosti dobijo plačano »na roko«.

Razkrili so, da prejemniki plačila »na roko« veliko bolj zagovarjajo vrednote domen »Samosvoj« in »Ambiciozen«, kot tudi vrednote domene »Maksimalističen«. Hkrati pa te ljudi manj vodijo vrednote racionalistov, tradicionalistov ter vrednote umirjenih. Posamezniki z vrednotami domene »Samosvoj« so izkazali večjo podporo npr. utaji davkov, kar bi lahko imelo stimulativni učinek na razvoj sive ekonomije. Ravno obratno velja za tradicionaliste, domače ter umirjene, kjer so njihove vrednote močno naklonjene

sprejemanjem davkov in tudi njihovem plačevanju, a vendarle je za to potrebna pravilna komunikacija (Kaže in drugi, 2011).

Tabela 3: Vrednote po domenah

Racionalist	Tradicionalist	Umirjen	Domač
Enakopravnost z drugimi Spoštovanje razlik Sprejemanje življenja Logično razmišljanje Nagibanje k resnici	Skrb za šibkejše Varovanje okolja Ponižnost Verovanje Duševni razvoj Solidarnost Skrb za odnose	Iskrenost Mir na svetu Nacionalna varnost Vljudnost Izogibanje konfliktom Skrb za nacionalno kulturo Notranja harmonija Empatija	Vdanost Zdravje Družinska varnost Predanost družini Odgovornost Praktičnost
Poglobljen	Samosvoj	Ambiciozen	Maksimalističen
Prijateljstvo Zrela ljubezen Iskanje smisla življenja Bogastvo Ustaljeno življenje Razumevanje samega sebe	Uživanje življenja Pripadnost skupini Čim več pridobiti od življenja Neodvisnost misli Samospoštovanje Iskrenost do samega sebe	Raziskovanje Navdušenje Superiornost Slava Moč Kariera Vpliv Avtoriteta	Samozadostnost Aktivnost Prekrivanje šibkosti Kreativnost Visoko zahteven Prizemljen

Vir: prirejeno po Kaže in drugi (2011).

Navezujoč se na sliko 1, na naše norme vplivajo tudi družbena pričakovanja. Sprejemanje družbenih norm s strani posameznika je močno odvisno od tega, ali te norme sprejema tudi ostala družba ali ne. Če je družba pripravljena sprejeti in tolerirati npr. delo na črno, se lahko kaj hitro zgodi, da to postane ena temeljnih vrednot te družbe. Odklonsko vedenje družba posnema, kmalu pa postane to tudi norma. S tem se izzove trend, ki lahko močno vpliva na obseg sive ekonomije v družbi (Schneider in Enste, 2002; Kaže in drugi, 2011). Ta pojav po sami naravi zelo dobro opisuje t. i. »kohortni učinek«, ki pa ga je lažje pojasniti v povezavi z generacijsko pripadnostjo in »teorijo generacij« v naslednjem poglavju.

3 TEORIJA GENERACIJ

Pred raziskavo teorije generacij je smiselno najprej opredeliti pomen besede. Generacija po Slovarju slovenskega knjižnega jezika (v nadaljevanju SSKJ) govori o ljudeh, ki živijo v približno enakem časovnem obdobju, so posledično približno enake starosti ter jih zaznamujejo podobne ali enake lastnosti in nazori (Generacija, 2023). François Höpflinger je kot eno izmed možnih razlag besede navedel njeno značilnost, da razlikuje med kolektivnimi oz. zgodovinskimi socialnimi združenji, osebe istih združenj kažejo enake interese in kulturne usmeritve, ki temeljijo na osnovi njihovega skupnega odraščanja

(Höpflinger in drugi, brez datuma). Beseda lahko opisuje tudi življenjsko obdobje oz. rod, kjer govorimo o mladi generaciji nekje v prvih 25 letih življenja, srednji generaciji do njihovega 60 leta ter tretji generaciji, ki pa označuje obdobje po 60 letu starosti (Ramovš, 2013). V tem poglavju tega pomena ne bomo obravnavali zato je pomembno, da znamo med njimi razlikovati.

Podobno je generacije definirali tudi Karl Mannheim, sociolog, ki velja za enega prvih snovalcev koncepta teorije generacij, ki ga je v svojem delu »Problem generacij« opisal v 50. letih prejšnjega stoletja. Lokacija generacije temelji na obstoju biološkega ritma v človekovem obstoju, upoštevajoč dejstva o življenju in smrti, omejeni življenjski dobi ter staranju. Generacije so v naši družbi prisotne zaradi petih ključnih značilnosti: novi udeleženci se neprestano pojavljajo v kulturnem procesu; prejšnji udeleženci postopoma izginjajo; člani generacije lahko aktivno sodelujejo le v določenem, časovno omejenem delu zgodovinskega procesa; prenos kulturne dediščine je ključen, da se ohrani kontinuiteta; in nazadnje, prehod iz ene generacije v drugo poteka neprekinjeno (Mannheim, 1952).

Generacija je skupina ljudi, pogosto imenovana tudi kohorta, ki je zaznamovana z enakimi ali pa vsaj podobnimi zgodovinskimi in družbenimi dogodki, ki so imeli na člane skupine podoben vpliv. Te izkušnje in dogodki povzročajo razvoj in napredek generacije ter jih med sabo ločujejo (Wey Smola in Sutton, 2002, Wong in drugi, 2008). Gre za t. i. »cohort effect« oz. kohortni učinek, ki pomeni, da se skozi čas med skupinami posameznikov pojavljajo variacije v določenih značilnostih. Določajo jih nekatere skupne izkušnje, kot je leto rojstva ali pa leta izpostavljenosti nekemu dohodku, trendu, ipd. (Jacob in Ganguli, 2016; Schewe in Noble, 2000). Dogodki, kot so industrializacija, temeljni premiki družbe kot celote, kataklizmični dohodki in tragedije, imajo močan učinek na družbene odnose, vrednote, prepričanja in pričakovanja svoje in ostalih generacij (Becton in drugi, 2014).

Po Roglerju (2002) se generacije razvijajo v treh fazah. Začnejo se z dogodki, kot so vojne, katastrofe, obdobja burne religiozne revitalizacije ali nenadnih posvetnih sprememb, ki nekako postavijo temelj za nastanek nove generacije. V drugi fazi imajo ti dogodki bistveno močnejši vpliv na mlade oz. mlajše odrasle kot na ostale starostne skupine v tistem času, saj se posameznikove vrednote in prepričanja v glavnem tvorijo v zgodnjih letih življenja (McCrae in drugi, 2002; Noble in Schewe, 2003). V tretji fazi se te vrednote tudi obdržijo, saj jih nosijo vrstniki skozi mladost v svojo adolescenco (Becton in drugi, 2014).

Meje generacij se definira s pomočjo letnic rojstva, torej se označuje obdobje začetka in obdobje prehoda v novo generacijo. Vseeno pa le enake letnice rojstva niso dovolj za to, da je neka skupina ljudi pripadnica enake generacije. Za to je potrebna neka vez, ki te ljudi v določenem času zbliža in jih pripelje čez družbene izzive (Mannheim, 1952). Osebe, ki se rodijo na meji, torej na koncu ene ali začetku druge generacije, so deležne t. i. »učinka križanja« oz. »crossover« efekta. Na te osebe vplivajo dogodki tako generacije, ki se končuje in tiste, ki se začne. Zato se v teh primerih posamezniki lahko sami odločijo, kateri generaciji bolj pripadajo (Arsenault, 2004).

Vsaka generacija ima poleg približno določenih mej tudi svoje poimenovanje, pri čemer obstaja pri doslednosti poimenovanj določena mera nekonsistentnosti. Tabela 4 prikazuje raznolik nabor možnih poimenovanj, ki variirajo od avtorja do avtorja. Prva generacija, ki velja za najstarejšo, traja približno do leta 1945 in se lahko imenuje Tiha generacija, Generacija tradicionalistov ali veteranov ter tudi Generacija druge svetovne vojne. Poimenovana je po dogodkih, ki so zaznamovali njene pripadnike, kjer izstopata predvsem druga svetovna vojna ter velika depresija, ki sta močno zaznamovali tedanje obdobje. Generacija veteranov mladim nastopa kot zelo stroga, rigidna in konzervativna, saj njeni pripadniki preferirajo poslušnost nad individualizmom in močno cenijo izkušnje. Blizu jim je tudi močna hierarhija, kjer vodja izkazuje moč (Salahuddin, 2010).

Pripadniki generacije Baby boomerjev so rojeni nekje med leti 1945 in 1964. Dileme pri imenovanju te generacije skorajda ni opaziti saj se to navezuje na pojav izjemno velikega števila novorojenčkov (Salahuddin, 2010). Le začetek obdobja je med avtorji različno obeležen, konec pa je več ali manj konsistentno začrtan. Dogodki, ki so zaznamovali Baby boomerje so predvsem atentata na Martina Lutherja Kinga in Johna F. Kennedy-ja, Vietnamska vojna, pristanek na Luni, glasbeni festival Woodstock, Watergate afera, gibanje hipijev ipd. (Lapoint in Liprie-Spence, 2017; Tolbize, 2008). Njihovo delovno okolje bi lahko opisali kot demokratično, človeško in preprosto. V tem obdobju se je razvil tudi koncept team-buildinga, vedno bolj pogosti so bili konsenzi. Za pripadnike te generacije torej velja, da se dobro znajdejo v timu. Konflikti jim predstavljajo precejšnjo oviro, znajo pa biti precej obsojajoči do tistih, ki mislijo drugače, kot oni (Salahuddin, 2010).

Sledijo jim Generacija X, Generacija Y ter Generacija Z, ki bodo podrobneje opisane v ločenem poglavju kasneje, saj predstavljajo osrednji del raziskave.

Generacija Alpha se je začela po letu 2010 in še vedno traja, predviden konec pa je leta 2025. Pripadniki te generacije so rojeni v hitrem in izjemno vplivnem razvoju tehnologije. Njihovi otroški vsakdanji so prepleteni z »Alexo« in »Sirijem« (digitalna pomočnika, ki omogočata glasovno upravljanje naprav in storitev, ter ponujata informacije, pomoč pri organizaciji in zabavo), veliko manj pa z medvrstniškim druženjem. So generacija, pri kateri tehnologija neredko povzroča psihološke težave, veliko nevarnost jim predstavljajo tudi internetne grožnje ter odvisnost. Vpliv epidemije covida-19 je na njihovem razvoju pustil še dodaten pečat (Jha, 2020).

Do razlik pri definiciji generacij in njihovih poimenovanjih ne prihaja samo pri »zahodnih« poimenovanjih, temveč tudi imenovanjih s strani azijskih držav. Srinivasan (2012) jih povzema za Japonsko, Kitajsko, Južno Korejo in Vietnam po mejah razvidnih v tabeli 5.

V tabeli 4 vidimo povzetek zgoraj omenjenih generacijskih mej ter njihovih poimenovanj glede na različne avtorje.

Tabela 4: Poimenovanja generacij po različnih avtorjih ter časovni okvir

Vir	Generacija ter časovni okvir					
Berkup (2014)	Tradicionalisti	Baby boomerji	Generacija X	Generacija Y	Generacija Z	-
	1900 – 1945	1946 – 1964	1965 - 1979	1980 – 1994	>1995	-
Becton in Farmer (2014)	-	Baby boomerji	Generacija X	Generacija Y	-	-
	-	1945 - 1964	1965 - 1979	>1980	-	-
Jones in drugi (2018)	Tradicionalisti ali veterani	Baby boomerji	Generacija X	Milenijci	-	-
	<1946	1946 - 1964	1965 - 1977	1977 - 2000	-	-
Wong in drugi (2008)	Veterani	Baby boomerji	Gen X	Gen Y	-	-
	1925 – 1944	1945 – 1964	1965 - 1981	1982 - 2000	-	-
Povzeto po Smola in Sutton (2002)	Udeleženci 2. svetovne vojne	Svingerji /Zrela generacija	Baby boomerji	Gen X	Milenijci	-
	1909 – 1933	1934 – 1945 / 1925 - 1942	1940 do 1946 - 1960 do 1964	1960 - 1979/1982	1979-1994	-
Povzeto po P. Trošt, in drugi (2022)	Tiha generacija	Baby boomerji	Generacija X	Generacija Y / Nasledniki / Net generacija	Generacija Z / Digitalni domorodci	-
	<1949	1950 – 1964	1965 – 1979	1980 - 1994	1995-2010	-
Povzeto po Jha, (2020)	Tiha generacija	Baby boomerji	Generacija X	Generacija Y / Milenijci	Generacija Z / iGens	Generacija Alpha
	1925 – 1945	1946 – 1964	1965 – 1980	1981 – 1996	1997–2010	2010-2025

Vir: lastno delo.

Tabela 5: Imenovanje ter meje generacij po Azijskih državah

Japonske generacije	1. Baby Boomerji	Danso generacija	Shinjinrui ali Bubble generacija	2. Baby boomerji	Shinjinrui Junior ali Generacija 2	Yutori
Časovni okvir	1946 - 1950	1951 - 1960	1961 - 1970	1971 - 1986	1987 - 1995	1996 - 2002
Kitajske generacije	Generacija po 50. letih	Generacija po 60. letih	Generacija po 70. letih	generacija po 80. letih	Generacija po 90. letih	-
Časovni okvir	1950 -1959	1960 - 1969	1970 - 1979	1980 - 1989	1990 - 1999	-
Generacije J. Koreje	Generacija »475«	Generacija »386«	Generacija X in Y	-	-	-
Časovni okvir	1950 - 1959	1960 - 1969	1970 -	-	-	-
Generacije Vietnama	Po-vojna kohorta	Kohorta prehoda	Kohorta odprte ekonomije	Globalna kohorta	-	-
Časovni okvir	1985 - 1967	1968 - 1973	1974 - 1983	1984 - 1991	-	-

Vir: prirejeno po Srinivasan (2012).

3.1 Generacija X

Generacija X nastopa od približno leta 1965 ter do leta 1980 ter jo v literaturi le redko zasledimo pod katerim drugim imenom kot Generacija X oz. Gen X. Občasno se sicer pojavi kakšno drugo poimenovanje, kot so »X-erji«, »MTV generacija« ali pa »nevidna generacija« (Reisenwitz in Iyer, 2009). So otroci Baby boomerjev, poznani so kot ljudje močnega ega in delovne vneme. Ta generacija je umeščena med dve med seboj zelo različni generaciji in ima vlogo tranzicijske generacije. Na eni strani so še vedno precej tradicionalni Baby boomerji na drugi pa Gen Y, kjer je ključno vlogo že pričela igrati tehnologija. To pozicioniranje jih je obdarilo z edinstvenimi lastnostmi, za katere so značilni samozavest, prilagodljivost in sposobnost kritične analize (Berkup, 2014).

Zaznamovani so bili z mnogimi velikimi dogodki, ki so oblikovali njihove karakteristike, kot so Vietnamska vojna, razvoj osebnih računalnikov, škandal Watergate, padec Berlinskega zidu, smrt Johna Lennona in Elvisa Presleya ter prvi primeri AIDS-a. Znani so po tem, da so zelo tekmovalni in veljajo za prvo generacijo z bolj globalno perspektivo. So neodvisni in bolj iznajdljivi, saj so odraščali z manj pozornosti staršev. Zelo verjetno, ker so člani prejšnje generacije veljali za generacijo deloholikov, ločitve staršev pa so bile več ali manj že normalna družinska situacija. »X-erji« se požvižgajo na avtoriteto, ki so je bili navajeni njihovi starši, prav tako pa veljajo za tiste, ki so pričeli s sprejemanjem drugačnosti (Berkup, 2014).

Pristop Generacije X do dela in življenja odraža njihove posebne značilnosti. Cenijo osebni razvoj, iščejo ravnovesje med delom in družinskim življenjem, odmikajo pa se od mišljenja »živi za delo« iz obdobja Boomerjev k miselnosti »delaj za življenje« (Berkup, 2014). Za generacijo X ima zadovoljstvo na delovnem mestu prednost pred napredovanjem. Ta poudarek izhaja iz prioritete, saj Xerji dajejo prednost življenju zunaj delovnega mesta, pri čemer imajo vidiki, kot so prosti čas, družina, življenjski slog in drugi osebni interesi, enak pomen kot njihove poklicne obveznosti (Yu in Miller, 2005). Globalizacija, odločilna značilnost njihovega obdobja, je pri oblikovanju igrala pomembno vlogo. Razpad geografskih meja je razširil njihova obzorja, zaradi česar so postali prva generacija z resnično globalno perspektivo. Zaradi odprtosti za spremembe in raznolike strukture so nagnjeni k delu za globalna podjetja ali iskanju priložnosti v tujini (Reeves in Oh, 2008).

Gospodarsko se je generacija X soočala z izzivi zaradi stagniranja trgov, kar je vplivalo na njihov potencial zaslužka. Zanje so pomembna motivacijska orodja podrobna pojasnila o delu, povratne informacije in napredovanje. Kar zadeva komunikacijo, se generacija X nagiba k tehnologiji, raje uporablja elektronsko pošto in mobilne telefone kot tradicionalno pisno komunikacijo. Rojeni v svet, kjer se je tehnologija šele začela razvijati, so se morali prilagoditi in tehnologijo razumeti ter jo v veliki meri pričeti uporabljati v svojem poklicnem in osebnem življenju (Berkup, 2014).

3.2 Generacija Y

Generacija Y, Gen Y znana tudi kot »Milenijci« se prične približno leta 1980 in traja nekje do leta 1994. Meje tudi pri njih tako kot pri ostalih generacijah glede na navedbe različnih avtorjev niso fiksne. Odraščali so predvsem s hitrim razvojem tehnologije, zato jim lahko rečemo tudi pionirji interneta, ki »so razvili« Facebook, Netflix ipd. (Segran, 2016). So prva generacija, ki je odrasčala z razvojem tehnologije, tako komunikacijske kot tudi informacijske. Njihovo obdobje odrasčanja je bilo zaznamovano z dogodki, kot so smrt princeze Diane, razpad Sovjetske zveze, 11. september ter ostali posamezni teroristični napadi, vojna na srednjem vzhodu ter predvsem boj proti rasizmu (Berkup, 2014; Marinšek in drugi, 2022). Zaznamovala jih je tudi recesija, ki je dosegla vrhunec ravno takrat, ko so Milenijci prodirali na trg dela.

Izobrazba je po njihovem mnenju ključ do kariernega uspeha. Nagnjeni so k pogostim izobraževanjem skozi tečaje ali pripravništva, s čimer se dodobra pripravijo na izzive poslovnega življenja. Vsako delovno mesto jemljejo kot izkušnjo, ki je potrebna za njihov razvoj ter učenje skozi celotno življenje. Prepričani so, da je znanje najboljšo sredstvo za doseganje uspeha, razvijajoča se tehnologija pa jim pri tem še dodatno pomaga (Berkup, 2014). Po generaciji X naj bi ravno oni bili tisti, ki so v ospredje zopet postavili vprašanje optimalne vzgoje otrok (Salahuddin, 2010).

Veljajo za zelo optimistične, samozavestne, veliko jim pomenijo dosežki, druženja ter raznolikost (Salahuddin, 2010). Poznani so kot ljudje, ki izkazujejo nizko mero lojalnosti

delodajalcu, zato so bolj nagnjeni k menjavi delovnih mest. So bolj neodvisni od prejšnjih generacij, z avtoriteto in hierarhijo pa niso zadovoljni (Jones in drugi, 2018; Wong in drugi, 2008). So tudi zelo naklonjeni tekmovalnosti. Podpirajo razvoj kariere skozi mentorstvo, kjer konstantno dobivajo povratne informacije glede svojega dela. V službi v glavnem pričakujejo hitra napredovanja, saj veljajo za precej neučakano generacijo, če pa tega ne dosežejo, so pripravljeni hitro menjati delovno mesto. Če jim spodleti, se zanašajo, da jim bo ob strani stala družina in jim pomagala preživeti. Zaradi dokaj nestabilnega okolja, v katerem so odraščali, so bolj kot dolgoročnemu usmerjeni h kratkoročnemu planiranju svoje prihodnosti (Berkup, 2014). Posamezniki te generacije prav tako nasprotujejo delu v podjetju, kjer ni jasnih ciljev. Raje se poslužijo kritičnih pozicij, kjer lahko soustvarjajo s svojimi vizijami in podjetja delajo bolj uspešna (Schwabel, 2012).

Rezultati ameriškega Pew Research centra so ugotovili, da je generacija Y tista, ki meni, da bi podnebne spremembe morale biti najpomembnejša točka na agendi vladajočih. Veliko težo posvečajo dejstvu, da je potrebno narediti vse kar je mogoče, da zagotovimo boljšo kvaliteto življenja prihajajočim generacijam. Kmalu za njimi pa so enako misleči pripadniki generacije Z (Funk, 2021).

3.3 Generacija Z

Generacija Z, Gen Z ali tudi Digitalni domorodci nastopajo kot zadnji, katerih karakteristike je še moč dodobra raziskovati. Zajema tiste, rojene približno med leti 1995 in 2010. Starejše generacije na njih gledajo drugače – lahko bi rekli, da jih kritizirajo, kar pa ni popolnoma upravičeno. Zaradi globalne recesije, ki je tudi eden najbolj vplivnih dogodkov tega obdobja, bolj pazijo na denar ter planirajo ne le svojo izobrazbeno temveč tudi karierno pot, ki jim bo zagotovila varnost in stabilnost (Segran, 2016; Lanier, 2017).

Odraščali so z razvojem interneta in socialnih omrežij in le malo ljudi se spomni življenja brez tovrstnih dejavnikov, zato jih marsikdo poimenuje kar »otroci interneta«. V tem obdobju je tehnologija doživljala hiter razcvet, trg pa je postal zasičen z ikoničnimi znamkami, kot sta Apple in Samsung. Hkrati so se z razvojem interneta pričele širiti platforme družbenih medijev, kot so Facebook, Twitter, Instagram ipd. Večina posameznikov je v stik z mobilnimi napravami in računalniki prišla že pri zelo mladih letih (Berkup, 2014). So tudi priča spremljanju »smešne« in velikokrat absurdne uporabe družbenih omrežij s strani Milenijcev, kar je Z generacijo pritegnilo k uporabi bolj »privatnih« omrežij, kot so Snapchat ipd. (Lanier, 2017).

Pripadniki Gen Z, ki so pogosto označeni kot odvisniki od tehnologije, brez težav sodelujejo pri spletnih igrah, se virtualno družijo in nenehno delijo informacije, zaradi česar so najbolj povezana generacija, ki takoj dostopa do obilice informacij. Njihov edinstven pogled na tehnologijo jih razlikuje od prejšnjih generacij, saj je ne dojemajo kot novost, ki se ji je treba prilagajati, temveč kot na sestavni del vsakdanjega življenja. Generacija Z, ki jo žene želja po takojšnjih rezultatih, se kaže kot nepotrpežljiva in nezmožna dolgotrajnega ohranjanja

pozornosti. Internetna tehnologija jim omogoča, da se ukvarjajo z več dejavnostmi hkrati, kar pozitivno vpliva na napredno sinhronizacijo motoričnih spretnosti. Njihova samozavest ter nagnjenost k učinkovitosti in inovativnosti jih postavljata v prihodnost, ki jo zaznamujejo boljši življenjski standardi, daljša pričakovana življenjska doba in povečano bogastvo, kar je mogoče pripisati napredku tehnologije (Berkup, 2014).

Pričakovano je generacija Z tudi najbolj raznolika, saj se pričakovanja glede kulturne, rasne in spolne raznolikosti iz generacije v generacijo povečujejo. Poleg dostopa do ogromne količine informacij so jim socialna omrežja omogočila povezavo do najbolj oddaljenih kultur, kar jim je širilo obzorja raznolikosti (Lanier, 2017).

4 EMPIRIČNA RAZISKAVA O VPLIVU MEDGENERACIJSKIH RAZLIK NA ODNOS DO SIVE EKONOMIJE V SLOVENIJI

4.1 Opredelitev namena in ciljev raziskave

V teoretičnem delu magistrske naloge smo s pomočjo teorije najprej raziskali področje sive ekonomije. Poglobili smo se v problematiko poimenovanja sive ekonomije, vzroke za njen nastanek, pozitivne in negativne posledice ter njene akterje. Dotaknili smo se tudi področja sive ekonomije v Sloveniji in nazadnje skušali ugotoviti še, katere vrednote zastopajo ljudje, ki se ukvarjajo s področjem sive ekonomije. V drugem delu teoretičnega dela smo raziskali še teorijo generacij, še eno izmed področij, ki bi lahko izkazalo vpliv na odnos do sive ekonomije. Namen raziskave je preučiti razumevanje sive ekonomije, ugotoviti kakšen odnos imajo ljudje oz. generacije do nje ter nazadnje ugotoviti še kaj, vpliva na odnos ljudi do sive ekonomije. Rezultati bodo služili kot dopolnilo obstoječi znanstveni literaturi, morebiti tudi državnim institucijam, kot so FURS, Ministrstvo za finance ter vsem, ki na kakršenkoli način raziskujejo sivo ekonomijo.

Da bi namen dosegli, smo si zastavili naslednje cilje:

- Narediti pregled literature o dejavnikih, ki vplivajo na razvoj sive ekonomije.
- Analizirati poznavanje in razumevanje pojma siva ekonomija v Sloveniji.
- Analizirati odnos do sive ekonomije v Sloveniji.
- Ugotoviti ali obstaja bistvena razlika v odnosu do sive ekonomije med generacijami X, Y in Z.
- Preučiti, kateri so dejavniki ki vplivajo na odnos do sive ekonomije.
- Podati priporočila posameznikom in institucijam, ki se ukvarjajo s preučevanjem in razumevanjem tega področja.

4.2 Opredelitev raziskovalnih domnev

V skladu z zgoraj omenjenimi cilji magistrske naloge so v tem poglavju podrobneje predstavljene domneve. Preverjene bodo s statistično analizo podatkov, ki smo jih pridobili s pomočjo lastne raziskave. Razdeljene so v različne sklope, glede na različna področja sive ekonomije, skupaj pa omogočajo celostno analizo vpliva medgeneracijskih razlik na odnos do sive ekonomije v Sloveniji.

RZ1: Ali obstaja razlika v odnosu do sive ekonomije med vsaj dvema izmed generacij X, Y in Z?

D1: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različen odnos do sive ekonomije.

RZ2: Ali obstaja razlika v stopnji davčne morale med vsaj dvema izmed generacij X, Y in Z?

D2: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različne stopnje davčne morale.

RZ3: Ali obstaja razlika v odnosu do plačevanja davkov med vsaj dvema izmed generacij X, Y in Z?

D3: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različen odnos do plačevanja davkov.

RZ4: Ali obstaja razlika pri stopnji zaupanja v državo med vsaj dvema izmed generacij X, Y in Z?

D4: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različno mero zaupanja v državo.

RZ5: Ali obstaja razlika v stopnji naklonjenosti sivi ekonomiji med vsaj dvema izmed generacij X, Y in Z?

D5: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z izkazujeta različno stopnjo naklonjenosti sivi ekonomiji.

RZ6: Ali na odnos do sive ekonomije vplivajo stopnja davčne morale, odnos do plačevanja davkov ter stopnja zaupanja v državo?

D6: Na odnos do sive ekonomije vplivajo stopnja davčne morale, odnos do plačevanja davkov ter stopnja zaupanja v državo.

Prva domneva testira odnos do sive ekonomije nasploh in je eno izmed glavnih vprašanj te magistrske naloge. Z njo direktno naslavljamo raziskovalno vprašanje »Ali na odnos do sive ekonomije vpliva tudi generacijska pripadnost?«. To ugotavljamo z anketo, ki je glavno sredstvo za pridobivanje rezultatov za analizo, kjer s pomočjo trditev presojujemo, ali so ljudje naklonjeni sivi ekonomiji. Ostale domneve merijo različne koncepte, ki pa so za presojanje

naklonjenosti sivi ekonomiji zelo pomembni, kot je npr. koncept davčne morale, ki ga avtorji mnogokrat omenjajo tudi kot enega poglavitnih vzrokov sive ekonomije. Kadar se davkoplačevalci počutijo opeharjeno pri porabi davkoplačevalskega denarja, se davčna morala znižuje, saj sistem zaznajo kot nepravičen (Mara, 2011; Schneider, 2014).

Preverjamo tudi odnos do plačevanja davkov, stopnjo zaupanja v državo ter naklonjenost sivi ekonomiji. Odnos do plačevanja davkov je zelo pomemben, saj v primeru previsokih davčnih stopenj davki postanejo veliko breme, kar pa negativno vpliva na percepcijo potrebe po plačevanju davkov. Enako velja za stopnjo zaupanja v državo, kjer z nizkim zaupanjem siva ekonomija doživlja razcvet. To potrjujejo Tanzi (2002), ki navaja, da so visoke davčne stopnje eden največjih vzrokov za nastanek sive ekonomije ter Schneider in Enste (2000a), ki dodajata, da na nastanek sive ekonomije močno vpliva zaupanje v državo oz. njene institucije vključno s porabo davkoplačevalskega denarja. Pri zadnji domnevi pa s pomočjo linearne multiple regresije dodatno preverjam, ali lahko dokažemo vpliv zgoraj naštetih konceptov na odnos do sive ekonomije.

4.3 Metoda zbiranja primarnih podatkov

Za pridobitev velikega števila odgovorov na vprašanja o stališčih in odnosu smo za kvantitativno študijo uporabili metodo anketiranja. V javno dostopni literaturi že obstajajo študije odnosa do sive ekonomije, a velikokrat ne dopuščajo vpogleda v njihove anketne vprašalnike. Za pripravo vprašalnika smo morali prilagoditi in povezati več obstoječih vprašalnikov. Skupno smo uspeli najti približno 5 vprašalnikov, ki pa so v večini primerov bili slabo zastavljeni, neuporabni ali pa niso preučevali konceptov, ki so predmet te raziskave. Za najboljšega se je izkazal vprašalnik iz poročila Irske davčne uprave z naslovom Odnos in vedenje do davkov ter skladnosti s predpisi (Cleary, 2008). Sledili smo podobnemu modelu vprašanj, hkrati pa se za kreiranje spremenljivk opirali na teoretične koncepte iz prejšnjih poglavij. V pomoč je bil še vprašalnik iz doktorske dizertacije z naslovom Siva ekonomija v Sloveniji (Nenovski, 2012).

Anketni vprašalnik (Priloga 1: Anketni vprašalnik) je sestavljen iz 18 vprašanj ter razdeljen na 3 sklope. Pri sestavi vprašalnika smo skušali zajeti čim več konceptov s čim manj vprašanji in s tem olajšati zbiranje odgovorov. Prvi sklop vprašanj je zajemal tri vprašanja s katerimi smo najprej preverili poznavanje pojma siva ekonomija. To je bil tudi edini sklop, kjer je bilo eno vprašanje odprtega tipa, saj smo želeli preveriti, na kaj ljudje pomislijo, ko slišijo za pojem siva ekonomija. Kljub temu, da glavna tema raziskave ni poznavanje pojma sive ekonomije, je priročno in hkrati tudi pomembno anketirance povprašati o tem, slaba informiranost bi lahko pomenila tudi slabo kvaliteto odgovorov. Vprašanjem odprtega tipa smo se sicer izogibali, saj ta sodelujoče pogosto odvrnejo od izpolnjevanja ankete. V primeru, da bi anketiranec ne poznal pojma siva ekonomija, smo v začetku drugega sklopa na zelo preprost način zapisali razlago, kaj to je, s čimer smo vsem omogočili nadaljnje reševanje ankete. Drugi sklop vprašanj se je nanašal na preučevanje posameznikovega

odnosa do sive ekonomije ter na vzroke za njen nastanek, preučevali pa smo ga s pomočjo 5 spremenljivk, ki so: odnos oz. naklonjenost sivi ekonomij, stopnja davčne morale, naklonjenost plačilu osebnih davkov, stopnja zaupanja v državo, verjetnost pojava sive ekonomije glede na dejavnost ter nazadnje še stopnja strahu tistih, ki so v sivi ekonomiji že delovali. Večina trditev znotraj vprašanj je bila zasnovana na podlagi vprašalnika Irske davčne uprave in metodologije za merjenje davčne morale (Cleary, 2008; Váscenez, 2011), nekatere pa smo zasnovali s pomočjo konceptov iz teorije. Delno je v pomoč bil tudi vprašalnik iz raziskave sive ekonomije v Sloveniji (Nenovski, 2008). Williams (2004) omenja, da smo v sivo ekonomijo velikokrat vključeni predvsem v storitvenih dejavnostih, zato smo eno vprašanje zasnovali tudi na podlagi teh trditev. Vse spremenljivke so bile merjene na 5-stopenjski Likertovi lestvici. V zadnji sklop anketnega vprašalnika smo vključili še demografska vprašanja kot kontrolne spremenljivke. Najbolj pomembno demografsko vprašanje je bila letnica rojstva, saj brez tega podatka ni mogoče opredeliti generacije posameznika. Ostala vprašanja so omogočala le izvedbo dodatnih analiz, ki pa lahko prikažejo še nekatere druge trende ali značilnosti posameznikov ter dodatno pojasnijo vzroke za odnos do sive ekonomije.

4.4 Načrt vzorčenja populacije ter opis vzorca

Raziskovanja vpliva medgeneracijskih razlik na odnos do sive ekonomije v Slovenji smo se lotili s pomočjo anketnega vprašalnika, ki je v tem primeru bil najbolj primeren in enostaven način. Za pridobitev odgovorov članov vseh treh preučevanih generacij, je bila najbolj optimalna metoda spletno anketiranje preko orodja za anketiranje 1KA. S pomočjo tega orodja smo lahko sestavili vprašalnik, ki omogoča preglednost in predvsem zelo smiselno beleži rezultate za kasnejšo analizo, prav tako pa je prijazen za uporabo. Za zbiranje odgovorov smo uporabili metodo neverjetnostnega vzorčenja preko spletnih družbenih omrežij v kombinaciji z metodo snežne kepe, s katero se je anketa razširila še do posameznikov, ki jih sam ne bi dosegel. Anketa je bila najprej testirana s strani manjšega števila ljudi, s čimer smo pridobili vpogled v možne izboljšave, predvsem pa v razumevanje vprašanj in trditev. Aktivna je bila od 17.4.2024 do 17.5.2024, pri tem pa smo glavnino odgovorov pridobili v približno 4 dneh. Za vzorčenje smo uporabili neverjetnostno vzorčenje. Največja frekvenca dostopov do ankete v enem dnevu je znašala 369. Anketo smo najprej delili s sodelavci in bližnjimi prijatelji s pomočjo omrežja Microsoft Teams, ki ga uporabljamo v službi ter preko Messenger aplikacije. Za večji doseg respondentov smo anketo objavili še na osebni Facebook profil, ki pa se je izkazal za najbolj donosen vir odgovorov. Objavo je delilo 20 ljudi, 41 ljudi je objavo »všečkalo«, po podrobnostih, ki so vidne v orodju 1KA pa je preko Facebooka tako ali drugače do ankete pristopilo 376 anketirancev. Izkazala pa se je pogosta omejitev spletnega anketiranja, neustrezni in delno izpolnjeni odgovori. Skupno je v bazi ankete zabeleženih 670 enot, od tega je 431 neustreznih. 319 ljudi je kliknilo le na nagovor, 352 jih je zaključilo po prvem vprašanju, 240 pa jih je anketo rešilo delno. Tolikšno je tudi število ustreznih odgovorov, ki pa se je še znižalo za 32, saj je le 207 tistih, ki so anketo dejansko končali. To število se je še dodatno

zmanjšalo za 13 anketirancev, saj so padli izven zastavljenih mej generacij. Skupno je torej bilo 194 ustreznih odgovorov. Tabela 6 prikazuje izbrane meje generacij.

Tabela 6: Izbrane meje generacij

Generacija X	Generacija Y	Generacija Z	Vir
1965 – 1979	1980 – 1994	1995 - 2010	(Marinšek in drugi, 2022)

Vir: lastno delo.

4.5 Opis vzorca

Kot je razvidno iz tabele 7, je v anketi sodelovalo 194 ljudi od tega 51 moških, kar predstavlja približno 26 % delež vzorca ter 143 žensk, kar predstavlja 74 % deleža vzorca. Izkazalo se je, da je v anketi sodelovalo izrazito več žensk kot moških.

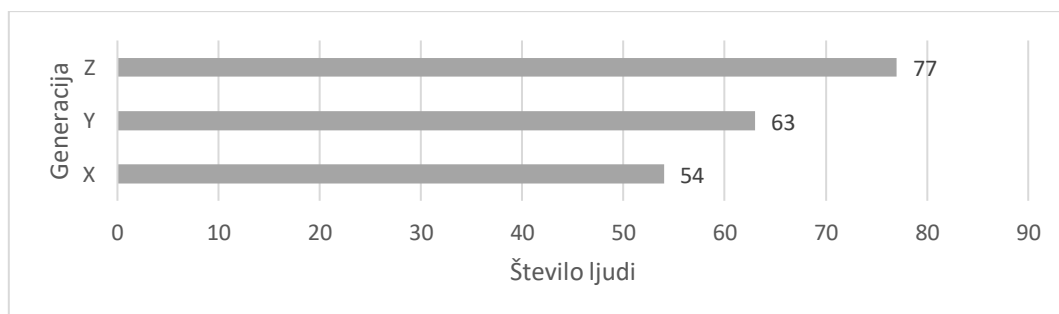
Tabela 7: Struktura vzorca po spolu

Spol	Frekvenca	Delež
Moški	51	26 %
Ženske	143	74 %
Skupaj	194	100 %

Vir: lastno delo.

Povprečna starost anketirancev je 36 let, najstarejša oseba ima 59 let, najmlajša pa 18 let. Število ljudi v vzorcu po generacijah je prikazano na sliki 2. Razvidno je, da 77 ljudi oziroma 40 % anketirancev pripada generaciji Z, ki zajema posameznike, stare med 14 in 29 let. Generaciji Y, s starostjo med 30 in 44 let, pripada 63 ljudi oziroma 32 %, medtem ko je 54 ljudi oziroma 28 % anketirancev iz generacije X, ki vključuje posameznike, stare med 45 in 59 let. Najvišje zastopana generacija je torej generacija Z.

Slika 2: Struktura vzorca po generacijah



Vir: lastno delo.

V sklopu demografskih vprašanj smo spraševali še o najvišji stopnji dosežene izobrazbe. Univerzitetno izobrazbo je doseglo 62 ljudi oz. 32 %, kar je najvišja frekvenca znotraj vzorca. Najmanjši delež v vzorcu predstavlja osebe z doktoratom, in sicer 3 osebe oz. 2 %. V vzorcu ni predstavnikov, katerih najvišja stopnja izobrazbe je samo osnovna šola. Deleži in frekvence po posameznih stopnjah izobrazbe lahko vidimo v tabeli 8.

Tabela 8: Struktura vzorca po izobrazbi

Stopnja izobrazbe	Frekvenca	Delež
Srednja poklicna šola	50	26 %
Gimnazija	16	8 %
Višješolska izobrazba	43	22 %
Univerzitetna izobrazba	62	32 %
Magisterij	20	10 %
Doktorat	3	2 %
Skupaj	194	100 %

Vir: lastno delo.

V vzorcu 194 ljudi je 93 ljudi oz. 48 % vzorca, zaposlenih v podjetju, ki ni del javnega sektorja. Naslednji največji delež v vzorcu predstavlja 44 študentov, kar je 23 % celotnega vzorca. Sledijo zaposleni v javnem sektorju, ki jih je 31 in predstavljajo 16 % celotnega vzorca. Samozaposlenih je 19 oseb oz. 10 % anketirancev, preostali 3 % vzorca pa predstavljajo dijaki, upokojenci in brezposelni, med katerimi je eden udeleženec kot svoj zaposlitveni status dopisal, da dela na črno. Strukturo po zaposlitvenem statusu predstavlja tabela 9.

Tabela 9: Struktura vzorca po zaposlitvenem statusu

Zaposlitveni status	Frekvenca	Delež
Zaposlen v podjetju	93	47,9 %
Študent	44	22,7 %
Zaposlen v javnem sektorju	31	16,0 %
Samozaposlen	19	9,8 %
Brezposelni, upokojenci, dijaki	7	3,6 %
Skupaj	194	100 %

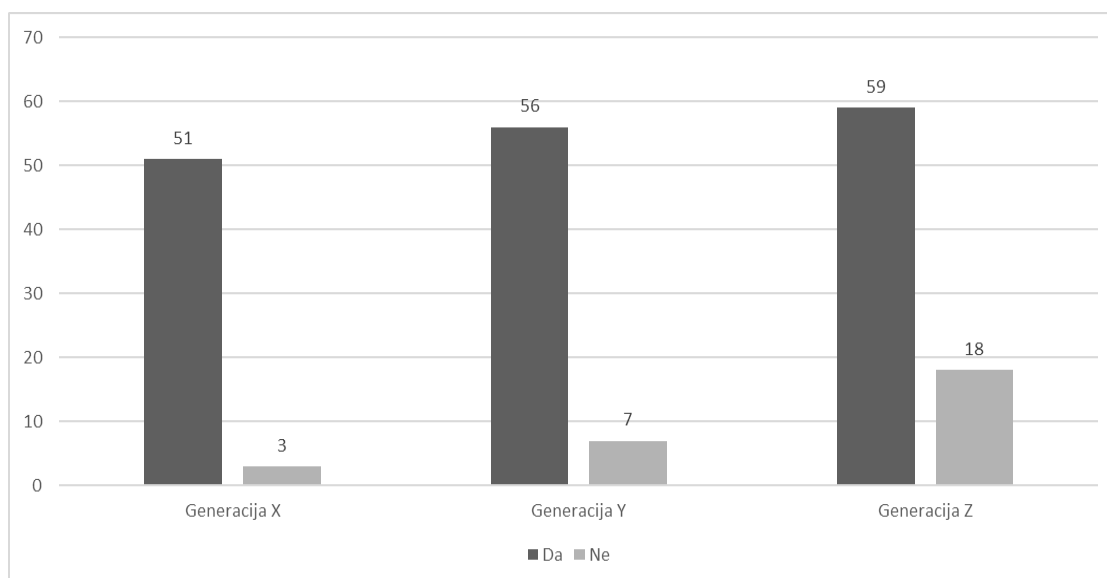
Vir: lastno delo.

5 ANALIZA REZULTATOV

5.1 Analiza poznavanja pojma siva ekonomija

Anketirance smo najprej vprašali, ali so že kdaj slišali za pojem siva ekonomija, kjer je 166 ljudi (85,6 %) odgovorilo za »Da«, 28 ljudi (14,4 %) pa je odgovorilo z »Ne«. Razbrati je možno, da je v vseh generacijah večina že slišala za pojem siva ekonomija, a lahko vidimo, da je najvišji delež tistih, ki so odgovorili z »Ne« znotraj generacije Z, kjer kar 23 % oz. 18 anketirancev še ni slišalo za ta pojem. Najnižje število ima generacija X, kjer so le 3 (6 %) izmed 51 pripadnikov te generacije odgovorili z »Ne«. V skladu s tem lahko vidimo, da je z »Da« odgovorilo največ anketirancev iz generacije X (94 % celotne generacije X) ter najmanj iz generacije Z (77 % celotne generacije Z). Rezultati so prikazani na sliki 3.

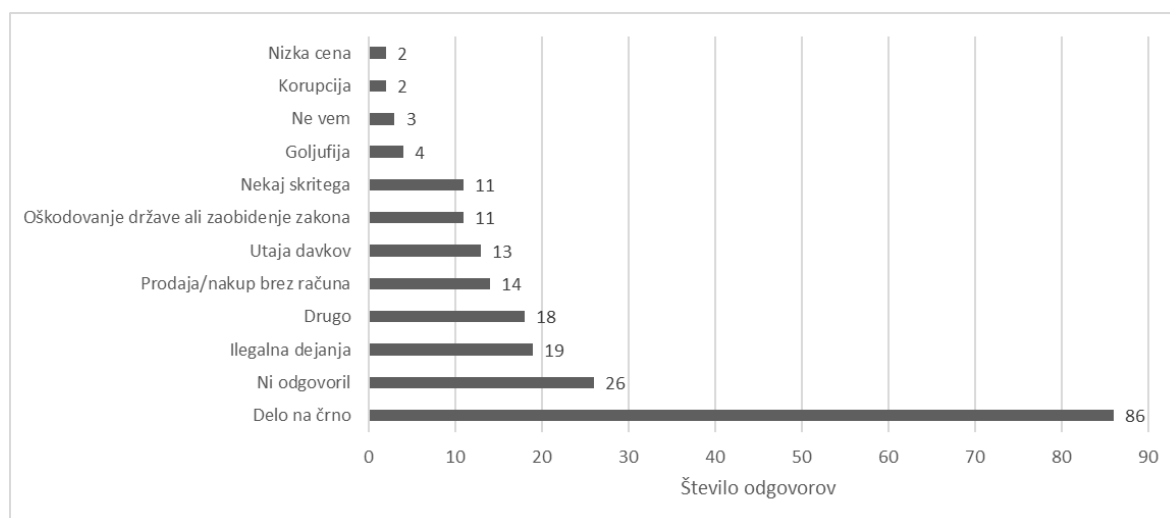
Slika 3: Rezultati odgovora na vprašanje o seznanjenosti s pojmom siva ekonomija



Vir: lastno delo.

Naslednje vprašanje je bilo odprtega tipa, kjer smo želeli ugotoviti, na kaj pomislijo, ko slišijo izraz siva ekonomija. Na sliki 4 je mogoče videti, da je skoraj polovica anketirancev (41,2 % oz. 86 ljudi) odgovorila, da pomislijo na delo na črno. 26 ljudi je to vprašanje preskočilo. Slabih 10 % oz. 19 ljudi jih je odgovorilo, da pomislijo na neka ilegalna dejanja. V kategoriji »drugo« so se znašli odgovori, kot so npr. ekonomija, denar, ne slaba ne dobra, na stare čase, na iskanje grešnega kozla na napačnem kraju, svoboda ljudem represija državi itd., ki niso imeli veliko skupnega z ostalimi kategorijami. 14 ljudi je pomislilo med drugim tudi na prodajo oz. nakup brez računa, 13 na utajo davkov ter 11 ljudi na nekaj skritega in nekaj, s čimer zaobidememo zakon oz. škodujemo državi.

Slika 4: Asociacije anketirancev v zvezi s sivo ekonomijo



Vir: lastno delo.

Anketiranci so pri tretjem vprašanju izbirali aktivnosti, ki se po njihovem mnenju kvalificirajo kot siva ekonomija. Na voljo so imeli 13 aktivnosti, med katerimi je bilo 8 takšnih, za katere lahko trdimo, da spadajo pod sivo ekonomijo ter 5 takšnih, ki to niso.

Tabela 10: Frekvence prepoznavanja pravih in nepravilnih aktivnosti sive ekonomije

Pravilne trditve:	Frekvenca
Opravljanje dela v nedovoljenih delovnih pogojih	56
Delo na črno	159
Neprijavljen najem varuške	115
Storitve za katere ne prejmemo računa a jih vseeno plačamo	160
Prejem plačila »na roko«	160
Neprijavljeno prejemanje najemnine za stanovanje	146
Car sharing oz. skupni prevozi v zameno za plačilo	79
Prejemanje/dajanje napitnin	19
Napačne trditve:	
Preprodaja drog	66
Preprodaja orožja	59
Prostitucija	58
Različna opravila v domači garaži, ki jih naredite za prijatelje (zastonj).	46
Utaja davkov	108

Vir: lastno delo.

Analiza odgovorov je pokazala, da pravzaprav nihče od 194 anketirancev ni znalo v celoti prepoznati le aktivnosti sive ekonomije. Ne glede na to je v tabeli 10 mogoče opaziti trend, da so frekvence izbire pri pravih aktivnostih bistveno večje od frekvenc izbire nepravilnih aktivnosti.

Kljub visokim frekvencam pri pravih trditvah je mogoče opaziti tudi, da skoraj tretjina vprašanih smatra preprodajo drog, orožja in prostitucijo kot del sive ekonomije. Pri teh gre dejansko za črno ekonomijo, ki pa ne pomeni enak spekter dejavnosti. Visoko frekvenco opazimo tudi pri utaji davkov, ki pa s sklicevanjem na teoretična izhodišča prav tako ne spada direktno v sivo ekonomijo.

5.2 Opisna statistika za celoten vzorec

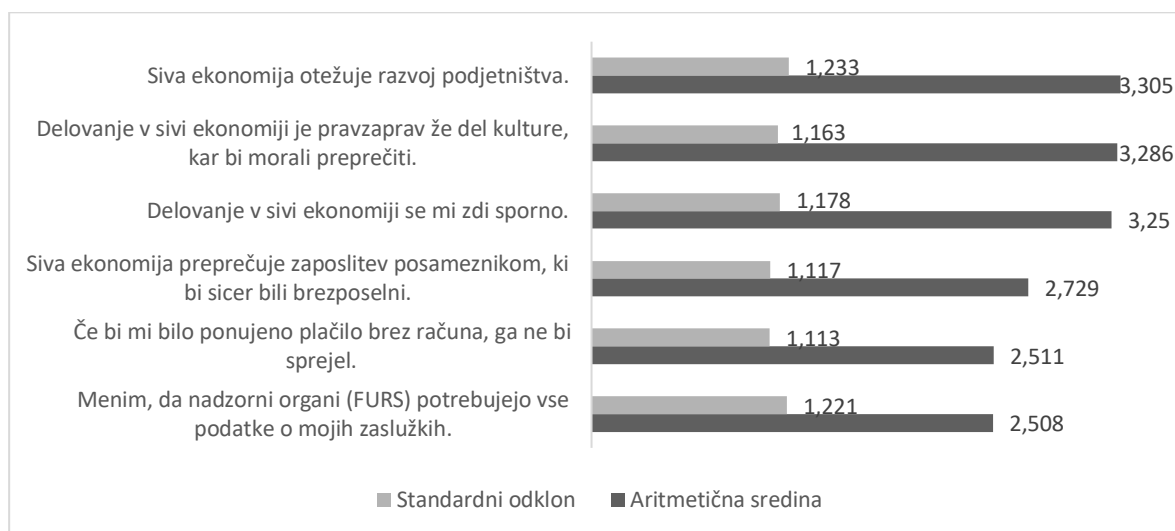
Vprašalnik se deli na tri sklope, pri katerem smo prvega, kjer preverjamo poznavanje pojma siva ekonomija, že predstavili v prejšnjem poglavju. V tem poglavju se osredotočamo na opisne statistike drugega sklopa, kjer z vsakim vprašanjem sprašujemo po drugem konceptu, ki bi lahko izkazal vpliv na odnos posameznikov do sive ekonomije. Vsak izmed teh je pravzaprav spremenljivka, ki bo vključena v statistično preverjanje domnev.

Z vprašanjem 5 smo s pomočjo 6 indikatorjev merili spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«. Indikatorji pri tem vprašanju so trditve, ki izkazujejo neko mero naklonjenosti. Na 5-stopenjski Likertovi lestvici smo preverjali, v kolikšni meri se anketiranci strinjajo oz. ne strinjajo s posameznimi trditvami, pri čemer je 1 pomenilo »Sploh se ne strinjam« in 5 »Popolnoma se strinjam«. Vrednost spremenljivke »Odnos do sive ekonomije« smo izračunali s pomočjo povprečnih vrednosti ocen posameznih indikatorjev.

Na sliki 5 so predstavljeni indikatorji s pripadajočimi aritmetičnimi sredinami ter standardnimi odkloni, ki prikazujejo variacijo posameznih vrednosti okrog aritmetične sredine.

Večina povprečij se giblje zelo blizu vrednosti 3, za katero je veljalo, da se anketiranci niti ne strinjajo niti se strinjajo. Med najnižjim in najvišjim povprečjem je razlika celo manjša od 1. Najvišja povprečna vrednost je na lestvici od 1 do 5 bila izmerjena pri indikatorju, ki govori o oteženem razvoju podjetništva zaradi sive ekonomije, znašala je 3,305, njena razpršenost rezultatov okoli aritmetične sredine pa je bila 1,233. Najnižjo povprečno vrednost smo izmerili pri indikatorju, ki govori o seznanjenosti nadzornih organov s podatki o posameznikovih zaslužkih. Povprečna vrednost je znašala 2,508, standardni odklon pa 1,221. Gledano v celoti, je aritmetična sredina spremenljivke »Odnos do sive ekonomije«, izračunana iz povprečja zgornjih trditev, 2,931 s standardnim odklonom 0,854. Vrednost se nahaja zelo blizu nevtralne vrednosti, a z rahlim nagibom k temu, da je odnos do sive ekonomije pozitiven oz. je zmerno podprta s strani posameznikov.

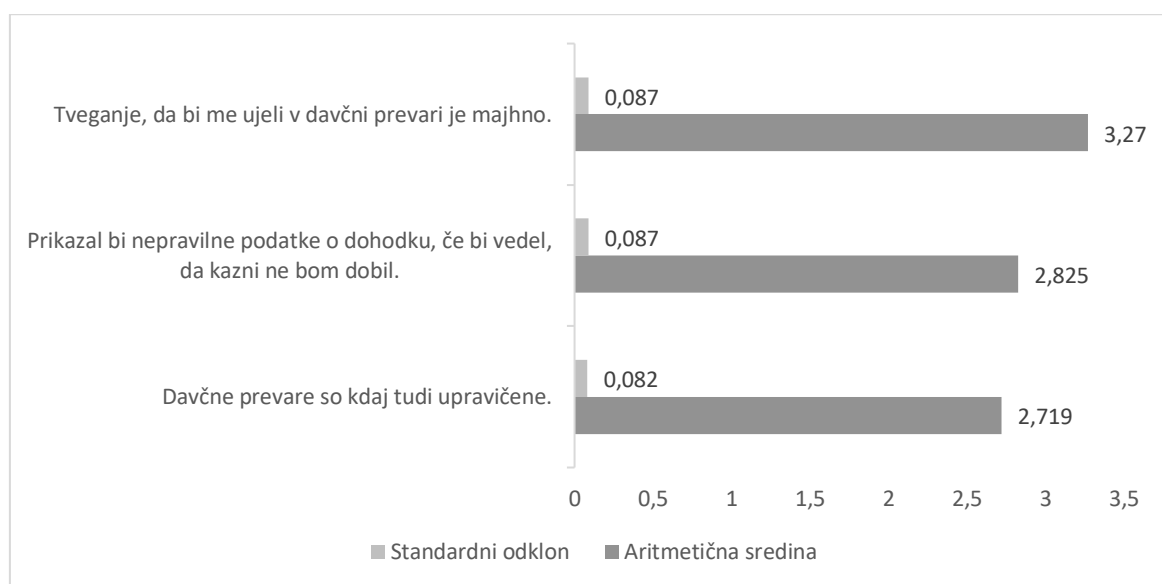
Slika 5: Opisna statistika za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«



Vir: lastno delo.

Naslednje vprašanje meri stopnjo davčne morale, ki nastopi kot nova spremenljivka. S trditvami smo zopet preverjali, v kolikšni meri se strinjajo oz. ne strinjajo z njimi, kjer smo iz podanih odgovorov na trditve izračunali povprečja za vrednost spremenljivke. Tudi tu je bila uporabljena 5-stopenjska Likertova lestvica, kjer 1 pomeni »Sploh se ne strinjam« ter 5 »Popolnoma se strinjam«. Na sliki 6 so prikazani indikatorji ter spremenljivka z njihovimi pripadajočimi aritmetičnimi sredinami ter standardnimi odkloni, ki prikazujejo variacijo posameznih vrednosti okrog aritmetične sredine.

Slika 6 :Opisna statistika za spremenljivko »Davčna morala«



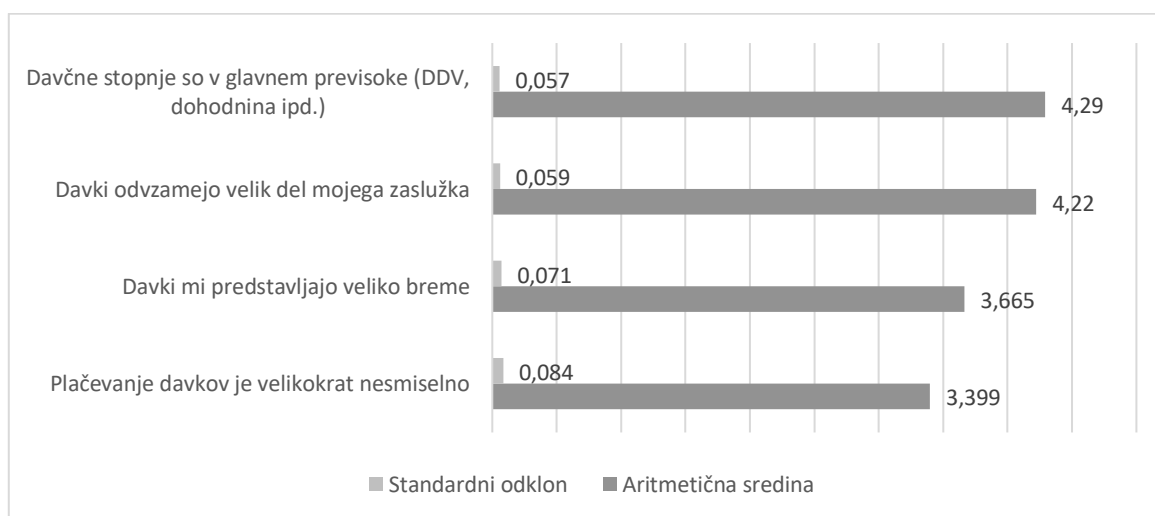
Vir: lastno delo.

Davčna morala zopet ne izkazuje močnega odklona od nevtralne vrednosti. Aritmetična sredina, izračunana kot povprečje ocen indikatorjev iz slike 6, izkazuje vrednost 2,938 z variacijo posameznih vrednosti okoli aritmetične sredine v obliki standardnega odklona, ki znaša 0,055. Dve od treh povprečnih vrednosti izkazuje vrednosti pod 3. Najnižjo aritmetično sredino je opaziti pri trditvi o upravičenosti davčnih prevar, kjer je povprečna vrednost odgovorov 2,7 z zelo nizkim pripadajočim standardnim odklonom z vrednostjo 0,082. Malo višjo vrednost povprečja, a še vedno pod 3 je izkazala trditev, kjer bi anketiranci napačno prijavili svoj dohodek, če bi vedeli, da ne bodo kaznovani. Aritmetična sredina znaša 3,270, standardni odklon pa 0,087. Indikator tveganja se je izkazal za najvišjega po povprečju (3,270) z enakim standardnim odklonom kot prejšnji indikator (0,087).

Naslednja merjena spremenljivka je »Odnos do plačevanja davkov«. S 5-stopenjsko Likertovo lestvico smo želeli izmeriti, v kolikšni meri posamezniki zaznavajo plačevanje davkov kot breme oz. korist, kjer 1 pomeni »Sploh se ne strinjam« ter 5 »Popolnoma se strinjam«.

Slika 7 prikazuje indikatorje ter spremenljivko s pripadajočimi aritmetičnimi sredinami ter njihovimi standardnimi odkloni. Odnos do plačevanja davkov, izračunan kot povprečje spodnjih indikatorjev, v primerjavi z prejšnjima spremenljivkama izkazuje višje odstopanje od nevtralne vrednosti. Aritmetična sredina, izračunana iz povprečij ocen aritmetičnih sredin znaša 3,893, standardni odklon, prav tako izračunan iz povprečij ocen standardnih odklonov pa 0,052. Najvišji aritmetični sredini izkazuje prvi in drugi indikator, kjer aritmetična sredina preseže vrednost 4. Pri prvem indikatorju je aritmetična sredina 4,29 in pripadajoči standardni odklon 0,057, medtem ko je pri drugem aritmetična sredina 4,22 in standardni odklon 0,059. Tretji indikator se bolj približa nevtralni vrednosti z aritmetično sredino 3,665 in standardnim odklonom 0,071. Najbližje nevtralni vrednosti, a še vseeno nad njo se približa četrti indikator z aritmetično sredino 3,399 in standardnim odklonom 0,084.

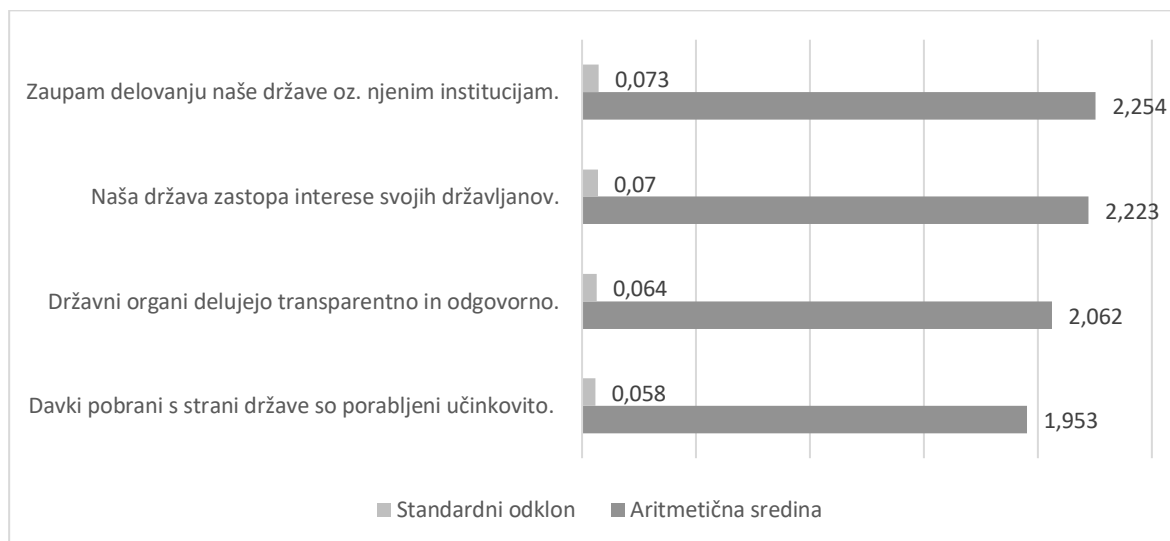
Slika 7: Opisna statistika za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov«



Vir: lastno delo.

Četrta merjena spremenljivka se imenuje »Zaupanje v državo«. To smo z enakim pristopom kot pri prejšnjih spremenljivkah na 5-stopenjski Likertovi lestvici, kjer 1 pomeni »Sploh se ne strinjam« ter 5 »Popolnoma se strinjam« merili s pomočjo štirih indikatorjev. Ta spremenljivka meri stopnjo zaupanja v državo in njene institucije, kot tudi strinjanje s porabo davkoplačevalskega denarja. Slika 8 prikazuje indikatorje ter spremenljivko s pripadajočimi aritmetičnimi sredinami in njihovimi standardnimi odkloni.

Slika 8: Opisna statistika za spremenljivko »Zaupanje v državo«

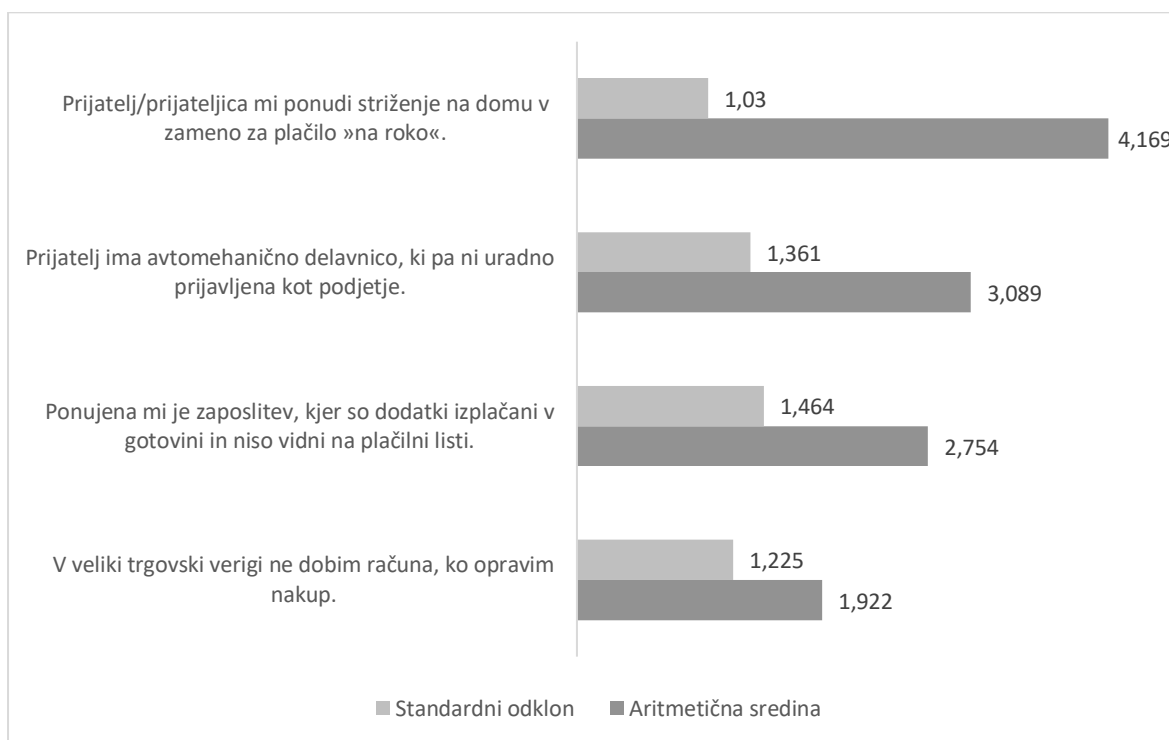


Vir: lastno delo.

Tudi pri tej spremenljivki je mogoče opaziti, da vrednosti močno odstopajo od nevtralne, nobeden izmed indikatorjev pa ne presega vrednosti 3. Najnižjo aritmetično sredino (1,953) izkazuje indikator, ki govori o porabi davčnega denarja. Standardni odklon ima prav tako nizko vrednost, in sicer 0,058. Aritmetična sredina za indikator o transparentnosti in odgovornosti državnih organov znaša 2,062 s pripadajočim standardnim odklonom 0,064. Pri drugem indikatorju, navedenem na sliki 8, ki sprašuje po zastopanju interesov državljanov, aritmetična sredina znaša 2,223, standardni odklon pa 0,07. Najbližjo vrednost aritmetične sredine nevtralni vrednosti ima indikator »Zaupam delovanju naše države oz. njenim institucijam«, kjer ta znaša 2,254, njegov standardni odklon pa 0,073. Spremenljivka »Zaupanje v državo«, katere aritmetična sredina je bila izračunana iz povprečnih ocen indikatorjev znaša 2,123, standardni odklon pa je 0,055.

Deveto vprašanje je za razliko od prejšnjih vprašanj pri anketirancih preverjalo stopnjo sprejemljivosti določenih situacij in ne njihovo strinjanje. Prav tako so odgovarjali na 5 - stopenjski Likertovi lestvici, kjer pa je 1 pomenilo »Popolnoma nesprejemljive« in 5 »Popolnoma sprejemljive«. Zastavljene so bile trditve, ki so opisovale določeno situacijo, ki je služila kot indikator za spremenljivko »Podpora sive ekonomije«. Slika 9 prikazuje aritmetične sredine in standardne odklone za posamezne indikatorje ter spremenljivko.

Slika 9: Opisna statistika za spremenljivko »Podpora sive ekonomije«



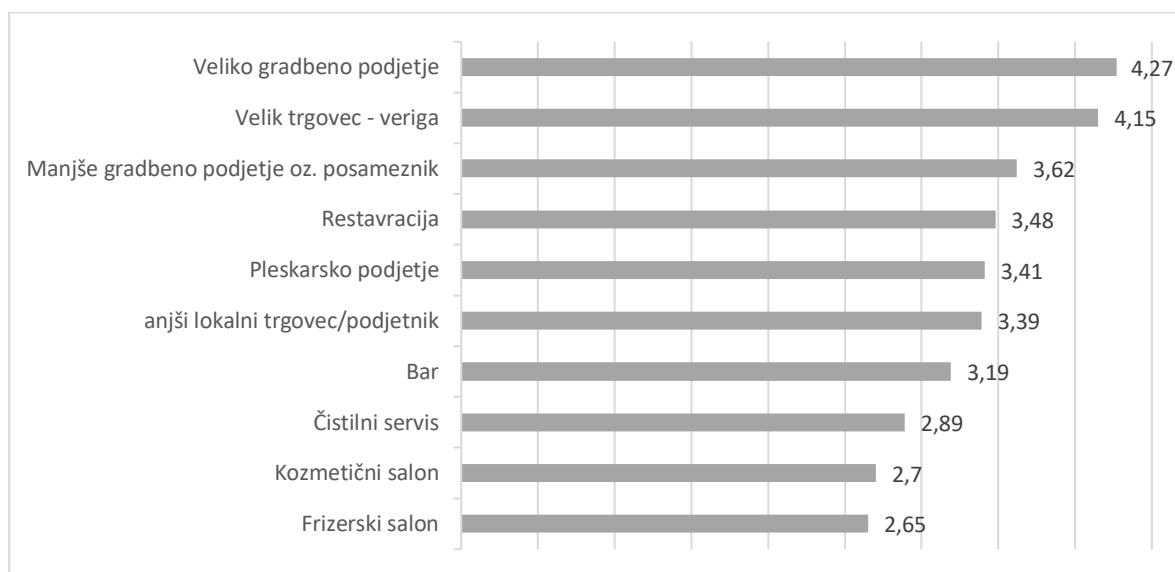
Vir: lastno delo.

Spremenljivka »Podpora sive ekonomije« zavzema vrednost zelo blizu 3, natančneje 2,984 s standardnim odklonom 0,892. Indikatorji z ocenami aritmetične sredine precej variirajo, njihovi standardni odkloni pa so prav tako višji. Aritmetično sredino 4,169, ki je tudi najvišja smo izmerili pri prvem indikatorju (standardni odklon 1,03). Drugi indikator zavzema pravzaprav nevtralno vrednost aritmetične sredine (3,089), standardni odklon pa je 1,361. Tretji indikator ima aritmetično sredino 2,754 (standardni odklon 1,464), vrednost pa je že pod nevtralno. Četrty indikator ima najvišji odklon od nevtralne vrednosti in aritmetično sredino 1,922 ter standardni odklon 1,225.

Na vprašanje o pomembnosti prejetja računa ob nakupu blaga oz. storitev so anketiranci odgovarjali na 5-stopenjski Likertovi lestvici, kjer je 1 pomenilo »Sploh ni pomembno« in 5 »Zelo je pomembno«. Stopnjo pomembnosti so ocenjevali za različne tipe ponudnikov, kot so bari, restavracije, mala in velika trgovinska podjetja, frizer ipd. Prejetje računa jim je veliko bolj pomembno, kadar je ponudnik opredeljen kot velik trgovec ali velik gradbinec. Povprečja pri teh se, kot lahko vidimo na sliki 10, gibajo že čez vrednost 4 »Je pomembno«.

Najvišja pomembnost se je izkazala pri velikih gradbenih podjetjih, kjer povprečje znaša 4,27. Izrazito nižja povprečja pa so se izkazala pri ponudnikih storitev, kot so čistilni servis, kozmetični in frizerski salon, kjer je povprečje pod nevtralno vrednostjo 3. Najnižje sicer zavzame ponudnik frizerskih storitev s povprečjem 2,65.

Slika 10: Povprečja pomembnosti prejetja računa po ponudnikih



Vir: lastno delo.

Na koncu vprašalnika so anketiranci odgovarjali še na vprašanje, ali so že kdaj delovali v sivi ekonomiji. Kot je razvidno iz tabele 11, je 82 ljudi oz. 42,3 % ljudi odgovorilo za »Da«, 92 oz. 47,4 % ljudi z »Ne«, 20 ljudi oz. slabih 10 % pa ni želelo odgovoriti.

Tabela 11: Frekvenca odgovorov na vprašanje o delovanju v sivi ekonomiji

	Frekvenca	Delež
DA	82	42,3%
NE	92	47,4%
Ne želim odgovoriti	20	10,3%
Skupaj	194	100%

Vir: lastno delo.

Vsem tistim, ki so odgovorili z »Da«, je bilo postavljeno še vprašanje o strahu oz. sramu. Odgovarjali so na 5-stopenjski Likertovi lestvici, kjer je 1 pomenilo »Popolnoma se ne strinjam« in 5 »Popolnoma se strinjam«. Namen je bil ugotoviti, ali ljudje, ki delujejo v sivi ekonomiji občutijo zaradi tega določeno mero strahu oz. sramu. Aritmetična sredina podanih odgovorov zavzema vrednost 2, kar pomeni, da v povprečju ljudje občutijo nizko mero strahu oz. sramu.

5.3 Statistično preverjanje domnev

Zadane domneve smo preverjali s pomočjo programa SPSS, ki omogoča izdelavo več vrst testov kot tudi konstruiranje in analizo regresijskih modelov. Z izjemo zadnje domneve, ki je bila preverjena s pomočjo regresijske analize, se je za preverjanje domnev koristil preizkus analize varianc oz. ANOVA, ki služi primerjavi 3 ali več aritmetičnih sredin za neodvisne vzorce. V primeru kršene predpostavke o normalni porazdelitvi določenih spremenljivk, smo dodatno izvedli še neparametrični Kruskal-Wallisov preizkus, s čimer smo zagotovili še bolj natančne rezultate statistične analize. Blanca in drugi (2017) na podlagi raziskovanja analize podatkov ugotavljajo, da tudi v primeru nenormalne porazdelitve podatkov analiza varianc velja za primerno metodo ob izpolnjeni predpostavki homoskedastičnosti. Ugotavljajo, da Kruskal-Wallisov preizkus namreč deluje bolje, kadar je porazdelitev med skupina dejansko enaka, v nasprotnem primeru pa je morebiti analiza varianc celo boljše metoda. V skladu s tem pri tistih spremenljivkah, ki se ne porazdeljujejo normalno, izvedem oba preizkusa.

Ob preverjanju ustreznosti podatkov, kar velja za pomemben korak pri pravilni izbiri testov za izvedbo statistične analize, ugotavljamo:

- 1) **Neodvisnost opazovanj** je bila zagotovljena s tem, da sem vsako enoto opazoval samo enkrat.
- 2) **Homoskedastičnost**, ki je nujna za izvedbo analize varianc (ANOVA), je izpolnjena za vsako izmed spremenljivk v analizi.
- 3) Predpostavka o **normalni porazdelitvi spremenljivk** je izpolnjena le za spremenljivko »Odnos so sive ekonomije«. Ostale spremenljivke se na videz na podlagi histogramov porazdeljujejo normalno, a Kolmogorov-Smirnov preizkus, ki se ga uporablja za preverjanje normalnosti porazdelitve na večjih vzorcih ($n > 50$), ter Shapiro-Wilkov preizkus, kadar je $n < 50$, vsakokrat dokažeta nenormalno porazdelitev obravnavanih spremenljivk.
- 4) **Osamelcev**, ki bi lahko vplivali na izkrivljanje izvedenih preizkusov nismo zaznali. Posamezne enote sicer nekajkrat izpadejo kot osamelci, a je te nesmiselno izločiti iz vzorca, saj pomenijo le močno strinjanje oz. nestrinjanje anketiranca s trditvami.

D1: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različen odnos do sive ekonomije.

Sprva smo raziskovali, kakšen odnos imajo anketiranci do sive ekonomije. V tabeli 12 opazimo, da povprečja med generacijami niso enaka, a vendar ne opazimo močnih odstopanj. Najbolj sprejemljiv odnos do sive ekonomije (3,218) izkazuje generacija X (standardni odklon 0,944), sledi generacija Y s povprečjem 2,903 (standardni odklon 0,826) ter generacija Z s povprečjem 2,754 (standardni odklon 0,764). Višje, kot je povprečje, večje je nestrinjanje s sivo ekonomijo. Predpostavka o normalni porazdelitvi podatkov je za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije« izpolnjena.

Tabela 12: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«

Generacija	Aritmetična sredina	Standardni odklon
X	3,218	0,944
Y	2,903	0,826
Z	2,754	0,764

Vir: lastno delo.

S pomočjo Levenovega testa smo preverili predpostavko homoskedastičnosti. Rezultati, prikazani v tabeli 13 pokažejo vrednost $F=0,770$ ($p>0,05$) kar pomeni, da ni dovolj dokazov, ki bi potrdili, da homoskedastičnost ni izpolnjena. Analiza varianc poda vrednost $F=4,927$, njegova p-vrednost pa je manjša od 0,05 kar pomeni, da lahko z nizkim tveganjem zavrnilo ničelno domnevo in trdimo, da je vsaj eno povprečje med generacijami različno oz. obstajajo razlike v odnosu do sive ekonomije med vsaj dvema generacijama.

Tabela 13: Analiza variance za spremenljivko »Odnos do sive ekonomije«

	Levenov F-test za preverjanje homoskedastičnosti		ANOVA ($H_0 = \mu_x = \mu_y = \mu_z$)	
	F-vrednost	p-vrednost	F-vrednost	p-vrednost
$\sigma_1^2, \sigma_2^2, \sigma_3^2$	0,770	0,461	4,927	0,008

Vir: lastno delo.

Tudi Welchov in Brown-Forsythov popravek, ki veljata za bolj robustna testa (primarno se uporabljata, kadar predpostavka o enakosti varianc ni izpolnjena) z vrednostma 4,440 in 4,744 potrjujeta, da je razlika med generacijami statistično značilna ($p<0,025$). Za bolj podroben vpogled v razlike med generacijami smo izvedli še Tukeyev test, ki dokazuje statistično značilno razliko le med generacijo X in Z ($p=0,006$). Razlik med generacijama X in Y ($p=0,108$) ter Y in Z ($p=0,548$) pa nismo potrdili. Zaključimo lahko, da obstajajo statistično značilne razlike v odnosu do sive ekonomije med vsaj dvema generacijama in s tem potrdimo D1. V povprečju sivo ekonomijo bolje sprejema generacija Z kot generacija X.

D2: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različne stopnje davčne morale.

Z naslednjim preizkusom ugotavljamo stopnjo davčne morale za posamezno generacijo. Pri tej spremenljivki je mogoče opaziti, da so razlike med generacijami manj očitne. Tabela 14 prikazuje aritmetične sredine za vsako generacijo posebej ter pripadajoče standardne odklone. Za generacije so bile izmerjene aritmetične sredine 2,763 (X), 2,931 (Y) in 3,067 (Z). Višje, kot je povprečje, večja je naklonjenost generacije k sivi ekonomiji. Predpostavka o normalni porazdelitvi podatkov za spremenljivko »Davčna morala« na podlagi

Kolomogorov-Smirnovega ($p < 0,001$) in Shapiro-Wilkovega preizkusa ($p = 0,002$) ni izpolnjena, zato izvedemo tako analizo varianc kot neparametrični Kruskal-Wallisov preizkus.

Tabela 14: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Davčna morala«

Generacija	Aritmetična sredina	Standardni odklon
X	2,763	0,795
Y	2,931	0,749
Z	3,067	0,728

Vir: lastno delo.

Levenov F-test z vrednostjo 0,642 potrjuje predpostavko o enakosti varianc, zato je mogoče trditi, da homoskedastičnost velja pri vrednosti $p = 0,527$. ANOVA tokrat pokaže F-vrednost 2,581 ($p = 0,078$) kar pomeni, da razlika v povprečjih med generacijami ni statistično značilna.

Tabela 15: Analiza variance za spremenljivko »Davčna morala«

	Levenov F-test za preverjanje homoskedastičnosti		ANOVA ($H_0 = \mu_x = \mu_y = \mu_z$)	
	F-vrednost	p-vrednost	F-vrednost	p-vrednost
$\sigma_1 = \sigma_2 = \sigma_3$	0,642	0,527	2,581	0,078

Vir: lastno delo.

Iz tabele 15 lahko razberemo, da na podlagi Kruskal-Wallisovega preizkusa s p-vrednostjo 0,069 potrdimo, da je porazdelitev spremenljivke skozi vse tri kategorije enaka kar pomeni, da ne prihaja do statistično značilnih razlik med generacijami. Wilcoxonov preizkus vsot rangov, kjer preverjamo, ali obstaja razlika med vsaj dvema generacijama, poda p-vrednost nižjo od 0,05 le med generacijama X in Z, a zaradi tveganja za napako tipa 1, vzamem vrednost prilagojene p-vrednosti, ki pa znaša 0,067. Enako potrdi tudi Tukeyev preizkus v primeru analize variance ($p = 0,063$).

Zaključimo lahko, da niti v primeru analize varianc ali Kruskal-Wallisovega preizkusa ne moremo potrditi D2. Predpostavljamo, da se aritmetične sredine statistično ne razlikujejo med vsaj dvema generacijama, kar pomeni, da generacijska pripadnost nima vpliva na davčno moralo.

D3: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različen odnos do plačevanja davkov.

Pri D3 preizkušamo odnos do plačevanja davkov med posameznimi generacijami. Aritmetične sredine v tabeli 16 prikazujejo manjšo mero razlikovanja, a vidimo, da prihaja do večjega razhajanja med generacijami v primerjavi z davčno moralo. Razlika je bolj vidna med generacijo Y in Z, kjer aritmetični sredini znašata 4,055 ter 3,738. Višje povprečje pomeni slabši odnos do plačevanja davkov. Tako vidimo, da so plačevanju davkov najmanj naklonjeni pripadniki generacije Y, sledi jim generacija X in nazadnje generacija Z z najnižjo aritmetično sredino (3,738). Predpostavka o normalni porazdelitvi podatkov za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov« na podlagi Kolmogorov-Smirnovega ($p < 0,001$) in Shapiro-Wilkovega preizkusa ($p < 0,001$) ni izpolnjena, zato izvedemo tako analizo varianc kot neparametrični Kruskal-Wallisov preizkus.

Tabela 16: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov«

Generacija	Aritmetična sredina	Standardni odklon
X	3,926	0,653
Y	4,055	0,585
Z	3,738	0,848

Vir: lastno delo.

Analiza varianc je pokazala sledeče rezultate, vidne tudi v tabeli 17. Levenov F-test poda vrednost $F=2,735$ s pripadajočo vrednostjo $p=0,067$. Vrednost p , večja od 0,05 potrjuje, da je homoskedastičnost izpolnjena. ANOVA poda vrednost $F=3,475$ s pripadajočo vrednostjo $p=0,033$ kar pomeni, da lahko trdimo, da se vsaj ena izmed aritmetičnih sredin statistično značilno razlikuje od druge.

Tabela 17: Analiza variance za spremenljivko »Odnos do plačevanja davkov«

	Levenov F-test za preverjanje homoskedastičnosti		ANOVA ($H_0 = \mu_x = \mu_y = \mu_z$)	
	F-vrednost	p-vrednost	F-vrednost	p-vrednost
$\sigma_1 = \sigma_2 = \sigma_3$	2,735	0,067	3,475	0,033

Vir: lastno delo.

Na podlagi Kruskal-Wallisovega preizkusa s p -vrednostjo 0,056 potrdimo, da je porazdelitev spremenljivke skozi vse tri kategorije enaka kar pomeni, da ne prihaja do statistično značilnih razlik med generacijami. Wilcoxonov preizkus vsot rangov, kjer preverjamo, ali obstaja razlika med vsaj dvema generacijama, poda p -vrednost, nižjo od 0,05 le med generacijama Y in Z, med generacijama X in Y pa je vrednost 0,052 s čimer bi skoraj lahko dokazali razlike. Kljub temu zaradi tveganja za napako tipa 1 zopet vzamemo vrednost prilagojene p -vrednosti, ki pa znaša 0,059 (Y-Z) ter 1 (X-Y). Statistično značilno razliko

med generacijama Y in Z Tukeyev preizkus v primeru analize variance sicer dokaže ($p=0,027$).

Zaključimo lahko, da v primeru Kruskal-Wallisovega preizkusa ne moremo trditi, da obstaja statistično značilna razlika med vsaj dvema generacijama. Analiza varianc sicer statistično razliko dokaže, a zaradi enakosti porazdelitev med generacijami za presojanje uporabimo Kruskal-Wallisov preizkus. Na podlagi rezultatov zavrnemo D3.

D4: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z imata med seboj različno mero zaupanja v državo.

Zaupanje v državo v glavnem zavzema zelo nizke vrednosti skozi vse generacije. Nižje število pomeni nižjo stopnjo zaupanja v državo. Kot je razvidno iz tabele 18, najnižje povprečje lahko opazimo pri generaciji X z vrednostjo 1,974 (standardni odklon 0,84). Najvišje pa je opaziti pri generaciji Z, kjer znaša 2,313 s standardnim odklonom 0,776. Generacija Y se nahaja vmes, a vseeno bližje generaciji X z vrednostjo skoraj 2 (standardni odklon 0,776). Predpostavka o normalni porazdelitvi podatkov za spremenljivko »Zaupanje v državo« na podlagi Kolmogorov-Smirnovega ($p<0,001$) in Shapiro-Wilkovega preizkusa ($p<0,001$) ni izpolnjena, zato izvedemo analizo varianc in neparametrični Kruskal-Wallisov preizkus.

Tabela 18: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Zaupanje v državo«

Generacija	Aritmetična sredina	Standardni odklon
X	1,974	0,84
Y	2,018	0,661
Z	2,313	0,776

Vir: lastno delo.

Rezultati v tabeli 19 prikazujejo Levenov test z vrednostjo $F=1,530$ in pripadajočo p-vrednost 0,219, ki potrjuje enakost varianc skozi vse tri skupine. ANOVA poda vrednost $F=4,058$ s pripadajočo vrednostjo $p=0,019$ kar pomeni, da lahko trdimo, da se vsaj ena izmed aritmetičnih sredin statistično značilno razlikuje od druge. Enako potrjita tudi Welchov ($p=0,022$) in Brown-Forsythejev preizkus ($p=0,020$), katerih p-vrednosti sta manjši od 0,05.

Tabela 19: Analiza variance za spremenljivko »Zaupanje v državo«

	Levenov F-test za preverjanje homoskedastičnosti		ANOVA ($H_0 = \mu_x = \mu_y = \mu_z$)	
	F-vrednost	p-vrednost	F-vrednost	p-vrednost
$\sigma_1 = \sigma_2 = \sigma_3$	1,530	0,219	4,058	0,019

Vir: lastno delo.

Na podlagi Kurskal-Wallisovega preizkusa s p-vrednostjo 0,011 ne moremo potrditi, da je porazdelitev spremenljivke skozi vse tri kategorije enaka kar pomeni, da prihaja do statistično značilnih razlik med generacijami. Wilcoxonov preizkus vsot rangov, kjer preverjamo, ali obstaja razlika med vsaj dvema generacijama, poda p-vrednost nižjo od 0,05 med generacijama X in Z ter med generacijama Y in Z. Zaradi tveganja za napako tipa 1, zopet vzamemo vrednost prilagojene p-vrednosti, ki pa statistično razliko pri zaupanju v državo potrdi le med generacijama X in Z ($p=0,016$). Statistično značilno razliko med generacijama X in Z dokaže tudi Tukeyev test v primeru analize variance ($p=0,034$).

Zaključimo lahko, da tako v primeru Kruskal-Wallisovega testa in analize varianc pride do statistično značilnih razlik v stopnji zaupanja v državo med vsaj dvema generacijama. Z zanemarljivim tveganjem lahko zavrremo ničelno domnevo o enakosti porazdelitev spremenljivke med generacijami in potrdimo D4.

D5: Vsaj dve izmed generacij X, Y in Z izkazuje različno stopnjo naklonjenosti sivi ekonomiji.

Naklonjenost sivi ekonomiji smo izmerili s spraševanjem po sprejemljivosti določenih situacij sive ekonomije.

Tabela 20: Opisna statistika po generacijah za spremenljivko »Naklonjenost sivi ekonomiji«

Generacija	Aritmetična sredina	Standardni odklon
X	2,796	0,963
Y	3,018	0,918
Z	3,087	0,806

Vir: lastno delo.

V tabeli 20 lahko vidimo aritmetične sredine in standardne odklone za posamezno generacijo. Povprečji generacij Y in Z sta skoraj popolnoma nevtralni vrednosti, manjše odstopanje je opaziti le pri generaciji X, kjer aritmetična sredina znaša 2,796 (standardni odklon 0,963). Predpostavka o normalni porazdelitvi podatkov za spremenljivko »Naklonjenost sivi ekonomiji« na podlagi Kolmogorov-Smirnovega ($p=0,019$) in Shapiro-Wilkovega preizkusa ($p=0,22$) ni izpolnjena, zato izvedemo tako analizo varianc kot neparametrični Kruskal-Wallisov preizkus.

Tabela 21 prikazuje rezultate Levenovega F-testa z vrednostjo 1,470, ki potrjuje predpostavko o enakosti varianc, zato je mogoče trditi, da homoskedastičnost velja pri vrednosti $p=0,232$. ANOVA s F-vrednostjo 2,581 in pripadajočim $p=0,172$ dokazuje, da razlika v povprečjih med vsaj dvema generacijama ni statistično značilna. Enako potrdita

tudi Welchov ($p=0,193$) in Brown-Forsythejev preizkus ($p=0,182$), katerih p -vrednosti sta bistveno večji od 0,05.

Tabela 21: Analiza variance za spremenljivko »Naklonjenost sivi ekonomiji«

	Levenov F-test za preverjanje homoskedastičnosti		ANOVA ($H_0 = \mu_x = \mu_y = \mu_z$)	
	F-vrednost	p-vrednost	F-vrednost	p-vrednost
$\sigma_1 = \sigma_2 = \sigma_3$	1,470	0,232	1,776	0,172

Vir: lastno delo.

Na podlagi Kurskal-Wallisovega preizkusa s p -vrednostjo 0,250 potrdimo, da je porazdelitev spremenljivke skozi vse tri kategorije enaka, kar pomeni, da ne prihaja do statistično značilnih razlik med generacijami. Wilcoxonov preizkus vsot rangov s p -vrednostjo, večjo od 0,05 pri vseh parih generacij dokazuje enako. Statistično značilnih razlik ne dokaže niti Tukeyev test.

Zaključimo lahko, da v primeru analize varianc ali Kruskal-Wallisovega preizkusa ne moremo potrditi D5. Predpostavljamo, da se aritmetične sredine statistično ne razlikujejo med vsaj dvema generacijama, kar pomeni, da generacijska pripadnost nima vpliva na podporo sivi ekonomiji.

D6: Na odnos do sive ekonomije vplivajo stopnja davčne morale, odnos do plačevanja davkov ter stopnja zaupanja v državo.

V sklopu zadnje domneve preverjamo še kolikšen vpliv imajo zgornje spremenljivke na odnos do sive ekonomije. V regresijski model, kjer kot odvisna spremenljivka nastopa odnos do sive ekonomije, vključimo pojasnjevalne spremenljivke, kot so stopnja davčne morale, odnos do plačevanja davkov, stopnja zaupanja v državo.

Z metodo »enter« smo želeli odkriti, katere pojasnjevalne spremenljivke napoveduje odnos do sive ekonomije. Rezultati regresije pokažejo rezultate, da tri spremenljivke pojasnijo 23,1 % variabilnosti spremenljivke »Odnos do sive ekonomije« ($R^2=0,231$). Pri tem odnos do sive ekonomije statistično pomembno napovedujeta spremenljivki »davčna morala« in »zaupanje v državo« ($p<0,001$), medtem ko »odnos do plačevanja davkov« pa kritične meje ne dosega ($p=0,353$).

6 POVZETEK UGOTOVITEV IN DISKUSIJA

6.1 Povzetek glavnih ugotovitev

V magistrskem delu, kjer sta osrednji temi siva ekonomija in generacijska pripadnost, smo želeli preučiti njuno morebitno povezavo. Siva ekonomija je tisti del gospodarstva, s katerim se mnoge države uspešno ali neuspešno bojujejo že kar nekaj časa. Znano je, da je vplivov na razvoj sive ekonomije veliko, med drugim davki in davčne stopnje, kazni, morala, norme, zaupanje itd. Tu se osredotočamo le na generacijsko pripadnost in določene vplive, ki bi se pri različnih generacijah izkazali za različno pomembne.

V sklopu raziskave smo ugotovili, da so ljudje za pojem siva ekonomija v veliki meri že slišali in ga znajo tudi do določene mere prepoznati. V množici dejavnosti po večini vedo, kaj spada k sivi ekonomiji, a vendar prihaja do zmotnega enačenja sive in črne ekonomije. Kljub temu se velik delež zaveda približnega pomena. Lahko povzamemo, da je informiranost zadovoljiva, a da prostora za njeno izboljšanje ne primanjkuje.

V povprečju se anketiranci ne nagibajo izrazito niti k mnenju, da je siva ekonomija nekaj slabega, niti k mnenju, da je nekaj dobrega. Ob merjenju posameznih konceptov, vključenih v raziskavo, ugotavljamo, da anketiranci predvsem pri generalnem odnosu do sive ekonomije, davčni morali ter naklonjenosti sivi ekonomiji niso imeli močno izraženih mnenj. Povprečne vrednosti, izračunane na podlagi odgovorov, so se pri teh namreč gibale okoli nevtralne vrednosti 3. Domnevamo lahko, da bi se posamezniki sive ekonomije vendarle uspeli dotakniti in določene dejavnosti opraviti izven formalnih okvirjev. Prav tako ne moremo trditi, da je davčna morala med udeleženci nizka, kar je glede na ugotovitve Mare (2011), da davčna morala ključno prispeva k razvoju sive ekonomije, optimalno.

V primerjavi s podatki v teoretičnem delu omenjene nemške raziskave iz leta 2007 (Schneider, 2008) se izkaže, da je siva ekonomija v Sloveniji bistveno bolj popularna. Nenazadnje, je skoraj tako visoka naklonjenost sivi ekonomiji v Nemčiji veljala davnega leta 1998, ko je znašala približno 50 %, leta 2007 pa je ta delež že upadel na 20 % (Schneider in Enste, 2002). Ugotavljamo tudi, da so ljudje v velikih podjetjih veliko bolj občutljivi na pojav sive ekonomije. Ne-izdaja računa je sodeč po pridobljenih podatkih bolj sprejemljiva pri manjših ponudnikih storitev kot pri večjih.

Manj nevtravno je mnenje ljudi, kadar govorimo o odnosu do plačevanja davkov ter zaupanju v državo. Sklepamo namreč lahko, da se ljudje ne strinjajo z visokimi davki, saj ti odzamejo velik del njihovega prihodka, kar pa povzroča dodatno breme. Nadalje so anketiranci bili močnega mnenja, da državni organi ne delujejo transparentno, še manj pa učinkovito porabljajo davkoplačevalski denar, iz česar je razvidna relativno majhna mera zaupanja v državo.

V luči osrednje teme magistrske naloge ugotavljamo, da se vpliv generacijske pripadnosti na sivo ekonomijo izkaže kot značilen, pri čemer so ji starejše generacije vendarle manj naklonjene kot mlajše. Predvsem je razlika v odnosu vidna med generacijama X in Z, za generacijo Y pa bi šlo trditi, da se nahaja nekje vmes in v tako zavzema vlogo tranzicijske generacije. S preverjanjem posameznih konceptov, ki vplivajo na odnos do sive ekonomije, pa razlikovanja ni bilo mogoče vselej dokazati. Značilen vpliv generacijske pripadnosti je namreč bil ugotovljen le pri stopnji zaupanja v državo, kjer je zopet značilna razlika med generacijama X in Z. Stopnja davčne morale, odnos do plačevanja davkov ter naklonjenost sivi ekonomiji pa od generacijske pripadnosti niso odvisne v tolikšni meri.

Za konec smo preverili še, ali lahko odnos do sive ekonomije pojasnimo s pomočjo t. i. prediktorjev, kot so davčna morala, odnos do plačevanja davkov in stopnja zaupanja v državo. Izkazalo se je, da vplivata le prvi in zadnji, odnos do plačevanja davkov pa ne.

6.2 Omejitve in izboljšave

Zaradi narave raziskave je glavna omejitev zagotoviti resničnost odgovorov. Anketa se je namreč izvedla preko spleta, torej je bilo doseči povsem iskrene in natančne odgovore skoraj nemogoče. Poleg tega smo udeležence spraševali po ravnanju v konkretnih situacijah, pri čemer je mogoče kljub zagotavljeni anonimnosti privzeti zadržanost pri odgovarjanju, saj gre za razkrivanje morebitnih problematičnih podrobnosti, ki jih ljudje v izogib globam zaradi kršitev načeloma prikrivajo. Anonimnost je sicer pripomogla k večji iskrenosti, vendar popolna resničnost ne more biti zagotovljena.

Kljub trudu je anketo zelo težko dostaviti do velikega števila ljudi in hkrati zagotoviti, da v vzorec zajamemo zelo raznolike entitete. Vzorec v tej raziskavi je sestavljen iz pretežno ženskega spola, kar lahko močno vpliva na rezultate, predvsem ko spol lahko igra eno izmed odločilnih komponent.

Omejitev predstavlja tudi raziskovanje komponent, ki vplivajo na sivo ekonomijo. S pomočjo trditev lahko hitro zajamemo preširok ali preozek spekter posameznega koncepta, kjer se lahko hitro zgodi, da ena trditev meri več komponent. S pomočjo ustaljenih metod je to sicer mogoče zaježiti, a vendar obstaja tveganje, da pride do napak.

Za dosego večjega števila ljudi z anketo, je potrebno to močno krajšati, saj se želimo izogniti neodgovorjenim anketam, kar pa lahko povzroči izgubo pomembnih vprašanj. Za dodatno, poglobljeno razumevanje vzrokov za sivo ekonomijo ter njenih akterjev bi bilo mogoče vpeljati tudi dodatno metodo zbiranja podatkov, kot je npr. intervju s čimer bi analizo še dodatno obogatili.

6.3 Priporočila

Za zaježitev sive ekonomije oz. njeno prepoznavanje je potrebno veliko resursov, saj je navadno dobro skrita ali pa je težko dokazati, da se dejansko dogaja. Velik pomen pri zaježitvi sive ekonomije imajo nove raziskave. Te omogočajo boljše razumevanje in boljši vpogled v njene trende in razvoj. Če so redno izvajane, omogočajo spremljanje učinkovitosti novih zaježitvenih ukrepov ter ponujajo predloge za bolj učinkovite metode. Poleg znanosti k zaježitvi pripomore že tudi samo ozaveščanje o sivi ekonomiji. Z znanjem o negativnih in pozitivih vplivih ljudje lažje presodijo, kaj se zdi prav in kaj narobe, kar lahko pomembno prepreči dolgoročne negativne posledice. Ozaveščanje pa mora biti prilagojeno posameznim generacijam, saj pripadniki posameznih generacij tudi zanašajoč se na izsledke naše raziskave sivo ekonomijo dojemajo drugače.

Če pobližje pogledamo preučevane koncepte, se izkaže, da ljudem primanjkuje zaupanja ter občutka za pravičnost, ki lahko močno vplivata na proces posameznikovega odločanja, ali želi biti v skladu z normami ali je pripravljen zavoljo povečanja prihodkov zaobiti njihove meje. Vse to pa znatno vpliva na razvoj sive ekonomije. Manjše kot je zaupanje, manjša bo pripravljenost do plačila davkov in nižja bo davčna morala. Za povečanje zaupanja je potrebna tudi večja transparentnost državnih organov in porabe davkoplačevalskega denarja, kot tudi izboljšanje učinkovitosti. Večja mera transparentnosti bi zmanjšala občutek korupcije in posledično izboljša stopnjo davčne morale.

7 SKLEP

Siva ekonomija predstavlja globalni problem, njena razvitost pa zavisi od države do države. Ponekod je minimalna in kazniva, spet drugje je v enormnem razcvetu, minimalen pa je pregon njenih uporabnikov. Popolna zaježitev je nemogoča, govorimo lahko kvečjemu o njeni omejitvi z različnimi pristopi. V prvi vrsti bi bilo potrebno poenotenje znanosti pri opredelitvi pojma, s čimer bi omejili razpon poimenovanj, ki so trenutno na voljo v literaturi. Prihaja namreč do mnogih razhajanj med definicijami, kar se najprej odraža že v nejasnostih na teoretični ravni.

V prvem delu magistrske naloge smo se želeli poleg problematike poimenovanja poglobiti še v ostale teoretične koncepte. Ugotavljamo, da siva ekonomija nima le negativnih posledic, kot so npr. izkrivljeni ekonomski rezultati, nepravična konkurenca, manj pobranih davkov itd., temveč tudi pozitivne, za katere gre trditi, da so bolj v prid ljudi kot države oz. oblasti. Dodatno smo opredelili tudi pomembno razlikovanje med sivo in črno ekonomijo, vrste sive ekonomije ter razloge, zakaj utaja davkov ni v celoti dejavnost sive ekonomije. Ključnega pomena so tudi vzroki za nastanek sive ekonomije, s pomočjo poznavanja katerih jo je bistveno lažje raziskovati. Ta izhodišča so ključnega pomena za njeno poglobljeno razumevanje. Na koncu tega poglavja smo opredelili še vrednote posameznikov, delujočih v sivi ekonomiji, ki so za razumevanje vzorcev njihovega delovanja izrednega pomena.

V drugem delu smo se navezali na vse bolj popularno teorijo generacij, s čimer smo želeli prikazati razlike med različnimi starostnimi skupinami ljudi, pojasniti vzroke za njihov nastanek in razložiti posledice kohortnega učinka. Raziskali in opredelili smo generacije X, Y in Z, ki so največje in obenem najlažje dostopne za raziskavo takšne tematike. Od njih mlajše ali starejše generacije bi predstavljale veliko oviro pri zbiranju podatkov. Opredelitev generacij in njihovih mej, ki v teoriji sicer niso vedno složno določene, služi prikazu razlik med posameznimi starostnimi skupinami. Prav iz obstoječih razlik vznikne ključno vprašanje raziskave, ali torej prihaja do razlik tudi pri njihovem odnosu do sive ekonomije.

V sklopu empiričnega dela smo v vzorec uspeli zajeti 194 respondentov, njihova povprečna starost je 36 let, 74 % vzorca je zastopal ženski spol. Moški so v vzorcu torej predstavljali le 26 % celotnega vzorca. Največ anketirancev je pripadnikov generacije Z, a sta vendarle tudi drugi dve generaciji dobro zastopani, kar omogoča reprezentativnost in aplikativnost raziskave na populacijo. V anketi ni bilo predstavnikov z izobrazbo, nižjo od srednje poklicne šole, prisotni pa so bili tudi 3 anketiranci z doktoratom.

V tem magistrskem delu smo poskusili preučiti razumevanje sive ekonomije, ugotoviti odnos ljudi do nje in dejavnike, ki ta odnos oblikujejo ter nadalje dokazati razliko v odnosu do sive ekonomije med generacijami X, Y in Z. . Cilj pa analizirati, ali obstajajo generacijske razlike v odnosu do sive ekonomije, identificirati ključne vplive na ta odnos in oceniti stopnjo razumevanja sive ekonomije med različnimi skupinami ljudi. Pred samo raziskavo odnosa do sive ekonomije smo ugotavljali, v kolikšni meri so anketiranci s tem pojmom sploh seznanjeni. Iz odgovorov lahko sklepamo, da je informiranost zadovoljiva. Nato smo se osredotočili na več konceptov, s pomočjo katerih lahko sivo ekonomijo merimo. Prvi je bil odnos do sive ekonomije nasplo, drugi davčna morala, ki na podlagi teoretičnih spoznanj velja za močno uveljavljen indikator. Stopnja davčne morale namreč lahko narekuje trend razvoja sive ekonomije, zato jo je treba ustrezno naslavljati. Dodatno smo raziskali še, kakšen odnos imajo ljudje do plačevanja davkov in v kolikšni meri zaupajo v državo in njene institucije. Direktno smo naslovili naklonjenost sivi ekonomiji skozi posamezne vsakdanje primere. Ti koncepti so dodobra pokazali odnos družbe do sive ekonomije, hkrati pa so bili dobro izhodišče za primerjavo med generacijami.

Zaključujemo, da generacijska pripadnost vpliva na odnos do sive ekonomije, a vendarle obstajajo določene omejitve, ki jih je pri presoji potrebno vzeti v obzir. Različni preizkusi so na eni strani pokazali razlike, na drugi pa ne. S pomočjo vprašalnika smo uspeli potrditi 3 od 6 domnev, na podlagi česar z gotovostjo lahko trdimo, da je raziskava bila uspešna ter da smo uspeli dokazati in pojasniti vsaj majhen fragment sive ekonomije. To je pomembno, saj gre za pojav brez enoznačnih vzrokov za nastanek in znanosti že vrsto let predstavlja trd oreh. Obenem smo zastavili in v raziskovanje sive ekonomije uvedli razmeroma novo področje teorije generacij, ki nadalje odpira mnogo možnosti za raziskave in zaključke.

LITERATURA IN VIRI

1. Alm, J. in Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224–246. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.09.002>
2. Andreoni, J., Erard, B. in Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818–860.
3. Arsenault, P. M. (2004). Validating generational differences: A legitimate diversity and leadership issue. *Leadership & Organization Development Journal*, 25(2), 124–141. <https://doi.org/10.1108/01437730410521813>
4. Arsić, M., Arandarenko, M., Radulović, B., Randelović, S. in Janković, I. (2015). Causes of the Shadow Economy. V F. Schneider in G. Krstić (ur.), *Formalizing the Shadow Economy in Serbia* (str. 21–46). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-13437-6_4
5. Arun K. (2002). The Black Economy in India. V *Penguin Group*. Penguin Group.
6. Bajada, C. in Schneider, F. (2005). Introduction. V C. Bajada in F. Schneider (ur.), *Size, Causes and Consequences of the Underground Economy: An International Perspective*, 259, (str. 1–11). Ashgate Publishing Company.
7. Bangasser, P. E. (2000). *ILO and the Informal Sector, The. An institutional history. Employment Paper 2000/9*. International Labour Organization.
8. Becton, J. B., Walker, H. J. in Jones-Farmer, A. (2014). Generational differences in workplace behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 44(3), 175–189. <https://doi.org/10.1111/jasp.12208>
9. Berkup, S. B. (2014). Working With Generations X And Y In Generation Z Period: Management Of Different Generations In Business Life. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(19), 218–229. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n19p218>
10. Blanca, M., Alarcón, R., Arnau, J., Bono, R. in Bendayan, R. (2017). Non-normal data: Is ANOVA still a valid option? *Psicothema*, 29, 552–557. <https://doi.org/10.7334/psicothema2016.383>
11. Blau, P. M. in Scott, W. R. (2003). Formal Organizations: A Comparative Approach. V *Chandler*. Satnford University Press.
12. Burböck, B. (2019). Shadow Economy and Tax Morality: Is There A Difference Between Genders? *Journal of Innovative Business and Management*, 11(1), 3–10. <https://doi.org/10.32015/JIMB/2019-11-1-1>
13. Buszko, A. T. (2018). Cultural Implications for the Shadow Economy. *Engineering Economics*, 29(1). <https://doi.org/10.5755/j01.ee.29.1.18069>
14. Chung, J. in Trivedi, V. U. (2003). The Effect of Friendly Persuasion and Gender on Tax Compliance Behavior. *Journal of Business Ethics*, 47(2), 133–145.
15. Cleary, D. (2008). *A Survey on Attitudes and Behaviour towards Tax and Compliance A Population Assessment for Ireland in*. <https://www.revenue.ie/en/corporate/documents/research/survey-attitudes-behaviours-dec2013.pdf>

16. Coricelli, G., Joffily, M., Montmarquette, C. in Villeval, M. C. (2010). Cheating, emotions, and rationality: an experiment on tax evasion. *Experimental Economics*, 13(2), 226–247. <https://doi.org/10.1007/s10683-010-9237-5>
17. Dylkiewicz, R. B. in Piocha, S. (2010). The Impact of the Enterprises Environment on Their Activity in Grey Market - The Economical Consequences. V E. Lechman (ur.), *Enterprise in Modern Economy - Management Aspects*, 3, (str. 148–161). Gdansk University of Technology Publishing House.
18. European Commission. (2020). *Special Eurobarometer 498 – Undelcared work in the European Union*. <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2250>
19. Feige, E. L. (1990). Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*, 18(7), 989-1002.
20. Funk, C. (2021, maj 26). *Key findings: How Americans' attitudes about climate change differ by generation, party and other factors*. Pew Research Center. <https://www.pewresearch.org/short-reads/2021/05/26/key-findings-how-americans-attitudes-about-climate-change-differ-by-generation-party-and-other-factors/>
21. Generacija. (2023). V *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. <https://fran.si/iskanje?FilteredDictionaryIds=130&View=1&Query=generacija>
22. Gërxhani, K. (2007). Explaining gender differences in tax evasion: the case of Tirana, Albania. *Feminist Economics*, 13(2), 119–155. <https://doi.org/10.1080/13545700601184856>
23. Glas, M. (1991). *Siva ekonomija v svetu in v slovenskem gospodarstvu*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
24. Gouldner, A. W. (1954). *Patterns of industrial bureaucracy*. Free Press.
25. Grasmick, H. G. in Bursik, R. J. (1990). Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model. *Law & Society Review*, 24(3), 837–861. <https://doi.org/10.2307/3053861>
26. Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies* 11(1), 61-89.
27. Höpflinger, F., Hugentobler, V. in Fragnière, J. P. (b. d.). *Kleines Glossar rund um Generationenfragen*. <http://www.hoepflinger.com/fhtop/Generat-Glossar1.pdf>
28. Jacob, M. E. in Ganguli, M. (2016). Chapter 1 - Epidemiology for the clinical neurologist. V M. J. Aminoff, F. Boller in D. F. Swaab (ur.), *Handbook of Clinical Neurology*, 138, (str. 3–16). Elsevier. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-12-802973-2.00001-X>
29. Jaklič, M. in Zagoršek, H. (2002). From Strengths to Weaknesses: Historical Development of Shadow Economy in Slovenia and its Impact on National Competitiveness. V M. Čičić in N. Brkić (ur.), *Transition in Central and Eastern Europe - challenges of 21st century: conference proceedings* (str. 301–308). Faculty of Economics, University of Sarajevo.
30. Jha, A. (2020). *Understanding Generation Alpha*. <https://doi.org/10.31219/osf.io/d2e8g>

31. Johnson, S., Kaufmann, D., Mcmillan, J. in Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 7. www.elsevier.nl/locate/econbase
32. Jones, S. J., Murray, R. S. in Tapp, R. S. (2018). Generational Differences in the Workplace. *Journal of Business Diversity*, 18(2), 88–97.
33. Kaže, V., Škapars, R. in Bolinskis, G. (2011). Consumer Social Values Behind the Grey Economy. *Intellectual Economics*, 5(3 (11)), 416–433.
34. Kirchler, E. in Braithwaite, V. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628238>
35. Kogler, C. in Kirchler, E. (2020). Taxpayers' Subjective Concepts of Taxes, Tax Evasion, and Tax Avoidance. V R. F. van Brederode (ur.), *Ethics and Taxation* (str. 191–205). Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-15-0089-3_8
36. Kukar, S., Flajs, A., Marn, S., Benedik, B., Zakotnik, I. in Žaucer, I. (1995). *Siva ekonomija v Sloveniji - razlogi za njen razvoj in ocene njenega obsega*. Inštitut za ekonomska raziskovanja.
37. Lanier, K. (2017). 5 things HR professionals need to know about Generation Z. *Strategic HR Review*, 16(6), 288–290. <https://doi.org/10.1108/shr-08-2017-0051>
38. Lapoint, P. A. in Liprie-Spence, A. (2017). Employee Engagement: Generational Differences in the Workforce. *Journal of Organizational Psychology*, 17(5), 118–128.
39. Lippert, O. in Walker, M. (1997). *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*. The Fraser Institute.
40. Mannheim, K. (1952). The Problem of Generations. V *Essays on the Sociology of Knowledge* (str. 276–322). Routledge & Kegan Paul.
41. Mara, E. R. (2011). *Causes and consequences of underground economy Analiza finanțelor publice europene View project*. <https://www.researchgate.net/publication/241765966>
42. Marinšek, D., Trošt Pavasović, T., Novak, E. in Topolšek, A. (2022). The Work and Life in 2050: The Work-life Values of Different Generations and Implication for Business. V P. Domadenik Muren, M. Koman in T. Redek (ur.), *Metaversing the Corporate Strategy: The opportunities and challenges of digital transformation*, 1, (str. 269–289). Časnik Finance, d.o.o.
43. McCrae, R. R., Costa, P. T., Terracciano, A., Parker, W. D., Mills, C. J., De Fruyt, F. in Mervielde, I. (2002). Personality trait development from age 12 to age 18: Longitudinal, cross-sectional and cross-cultural analyses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1456–1468. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1456>
44. Medina, L. in Schneider, F. (2018). Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? *IMF Working Papers*, 18(17). <https://doi.org/10.5089/9781484338636.001>
45. Nastav, B. (2009a). *Prikrita proizvodnja - Siva ekonomija v Sloveniji*. Fakulteta za management Koper.
46. Nastav, B. (2009b). *Siva ekonomija v Sloveniji. Merjenje, vzroki in posledice*. Univerza v Ljubljani.

47. Nastav, B. in Bojnec, Š. (2007). Shadow Economy in Slovenia. *Managing global transitions*, 5(2), 193-208.
48. Nenovski, T. (2012). *Macroeconomic Aspects of the Grey Economy - The Case of Macedonia*.
<http://ssrn.com/abstract=2174105><https://ssrn.com/abstract=2174105>Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2174105>
49. Noble, S. M. in Schewe, C. D. (2003). Cohort segmentation: An exploration of its validity. *Journal of Business Research*, 56(12), 979–987.
50. Ramovš, K. (2013). Medgeneracijsko sožitje in solidarnost. *Kakovostna starost*, 16(4), 3-33.
51. Reeves, T. C. in Oh, E. (2008). Generational Differences. V D. Jonassen, M. J. Spector, M. Driscoll, M. D. Merrill, J. van Merrienboer in M. P. Driscoll (ur.), *Handbook of Research on Educational Communications and Technology*, 3, (str. 296–297). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203880869>
52. Reisenwitz, T. H. in Iyer, R. (2009). Differences in Generation X and Generation Y: Implications for the Organization and Marketers. *Marketing Management Journal*, 19(2), 91–103.
53. Rogler, L. H. (2002). Historical Generations and Psychology. *The American Psychologist*, 57(12), 1013–1023. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.57.12.1013>
54. Salahuddin, M. M. (2010). Generational Differences Impact On Leadership Style And Organizational Success. *Journal of Diversity Management (JDM)*, 5(2). <https://doi.org/10.19030/jdm.v5i2.805>
55. Schewe, C. D. in Noble, S. M. (2000). Market Segmentation by Cohorts: The Value and Validity of Cohorts in America and Abroad. *Journal of Marketing Management*, 16(1–3), 129–142. <https://doi.org/10.1362/026725700785100479>
56. Schneider, F. (2008). The Shadow Economy in Germany: A Blessing or a Curse for the Official Economy? *Economic Analysis and Policy*, 38(1), 89–111. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(08\)50008-7](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(08)50008-7)
57. Schneider, F. (2014). *Outside the State – the Shadow Economy and Shadow Economy Labor Force* (CESifo Working Paper, No 4829). Center for Economic Studies and ifo Institute.č
58. Schneider, F. in Asllani, A. (2022). *Taxation of the Informal Economy in the EU*. [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU\(2022\)734007](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU(2022)734007)
59. Schneider, F., Buehn, A. in Montenegro, C. E. (2010). New estimates for the shadow economies all over the world. *International Economic Journal*, 24(4), 443–461. <https://doi.org/10.1080/10168737.2010.525974>
60. Schneider, F. in Enste, D. H. (2000a). *Economies around the world - Size, Causes and Consequences* (Working Paper No. 2000/026). IMF.
61. Schneider, F. in Enste, D. H. (2000b). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77–114.
62. Schneider, F. in Enste, D. H. (2002). *The Shadow Economy - An International Survey*. University Press.

63. Schwabel, D. (2012, maret 29). Millennials vs. Baby Boomers: Who Would You Rather Hire? *Time Magazine*. <https://business.time.com/2012/03/29/millennials-vs-baby-boomers-who-would-you-rather-hire/>
64. Segrán, E. (2016, september 8). *Your Guide To Generation Z: The Frugal, Brand-Wary, Determined Anti-Millennial*. <https://www.fastcompany.com/3062475/your-guide-to-generation-z-the-frugal-brand-wary-determined-anti-millennial>
65. Smith, P. (1994). Assessing the Size of the Underground Economy: the Statistics Canada Perspective. *Statistics Canada*, 13–604(28).
66. Srinivasan, V. (2012). Multi generations in the workforce: Building collaboration. *IIMB Management Review*, 24(1), 48–66. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2012.01.004>
67. Tanzi, V. (2002). *The Shadow Economy - its Causes and its Consequences*. https://etco.org.br/user_file/shadowEconomy/03_Artigo_Tanzi_Shadow_Economy.pdf
68. Tolbize, A. (2008). *Generational differences in the workplace*. Research and Training Center on Community Living.
69. Torgler, B. in Valev, N. T. (2010). Gender and Public Attitudes Toward Corruption and Tax Evasion. *Contemporary Economic Policy*, 28(4), 554–568. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7287.2009.00188.x>
70. United Nations. (2003). *National Accounts: A Practical Introduction*. https://mdgs.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesF_85.pdf
71. Váscónez, B. (2011). *Methodologies for Measuring the Tax Morale of Taxpayers And the Results Achieved*. https://www.ciat.org/Biblioteca/AsambleasGenerales/2011/Ingles/e-book_assembly_2011.pdf#page=154
72. Wallace, C., Haerpfer, C. in Latcheva, R. (2004). *The informal economy in East-Central Europe 1991-1998*. Wien: Institut für Höhere Studien.
73. Welter, F., Smallbone, D. in Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle. *Entrepreneurship and Regional Development*, 27(5–6), 292–306. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1041259>
74. Wey Smola, K. in Sutton, C. D. (2002). Generational differences: revisiting generational work values for the new millennium. *Journal of Organizational Behavior*, 23(4), 363–382. <https://doi.org/10.1002/job.147>
75. Williams, C. C. (2004). *Cash-in-hand work: The underground sector and the hidden economy of favours*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9780230506190>
76. Wong, M., Gardiner, E., Lang, W. in Coulon, L. (2008). Generational differences in personality and motivation. *Journal of Managerial Psychology*, 23(8), 878–890. <https://doi.org/10.1108/02683940810904376>
77. Yu., H. C. in Miller, P. (2005). Leadership style. The X Generation and Baby Boomers compared in different cultural contexts. *Leadership and Organization Development Journal*, 26(1), 35–50. <https://doi.org/10.1108/01437730510575570>

78. Zagoršek, H., Jaklič, M. in Hribnik, A. (2009). The Shadow Economy and Its Impact on National Competitiveness: The Case of Slovenia. *South East European Journal of Economics and Business*, 4(1), 37-50. <https://doi.org/10.2478/v10033-009-0003-6>

PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

Pozdravljen/a,

moje ime je Aljaž Planinšek in sem študent Ekonomske fakultete, Univerze v Ljubljani. V svojem magistrskem delu z naslovom »Medgeneracijske razlike v odnosu do sive ekonomije v Sloveniji« raziskujem poznavanje pojma sive ekonomije ter odnos do nje s strani različnih generacij. Anketa je popolnoma anonimna, odgovori bodo uporabljeni izključno za namene te magistrske naloge in ne bodo nikjer objavljeni.

Naprošam vas, da si vzamete nekaj kratkih minut in odgovorite na spodnja vprašanja. Zelo bom hvaležen, če anketo podelite še s svojimi starši, otroci in sovrstniki.

V primeru, da termina »siva ekonomija« ne poznate, vam tega predstavim v anketi po 3. vprašanju, saj hkrati želim preveriti tudi razumevanje tega termina.

Hvala že vnaprej!

Q1 - Ali ste že slišali za pojem »Siva ekonomija« oz. »neformalno gospodarstvo«?

☐ Da

☐ Ne

Q2 - Na kaj pomislite, ko slišite pojem siva ekonomija?

Q3 - Kaj od naštetega je po vašem mnenju del sive ekonomije?

Možnih je lahko več odgovorov

☐ opravljanje dela v nedovoljenih delovnih pogojih

☐ delo na črno

☐ neprijavljen najem varuške

☐ Storitve za katere ne prejmemo računa a jih vseeno plačamo

☐ Prejem plačila »na roko«

☐ Preprodaja drog

☐ Preprodaja orožja

☐ Prostitucija

- ☐ Neprijavljeno prejetanje najemnine za oddano stanovanje
- ☐ Različna opravila v domači garaži, ki jih naredite za prijatelje (zastonj)
- ☐ Ponujanje prevoza v zameno za plačilo (car sharing oz. skupni prevozi) kjer se plačilo ne beleži
- ☐ Utaja davkov
- ☐ Prejetanje/dajanje napitnin
- ☐ Drugo:

Q4 - Preden začnete z odgovarjanjem naslednjega sklopa vprašanj, vam naj predstavim še pomen in definicijo sive ekonomije. Dejavnosti sive ekonomije skoraj vedno pomenijo izvajanje storitev ali proizvodnja. Siva ekonomija v svojem pomenu ne zajema ničesar ilegalnega, kot so orožje, preprodaja drog ipd. Dober primer sive ekonomije sta prodaja legalnih izdelkov brez izdaje računa ali pa plačilo opravljenega dela »na roko«.

BLOK (2)

Q5 - Na lestvici od 1 do 5, označite, kako močno se strinjate z vsako od njih (1 – »Sploh se ne strinjam.«, 2 – »Se ne strinjam.«, 3 – »Niti se strinjam, niti se strinjam.«, 4 – »Se strinjam.«, 5 – »Popolnoma se strinjam.«)

	1	-	5	Ne vem
Delovanje v sivi ekonomiji se mi zdi sporno.	☐	☐	☐	☐
Delovanje v sivi ekonomiji je pravzaprav že del kulture, kar bi morali preprečiti.	☐	☐	☐	☐
Siva ekonomija otežuje razvoj podjetništva.	☐	☐	☐	☐
Če bi mi bilo ponujeno plačilo brez računa, ga ne bi sprejel.	☐	☐	☐	☐

Siva ekonomija preprečuje zaposlitev posameznikom, ki bi sicer bili brezposelni	☐	☐	☐	☐
---	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Menim, da nadzorni organi (Finančna Uprava Republike Slovenije) potrebujejo vse podatke o mojih zasluških.	☐	☐	☐	☐
--	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Q6 - Na lestvici od 1 do 5, označite, kako močno se strinjate z vsako od njih (1 – »Sploh se ne strinjam.«, 2 – »Se ne strinjam.«, 3 – »Niti se strinjam, niti se strinjam.«, 4 – »Se strinjam.«, 5 – »Popolnoma se strinjam.«)

	1	-	5	Ne vem
Davčne prevare so kdaj tudi upravičene.	☐	☐	☐	☐
Tveganje, da bi me ujeli v davčni prevari je majhno.	☐	☐	☐	☐
Prikazal bi nepravilne podatke o dohodku, če bi vedel, da kazni ne bom dobil.	☐	☐	☐	☐

Q7 - Na lestvici od 1 do 5, označite, kako močno se strinjate z vsako od njih (1 – »Sploh se ne strinjam.«, 2 – »Se ne strinjam.«, 3 – »Niti se strinjam, niti se strinjam.«, 4 – »Se strinjam.«, 5 – »Popolnoma se strinjam.«)

	1	-	5	Ne vem
Davki odvzamejo velik del mojega zaslužka.	☐	☐	☐	☐
Plačevanje davkov je velikokrat nesmiselno.	☐	☐	☐	☐
Davki mi predstavljajo veliko breme.	☐	☐	☐	☐

Davčne stopnje so v ☐ ☐ ☐ ☐
glavnem previsoke (DDV,
dohodnina ipd.)

Q8 - Na lestvici od 1 do 5, označite, kako močno se strinjate z vsako od njih (1 – »Sploh se ne strinjam.«, 2 – »Se ne strinjam.«, 3 – »Niti se strinjam, niti se strinjam.«, 4 – »Se strinjam.«, 5 – »Popolnoma se strinjam.«)

	1	-	5	Ne vem
Zaupam delovanju naše države oz. njenim institucijam.	☐	☐	☐	☐
Naša država zastopa interese svojih državljanov.	☐	☐	☐	☐
Državni organi delujejo transparentno in odgovorno.	☐	☐	☐	☐
Davki pobrani s strani države so porabljeni učinkovito.	☐	☐	☐	☐

Q9 - Na lestvici od 1 do 5, označite, kako sprejemljive se vam zdijo spodnje situacije (1 – »Popolnoma nesprejemljive.«, 2 – »Delno nesprejemljive.«, 3 – »Niti nesprejemljive, niti sprejemljive«, 4 – »Delno sprejemljive.«, 5 – » Popolnoma sprejemljive.«)

	1	-	5	Ne vem
Prijatelj/prijateljica mi ponudi striženje na domu v zameno za plačilo »na roko«.	☐	☐	☐	☐
Ponujena mi je zaposlitev, kjer so dodatki izplačani v gotovini in niso vidni na plačilni listi.	☐	☐	☐	☐

V veliki trgovski verigi ne dobim računa ko opravim nakup. ☐ ☐ ☐ ☐

Prijatelj ima avtomehanično delavnico, ki pa ni uradno prijavljena kot podjetje. ☐ ☐ ☐ ☐

Q10 - Označite v kolikšni meri vam je pomembno, da vam pri obisku spodaj naštetih nakupih blaga ali storitev izdajo račun. Označite na lestvici od 1 do 5 za vsako izmed spodaj naštetih dejavnosti (1 – »Sploh ni pomembno.«, 2 – »Ni pomembno.«, 3 – »Niti ni pomembno, niti je pomembno«, 4 – »Je pomembno.«, 5 – »Zelo je pomembno.«)

	1	-	5	Ne vem
Frizerski salon	☐	☐	☐	☐
Kozmetični salon	☐	☐	☐	☐
Čistilni servis	☐	☐	☐	☐
Bar	☐	☐	☐	☐
Restavracija	☐	☐	☐	☐
Velik trgovec - veriga	☐	☐	☐	☐
Manjši lokalni trgovec / podjetnik	☐	☐	☐	☐
Veliko gradbeno podjetje	☐	☐	☐	☐
Manjše gradbeno podjetje oz. posameznik	☐	☐	☐	☐
Pleskarsko podjetje	☐	☐	☐	☐

Q12 - Ali ste že kdaj opravljali delo v sivi ekonomiji?

- ☐ Da
- ☐ Ne
- ☐ Ne želim odgovoriti / Ne morem odgovoriti.

IF (3) Q12 = [1] (Da)

Q11 - Na lestvici od 1 do 5, označite, kako močno se strinjate z vsako od njih (1 – »Sploh se ne strinjam.«, 2 – »Se ne strinjam.«, 3 – »Niti se ne strinjam, niti se strinjam.«, 4 – »Se strinjam.«, 5 – »Popolnoma se strinjam.«).

	1	-	5	Ne vem
Bojim se, da bi ljudje okoli mene name gledali slabše, če bi izvedeli, da delujem v sivi ekonomiji.	☐	☐	☐	☐
Bojim se, da bi ljudje izdali mojo vključenost v sivo ekonomijo.	☐	☐	☐	☐
Delovanje v sivi ekonomiji bi pokvarilo moj ugled v družbi.	☐	☐	☐	☐

Q13 - Za konec vas naprošam še, da odgovorite na spodnja demografska vprašanja.

Q14 - Spol

- ☐ Ženski
- ☐ Moški

Q15 - Najvišja stopnja že dosežene izobrazbe

- ☐ osnovna šola
- ☐ srednja poklicna šola
- ☐ gimnazija
- ☐ višješolski program
- ☐ univerzitetni program

☐ magisterij

☐ doktorat

Q16 - Vpišite letnico rojstva: _____

Q17 - Kakšen je vaš zaposlitveni status?

☐ Dijak

☐ Študent

☐ Zaposlen v javnem sektorju (uprava, šolstvo, zdravstvo, sociala, kultura, ipd.)

☐ Zaposlen v neprofitnem sektorju (društva, združenja, ipd.)

☐ Zaposlen v podjetju

☐ Samozaposlen

☐ Upokojenec

☐ Brezposeln

☐ Drugo - navedite:

Q18 - Tip naselja v katerem trenutno prebivate

☐ Mesto

☐ Manjše mesto

☐ Vas

☐ Predmestje

☐ Drugo:

Priloga 2: rezultati D1

Case Processing Summary

	Valid		Cases Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Odnos do sive ekonomije	194	100,0%	0	0,0%	194	100,0%

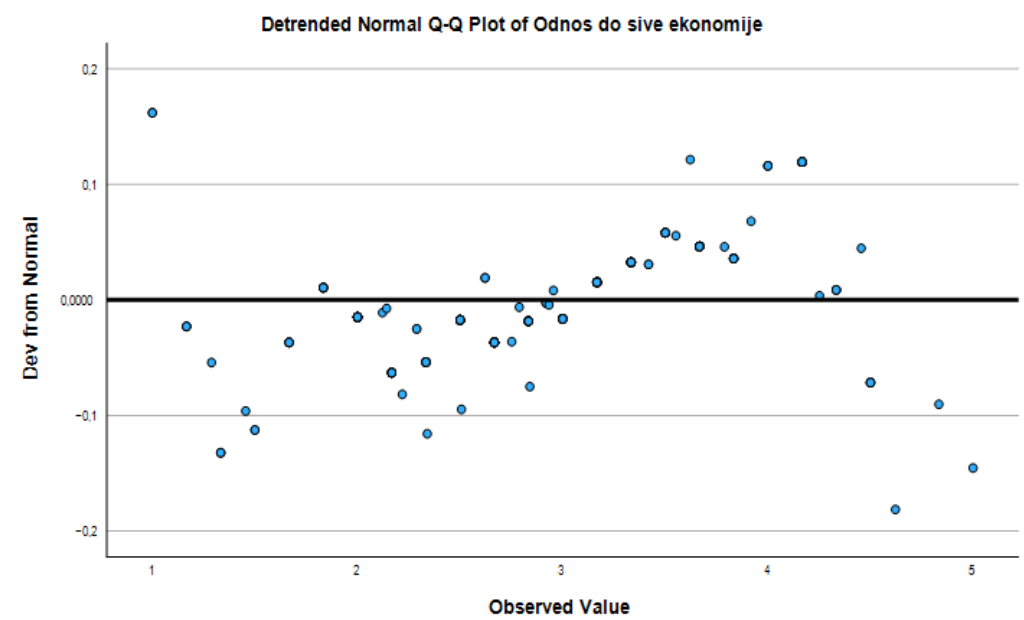
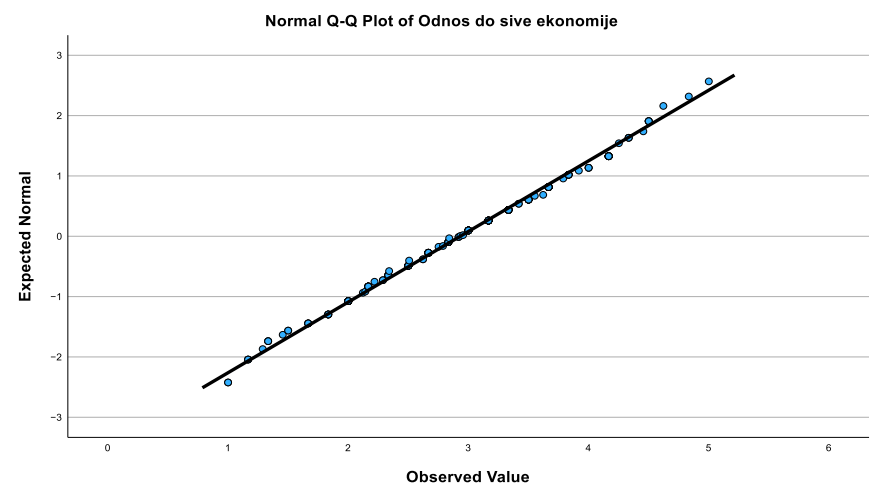
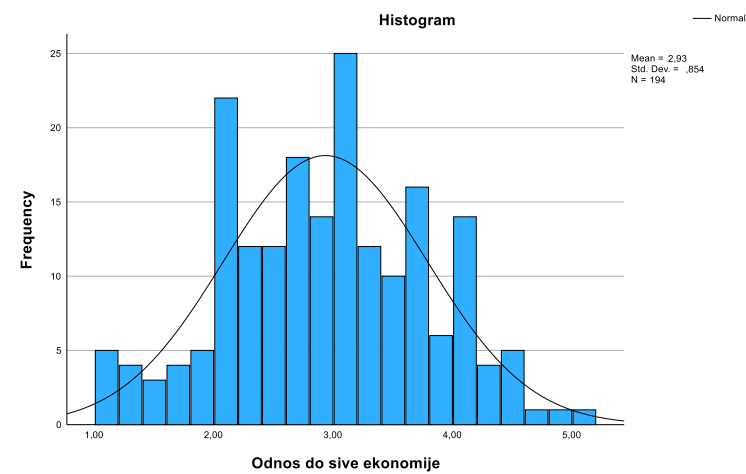
Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Odnos do sive ekonomije	,050	194	,200 [*]	,990	194	,212

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Odnos do sive ekonomije



Oneway

Descriptives

Odnos do sive ekonomije

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
X	54	3,21793	,944424	,128520	2,96015	3,47571	1,000	5,000
Y	63	2,90288	,825544	,104009	2,69497	3,11079	1,167	4,500
Z	77	2,75400	,764105	,087078	2,58057	2,92743	1,288	4,333
Total	194	2,93149	,854151	,061324	2,81053	3,05244	1,000	5,000

Tests of Homogeneity of Variances

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Odnos do sive ekonomije	Based on Mean	,778	2	191	,461
	Based on Median	,770	2	191	,464
	Based on Median and with adjusted df	,770	2	180,081	,464
	Based on trimmed mean	,793	2	191	,454

ANOVA

Odnos do sive ekonomije

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	6,908	2	3,454	4,927	,008
Within Groups	133,900	191	,701		
Total	140,808	193			

ANOVA Effect Sizes^{a,b}

		Point Estimate	95% Confidence Interval	
			Lower	Upper
Odnos do sive ekonomije	Eta-squared	,049	,004	,114
	Epsilon-squared	,039	-,007	,105
	Omega-squared Fixed-effect	,039	-,007	,104
	Omega-squared Random-effect	,020	-,003	,055

b. Negative but less biased estimates are retained, not rounded to zero.

Robust Tests of Equality of Means

Odnos do sive ekonomije

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	4,440	2	116,680	,014
Brown-Forsythe	4,744	2	164,788	,010

a. Asymptotically F distributed.

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Odnos do sive ekonomije

Tukey HSD

(I) Generacija	(J) Generacija	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
X	Y	,315049	,155274	,108	-,05173	,68183
	Z	,463928*	,148617	,006	,11288	,81498
Y	X	-,315049	,155274	,108	-,68183	,05173
	Z	,148879	,142240	,548	-,18711	,48487
Z	X	-,463928*	,148617	,006	-,81498	-,11288
	Y	-,148879	,142240	,548	-,48487	,18711

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Homogeneous Subsets

Odnos do sive ekonomije

Tukey HSD^{a,b}

		Subset for alpha = 0.05	
Generacija	N	1	2
Z	77	2,75400	
Y	63	2,90288	2,90288
X	54		3,21793
Sig.		,577	,089

Means for groups in homogeneous subsets are displayed

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 63,320.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Robust Tests of Equality of Means

Odnos do sive ekonomije

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	4,440	2	116,680	,014
Brown-Forsythe	4,744	2	164,788	,010

a. Asymptotically F distributed.

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Odnos do sive ekonomije

Tukey HSD

(I) Generacija	(J) Generacija	Mean Difference (I- J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
X	Y	,315049	,155274	,108	-,05173	,68183
	Z	,463928*	,148617	,006	,11288	,81498
Y	X	-,315049	,155274	,108	-,68183	,05173
	Z	,148879	,142240	,548	-,18711	,48487
Z	X	-,463928*	,148617	,006	-,81498	-,11288
	Y	-,148879	,142240	,548	-,48487	,18711

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Homogeneous Subsets

Odnos do sive ekonomije

Tukey HSD^{a,b}

Generacija	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
Z	77	2,75400	
Y	63	2,90288	2,90288
X	54		3,21793
Sig.		,577	,089

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 63,320.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Means for groups in homogeneous subsets are displayed

Priloga 3: rezultati D2

Descriptives

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Davčna morala	194	1,000	5,000	2,93819	,760106	,578
Valid N (listwise)	194					

Explore

Case Processing Summary

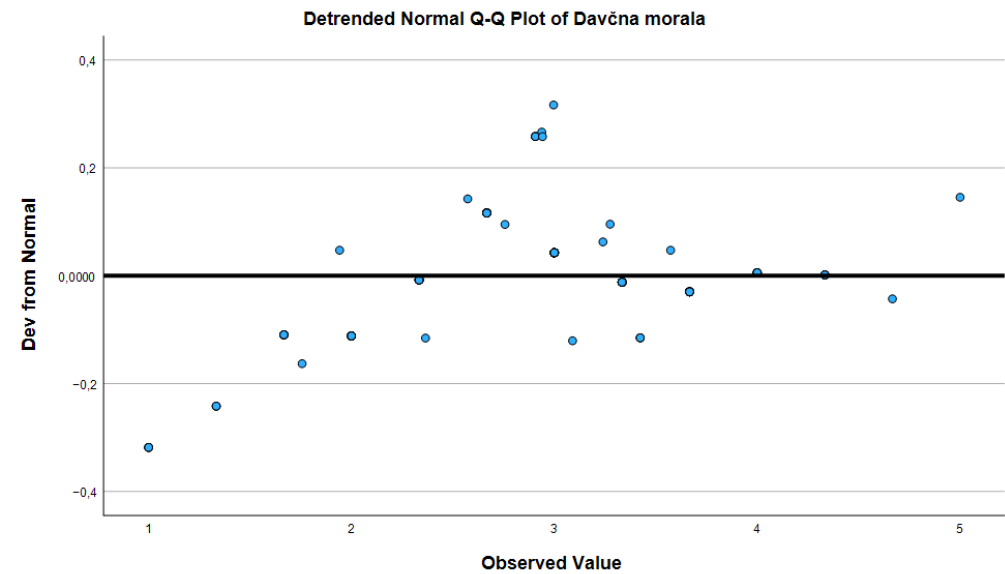
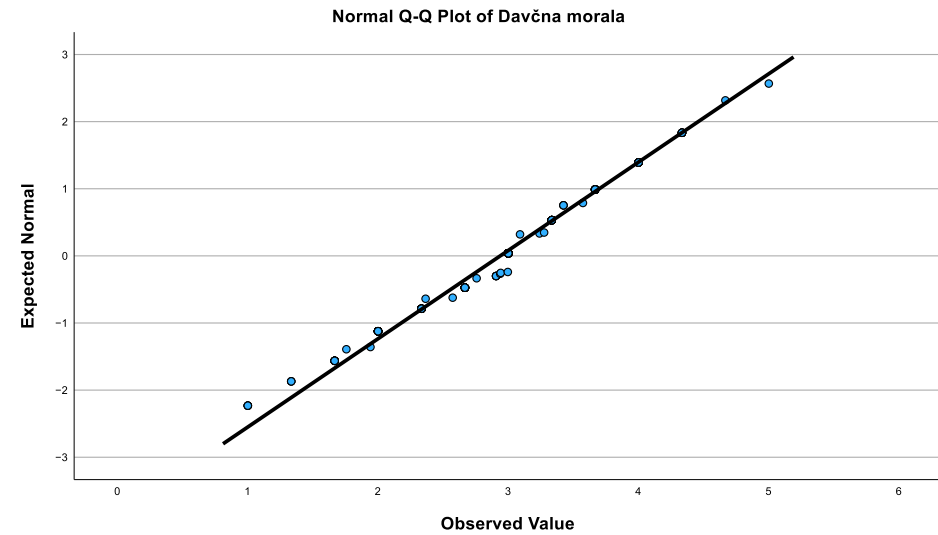
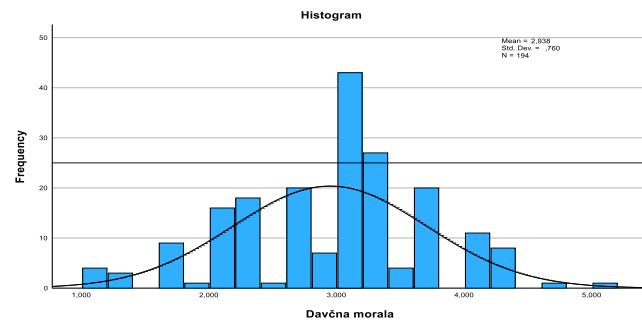
	Valid		Cases Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Davčna morala	194	100,0%	0	0,0%	194	100,0%

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Davčna morala	,128	194	<,001	,976	194	,002

a. Lilliefors Significance Correction

Davčna morala



Oneway

Descriptives

Davčna morala

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
X	54	2,76307	,795258	,108221	2,54600	2,98013	1,000	4,333
Y	63	2,93104	,749259	,094398	2,74234	3,11974	1,000	5,000
Z	77	3,06685	,727729	,082932	2,90167	3,23202	1,000	4,667
Total	194	2,93819	,760106	,054572	2,83055	3,04582	1,000	5,000

Tests of Homogeneity of Variances

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Davčna morala	Based on Mean	,683	2	191	,506
	Based on Median	,642	2	191	,527
	Based on Median and with adjusted df	,642	2	190,802	,527
	Based on trimmed mean	,656	2	191	,520

ANOVA

Davčna morala

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2,934	2	1,467	2,581	,078
Within Groups	108,574	191	,568		
Total	111,508	193			

ANOVA Effect Sizes^{a,b}

		Point Estimate	95% Confidence Interval	
			Lower	Upper
Davčna morala	Eta-squared	,026	,000	,079
	Epsilon-squared	,016	-,010	,069
	Omega-squared Fixed-	,016	-,010	,069

	Omega-squared Fixed-effect	,016	-,010	,069
	Omega-squared Random-effect	,008	-,005	,036

a. Eta-squared and Epsilon-squared are estimated based on the fixed-effect model.

b. Negative but less biased estimates are retained, not rounded to zero.

Robust Tests of Equality of Means

Davčna morala

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	2,489	2	119,517	,087
Brown-Forsythe	2,540	2	175,717	,082

a. Asymptotically F distributed.

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Davčna morala

Tukey HSD

(I) Generacija	(J) Generacija	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
X	Y	-,167974	,139821	,454	-,49825	,16230
	Z	-,303781	,133826	,063	-,61989	,01233
Y	X	,167974	,139821	,454	-,16230	,49825
	Z	-,135806	,128084	,540	-,43836	,16674
Z	X	,303781	,133826	,063	-,01233	,61989
	Y	,135806	,128084	,540	-,16674	,43836

Homogeneous Subsets

Davčna morala

Tukey HSD^{a,b}

Generacija	N	Subset for alpha = 0.05 1
X	54	2,76307
Y	63	2,93104
Z	77	3,06685
Sig.		,063

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 63,320.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Nonparametric Tests

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision
1	The distribution of Davčna morala is the same across categories of Generacija.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,069	Retain the null hypothesis.

a. The significance level is ,050.

b. Asymptotic significance is displayed.

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Summary

Total N	194
Test Statistic	5,347 ^a
Degree Of Freedom	2
Asymptotic Sig.(2-sided test)	,069

a. The test statistic is adjusted for ties.

Pairwise Comparisons of Generacija

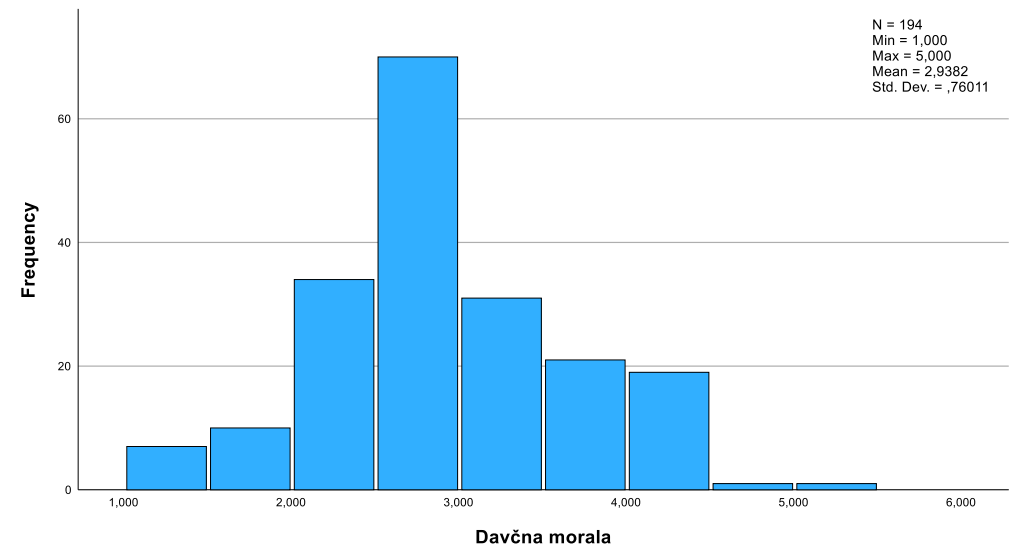
Sample 1-Sample 2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
X-Y	-10,349	10,329	-1,002	,316	,949
X-Z	-22,606	9,887	-2,287	,022	,067
Y-Z	-12,257	9,462	-1,295	,195	,586

Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same.

Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,050.

a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.

Continuous Field Information Davčna morala



Priloga 4: rezultati D3

Case Processing Summary

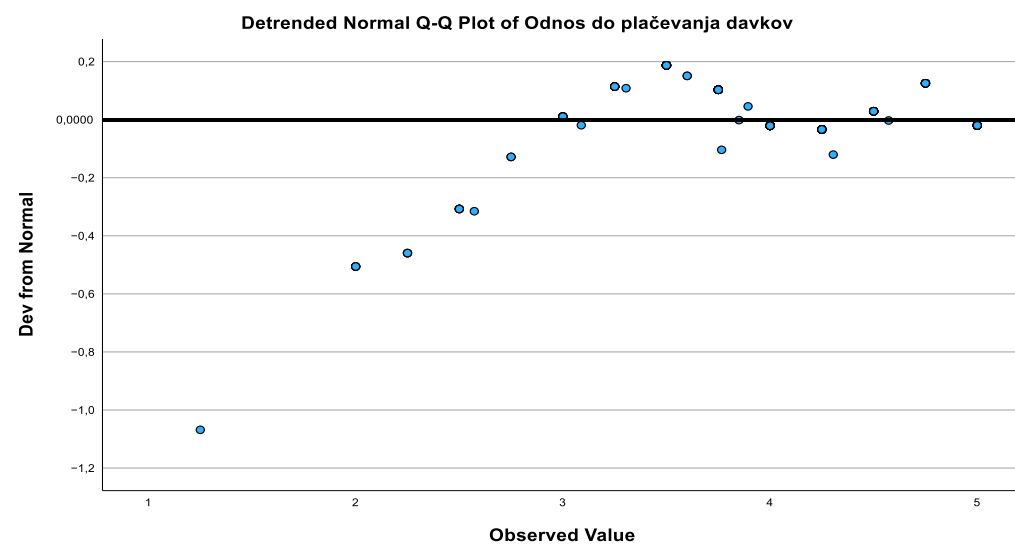
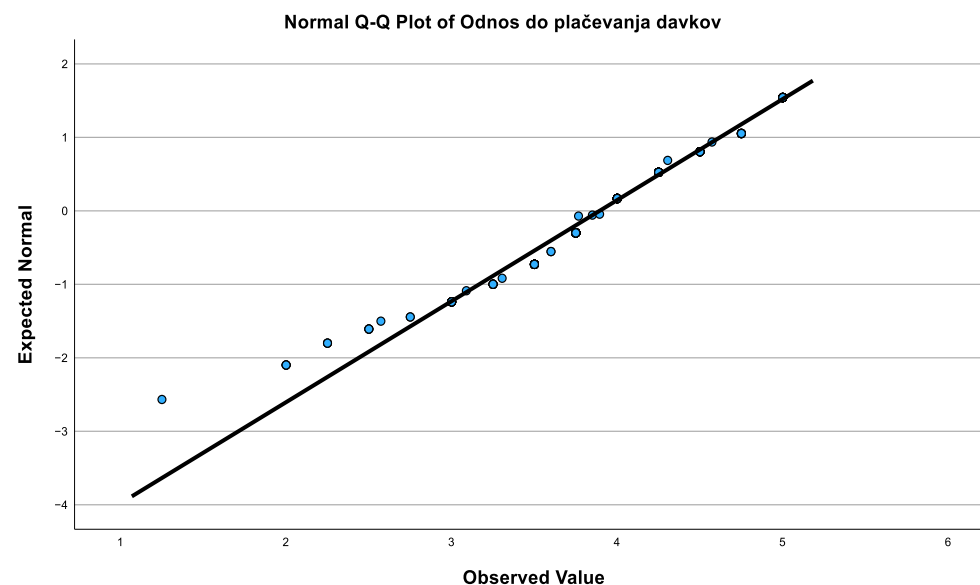
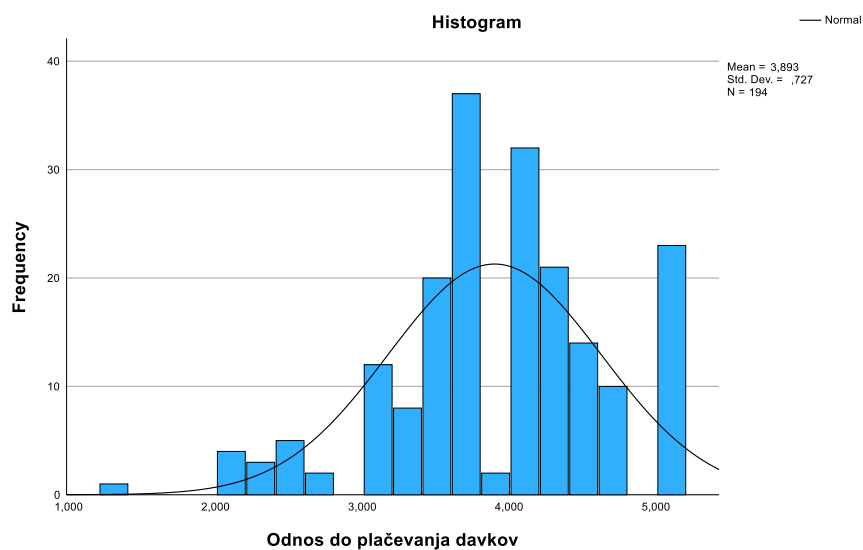
	Valid		Cases Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Odnos do plačevanja davkov	194	100,0%	0	0,0%	194	100,0%

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Odnos do plačevanja davkov	,128	194	<,001	,948	194	<,001

a. Lilliefors Significance Correction

Odnos do plačevanja davkov



Oneway

Descriptives

Odnos do plačevanja davkov

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
X	54	3,92623	,652618	,088810	3,74810	4,10436	2,000	5,000
Y	63	4,05546	,584610	,073654	3,90822	4,20269	2,750	5,000
Z	77	3,73758	,848294	,096672	3,54504	3,93012	1,250	5,000
Total	194	3,89332	,727103	,052203	3,79036	3,99628	1,250	5,000

Tests of Homogeneity of Variances

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Odnos do plačevanja davkov	Based on Mean	2,600	2	191	,077
	Based on Median	2,735	2	191	,067
	Based on Median and with adjusted df	2,735	2	165,967	,068
	Based on trimmed mean	2,725	2	191	,068

ANOVA

Odnos do plačevanja davkov

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3,582	2	1,791	3,475	,033
Within Groups	98,453	191	,515		
Total	102,035	193			

ANOVA Effect Sizes^{a,b}

		Point Estimate	95% Confidence Interval	
			Lower	Upper
Odnos do plačevanja davkov	Eta-squared	,035	,000	,093
	Epsilon-squared	,025	-,010	,084
	Omega-squared Fixed-effect	,025	-,010	,083
	Omega-squared Random-effect	,013	-,005	,043

a. Eta-squared and Epsilon-squared are estimated based on the fixed-effect model.

b. Negative but less biased estimates are retained, not rounded to zero.

Robust Tests of Equality of Means

Odnos do plačevanja davkov

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	3,409	2	124,101	,036
Brown-Forsythe	3,685	2	184,587	,027

a. Asymptotically F distributed.

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Odnos do plačevanja davkov

Tukey HSD

(I) Generacija	(J) Generacija	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
X	Y	-,129229	,133144	,596	-,44373	,18527
	Z	,188646	,127436	,303	-,11237	,48967
Y	X	,129229	,133144	,596	-,18527	,44373
	Z	,317875*	,121968	,027	,02977	,60598
Z	X	-,188646	,127436	,303	-,48967	,11237
	Y	-,317875*	,121968	,027	-,60598	-,02977

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Homogeneous Subsets

Odnos do plačevanja davkov

Tukey HSD^{a,b}

Generacija	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
Z	77	3,73758	
X	54	3,92623	3,92623

Y	63	4,05546
Sig.	,304	,570

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 63,320.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Nonparametric Tests

Hypothesis Test Summary

	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision
1	The distribution of Odnos do plačevanja davkov is the same across categories of Generacija.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,056	Retain the null hypothesis.

a. The significance level is ,050.

b. Asymptotic significance is displayed.

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Odnos do plačevanja davkov across Generacija

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Summary

Total N	194
Test Statistic	5,769 ^a
Degree Of Freedom	2
Asymptotic Sig.(2-sided test)	,056

a. The test statistic is adjusted for ties.

Pairwise Comparisons of Generacija

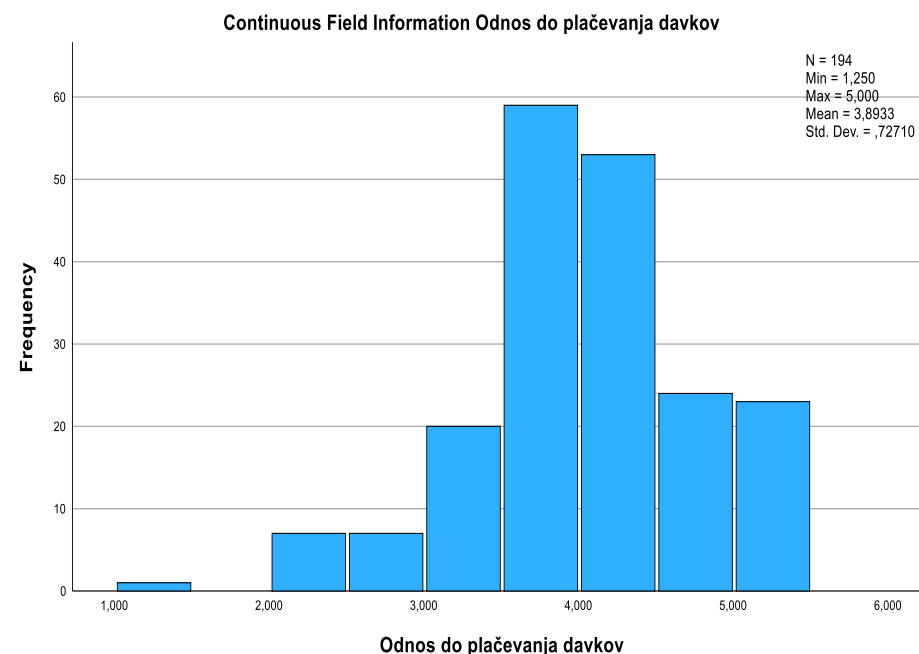
Sample 1-Sample 2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
Z-X	15,127	9,894	1,529	,126	,379
Z-Y	22,067	9,470	2,330	,020	,059

X-Y	-6,940	10,337	-,671	,502	1,000
-----	--------	--------	-------	------	-------

Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same.

Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,050.

a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.



Priloga 4: rezultati D4

Case Processing Summary

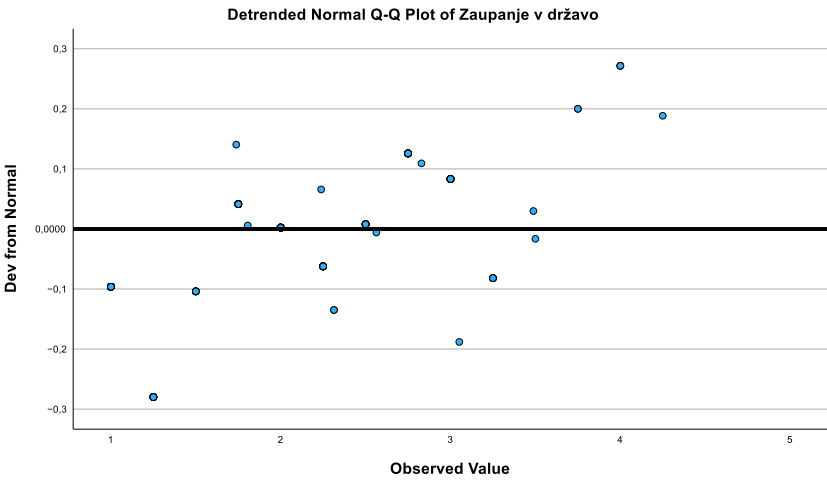
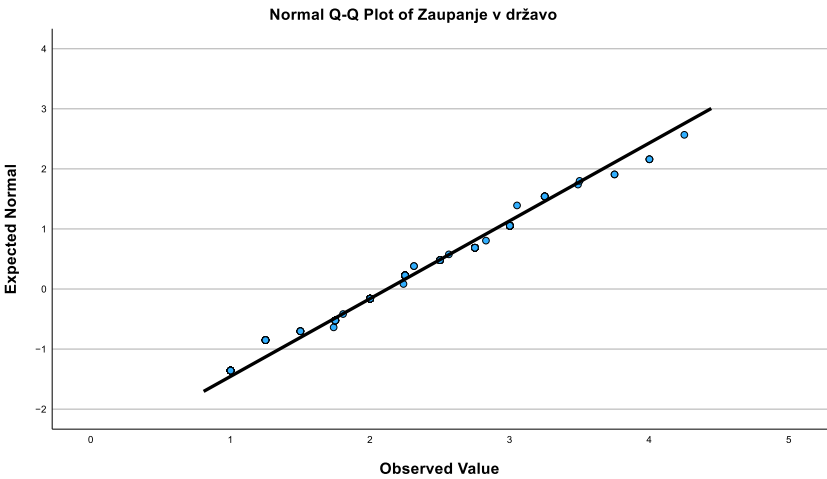
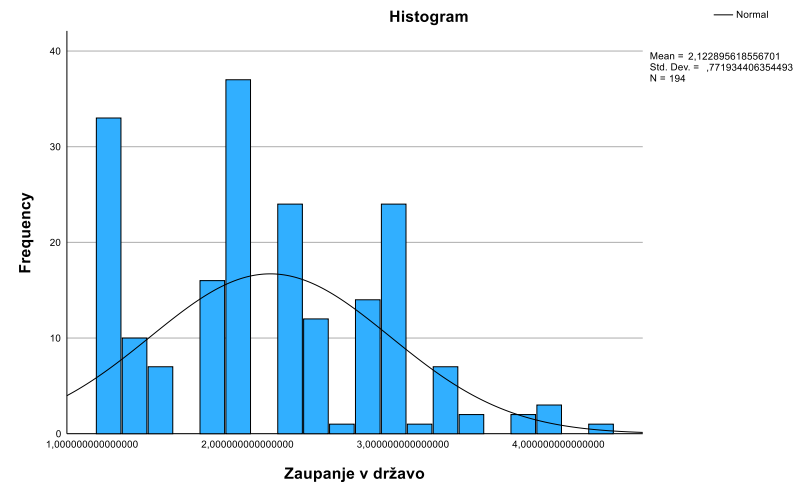
	Valid		Cases Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Zaupanje v državo	194	100,0%	0	0,0%	194	100,0%

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Zaupanje v državo	,097	194	<,001	,948	194	<,001

a. Lilliefors Significance Correction

Zaupanje v državo



Oneway

Descriptives

Zaupanje v državo

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
X	54	1,97414	,839832	,114287	1,74491	2,20337	1,000	4,000
Y	63	2,01758	,661408	,083330	1,85101	2,18415	1,000	3,250
Z	77	2,31339	,776405	,088480	2,13716	2,48961	1,000	4,250
Total	194	2,12290	,771934	,055422	2,01359	2,23221	1,000	4,250

Tests of Homogeneity of Variances

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Zaupanje v državo	Based on Mean	1,543	2	191	,216
	Based on Median	1,530	2	191	,219
	Based on Median and with adjusted df	1,530	2	181,542	,219
	Based on trimmed mean	1,607	2	191	,203

ANOVA

Zaupanje v državo

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4,688	2	2,344	4,058	,019
Within Groups	110,318	191	,578		
Total	115,005	193			

ANOVA Effect Sizes^{a,b}

		Point Estimate	95% Confidence Interval	
			Lower	Upper
Zaupanje v državo	Eta-squared	,041	,001	,102
	Epsilon-squared	,031	-,010	,092
	Omega-squared Fixed-effect	,031	-,010	,092
	Omega-squared Random-effect	,016	-,005	,048

a. Eta-squared and Epsilon-squared are estimated based on the fixed-effect

a. Eta-squared and Epsilon-squared are estimated based on the fixed-effect model.

b. Negative but less biased estimates are retained, not rounded to zero.

Robust Tests of Equality of Means

Zaupanje v državo

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	3,934	2	119,525	,022
Brown-Forsythe	4,014	2	169,775	,020

a. Asymptotically F distributed.

Post Hoc Tests Multiple Comparisons

Dependent Variable: Zaupanje v državo

Tukey HSD

(I) Generacija	(J) Generacija	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
X	Y	-,043440	,140939	,949	-,37636	,28948
	Z	-,339247*	,134896	,034	-,65789	-,02061
Y	X	,043440	,140939	,949	-,28948	,37636
	Z	-,295807	,129108	,059	-,60078	,00916
Z	X	,339247*	,134896	,034	,02061	,65789
	Y	,295807	,129108	,059	-,00916	,60078

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

Homogeneous Subsets

Zaupanje v državo

Tukey HSD^{a,b}

		Subset for alpha = 0.05	
Generacija	N	1	2
X	54	1,97414	
Y	63	2,01758	2,01758
Z	77		2,31339
Sig.		,945	,075

Means for groups in homogeneous subsets

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 63,320.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Nonparametric Tests

Hypothesis Test Summary				
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision
1	The distribution of Zaupanje v državo is the same across categories of Generacija.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,011	Reject the null hypothesis.

a. The significance level is ,050.

b. Asymptotic significance is displayed.

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Zaupanje v državo across Generacija

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Summary

Total N	194
Test Statistic	9,010 ^a
Degree Of Freedom	2
Asymptotic Sig.(2-sided test)	,011

a. The test statistic is adjusted for ties.

Pairwise Comparisons of Generacija

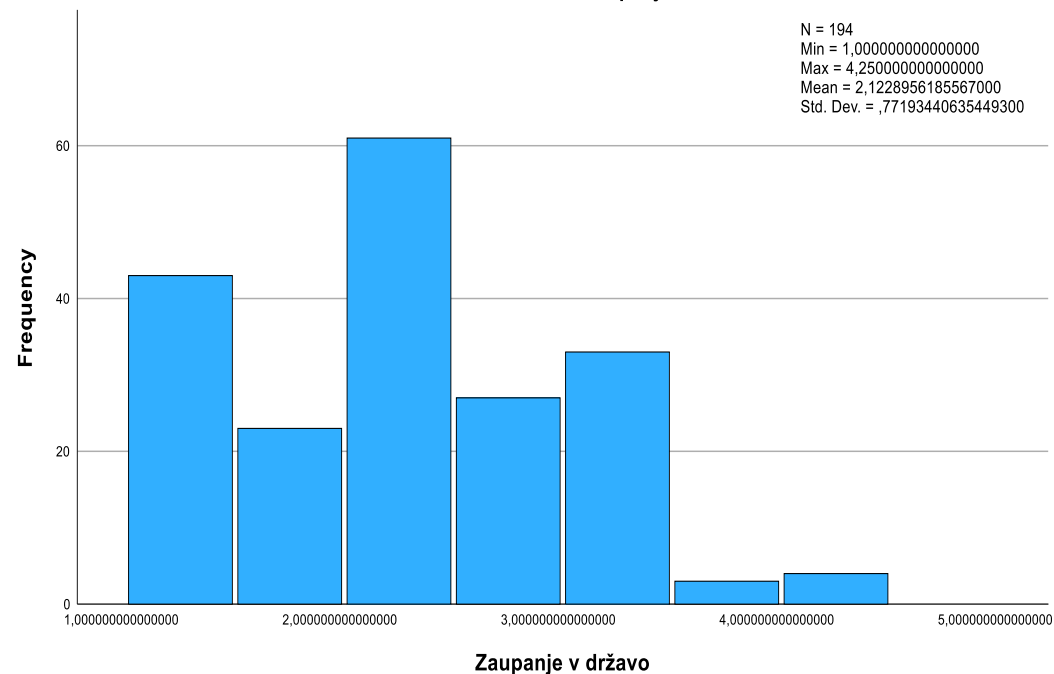
Sample 1-Sample 2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
X-Y	-6,733	10,328	-,652	,514	1,000
X-Z	-27,571	9,885	-2,789	,005	,016
Y-Z	-20,838	9,461	-2,203	,028	,083

Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same.

Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,050.

a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.

Continuous Field Information Zaupanje v državo



Priloga 5: rezultati D5

Case Processing Summary

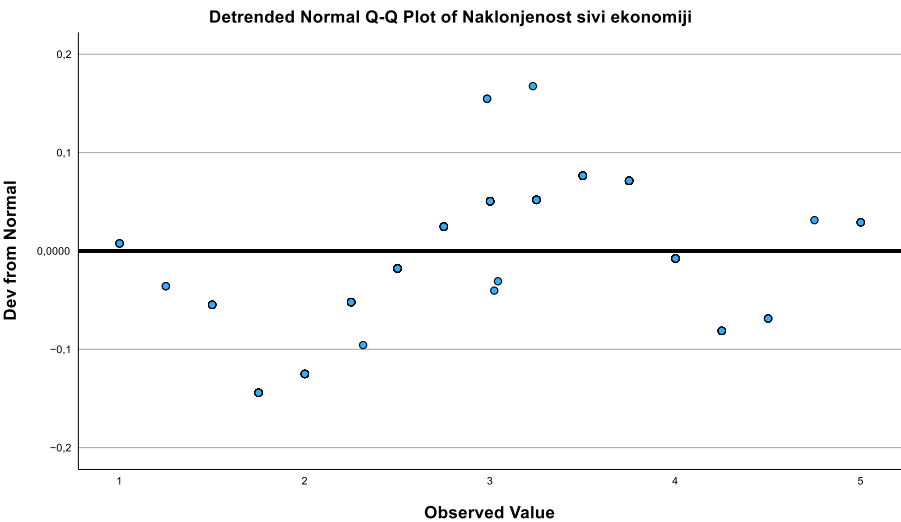
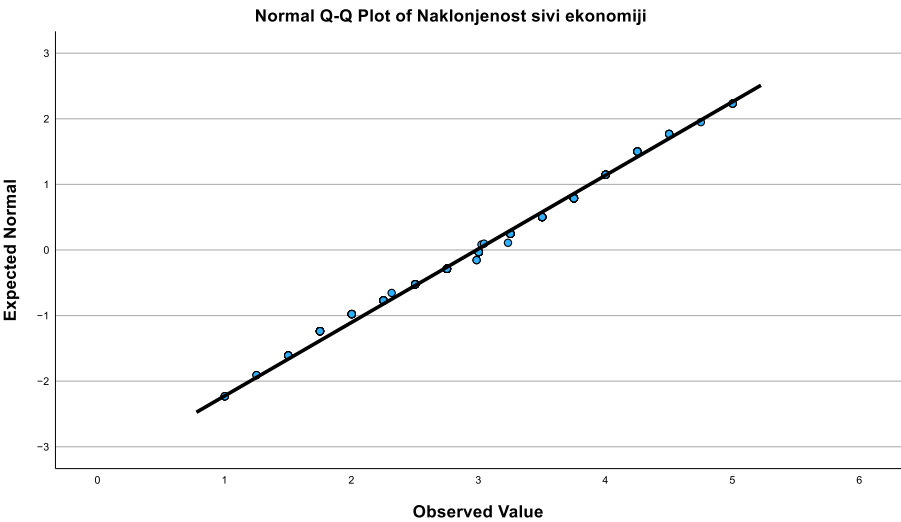
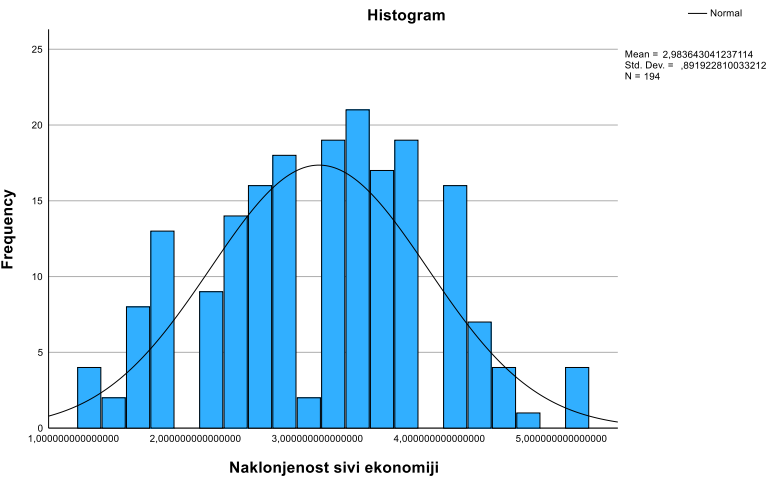
	Valid		Cases Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Naklonjenost sivi ekonomiji	194	100,0%	0	0,0%	194	100,0%

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Naklonjenost sivi ekonomiji	,071	194	,019	,983	194	,022

a. Lilliefors Significance Correction

Naklonjenost sivi ekonomiji



Oneway

Descriptives

Naklonjenost sivi ekonomiji

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
X	54	2,79594	,962673	,131003	2,53318	3,05870	1,000	5,000
Y	63	3,01792	,918137	,115674	2,78669	3,24915	1,000	5,000
Z	77	3,08723	,805835	,091833	2,90433	3,27014	1,250	5,000
Total	194	2,98364	,891923	,064036	2,85734	3,10994	1,000	5,000

Tests of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Naklonjenost sivi ekonomiji	Based on Mean	1,461	2	,235
	Based on Median	1,470	2	,232
	Based on Median and with adjusted df	1,470	2	,232
	Based on trimmed mean	1,462	2	,234

ANOVA

Naklonjenost sivi ekonomiji

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2,803	2	1,401	1,776	,172
Within Groups	150,734	191	,789		
Total	153,537	193			

ANOVA Effect Sizes^{a,b}

		Point Estimate	95% Confidence Interval	
			Lower	Upper
Naklonjenost sivi ekonomiji	Eta-squared	,018	,000	,065
	Epsilon-squared	,008	-,010	,055
	Omega-squared Fixed-effect	,008	-,010	,055
	Omega-squared Random-effect	,004	-,005	,028

a. Eta-squared and Epsilon-squared are estimated based on the fixed-effect model.

b. Negative but less biased estimates are retained, not rounded to zero.

Robust Tests of Equality of Means

Naklonjenost sivi ekonomiji

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	1,667	2	117,024	,193
Brown-Forsythe	1,720	2	169,335	,182

a. Asymptotically F distributed.

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Naklonjenost sivi ekonomiji

Tukey HSD

(I) Generacija	(J) Generacija	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
X	Y	-,221981	,164746	,371	-,61113	,16717
	Z	-,291294	,157682	,157	-,66376	,08117
Y	X	,221981	,164746	,371	-,16717	,61113
	Z	-,069313	,150917	,890	-,42580	,28717
Z	X	,291294	,157682	,157	-,08117	,66376
	Y	,069313	,150917	,890	-,28717	,42580

Homogeneous Subsets

Naklonjenost sivi ekonomiji

Tukey HSD^{a,b}

Generacija	N	Subset for alpha = 0.05
		1
X	54	2,79594
Y	63	3,01792
Z	77	3,08723
Sig.		,158

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 63,320.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Nonparametric Tests

Hypothesis Test Summary				
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}	Decision
1	The distribution of Naklonjenost sivi ekonomiji is the same across categories of Generacija.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,250	Retain the null hypothesis.

a. The significance level is ,050.

b. Asymptotic significance is displayed.

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Naklonjenost sivi ekonomiji across Generacija

Independent-Samples Kruskal-Wallis Test Summary

Total N	194
Test Statistic	2,774 ^a
Degree Of Freedom	2
Asymptotic Sig.(2-sided test)	,250

a. The test statistic is adjusted for ties.

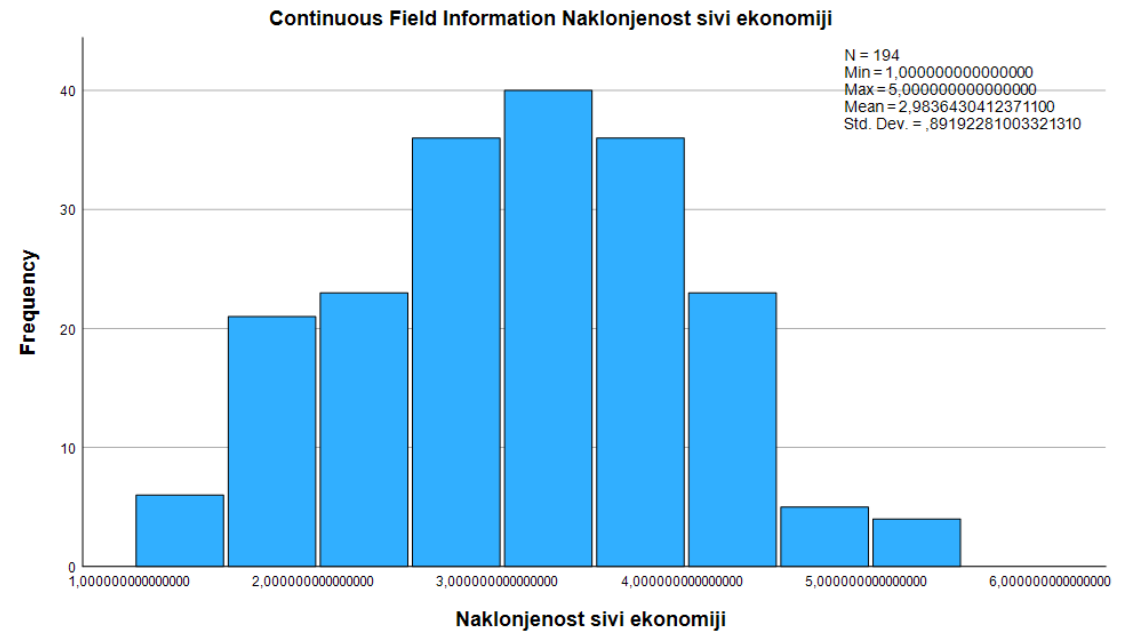
Pairwise Comparisons of Generacija

Sample 1-Sample 2	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
X-Y	-12,243	10,381	-1,179	,238	,715
X-Z	-16,251	9,935	-1,636	,102	,306
Y-Z	-4,007	9,509	-,421	,673	1,000

Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same.

Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,050.

a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.



Priloga 6: rezultati D6

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Odnos do sive ekonomije	2,9314862542 95532	,85415137082 9002	194
Davčna morala	3,0618109965 63575	,76010595935 4793	194
Odnos do plačevanja davkov	3,8933182989 69072	,72710283225 0022	194
Zaupanje v državo	3,8771043814 43299	,77193440635 4493	194

Correlations

		Odnos do sive ekonomije	Davčna morala	Odnos do plačevanja davkov	Zaupanje v državo
Pearson Correlation	Odnos do sive ekonomije	1,000	,430	-,230	-,277
	Davčna morala	,430	1,000	-,235	-,169
	Odnos do plačevanja davkov	-,230	-,235	1,000	,401
	Zaupanje v državo	-,277	-,169	,401	1,000
Sig. (1-tailed)	Odnos do sive ekonomije	.	<,001	<,001	<,001
	Davčna morala	,000	.	,000	,009
	Odnos do plačevanja davkov	,001	,000	.	,000
	Zaupanje v državo	,000	,009	,000	.
N	Odnos do sive ekonomije	194	194	194	194
	Davčna morala	194	194	194	194
	Odnos do plačevanja davkov	194	194	194	194
	Zaupanje v državo	194	194	194	194

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,481 ^a	,231	,219	,75469642477965 5	1,611

a. Predictors: (Constant), Zaupanje v državo, Davčna morala, Odnos do plačevanja davkov

b. Dependent Variable: Odnos do sive ekonomije

ANOVA^a

df	Mean Square	F	Sig.
3	10,863	19,073	<,001 ^b
190	,570		
193			

a. Dependent Variable: Odnos do sive ekonomije

b. Predictors: (Constant), Zaupanje v državo, Davčna morala, Odnos do plačevanja davkov

Coefficients^a

Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
2,708	,462		5,865	<,001		
,431	,074	,384	5,842	<,001	,938	1,066
-,077	,083	-,066	-,930	,353	,810	1,234
-,205	,077	-,185	-2,661	,008	,833	1,201

a. Dependent Variable: Odnos do sive ekonomije

Collinearity Diagnostics^a

Condition Index	Variance Proportions				
	(Constant)	Davčna morala	Odnos do plačevanja davkov	Zaupanje v državo	
1,000	,00	,00	,00	,00	,00
7,610	,00	,54	,07		,08
13,438	,01	,00	,55		,80
19,561	,99	,46	,38		,12

a. Dependent Variable: Odnos do sive ekonomije

Residuals Statistics^a

Maximum	Mean	Std. Deviation	N
4,2981500625 61035	2,9314862542 95531	,41092729163 1732	194
2,0620436668 39600	,00000000000 0001	,74880793617 6747	194
3,326	,000	1,000	194
2,732	,000	,992	194

Charts

