

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**NOMINALNA REPREZENTACIJA VALUTE KOT  
DEJAVNIK SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA**

**Ljubljana, april 2008**

**IGOR MAŠERA**

## **IZJAVA**

Študent Igor Mašera izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom mag. Janeza Damjana in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>1. UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>2. O VREDNOSTI DENARJA IN NAČINIH NJEGOVEGA VREDNOTENJA.....</b>	<b>2</b>
2.1. VREDNOST DENARJA .....	2
2.2. NAČINI VREDNOTENJA DENARJA .....	3
2.2.1. <i>Objektivna (tržna) vrednost denarja</i> .....	3
2.2.1.1. Tržna pogojenost realne vrednosti denarja .....	4
2.2.1.2. Determiniranost objektivne vrednosti denarja .....	4
2.2.2. <i>Subjektivna vrednost denarja</i> .....	6
2.2.2.1. Vrednost denarja kot predmet zaznavanja .....	6
2.2.2.2. Aplikacija zakona mejnih vrednosti.....	6
<b>3. DETERMINANTE SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA.....</b>	<b>8</b>
3.1. OPREDELITEV DETERMINANT SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA .....	8
3.1.1. <i>Objektivna vrednost denarja</i> .....	8
3.1.2. <i>Oportunitetni stroški</i> .....	9
3.1.3. <i>Stališča do denarja</i> .....	11
3.1.4. <i>Socio-demografske spremenljivke</i> .....	12
3.1.5. <i>Stališča do (nacionalne) valute</i> .....	13
3.1.6. <i>Nominalna reprezentacija denarja</i> .....	15
3.2. POSREDNI VPLIV DETERMINANT SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA .....	16
<b>4. VPLIV NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE NA SUBJEKTIVNO VREDNOST DENARJA.....</b>	<b>17</b>
4.1. UČINEK NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE .....	17
4.2. DEJAVNIKI NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE.....	18
4.2.1. <i>Menjalni (valutni) tečaj</i> .....	18
4.2.2. <i>Objektivna vrednost denarja</i> .....	20
4.2.3. <i>Čustvena navezanost na valuto</i> .....	20
4.2.4. <i>Kognitivne sposobnosti in motivacija</i> .....	21
4.2.5. <i>Dohodek</i> .....	22
4.3. OBRAZLOŽITEV VPLIVA NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE.....	22
4.3.1. <i>Sidrno-prilagoditveni učinek</i> .....	23
4.3.2. <i>Številčna hevrstika in ocena razlike</i> .....	24
4.3.3. <i>Učinek simbolične razdalje in učinek kompresije</i> .....	25
4.3.4. <i>Izmenjava natančnost-napor</i> .....	25
<b>5. RAZISKAVA VPLIVA SPREMEMBE NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE NA SUBJEKTIVNO VREDNOST DENARJA .....</b>	<b>26</b>
5.1. OPREDELITEV RAZISKOVALNEGA PROBLEMA IN CILJEV RAZISKAVE .....	26
5.2. RAZISKOVALNE HIPOTEZE .....	27
5.3. OPIS IZVEDBE RAZISKAVE .....	28
5.3.1. <i>Viri podatkov</i> .....	28
5.3.2. <i>Raziskovalni inštrument</i> .....	28
5.3.3. <i>Izvedba vzorčenja</i> .....	29
5.4. OPIS VZORCA.....	29
<b>6. ANALIZA PODATKOV .....</b>	<b>31</b>
6.1. H1: NIZKA NOMINALNA REPREZENTACIJA VALUTE VPLIVA NA ZNIŽANJE SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA. 31	
6.1.1. <i>Vpliv uvedbe evra v Sloveniji na osebno zaznavanje vrednosti denarja</i> .....	31
6.1.2. <i>Primerjava nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah (evro, tolar)</i> .....	33
6.1.3. <i>Ocenjevanje nominalnih vrednosti v tolarjih</i> .....	34
6.2. H2: VPLIV NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE JE ODVIŠEN OD SPOLA, STAROSTI, IZOBRAZBE IN DOHODKA.35	
6.2.1. <i>Vpliv uvedbe evra v Sloveniji na osebno zaznavanje vrednosti denarja</i> .....	36
6.2.2. <i>Primerjava nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah (evro, tolar)</i> .....	38
6.2.3. <i>Ocenjevanje nominalnih vrednosti v tolarjih</i> .....	38
6.3. UGOTOVITVE RAZISKAVE .....	40

<b>7. SKLEP .....</b>	<b>42</b>
<b>LITERATURA.....</b>	<b>45</b>
<b>VIRI .....</b>	<b>46</b>
<b>PRILOGE</b>	

# 1. UVOD

Denar je sestavni del našega življenja, zato imamo pogosto občutek, da poznamo njegovo vrednost. Vendar pa številka zapisana na bankovcih in kovancih, tj. nominalna vrednost, ne odraža vedno realne vrednosti denarja. Razlogi, zakaj ista realna vrednost včasih predstavlja višjo, drugič nižjo vrednost, so v glavnem subjektivno pogojeni. Skoraj nemogoče je, da bi bili nominalna in realna vrednost denarja enaki, zato bi za pravilno oceno realne vrednosti posameznik moral upoštevati spremembo vrednosti v določenih časovnih obdobjih. Tovrstno presojo pa ovira neposredna izraženost nominalne vrednosti, kar posledično vodi do pristranske končne vrednosti. Nominalna vrednost ima lahko nepredvidljiv vpliv na vrednotenje denarja tudi, ko dejavnik ocenjevanja realne vrednosti ni čas, temveč, ko je realna vrednost izražena v različnih valutah. V tem primeru lahko nominalna vrednost, s svojo izpostavljenostjo, vpliva na vrednotenje denarja, ko je menjalni tečaj slabo znan oz. ga je težko pretvarjati.

Porabniki številnih držav članic Evropske unije so se ali se še bodo soočili s prevzemom evra. Dolgoročni učinki uvedbe skupne evropske valute naj bi sicer bili pozitivni, vendar pa raziskave ugotavljajo, da med različnimi ekonomskimi in psiho-socialnimi učinki ob prevzemu nove valute nastajajo tudi napake pri ekonomskih transakcijah, ki so posledica dejstva, da imajo porabniki težave z vrednotenjem in pomnjenjem cen, izraženih v evrih.

V diplomskem delu nameravam natančneje obravnavati vprašanje vpliva (spremembe) nominalne reprezentacije denarja na zaznavanje vrednosti denarja. V tem okviru nameravam obravnavati pojem vrednosti denarja ter pri tem pokazati, da vrednost denarja temelji na posameznikovem zaznavanju vrednosti. Opredeliti nameravam subjektivno vrednost denarja in analizirati dejavnike, ki nanjo vplivajo. Poudariti želim pomen številčne izraženosti (nominalne reprezentacije) denarja pri subjektivni vrednosti denarja ter pojasniti razloge vpliva nominalne reprezentacije valute. Poleg tega nameravam z raziskavo preveriti, kakšno vlogo imajo socio-demografske spremenljivke pri zaznavanju vrednosti denarja ter ugotoviti, ali sprememba valute oziroma nominalne reprezentacije denarja, vpliva na subjektivno vrednost denarja in kako.

Cilj mojega diplomskega dela je pokazati, da denar kot merilo vrednosti še zdaleč ni zanesljivo sredstvo ter kot pogoj za boljše razumevanje vrednosti denarja izpostaviti potrebo po upoštevanju številnih subjektivno določenih dejavnikov, ki pogojujejo vrednotenje denarja.

Diplomsko delo je razdeljeno na teoretski in empirični del. V poglavju, ki sledi uvodu, obravnavam pojem vrednosti denarja, pri čemer splošnejšo opredelitev pojma nadgrajujem z natančnejšo obravnavo objektivne in subjektivne vrednosti denarja. Tretje poglavje je namenjeno analizi determinant subjektivne vrednosti, kjer opredelim posamezne determinante ter predstavim njihove neposredne in posredne učinke na subjektivno vrednost denarja. V četrtem poglavju se osredotočim na analizo vpliva nominalne reprezentacije valute, njegove odvisnosti od različnih pojavov ter razlogov za delovanje vpliva.

Empirični del začnem z opredelitvijo raziskovalnega problema, ciljev in hipotez raziskave, sledi predstavitev načrta raziskave, virov podatkov, raziskovalnega inštrumenta ter izvedbe vzorčenja. Na podlagi analize podatkov preverim postavljene hipoteze ter dobljene rezultate pojasnim v ugotovitvah raziskave.

Diplomsko delo zaključim s sklepom, v katerem povežem ključna spoznanja iz teoretičnega in empiričnega dela.

## **2. O VREDNOSTI DENARJA IN NAČINIH NJEGOVEGA VREDNOTENJA**

### **2.1. Vrednost denarja**

Razpravo o vrednosti denarja je v preteklosti prežemalo vprašanje, ali denar, da bi bil kos svoji nalogi merjenja, menjave in hranjenja vrednosti, »je ali bi moral biti vrednost sam po sebi, ali pa morda zadošča, da je denar le goli znak in simbol brez svoje lastne substancialne vrednosti, kot računski znak, ki zastopa vrednosti, ne da bi bil sam vrednost.« (Simmel, 2005, str. 105)

Moderna ekonomska teorija obravnava denar kot sredstvo, ustvarjeno, da olajšuje menjavo. Blagovni svet je namreč predstavljen v obliki blaga in v obliki denarja, kjer ima denar – četudi skozi čas spreminja vrednost – vlogo blaga, v katerem se meri vrednost vseh drugih vrst blaga. Kot ugotavlja Sfiligojeva, predstavlja denar utelešenje vrednosti, kar omogoča pridobivanje vrednosti kot take (Sfiligoj, 1984, str. 90). Podobno opredelitev zasledimo pri Simmelu, ki pravi, da »je denar preprosto »tisto, kar je vredno«. Njegova gospodarska vrednost pa pomeni, da nekaj velja, torej ga je mogoče zamenjati za kaj drugega. Vse stvari imajo določeno vsebino, iz katere izvira njihova vrednost, vsebina denarja pa, nasprotno, izvira iz njegove vrednosti; denar je vrednost, spremenjena v substanco, je vrednost stvari brez stvari samih (Simmel, 2005, str. 92).

Kot pravi Ribnikar, lahko »o vrednosti nasploh in o vrednosti denarja, na primer listinskega denarja, kakršen je dandanes v obtoku, razpravljamo na več načinov« pri čemer pa predlaga, da vrednost denarja izrazimo kot vrednost terjatve, »saj je listinski denar pravna in ekonomska terjatev.« (Ribnikar, 1999, str. 115) Terjatvena narava denarja je razvidna iz temeljne značilnosti vezane valute (npr. zlata valuta), kjer je morala banka v zameno za prinešene bankovce (terjatev) izdati ustrezno količino valutnega blaga (zlata), ki je bila po vrednosti enaka vrednosti prinešenih denarnih enot.<sup>1</sup>

Težava denarja je, da danes ni več vezan niti na dragoceno blago niti na dragocene kovine (zlati standard, zlata denarna podlaga), saj je s tega vidika sodobni denar (knjižni in papirni, vključno s

---

<sup>1</sup> Pri vezani valuti je bila namreč vrednost denarne enote izražena z vrednostjo določene količine valutnega blaga (npr. 1 francoski frank je enakovreden 290 mg zlata) (Ribnikar, 1999, str. 37).

kovanci) v osnovi *fiat money*, denar brez zlatega kritja, sredstvo brez notranje vrednosti. Z namenom, da denar opravlja vse svoje funkcije, predvsem funkcijo merila vrednosti, je torej potrebno določeno zaupanje ljudi in sposobnost monetarnih oblasti, da ohranjajo vrednost denarja, saj njegovo vrednost pogojujeta zgolj dekret oblasti, da je to denar in želja ljudi, da ga sprejmejo kot takega (Kovač, 1992, str. 7-2).

Lahko bi torej rekli, da je denar znak, ki simbolno izraža svojo vrednost. Kot ugotavlja Friedman je denar sicer lahko karkoli: kamen, tobak, školjka, zlato, papir ali nič, vendar pa razlog, zaradi katerega stvari opravljajo funkcije denarja, ni v tem, kar so, ampak, čemú jih uporabljamo. Tako imajo nosilci denarja lahko vrednost na sebi (kot zlato) ali pa je nimajo (kot bančno nakazilo); pri tem pa se vrednost denarja, ki jo predstavljajo, kljub temu razlikuje od notranje vrednosti njegovega nosilca. Kar daje denarju vrednost, je to, za kar je ali bi lahko bil uporabljen v menjavi; iz česar sledi, da je vrednost denarja enaka vrednosti, ki jo ljudje pripišejo tistemu, kar želijo menjati, nič več, nič manj (Friedman, 1992, str. 8–51).

## **2.2. Načini vrednotenja denarja**

Denar je sestavni del našega življenja, saj ne mine dan, ne da bi opravili kakšno ekonomsko transakcijo, zato imamo občutek, da vemo kolikšna je vrednost denarja. Ljudje se velikokrat zanašamo na nominalno izraženo vrednost, vendar številke, natisnjene na bankovcih in kovancih, ne odražajo nujno realne vrednosti. Na to kažejo inflatorni učinki in dejstvo, da isto realno vrednost namreč včasih dojemamo kot višjo ali nižjo, kar pomeni, da se lahko subjektivna vrednost denarja spreminja iz trenutka v trenutek (Gamble, 2005, str. 1).

Vrednost denarja lahko torej pojmujeemo na tri različne načine: kot realno, nominalno in subjektivno vrednost. Realna vrednost se nanaša na količino, ki jo damo v zameno za neko blago oz. storitev; nominalno vrednost predstavljajo števila natisnjena na bankovcih in kovancih; subjektivna vrednost pa se nanaša na zaznano koristnost določene količine denarja. Realna in nominalna vrednost predstavljata objektivno vrednost denarja (Gamble, 2005, str. 1).

### **2.2.1. Objektivna (tržna) vrednost denarja**

V diplomskem delu obravnavam subjektivno vrednost denarja, ki je po definiciji stvar posameznika, zato bom pri obravnavanju objektivnih (tržnih) razmer gospodarstva izhajal predvsem z vidika porabnika oz. agregata porabnikov (gospodinjstva). Osredotočil se bom na obravnavo dejavnikov, značilnih za razvita kapitalistična gospodarstva, ki vplivajo na odnos posameznika do vrednosti denarja. Zaradi parcialnosti analize bom zato zanemaril obravnavo vrednosti denarja z vidika ostalih ekonomskih sektorjev (podjetja, država in tujina).

### *2.2.1.1. Tržna pogojenost realne vrednosti denarja*

Za sleherni trg velja, da je stičišče povpraševanja in ponudbe nekega blaga in ga kot prostor srečevanja kupcev (plačilno sposobno povpraševanje) in prodajalcev (ponudnikov) uravnava mehanizem cen (Kovač, 1992, str. 1-2). Povpraševanje po blagu je odraz težnje porabnikov, da bi zadovoljili svoje potrebe, pri čemer jih vodi načelo maksimizacije lastne koristi. Pri tem je stopnja posameznikovega zadovoljstva, ki je določena s količino kupljenega blaga, cenovno pogojena. Zaradi omejenosti ekonomskih resursov in zato, ker se ekonomski subjekti ponudbene strani držijo istega načela maksimizacije koristi, je namreč količina blaga, ki se lahko kupi za določeno vsoto denarja (dohodek), odvisna od cen (Kovač, 1992, str. 7-3). Če se na primer cene povečajo zgolj določenim dobrinam, kar predstavlja relativno spremembo cen, je verjetno, da bodo porabniki raven zadovoljstva ohranili z nadomeščanjem dražjih dobrin s cenejšimi. Učinek spreminjanja cen se kaže predvsem v spremembi porabnikovega realnega dohodka, t.i. učinek dohodka. Realna vrednost enake količine denarja se namreč z zviševanjem ravni cen (inflacijo) znižuje, ali z drugimi besedami, »če se povečajo cene za 100%, se enak nominalni dohodek prepolovi in zanj lahko kupimo samo še polovico prejšnje količine blaga.« (Kovač, 1992, str. 7-3) Kot se je povsem praktično izrazil Samuelson: »zaradi povečanja cen postanemo nekoliko revnejši kot smo bili pred tem.« (Samuelson, 2002, str. 45).

»Kupna moč denarja je torej njegova realna vrednost« (Kovač, 1992, str. 7-3) vendar pa lahko iz povedanega izpeljemo tudi trditev, da »realno« kupno moč posameznika določa razmerje med nominalno plačo (neto dohodek) in cenami potrošnega blaga, kjer je realna vrednost denarja premo sorazmerna z nominalno vrednostjo denarja in obratno sorazmerna s splošno ravni cen. Posamezniku se kupna moč tako poveča bodisi s povečanjem nominalnega dohodka bodisi z znižanjem splošne ravni cen in obratno.

Glede učinka povišanja splošne ravni cen Samuelson pravi, da »predvsem napihuje dohodke.« (Samuelson, 2002, str. 584) Indeksiranemu<sup>2</sup> povišanju nominalnih plač namreč ne sledi sorazmerno povišanje realnega dohodka, saj se v istem obdobju cene glede na predhodno raven običajno povišajo za večji odstotek, kar pomeni, da realna vrednost dohodka dejansko pade. Izrazit primer padca realne vrednosti denarja kot posledico rasti cen pri zelo visokih stopnjah inflacije prikazuje navedek iz obdobja ameriške državljanske vojne: »Včasih smo šli v trgovino z denarjem v žepih in se vrnil s hrano v košarah. Zdaj gremo z denarjem v košarah in se vračamo s hrano v žepih.« (Samuelson, 2002, str. 582).

### *2.2.1.2. Determiniranost objektivne vrednosti denarja*

Tako inflacija kot nominalna raven količine denarja (dohodka) nista endogeni spremenljivki, temveč sta odvisni od vpliva vrste relativno nepredvidljivih in včasih tudi izključujočih se ekonomsko-političnih dejavnikov. Različne ekonomske šole tako podajajo različne vzroke glede

---

<sup>2</sup> Usklajevanje stopnje rasti plač s stopnjo rasti cen. Na splošno pa indeksacijo opredelimo kot vgrajevanje stopnje pričakovane inflacije v poslovne odločitve (Kovač, 1992, str. 9-3).



spreminjanja ravni cen oz. realne vrednosti denarja, vendar v splošnem lahko trdimo, da je cena odraz delovanja tržnih sil in ukrepov vladnih politik.

Spreminjanje realne vrednosti denarja je tako po eni strani odvisno od tržnega spreminjanja ravni cen, ki je posledica vzajemnega delovanja sil agregatnega (efektivnega) povpraševanja in agregatne ponudbe, saj pri njunem delovanju prihaja do nenehnih teženj k odstopanju od ravnovesja. Tržni mehanizem zato nikoli ne deluje povsem »liberalno«, saj je ohranjanje stabilnosti cen oz. realne vrednosti denarja ena izmed temeljnih odgovornosti vladnega delovanja. Pri tem vpliva država na cene proizvodnih faktorjev blaga in storitev ter cene v mednarodni menjavi s pomočjo neposrednih ukrepov (regulirane cene in plače v javnem sektorju) ali pa posredno z mehanizmi monetarne in fiskalne politike (Kovač, 1990, str. 21):

- (i) *Monetarna politika*: Z namenom ohranjanja cenovne stabilnosti centralna banka pri vodenju monetarne politike uporablja različne instrumente<sup>3</sup>. Njihovo rabo določa končni cilj uravnavanja količine denarja v obtoku (monetarni agregat). Delovanje monetarne politike temelji na kvantitativni teoriji denarja, ki predpostavlja neposreden vpliv količine denarja na spremembo ravni cen.

$$MV = PY; M=\text{denarna masa}, V=\text{obtočna hitrost}, P=\text{raven cen}, Y=\text{realni družbeni produkt}$$

Po zgoraj navedeni enačbi, je torej realna vrednost denarja odvisna od količine denarja v obtoku (M), ki naj bi bila vzrok cenovnim spremembam (P). Tako poteka smer delovanja od M k P, iz česar sledi, da se povečanje denarne količine odrazi v povišanju ravni cen, kar povzroči padec realne vrednosti denarja.

- (ii) *Fiskalna politika*: Glavna instrumenta, s katerima fiskalna politika zagotavlja ohranjanje realne vrednosti denarja, sta državni izdatki in davki. Z državnimi izdatki lahko fiskalna politika neposredno vpliva na raven cen, saj se državni izdatki kot tretja kategorija efektivnega povpraševanja (poleg zasebne porabe in investicij) pojavljajo na strani celotne porabe oz. povpraševanja. Sprememba državnega povpraševanja se odraža v isti smeri na spreminjanju ravni cen, dohodkov, zaposlitve, itd. Pomemben vpliv na realno vrednost denarja imajo tudi davki, saj višina davčne stopnje vpliva na razpoložljivi dohodek prebivalstva (in s tem na velikost državnih prihodkov, ki so podlaga državnim izdatkom) (Norčič, 1990, str. 270). Nizka davčna stopnja tako povečuje razpoložljivi dohodek, kar pa zvišuje realno vrednost denarja le v primeru, da se povečanje dohodka ne usmeri v porabo v tolikšni meri, da bi povečanje agregatnega povpraševanja povzročilo inflacijski pritisk na povišanje cen.

---

<sup>3</sup> Med instrumente centralne banke štejemo: diskontno (obrestno) stopnjo, obvezno rezervo ter finančne operacije na odprtem trgu kapitala.

## 2.2.2. Subjektivna vrednost denarja

### 2.2.2.1. Vrednost denarja kot predmet zaznavanja

V ekonomskem smislu vsaka denarna enota predstavlja posamezno enoto vrednosti oz. plačila, zato so vse enote enake. Denarna enota v tem smislu deluje kot objektivna merska enota, vendar pa ni nujno, da posamezna denarna enota predstavlja vsem posameznikom enako vrednost. S stališča posameznika se namreč denar kot enota ne meri zgolj kvantitativno, ampak tudi kvalitativno, kar predstavlja subjektivna vrednost denarja.

Relativnost vrednotenja izhaja iz zakonitosti zaznavanja in ocenjevanja. Pri odzivanju na attribute kot svetlost, glasnost, temperatura itd., pretekle in sedanje izkušnje določajo raven prilagojenosti oz. referenčno točko,<sup>4</sup> v odvisnosti od katere nato zaznavamo posamezne čutne dražljaje. Tako lahko nek predmet z določeno temperaturo zaznavamo kot topel ali hladen na otip, odvisno od temperature, na katero je posameznik prilagojen. Isto načelo se nanaša tudi na nečutna stanja, kot so veselje, bogastvo, itd. Na tej osnovi sta Kahneman in Tversky oblikovala svojo Pričakovalno teorijo vrednostne funkcije denarja,<sup>5</sup> ki temelji na predpostavki, da je naš zaznavni aparat vezan na zaznavo sprememb oz. razlik, ne pa na zaznavo absolutnih velikosti. Bistvo njune teorije tako pravi, da so nosilci vrednosti spremembe premoženja ali blaginje, ne pa končna stanja (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 521).

Pri določanju višine koristnosti stvari predpostavljamo, da se merilo, ki ga določata intenziteta in sposobnost zadovoljevanja potreb, od posameznika do posameznika razlikuje. Na podlagi tega lahko trdimo, da je vrednotenje denarja opredeljeno s psihologijo posameznika in odraža zaznavanje vrednosti določene količine denarja. Zaznavanje vrednosti denarja temelji na sklepu, da je vrednost denarja določena z zaznano koristnostjo dobrin oz. storitev, ki jih posameznik lahko dobi v zameno za svoj denar. Subjektivno vrednost denarja torej na kratko opredelimo kot koristnost, ki jo posamezniku predstavlja določena količina denarja.

### 2.2.2.2. Aplikacija zakona mejnih vrednosti

Koncept, ki opisuje zaznavanje sprememb je v ekonomiji znan kot mejna (dodatna) koristnost in izhaja iz marginalizma, ki utemeljuje vrednost na psiholoških okoliščinah koristnosti in subjektivnem stališču posameznika (porabnika) do blaga. Mejna koristnost dobrin je opredeljena kot padajoča funkcija količine, če se količina dobrine povečuje<sup>6</sup>. Vsaka nadaljna enota dobrine

---

<sup>4</sup> Kot referenčno točko običajno določimo neko stanje premoženja vendar pa je referenčna točka lahko karkoli psihološko pomembnega za določeno osebo. Lahko se zgodi, da posameznik v določeni situaciji izbira med več referenčnimi točkami, kar posledično določa vrednotenje izida kot dobiček ali izgubo, odvisno od izbire referenčne točke (Gamble, 2005, str. 13).

<sup>5</sup> Prospect theory value function of money (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 521).

<sup>6</sup> Dodatne enote so količinsko enake.

ima zato manjšo mejno koristnost, saj v porabi zadovoljuje manjšo potrebo (Norčič, 1990, str. 174). Mejna koristnost je pri prvih enotah največja, saj prve enote najbolj potešijo potrebo, nato pa z nadaljnimi enotami koristnost postopno pada, dokler posameznik ne doseže dokončne »odprave« potrebe, takrat lahko postane mejna koristnost celo negativna (Lah, 2005, str. 53).

V osnovi sicer zakon padajoče mejne vrednosti obravnava vrednotenje dobrin oz. storitev, vendar ga je možno uporabiti tudi pri obravnavanju subjektivnega vrednotenja denarja. Marshall pravi, da je mejna koristnost določene dobrine njena neodvisna funkcija, ki jo je mogoče meriti, in sicer posredno s pomočjo denarja. Porabnik naj bi namreč pri nakupih primerjal mejno koristnost dobrine in denarja, pri čemer pa naj bi želeno ravnotežje dosegel pri enakosti med žrtvovano koristnostjo denarja in koristnostjo dobrine, ki bi jo v menjavi pridobil (Norčič, 1990, str. 174). Na tej osnovi je Samuelson izpeljal načelo izenačevanja mejnih koristi oziroma *ekvimejno načelo*, ki je temeljni pogoj maksimalnega zadovoljstva ali koristnosti. Bistvo tega načela je, da bodo porabniki pri danem dohodku in tržnih cenah dobrin dosegli maksimalno zadovoljstvo ali koristnost, ko bo mejna koristnost zadnje enote denarja izdatkov za neko dobrino natančno enaka mejnim koristnostim zadnje enote denarja, porabljenega za katerokoli drugo dobrino (Samuelson, 2002, str. 83-84). Pri tem je za domnevo o padajoči mejni koristnosti denarja ključna Samuelsonova ugotovitev, da bo porabnik zaradi padajoče koristnosti, ki se zakonito pojavi pri neki dobrini, če je njena količina naraščajoča, za vsako nadaljno enoto pripravljen odšteti nižji znesek denarja (Norčič, 1990, str. 246).

Veljavnost zakonitosti padajoče mejne vrednosti denarja so preučevale številne raziskave (Hinrichs, Champlin in Kopelman, Rambo in Pinto), ki so na podlagi spreminjanja mejnih koristnosti pri dodatnih enotah denarja spremljale vpliv na zaznavanje vrednosti denarja. Rezultati raziskav so v večini primerov potrdili hipotezo o padajoči mejni koristnosti denarja, saj se je izkazalo, da mejna koristnost denarja z vsako dodatno enoto pada, kar je posledično pomenilo, da je mejna koristnost enakega dodatnega zneska denarja višja pri nizkih količinah denarja. Tako naj bi bila subjektivna vrednost enakega dodatnega zneska višja za revne (nizki dohodki) kot za bogate (visoki dohodki) (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 445). Določena višina premoženja (referenčna točka) torej z vidika dodatne enote (dohodka) relativizira vrednost istih količin denarja.

V nadaljevanju se bom pri obravnavanju vrednosti denarja osredotočil zgolj na subjektivno vrednost denarja, saj v skladu z naslovom diplomskega dela natančnejše obravnavanje objektivne vrednosti denarja ni potrebno. Pri tem bom z namenom podrobnejše opredelitve subjektivne vrednosti denarja analiziral posamezne dejavnike<sup>7</sup>, ki nanjo vplivajo.

---

<sup>7</sup> Navedeni dejavniki predstavljajo izsledke številnih strokovnih raziskav s področja ekonomske psihologije, ki so dokazovale vpliv posameznih pojavov na spreminjanje subjektivne vrednosti denarja. Izbor posameznih determinant subjektivne vrednosti denarja je zato zgolj povzetek znanstveno potrjenih dejavnikov subjektivne vrednosti denarja na enem mestu. Med dostopno literaturo namreč ni bilo mogoče najti nobene, ki bi za področje subjektivne vrednosti denarja podajala nek celovit teoretičen model determinant subjektivne vrednosti denarja.

## 3. DETERMINANTE SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA

### 3.1. *Opredelitev determinant subjektivne vrednosti denarja*

Subjektivno vrednotenje se nanaša tako na cene kot na denar, pri čemer pa iste ekonomske vrednosti porabniki ne vrednotijo različno zgolj v skladu s kognitivnimi procesi, ampak na njihovo vrednotenje cen in transakcij vplivajo tudi številna čustva in občutki. Subjektivna vrednost denarja je tako pogojena:

- z objektivno vrednostjo denarja, v odvisnosti od katere subjektivna vrednost denarja eksponentno, a pojemajoče narašča,
- z oportunitetnimi stroški, ki nastajajo na podlagi preferenc,
- s stališči do denarja kot duševno predispozicijo pozitivnega ali negativnega ocenjevanja določenega pojava,
- z različnimi socio-demografskimi spremenljivkami, ki določajo posameznika in posledično vplivajo na zaznavanje vrednosti denarja,
- s stališči do valute, ki kot nacionalni simbol in odraz moči narodnega gospodarstva vpliva na zaznavanje vrednosti denarja
- in nenazadnje je subjektivna vrednost denarja odvisna tudi od nominalne reprezentacije denarja, ki v obliki številčne izraženosti, vpliva na kognitivni proces zaznavanja.

#### 3.1.1. **Objektivna vrednost denarja**

Pri subjektivnem vrednotenju denarja gre vedno za preplet subjektivnega in objektivnega, saj subjektivna vrednost denarja ni pogojena samo s posameznikovim zaznavanjem koristi, temveč posredno tudi z objektivnimi razmerami. Menjalna narava, ki je značilna za odnose med udeleženci tržnega gospodarstva, namreč spreminja sodelovanje povpraševanja in ponudbe v soodvisnost. Gre za to, da sta obe tržni sili določeni z razmerjem med višino razpoložljivega dohodka (oz. premoženjem) in cenami. Med subjektivnostjo in objektivnostjo vrednosti denarja tako obstaja odnos, ki izhaja iz širšega, splošnega okolja tržnega gospodarstva in je podlaga ekonomskim odnosom. Tako na primer marksistična teorija obravnava ekonomske procese obenem kot enotnost in nasprotje objektivnega in subjektivnega: ekonomski subjekti so po svojem ravnanju in odločitvah bistveno odvisni od objektivnih okoliščin, zakonitosti in odnosov, hkrati pa s svojim ravnanjem in odločitvami nanje tudi vplivajo (Sfiligoj, 1984, str. 36).

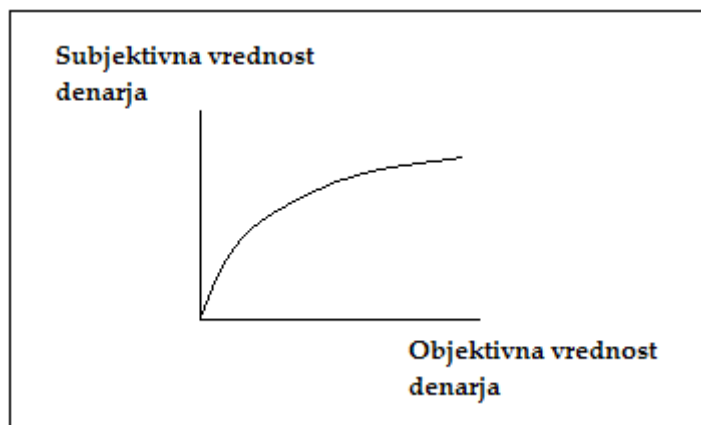
Vrednost denarja je na subjektivno in objektivno vrednost ločil Bernoulli. Njun odnos je opredelil z vrednostno funkcijo denarja<sup>8</sup> (Slika 1, str. 9), kjer je subjektivna vrednost denarja prikazana kot naraščajoča funkcija objektivne vrednosti denarja, njena izhodiščna točka pa je

---

<sup>8</sup> Value function of money (Gamble, 2005, str. 1).

enaka popolni odsotnosti denarja. Funkcija temelji na predpostavki, da subjektivna vrednost logaritmično narašča v odvisnosti od objektivne vrednosti (Gamble, 2005, str. 2) iz česar sledi, da naj bi v primerjavi z rastjo objektivne vrednosti subjektivna vrednost rasla hitreje, vendar pa naj bi njena rast z večanjem objektivne vrednosti zaradi delovanja padajočega mejnega učinka padala.

Slika 1: Bernoullijeva vrednostna funkcija denarja



Vir: Gamble, 2005, str. 3.

Upoštevajoč, da je subjektivna vrednost denarja enaka zaznani koristnosti, ki jo denar predstavlja posamezniku, funkcija prikazuje, kako v odvisnosti od spreminjanja dohodka (objektivna vrednost) koristnost denarja<sup>9</sup> narašča s pojemajočo hitrostjo. Ta ugotovitev temelji na prej omenjenem zakonu padajoče mejne koristnosti, po katerem tako vsaka nadaljna enota denarja predstavlja manjšo mejno koristnost, saj zadovoljuje vse manjšo potrebo.

Poizkusi kasnejših psiholoških študij, da bi odgovorili na vprašanje, ali bo mejna koristnost denarja z vsako dodatno enoto denarja padla ali ne (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 444), so izhajali iz Bernoullijevih ugotovitev. Izsledki raziskav so potrdili konkavnost Bernoullijeve funkcije ter k ugotovitvam dodali, da je vrednostna funkcija denarja pravzaprav eksponentna funkcija, iz česar sledi, da so stalna razmerja subjektivnih vrednosti denarja sorazmerna stalnim razmerjem objektivnih vrednosti denarja (Gamble, 2005, str. 12).

### 3.1.2. Oportunitetni stroški

Porabnik zadovoljuje svoje interese v okviru objektivnih razmer tržnega gospodarstva. Te rešujejo problem človekovih potreb, omejenosti ekonomskih resursov in izbire med alternativnimi možnostmi. Pri tem vsaka posameznikova izbira oziroma odločitev pomeni

<sup>9</sup> Utility of money (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 444).

zavestno odpoved drugim alternativam, s čimer nastajajo oportunitetni stroški, »ki so povezani s stroški druge najboljše alternative, kateri smo se morali odpovedati.« (Kovač, 1999, str. 1-1).

Način, kako oportunitetni strošek določa subjektivno vrednost denarja, lahko pojasnujemo na podlagi preučevanj subjektivne vrednosti denarja na področju psihologije, ki običajno temeljijo na raziskavah o pripravljenosti k plačilu.<sup>10</sup> Tako so na primer v raziskavi (Bonini et al., 2002) predpostavili, da bo na pripravljenost k plačilu vplivalo to, s čim bodo udeleženci primerjali določeno količino denarja, saj naj bi se zaznana vrednost denarja spreminjala v odvisnosti od predmeta primerjave (Bonini et al., 2002, str. 656).

Poleg plačilne funkcije denarja oziroma opredelitve denarja kot splošnega menjalnega posrednika je ključno dejstvo, da je denar – tako kot vse dobrine – omejen resurs. Oportunitetni stroški namreč temeljijo na mejni koristnosti dobrine, saj se pri povpraševanju, kot ugotavlja Samuelson, racionalni porabnik vede tako, da poskuša maksimirati celotno koristnost, ki jo pridobi z nakupi vseh dobrin za tisti denarni dohodek, ki ga je nameraval porabiti (Norčič, 1990, str. 246). Selektivno povpraševanje po dobrinah, ki prinašajo najvišjo vrednost, oz. težnja po optimalnem izkoristku denarja bo tako posameznika vodila v izenačevanje mejnih koristnosti dobrin in mejne koristnosti denarja,<sup>11</sup> Zato lahko na osnovi enakovrednega spreminjanja mejne koristnosti dobrin in denarja sklepamo, da posameznikove preference vplivajo na njegovo zaznavanje vrednosti denarja. Pri tem pa se glede zaznavanja vrednosti denarja pojavi ključno vprašanje: Za kaj je posameznik pripravljen porabiti svoj denar?

Iz izkušenj vemo, da včasih kupimo oziroma nam je ponujeno nekaj, za kar menimo, da je preveč drago. Če se pri tem zaznana vrednost predmeta ali storitve ne spremeni, se takšno neskladje običajno reši s spremembo v zaznani vrednosti denarja. Očitna analogija, ki izhaja iz ekonomije, je inflacija (Bonini et al., 2002, str. 656). Teoretično izhodišče raziskav (Kristensen in Garling, 1997; Kuhberger, 1998; Tversky in Kahneman, 1981; Bonini et al., 2002) tako pravi, da posamezniki pri primerjanju denarnih zneskov z nečim, kar naj bi bilo več vredno (večvrednostni okvir<sup>12</sup>) od tega zneska, zaznavajo vrednost denarja kot višjo, medtem ko naj bi primerjanje zneska z nečim manj vrednim (manjvrednostni okvir<sup>13</sup>), vodilo v nižjo zaznano vrednost denarja (Bonini et al., 2002, str. 656). Kot pojasnjuje Gamblova, naj bi pri plačilu blaga, za katero posameznik meni, da je vredno svojega denarja, denar pridobil vrednost, saj naj bi se zaznana cena blaga znižala, kar bi se odrazilo v povišanju porabnikovega zaznavanja lastne kupne moči. In obratno; zaznana vrednost denarja bi pri izdelkih, ki naj ne bi bili vredni svojega denarja, zaradi »subjektivne inflacije« in s tem padcem zaznane kupne moči se zmanjšala (Gamble, 2005, str. 24). Podoben vpliv na zvišanje subjektivne vrednosti denarja naj bi bil, kot dodaja Gamblova, povezan s situacijo, ko za nakup zelenega blaga ali storitve potrebujemo določeno količino denarja. Zaradi hrepenenja po nakupu, naj bi zanj potrebni količini denarja posledično pripisovali visoko vrednost (Gamble, 2005, str. 4).

---

<sup>10</sup> Willingness to pay – WTP (Bonini et al., 2002, str. 655).

<sup>11</sup> Glej poglavje 2.2.2.2.

<sup>12</sup> High-value frame (Bonini et al., 2002, str. 656).

<sup>13</sup> Low-value frame (Bonini et al., 2002, str. 656).

### 3.1.3. Stališča do denarja

Stališča lahko na kratko opredelimo kot socialno pridobljene strukture, ki jih, kot pravi Uletova, »oblikujemo skupaj s sprejemanjem socialnega znanja, izkušenj in norm iz okolja.« (Ule, 2004, str. 122) Predstavljajo stalno duševno pripravljenost pozitivnega ali negativnega ocenjevanja, občutenja in aktivnosti v odnosu do različnih socialnih situacij in objektov (Ule, 2004, str. 117), kar velja za čisto konkretne stvari, velja pa tudi za abstraktne kategorije (Musek, 2003, str. 9). Stališča so torej odraz posameznikovega odnosa do različnih pojavov, ki imajo, kot ugotavlja Musek, »za nas različno vrednost, privlačnost, so bolj ali manj zaželeni.« (Musek, 2003, str. 9).

Raziskovalci so v zadnjih petindvajsetih letih razvili številne psihometrične instrumente, s katerimi so želeli določiti osnovno strukturo, na kateri temeljijo stališča do denarja. Tang tako na primer trdi, da stališča do denarja sestavljajo čustvena (afektivna) komponenta, spoznavna (kognitivna) komponenta in vedenjska (behavioristična) komponenta (Furnham in Argyle, 1998, str. 42). Prvo lestvico stališč do denarja (MAS – Money Attitude Scale) je leta 1982 izdelal Yamauchi in na osnovi njene uporabe opredelil pet faktorjev stališč do denarja, ki naj bi bili neodvisni od dohodka (Damjan, 1983, str. 51):

F1: »moč – prestiž« (npr. Z denarjem vplivam na ljudi tako, da kaj storijo zame)

F2: »retencija – čas« (npr. Delam finančne načrte za prihodnost)

F3: »nezaupanje« (npr. Pri nakupovanju se pritožujem in prepiram glede cene)

F4: »kvaliteta« (npr. Kupujem najboljše izdelke)

F5: »anksioznost« (npr. Težko izpustim dobre kupčije)<sup>14</sup>

Kot ugotavljata Furnham in Argyle imajo ljudje zelo različne poglede na denar; ti pa naj bi po njunem mnenju bili poleg socio-demografskih spremenljivk<sup>15</sup> v povezavi še z vrsto dejavnikov (Furnham in Argyle, 1998, str. 38), ki jih lahko uvrščamo med psiho-demografske spremenljivke. Številne študije s področja ekonomske psihologije (Wernimont in Fitzpatrick, 1972; Yamauchi in Templer, 1982; Furnham, 1984; Gresham in Fontenot, 1989; Tang, 1992) tako med osebnostnimi značilnostmi, ki naj bi korelirale s stališči do denarja, navajajo: odnos do finančne varnosti (odpor do tveganja oz. nagnjenost k njemu), stopnjo pripravljenosti na nepredvidljive okoliščine, politično prepričanje, nevrotično predispozicijo in občutek življenjskega zadovoljstva.

Vpliv stališč do denarja na zaznavanje vrednosti denarja sta preučevala Brandstätter, Brandstätter v raziskavi (1996), v kateri so na podlagi dotedanjih znanstvenih izsledkov s področja dejavnikov subjektivne vrednosti denarja preverjali njuno medsebojno pozitivno korelacijo. Na osnovi teoretične predpostavke so sklepali, da bi moral biti koeficient povezave med negativnim stališčem do denarja in subjektivne vrednosti denarja negativen (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 448). Del raziskave je bil izveden na podlagi opisov stališč do denarja,

---

<sup>14</sup> Lestvica je kasneje doživljala spremembe in dopolnitve.

<sup>15</sup> Glej poglavje 3.2.

pri čemer so udeleženci svoja stališča izražali s stopnjo strinjanja s trditvami: »Denar ima slab vpliv na človekov značaj«, »Denar omogoča občutek svobode«, itd. Rezultati so potrdili pozitivno povezavo stališč do denarja in subjektivne vrednosti denarja, saj se je izkazalo, da negativna stališča do denarja znižujejo subjektivno vrednost denarja (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 456).

### 3.1.4. Socio-demografske spremenljivke

Znanstvene raziskave pri preučevanju korelacije med socio-demografskimi spremenljivkami in različnimi pojavi v zvezi z denarjem – kot na primer subjektivna vrednost denarja – najpogosteje uporabljajo: neto mesečni osebni dohodek, spol, starost, izobrazbeno stopnjo, poklic, nacionalnost in število članov gospodinjstva. Pri tem pa se je izkazalo, da le nekatere izmed teh neposredno vplivajo na subjektivno vrednost denarja.

V raziskavi, kjer je skupina znanstvenikov (Van Praag et al.) preučevala dejavnike, ki vplivajo na zaznavanje višine dohodka, so udeležence spraševali po količini dohodka, ki bi ga ocenili na lestvici reven – razkošen. Analiza podatkov je pokazala, da na zaznavanje vrednosti denarja najpomembneje vplivata višina dohodka in število članov gospodinjstva, medtem ko spol ni imel nikakršnega vpliva, stopnja izobrazbe pa le majhnega (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 445). Raziskava je tako prišla do sklepa, da imajo ljudje z različnimi dohodki, različna merila glede tega, kaj obravnavajo kot »revno« ali kot »živim razkošno.« (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 445).

Preprosto pojasnilo vpliva dohodka na zaznano vrednost denarja izhaja iz predpostavke, da naj bi posameznik pri vrednotenju denarja zneske primerjal z lastnim dohodkom.<sup>16</sup> Pri tem naj bi bila zaznana vrednost določenega zneska tem višja, čim nižja je njuna medsebojna razlika. Dohodek tako – odvisno od višine – relativizira vrednost iste količine denarja, saj bo posameznik, pri različno visokih dohodkih (povišanje/znižanje plače), zaznaval vrednost iste količine denarja relativno različno.

Brandstätter in Brandstätter sta v raziskavi (1996) preverjala hipotezo o padajoči mejni koristnosti denarja;<sup>17</sup> na podlagi dohodkovne pogojenosti subjektivne vrednosti denarja sta pričakovala, da bo višji dohodek povezan z nižjo marginalno koristnostjo (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 456). To pomeni, da naj bi posamezniku z višjimi dohodki vsaka dodatna enota denarja predstavlja manjšo korist, kar je skladno s hipotezo o padajoči mejni koristnosti denarja. Izsledki raziskave so pokazali negativno korelacijo med dohodkom in subjektivno vrednostjo denarja (Brandstätter, Brandstätter, 1996, str. 447), kar potrjuje predpostavko o zniževanju subjektivne vrednosti v odvisnosti od višine dohodka.

---

<sup>16</sup> Glej poglavje 4.2.3.

<sup>17</sup> Glej poglavje 2.2.2.2.



V zvezi z socio-demografskimi spremenljivkami, ki subjektivne vrednosti denarja ne določajo neposredno, je treba poudariti, da nanjo vplivajo posredno – z vplivanjem na nekatere determinante subjektivne vrednosti denarja. O tem več v poglavju 3.2.

### 3.1.5. Stališča do (nacionalne) valute

Valuta (ali veljava) v teoretskem smislu izraža način določenosti vrednosti denarne enote (npr. vezana (zlata) valuta, prosta valuta, itd.), kar obenem opredeljuje tudi mnoge značilnosti denarnega sistema: kako prihaja denar v obtok, kakšna je vloga denarnih oblastvenih institucij in podobno (Ribnikar, 1999, str. 37). Kot denar je namenjena trgovanju med različnimi valutnimi območji, pri čemer subjekti upoštevajo menjalni tečaj (exchange rate), ki predstavlja ceno, po kateri se valute (in s tem blago in storitve posameznega valutnega območja) v določenem trenutku medsebojno menjajo.

Uradna valuta pa ne predstavlja zgolj sredstva menjave brez socialnih konotacij, ampak je način, kako posameznik doživlja nacionalno pripadnost. Valuta je običajno sinonim za državno suverenost in ima vlogo simbola, ki predstavlja državo kot celoto (Canova, Manganelli, 2003, str. 1). Kot tak predstavlja pojav valute podlago, na osnovi katere ljudje opredeljujejo svojo nacionalno identiteto, ki poleg občutka nacionalne pripadnosti vključuje tudi čustveno navezanost na nacionalne simbole (Müller-Peters et al., 1998, str. 671). Simbolični in čustveni pomen, ki ga sproža valuta, se sklada z ugotovitvijo, da je denar posebna entiteta, polna substantivne simbolične vrednosti in čustvenih konotacij (Ferrari, 2005, str. 314).

Stališča do (nacionalne) valute (ang. attitude towards currency) bom kot determinanto subjektivne vrednosti denarja obravnaval pod predpostavko, da stališča do določene valute sestavljata predvsem čustvena in kognitivna komponenta. Tako so na primer pri preučevanju stališč do evra Bagozzi, Lee in van Loo (2001) izhajali iz dvokomponentnega modela stališč sestavljenega iz (Canova, Manganelli, 2003, str. 2):

- a) čustvene komponente: odraz pozitivnih ali negativnih čustev in občutkov in
  - b) kognitivne komponente: ocenjevanje nekega predmeta ali dejanja glede njegove skladnosti z družbenimi normami.
- (i) Vpliv čustev pojasnjujemo z akcentuacijsko teorijo, ki pravi, da, ko so predmeti označeni s skupno oznako, proces zaznavanja dražljajev ni osnovan samo na novih podatkih o predmetih, temveč tudi na informacijah, ki opredeljujejo to skupino predmetov. To običajno vodi v povečanje zaznanih razlik med predmeti, ki pripadajo različnim skupinam in v zmanjšanje zaznanih razlik med predmeti iste skupine. Ta dva procesa posledično povzročata pristranskost v ocenjevanju predmetov tako, da predmete iste skupine obravnavamo kot homogene, po drugi strani pa postanejo medskupinske razlike večje kot so v resnici (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 521). Teoretična spoznanja o delovanju akcentuacijske teorije so na podlagi vrste eksperimentov preverjali Bruner in Goodman ter Dukes in Bevan, pri čemer

so ugotovili, da so bili predmeti, skladno s stopnjo zaznane pozitivne privlačnosti, zaznani kot večji in težji (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 522).

Če torej uporabimo akcentuacijsko teorijo pri vplivu stališč do valute na zaznavanje vrednosti denarja, prevzame valuta na podlagi čustvene navezanosti nanjo vlogo oznake oz. označevalca. Predvidevamo namreč, da je večina ljudi čustveno navezanih na svoje valute, saj te predstavljajo njihova nacionalna čustva. Tako naj bi nacionalna valuta kot »oznaka« prenašala svojo »vrednost« (op. odraz čustvenega naboja) na določeno količino denarja na podlagi simboličnega pomena denarja, ki se razlikuje od njegove kupne moči (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 522).

- (ii) Poleg spremenljivk, ki vplivajo na čustveno komponento, ima, kot že rečeno, pomembno vlogo pri oblikovanju stališč do (nacionalne) valute tudi njena kognitivna komponenta. V opredelitvi kognitivne komponente stališč, ki jo navaja Uletova, le-ta predstavlja »védenja, znanja, izkušnje, informacije tudi vrednostne sodbe in argumente v zvezi z objektom, dogodkom, osebo ali situacijo, v zvezi s katero oblikujemo stališča.« (Ule, 2004, str. 117) Skladno z opredelitvijo torej stališče do (nacionalne) valute temelji na znanju in poznavanju situacij in stvari oziroma, v tem konkretnem primeru, na informacijah, ki se nanašajo na ekonomsko-politične razmere v državi.<sup>18</sup> Kot namreč pravi Tyszka, je »ekonomska komponenta stališč do (nacionalne) valute odraz predpostavke, da je način, kako ljudje vrednotijo določeno valuto, odvisen od sposobnosti te valute, da ohranja svojo vrednost,« (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 529) Porabniki pri tem kot indikatorje kvalitete<sup>19</sup> upoštevajo predvsem raven izpolnjenosti ključnih makroekonomskih ciljev v državi, ki ji valuta pripada: nizka inflacija, visoka gospodarska rast, visoka raven zaposlenosti, stabilen devizni tečaj, ipd. Tako naj bi se mnenje o ugodnih gospodarskih razmerah (lastne) države odražalo v pozitivnem stališču do (nacionalne) valute.

Kot primer navajam stališče prebivalcev držav, ki so prve uvedle evro, do nacionalne valute in evra iz obdobja pred prevzemom. V Italiji je izraz liretta (pomanjševalnica od lira – nacionalne valute pred prevzemom) pomenil nekaj domačega in ljubega, dejansko pa malo vrednega. Predstavlja namreč šibko monetarno stanje uradne valute, ki je odraz slabih gospodarskih razmer v državi. Prebivalstvo je zato v okolju nestabilne valute začelo hrepeneti po stabilnejšem, neinflacijskem evru, glede katerega so imeli, kot kažejo raziskave Eurobarometra, pozitivno stališče. Takšno stališče lahko pojasnimo s tem, da je uvedba evra Italijanom vzbudila pričakovanje pozitivnih mikro- in makroekonomskih učinkov, kar bi pomenilo izhod iz slabih ekonomsko-političnih razmer v državi. Po drugi strani pa se je

---

<sup>18</sup> Vloga informiranja in komunikacije je tako na primer razvidna iz priporočil Evropske komisije, v katerih poudarja pomen obveščenosti državljanov o državnih ukrepih (izraz se nanaša na uvajanje evra v posameznih državah, vendar pa lahko bistvo tega primera uporabimo tudi, ko ne gre za prevzemanje nove valute), saj analize opravljenih raziskav kažejo na korelacijo med visoko stopnjo obveščenosti in pozitivnim stališčem do valute (Evropska komisija, 2007, str. 12).

<sup>19</sup> V raziskavi (Tyszka, 2006), kjer so preučevali preference potrošnikov glede valut, so bili kot označevalci dobrega denarja (valute) uporabljeni pridevniki: močan, varen, resen, vreden, zanesljiv, težko ponaredljiv, donosen, poznan, popularen, dostopen, lahko uporaben (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 524).

stališče severnoevropskih držav (Nizozemska, Velika Britanija, Švedska in Nemčija) do evra izkazalo za veliko bolj kritično. Prebivalci teh držav, navajeni stabilnih nacionalnih valut in močnih gospodarstev, so bili očitno mnenja, da bi uvedba nove valute prinesla poslabšanje ekonomskih razmer (Bonini et al., 2003, str. 655). Raziskave (Pepermans in Müller-Peters, Manganelli et al.), opravljene med prvimi prevzemnicami evra, so namreč pokazale, da bolj kot so bili ljudje prepričani o pozitivnih ekonomskih učinkih prevzema, tem bolj so bila stališča do skupne evropske valute pozitivna. Domnevo o povezavi med pozitivnim mnenjem glede gospodarskih razmer in pozitivnim stališčem do valute, ki jim pripada, potrjujejo tudi izsledki raziskav Evrobarometra (Canova, Manganelli, 2003, str. 2).

Javnomnenjska raziskava o odnosu državljanov in državljanek Slovenije do uvedbe evra v Sloveniji, ki je bila opravljena tik pred prevzemom decembra 2006 prav tako nakazuje na mnenje anketiranih, da bo uvedba evra zanje osebno pozitivna, čeprav jih pri tem skrbi morebitno povišanje cen ter manjša kupna moč, nepravilnosti pri zaokroževanju in težave pri preračunavanju. Raziskava je poleg tega pokazala, da več kot osem desetih anketirancev evro bankovce in kovance pozna, približno enak delež pa jih je že uporabljal (Odnos državljanov in državljanek do uvedbe evra v Sloveniji (III), 2006, str. 2).

### 3.1.6. Nominalna reprezentacija denarja

Nominalna reprezentacija valute je številčna izraženost nominalne vrednosti denarja. Pojav, ki pojasnjuje, kako nominalna reprezentacija vpliva na subjektivno vrednost denarja, imenujemo denarna iluzija. O denarni iluziji govorimo, ko ekonomski subjekti<sup>20</sup> (predvsem porabniki) zamenjajo nominalne spremembe z realnimi, kar pomeni, da ljudje preprosto podcenijo vpliv inflacije (Kovač, 1992, str. 11-6). Učinek denarne iluzije opisuje dejstvo, da ljudje težijo k uporabi nominalne vrednosti kot »sidru«, pri ocenjevanju vrednosti blaga in pri tem zanemarijo realno vrednost denarja (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 518). Številčna izraženost oz. nominalna vrednost denarja naj bi zaradi svoje poudarjenosti<sup>21</sup> služila kot orientacija pri ocenjevanju vrednosti denarja in s tem zavajala pravilno oceno realne vrednosti.

Tovrstno vrednotenje denarja (dohodka) se kaže v različnih kontekstih, najznačilnejše pa je v obdobju inflacije. V vrsti eksperimentov (Shafir, Diamond in Tversky) se je izkazalo, da udeleženci pri odločanju med različnimi denarnimi izidi niso vedno izbrali alternative, ki prinaša največji dobiček, ampak so, zanemarjajoč vpliv inflacije na realno vrednost izida, izbrali alternativo z največjo nominalno vrednostjo (Gamble, 2005, str. 15). Na dejstvo, da je nominalna vrednost (reprezentacija) vzročni dejavnik pristranskega<sup>22</sup> dojetja vrednosti denarja, kaže tudi raziskava (Shafir et al.), kjer so avtorji opazili, da so v inflacijskih razmerah ljudje zadovoljni s prejemanjem višjih nominalnih zneskov, kljub temu, da se njihov realni dohodek ni povečal,

---

<sup>20</sup> Med ekonomske subjekte spadajo: gospodinjstva, podjetja, država in tujina (Kovač, 1992, str. 2-2).

<sup>21</sup> Izraz je prevod besede salience (ang.), kar lahko v besedilu razumemo tudi kot očitnost, izstopanje, dostopnost, ipd.

<sup>22</sup> Izraz je prevod besede bias (ang.), kar lahko v besedilu razumemo tudi kot pristranost, odstopanje, odklon, ipd.

temveč se je zaradi inflacije celo znižal (večina udeležencev ankete je izjavila, da je oseba, ki prejme višji nominalni znesek, bolj zadovoljna kot tista, ki prejme nominalno nižji, vendar realno višji znesek) (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 519). Če rezultata nekoliko posplošimo, primera nakazujeta, da dohodkovno zadovoljstvo ljudi ni odvisno od kupne moči, ampak predvsem od števila denarnih enot, ki jih prejmejo (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 519).

Podoben primer vpliva nominalne reprezentacije na zaznavanje vrednosti denarja nastane tudi, ko je realna vrednost izražena v različnih valutah (Gamble, 2005, str. 16). Učinek denarne iluzije lahko namreč vodi v različno zaznavanje istih cen, odvisno od valute v katerih so cene izražene. Pristranost zaradi nominalne reprezentacije valute bom natančneje obravnaval v poglavju 4.

### **3.2. Posredni vpliv determinant subjektivne vrednosti denarja**

Pri opredelitvi determinant sem na osnovi teoretičnih predpostavk ter izsledkov raziskav obravnaval njihov neposreden vpliv na subjektivno vrednost denarja. Pri tem pa je treba dodati, da delovanje nekaterih determinant ni vedno neodvisno, saj je pogojeno z vplivom ostalih determinant subjektivne vrednosti denarja oziroma drugih spremenljivk. Posredni vpliv determinant subjektivne vrednosti denarja tako nakazuje, da določene determinante nimajo zgolj neposrednega učinka na subjektivno vrednost denarja temveč imajo – prek vplivanja na ostale determinante – tudi posrednega.

Posredni vpliv determinant subjektivne vrednosti denarja se kaže predvsem v odvisnosti stališč do denarja in do nacionalne valute od socio-demografskih spremenljivk. Posredno na subjektivno vrednost denarja prek učinka nominalne reprezentacije valute vplivajo tudi objektivna vrednost denarja, čustvena komponenta stališč do valute in dohodek.

- (i) Raziskave s področja ekonomske psihologije so pri preučevanju stališč do denarja na medkulturni ravni pokazale, da so stališča do denarja in s tem povezana vedènja, kot varčevanje, poraba in igre na srečo, povezana s spremenljivkami: spol, starost, izobrazba, dohodek in socialni razred (Masuo et al., 2004, str. 2). Po izsledkih raziskave naj bi bilo za starejše ženske iz nižjega socialnega razreda značilno nekoliko bolj konzervativno stališče do denarja (Furnham, Argyle, 1998, str. 53).
- (ii) Stališča do (nacionalne) valute so po mnenju raziskovalcev prav tako povezana z socio-demografskimi spremenljivkami. Rezultati (Canova, Manganelli) raziskave, opravljene v Evropi, tako na primer kažejo pomembno vlogo starosti in stopnje izobrazbe pri oblikovanju nacionalne in evropske identitete, ki je eden pomembnejših dejavnikov stališč do valute (nacionalne ali tuje - evro): pri starejših ljudeh se je pokazala višja stopnja navezanosti na lastno državo kot pri mlajših udeležencih ankete; višje izobraženi se bolj identificirajo z Evropo; medtem ko manj izobraženi v Evropi zaznavajo večjo grožnjo njihovi nacionalni identiteti (Canova, Manganelli, 2003, str. 7).

Iz vsebinskega vidika bi bilo obravnavanje vpliva objektivne vrednosti denarja, čustvene komponente stališča do valute in dohodka na učinek nominalne reprezentacije valute na tem mestu sicer pravilno, vendar se mi zdi analizo dejavnikov nominalne reprezentacije valute primerneje vključiti v okvir poglavja 4.2., saj tako analiza dejavnikov pomembneje prispeva k opredelitvi nominalne reprezentacije valute kot osrednjega pojma diplomskega dela. Poleg tega bi bilo tudi nesmiselno obravnavati odnos dejavnikov do nekega pojava še pred natančnejšo opredelitvijo pojava samega.

## **4. VPLIV NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE NA SUBJEKTIVNO VREDNOST DENARJA**

### **4.1. Učinek nominalne reprezentacije valute**

Vpliv nominalne reprezentacije se kaže tudi v primeru različnih valutah, ko so nominalne vrednosti valut pri istih realnih vrednostih različne. Pristranost zaradi nominalne reprezentacije valute imenujemo evro iluzija (Burgoyne et al. ter Gamble, Garling, Charlton in Ranyard). Pojav je dobil ime na podlagi dejstva, da so bile raziskave vpliva nominalne reprezentacije valute opravljene v povezavi z uvedbo evra v številnih državah EU (Gamble, 2005, str. 6). Vendar učinek evro iluzije ni vezan izključno na evro, ampak lahko nastopi vedno, ko porabnik vrednoti cene izdelkov ali storitev v tuji valuti, katere nominalna vrednost je višja ali nižja od domače valute (Gamble, 2005, str. 20).

Podobno kot to velja za podvrženost vplivu nominalne reprezentacije denarja, zaradi katerega naj ne bi upoštevali inflacijskih učinkov, čemur pravimo denarna iluzija (Gamble et al., 2005, str. 397), bi evro iluzijo lahko opredelili kot nagnjenost k ocenjevanju cen na podlagi njihove nominalne reprezentacije, kar naj bi posledično vodilo v precenjevanje oziroma podcenjevanje cen blaga in storitev. Konkretno, cene izdelkov bodo ocenjene kot višje, če bodo števila (nominalne vrednosti) večja, kar pri pretvarjanju iz stare valute odraža menjalni tečaj v korist stare valute (nominalna vrednost nove valute je relativno višja), in kot cenejše, če bodo števila nižja, kar odraža menjalni tečaj v korist nove valute (nominalna vrednost nove valute je relativno nižja) (Gamble et al., 2005, str. 397). Vpliv nominalne reprezentacije valute se torej kaže tako, da je zaznana vrednost denarja višja pri visokih nominalnih vrednostih kot pri nižjih neodvisno od realnih vrednosti.

Evro iluzija je oblika denarne iluzije, saj nominalna reprezentacija pri obeh vpliva na subjektivno vrednost denarja. V primeru denarne iluzije se subjektivna vrednost ne spremeni, če se spremeni realna vrednost, saj ostane nominalna reprezentacija enaka, v primeru evro iluzije pa se subjektivna vrednost spremeni, ker se spremeni nominalna reprezentacija, kljub temu da ostane realna vrednost enaka (Gamble, 2005, str. 6).

Sprememba nominalnih vrednosti sicer z vidika racionalnosti porabnikovega vedenja ne bi smela vplivati na zaznavanje vrednosti denarja, saj se realne vrednosti ne spreminjajo, s tem pa ostajajo enake tudi relativne cene, kar pomeni ohranitev nespremenjenega razmerja med izdatki in razpoložljivim dohodkom. Vendar pa nominalno izražene cene v tuji valuti kljub temu ustvarjajo učinek evro iluzije, saj je informacija (cena) v obliki nominalne vrednosti transparentna in omogoča enostavnejša uporabo kot realna vrednost, izražena v domači valuti. Slednja sicer nudi pravilnejšo predstavo o vrednosti, vendar zahteva določen mentalni napor. Oceno vrednosti, določeno na podlagi nominalne vrednosti tuje valute, moramo zato obravnavati kot približek realne vrednosti, ki z vidika napora, potrebnega za preračunavanje nominalne vrednosti v realno, predstavlja zadovoljivo rešitev problema ocenjevanja (Desmet, 2002, str. 136).

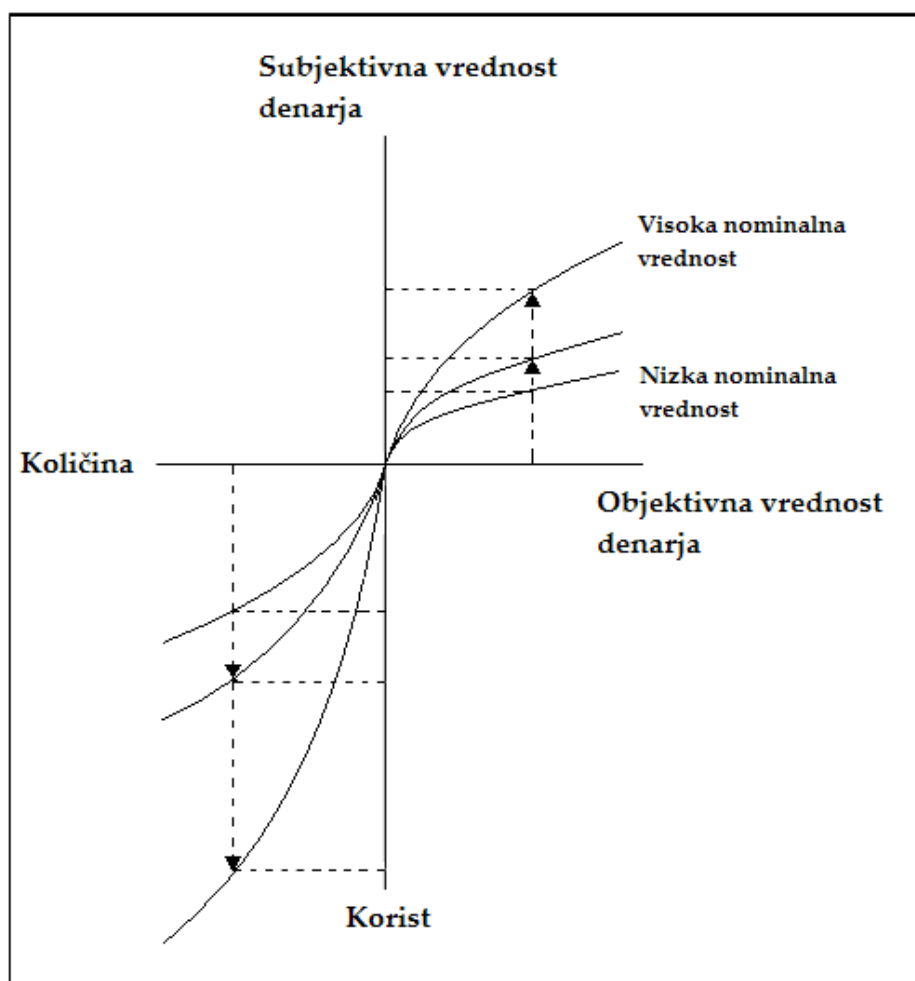
## **4.2. Dejavniki nominalne reprezentacije valute**

Kot dejavnika nominalne reprezentacije valute sta predvsem pomembna menjalni (valutni) tečaj in objektivna vrednost denarja, obenem pa znanstveniki na osnovi empiričnih izsledkov med dejavnike nominalne reprezentacije valute prištevajo tudi čustveno navezanost na valuto, kognitivne sposobnosti in motivacijo ter dohodek.

### **4.2.1. Menjalni (valutni) tečaj**

Z različnostjo valut je določena objektivna vrednost denarja, izražena v različnih nominalnih vrednostih (reprezentacije), pri čemer je njihova višina in s tem nominalna razlika določena z menjalnim tečajem. Tako na primer pri razmerju med evri in bivšimi tolarji, ki je določeno s centralno pariteto v razmerju:  $1 \text{ EUR} = 239,64 \text{ SIT}$ , visok menjalni tečaj določa visoko nominalno vrednost tolarja in relativno višjo nominalno vrednost v primerjavi z nominalno vrednostjo evra. Na podlagi relativnih razlik med nominalnimi vrednostmi valut naj bi se tako pojavljale razlike med subjektivno in objektivno vrednostjo denarja, ki izhaja iz dejstva, da so »pri dani objektivni vrednosti denarja možne različne subjektivne vrednosti denarja.« (Gamble, 2005, str. 2) (Slika 2, str. 19).

Slika 2: Funkcija vrednosti denarja pri različnih valutah



Vir: Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 523.

Slika 2 prikazuje odnos subjektivne in objektivne vrednosti denarja pri različnih valutah, ki se – pri dani objektivni vrednosti denarja – kaže kot spreminjanje subjektivne vrednosti denarja v odvisnosti od denominacije valute (nominalne vrednosti). Iz grafa je razvidno, kako višja nominalna vrednost valute pri pozitivnih vrednostih vpliva na povečevanje, pri negativnih vrednostih pa na zmanjševanje subjektivne (zaznane) vrednosti denarja.

Pri preučevanju vpliva nominalne reprezentacije denarja na zaznavanje ravni cen je učinek evro iluzije poleg ostalih znanstvenikov empirično potrdil Tyszka, saj je na podlagi raziskave (2006) ugotovil, da so bile cene izražene v valutah z višjimi nominalnimi vrednostmi – neodvisno od višine realnih vrednosti cen – zaznane kot višje od cen izraženih v valutah z nižjimi nominalnimi vrednostmi (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 518-530). Do enakega spoznanja je prišla tudi Gamblova z raziskavo opravljeno na Švedskem po prevzemu evra. Udeležence je prosila za ocene cen, pri čemer naj bi vrednosti izrazili v evrih in v švedskih kronah (1 evro = 8.33 švedske krone). Izsledki so pokazali, da so vprašani cene in stopnje rasti cen zaznavali kot višje, če so

bile izražene v švedskih kronah. To potrjuje predpostavko o vplivu nominalne reprezentacije valute na subjektivno vrednost denarja (Gamble, 2005, str. 14).

Podobno učinek evro iluzije potrjuje tudi raziskava (Gamble), pri kateri se je izkazalo, da bi udeleženci plačo najraje prejeli v valuti z visoko nominalno vrednostjo, medtem ko bi kot plačilno sredstvo najraje uporabljali valuto z nizko nominalno vrednostjo (Gamble, 2005, str. 1). Tovrstni izsledki kažejo na delovanje učinka denarne iluzije na strani dobička in izgube in so skladni s predpostavko vpliva nominalne reprezentacije valute tako pri pozitivnih kot negativnih zneskih.

#### **4.2.2. Objektivna vrednost denarja**

Obravnavanje učinka evro iluzije je dosedaj temeljilo na opazovanju vpliva nominalne reprezentacije valute na subjektivno vrednost denarja zgolj pri eni objektivni vrednosti denarja, vendar pa na zaznavanje ravni cen, izraženih v različnih valutah, neposredno vpliva tudi višina objektivnega zneska. S povečevanjem objektivne vrednosti denarja narašča tudi učinek evro iluzije, kar prikazuje eksponentnost funkcij na sliki 2 (str. 19). Iz tega sledi, da je učinek nominalne reprezentacije valute tako pri pozitivnih (dobiček) kot negativnih (izguba) zneskih z velikostjo objektivne vrednosti vse močnejši. Teoretična osnova te trditve temelji na predpostavki Kahnemana in Tverskya, da je »zaznana koristnost denarja eksponentna funkcija te numerične vrednosti, iz česar izhaja, da je sprememba zaznane koristnosti denarja pri množenju iste količine denarnih enot, izraženih v različnih valutah z določenim večkratnikom  $p$ , različna.« (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 522).

#### **4.2.3. Čustvena navezanost na valuto**

V zvezi z delovanjem čustvene navezanosti na valuto je bilo v okviru obravnave stališč do valute rečeno, da nacionalna valuta na določen denarni znesek prenaša simbolno vrednost. Seveda je lahko v določenih okoliščinah predmet čustvene navezanosti tudi ne-nacionalna oziroma tuja valuta (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 521). Pri zaznavanju vrednosti dobička ali izgube, izraženih v določeni valuti, naj bi tako odvisno od valute in njenega čustvenega naboja na posameznikovo presojo nominalne vrednosti vplivala tudi nominalna reprezentacija te vrednosti, ki predstavlja določeno valuto.

Kot trdita Tyszka, Przybyszewski, temelji vpliv čustvene navezanosti na zaznavanje vrednosti denarja oz. ravni cen na pozitivni čustveni podlagi, ki kupni moči denarja dodaja čustveno pogojeno vrednost ter s tem povečuje zaznano kupno moč valute (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 522). Lahko bi torej trdili, da posameznikova močnejša čustvena navezanost na valuto, povzroča večjo pristranost pri zaznavanju vrednosti denarja, izražene v tej valuti. Zato naj bi se vpliv čustvene navezanosti na valuto kazal v tem, da so cene izražene v valuti, na katero se nanaša (visoka) čustvena navezanost, zaznane kot višje v primerjavi s cenami, ki so izražene v



neki drugi valuti, do katere posameznik čuti manjšo čustveno navezanost (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 521).

#### **4.2.4. Kognitivne sposobnosti in motivacija**

Ocenjevanje cen oziroma nominalnih vrednosti je postopek, pri katerem porabnik pretvori informacijo o ceni v vrednostni okvir. Ko porabnik ocenjuje cene v domači valuti, je postopek pretvorbe iz cenovne lestvice v vrednostno lestvico večinoma avtomatičen in nenadzorovan (Desmet, 2002, str. 135), saj so cene izražene v isti valuti kot so referenčne vrednosti vrednostne lestvice, ki omogočajo vrednotenje cen. Pri ocenjevanju nominalne vrednosti v tuji valuti oziroma s prevzemom nove valute (evra) pa se ta vez prekine, saj je nominalna reprezentacija vrednosti (cen) različna od referenčnih vrednosti, ki so izražene v domači (stari) valuti. Pri uvedbi nove nacionalne valute, ki pomeni trajno zamenjavo valute, se iz potrebe po zanesljivem vrednotenju cen (nominalnih vrednosti) stara vrednostna lestvica postopno opušča ter nadomešča z oblikovanjem vrednostne lestvice, ki temelji na referenčnih vrednostih v novi valuti. Vendar pa v začetnem obdobju uvedbe nove valute, oziroma, ko gre zgolj za primerjavo cen v različnih valutah, posameznik cene običajno vrednoti s pretvarjanjem nominalne vrednosti iz nove (tuje) v staro (domačo) valuto ter tako dobljene vrednosti primerja z referenčnimi vrednostmi vrednostne lestvice (Gamble et al., 2005, str. 398).

Spoznanja raziskovalcev (Gamble et al. ter Raghbir in Srivastava) nakazujejo, da je vpliv nominalne reprezentacije na ocenjevanje cen v procesu pretvarjanja zelo verjetno pogojen z natančnostjo obdelave določene informacije (Gamble, 2005, str. 12). Posamezniki se pri pretvarjanju vrednosti med valutami namreč soočajo z izbiro ustrezne strategije pretvarjanja, ki se, kot ugotavlja Gamblova, »ne razlikujejo samo po tem, da zahtevajo različne stopnje mentalnega napora, temveč se razlikujejo tudi glede na natančnost izida, ki jo omogočajo v posameznih situacijah, saj se predpostavlja, da natančnejša strategija zahteva večji napor« (Gamble, 2005, str. 12). Zato izsledki raziskave (Gamble, 2005), ki kažejo, da na učinek evro iluzije vplivajo tako kognitivne sposobnosti kot motivacija, ne preseneča.

Pri tem je Gamblova v okviru preučevanj vpliva kognitivnih sposobnosti in motivacije na učinek evro iluzije prišla do dodatnega spoznanja, da sta dejavnika pogojena s pomembnostjo naloge, menjalnim razmerjem ter razpoloženjem posameznika v času pretvarjanja (Gamble, 2005, str. 2-31). Skladno s preteklimi raziskavami, ki potrjujejo vpliv razpoloženja na stopnjo temeljitosti in natančnosti obdelave informacij (Gamble, 2005, str. 8) je Gamblova na podlagi izsledkov lastne raziskave (2005) ugotovila, da so ocene bolj odstopale v smer nominalne reprezentacije, ko so bili udeleženci pozitivno razpoloženi in v neaktivnem stanju, kot če so bili negativno razpoloženi in v aktivnem stanju (Gamble, 2005, str. 8). Pri tem je potrebno omeniti, da se je predpostavka o vplivu razpoloženja potrdila le v primerih, ko je bilo razpoloženje umetno vzbujeno, ne pa tudi pri naravnem razpoloženju sodelujočih v raziskavi.

#### **4.2.5. Dohodek**

V zvezi z vplivom nominalne reprezentacije valut na subjektivno vrednost denarja je potrebno omeniti še eno vrsto učinka. Pri preučevanju vpliva različne (valutne) reprezentacije denarja je bil v raziskavah (Soman et al., 2002; Gamble et al., 2005) vpeljan vpliv dohodka oz. omejenega proračuna, saj se je predpostavljalo, da bodo anketiranci uporabljali razpoložljivo količino denarja kot referenčno točko. Iz teoretične podlage namreč izhaja, da naj bi posamezniki primerjali cene izdelkov z dohodkom, pri tem pa naj bi bile ocene odvisne od razlike med razpoložljivim dohodkom in ceno izdelka oz. od količine denarja, ki porabniku ostane po plačilu. Raziskovalci so s tem poskušali potrditi domnevo o obratnem učinku evro iluzije, saj naj bi anketiranci v razmerah določenega razpoložljivega dohodka cene izdelkov, izražene v valuti z visokimi nominalnimi vrednostmi, ocenili kot dražje. Sklepali so namreč, da bodo razlike med cenami in preostalim dohodkom, izražene v valuti z visokimi nominalnimi vrednostmi, zaznane kot relativno višje v primerjavi z zaznanimi razlikami pri valuti z nizko nominalno vrednostjo. Višje razlike naj bi tako vodile v nižje zaznane cene in s tem k višji subjektivni vrednosti denarja.

Tako so v raziskavi (Soman et al., 2002) preučevali učinek nominalne reprezentacije valute na podlagi pripravljenosti k plačilu, kjer so se anketiranci odločali o plačilu različnih izdelkov v namišljenih valutah z različnimi nominalnimi vrednostmi. V eksperimentih so določili proračunske omejitve ter anketirance spraševali po pripravljenosti k nakupu določenih izdelkov. Izsledki raziskave so v skladu z navedeno predpostavko pokazali, da je zaznana vrednost denarja pri nizkih nominalnih reprezentacijah valute v primeru omejenega proračuna nižja, saj se je pripravljenost k plačilu z nižjimi nominalnimi reprezentacijami zniževala in obratno (Gamble, 2005, str. 7). Iz podobnega raziskovalnega okvira je pri svoji raziskavi izhajala tudi Gamblova (2005), vendar pa izsledki te raziskave predpostavke niso v celoti podprli, saj se je izkazalo, da so udeleženci cene izdelkov, izražene z višjo nominalno vrednostjo, ocenjevali kot cenejše le v posameznih primerih (Gamble, 2005, str. 23).

#### **4.3. *Obrazložitev vpliva nominalne reprezentacije valute***

Obravnava mehanizmov, ki naj bi pojasnili vpliv nominalne reprezentacije na subjektivno vrednost denarja v kontekstu različnih valut, se v glavnem nanaša na povzetek A. Gamblove, narejen na podlagi dosedanjih teoretičnih in empiričnih izsledkov s tega področja (Kahneman in Tversky, Soman et al., Pelham et al., Marques, Gamble et al. in Raghubir in Srivastava). Pri pojasnjevanju vpliva nominalne reprezentacije na subjektivno vrednost denarja tako Gamblova izpostavlja naslednje mehanizme:

- Sidrno-prilagoditveni učinek (Anchoring and Adjustment)
- Številčna heuristika in ocena razlike (Numerosity heuristic and Difference assessment)

- Učinek simbolične razdalje in učinek kompresije (The symbolic difference effect and The compression effect)
- Izmenjava natančnost-napor (Accuracy-effort tradeoff)

#### 4.3.1. Sidrno-prilagoditveni učinek

Sidrno-prilagoditveni učinek je kognitivna metoda, za katero je značilno, da na ocenjevanje vpliva neka začetna točka (znano število) oz. sidro tako, da se končne ocene približujejo temu sidru (Gamble, 2005, str. 9). Podobno definicijo najdemo tudi pri Raghubirju, po mnenju katerega se porabnik »zasidra« oz. oprime neke začetne informacije npr. v ceni navedenega števila, ki ga nato na podlagi dodatnih informacij prilagaja z namenom oblikovanja predstave o vrednosti (Raghubir, 2006, str. 1056).

Kot ugotavljata Raghubir in Srivastava lahko s sidrno-prilagoditveno hevrstiko razložimo proces ocenjevanja cen, izraženih v tuji valuti, pri čemer za sidro služi nominalna vrednost referenčne cene,<sup>23</sup> izražene v domači valuti (Gamble, 2005, str. 9) Raghubir in Srivastava razlagata vpliv sidra (tj. nominalne vrednosti v domači ali tuji valuti) na ocenjevanje cen izdelkov v tuji valuti, na podlagi neustreznega preračuna po menjalnem tečaju, kar posledično pomeni prilagoditev (približevanje) referenčne cene v domači valuti proti vrednosti sidra v tuji valuti. Tovrstna asimilacija referenčne in sidrne cene vodi v oceno cene, ki se neodvisno od referenčne cene v domači valuti, nagiba proti nominalni vrednosti sidra v tuji valuti. Stopnja pristranosti je tako odvisna od natančnosti pretvarjanja, pri tem pa Raghubir dodaja, da bolj kot smo pri pretvarjanju nenatančni, bolj se pri ocenjevanju vrednosti zanašamo na sidrno vrednost v tuji valuti (Raghubir, 2006, str. 1056). Če je sidrna cena v tuji valuti nižja od referenčne točke v domači valuti, obstaja več verjetnosti, da bodo ceno v tuji valuti ocenili kot ugodnejšo, saj imajo občutek, da je cena v tuji valuti nižja (Raghubir, 2006, str. 1054).

Številni primeri kažejo na izredno obstojnost sidrnega učinka, zaradi česar se je učinku izredno težko izogniti. Eden najpogostejših primerov tega pojava je denarna iluzija, ko ljudje uporabljajo nominalno vrednost za oblikovanje predstave o vrednosti denarja, ki je lahko vzrok neprimernih popravkov inflatornih učinkov (Raghubir, 2006, str. 1056).

---

<sup>23</sup> Referenčno ceno lahko definiramo kot določeno standardno ceno, v odnosu s katero so primerjane in ocenjene ostale cene (Miao in Matilla, 2007, str. 534). Ko je referenčna cena vzpostavljena, so sodbe potrošnikov odvisne od razlike med opazovano ceno in referenčno ceno (Miao in Matilla, 2007, str. 534). Literatura s področja vedenja porabnikov identificira dve vrsti referenčnih cen: notranja referenčna cena definirana kot cena, ki jo hranimo v spominu in je oblikovana na podlagi predhodnih cen, medtem ko zunanjo referenčno ceno lahko definiramo kot dejanske cene na tržišču (Miao in Matilla, 2007, str. 534).

### 4.3.2. Številčna hevristika in ocena razlike

Zmotno prepričanje majhnih otrok, da je drobiž, ki ga dobijo v povračilo plačanemu znesku, vreden več kot bankovec, s katerim so plačali, temelji, kot menijo znanstveniki, na ne-ločevanju med številčnostjo (število enot) in količino (skupna vrednost, velikost, teža). Prepričanje otrok o večvrednosti drobiža tako lahko pripišemo večjemu številu enot denarja (tj. število kovancev) po plačilu kot pred njim. Pelham, Sumatra in Myaskovsky imenujejo ta pojav številčna hevristika (Gamble, 2005, str. 10).

Psihološki izsledki so pokazali, da smo žrtve tega pojava tako ljudje kot živali. Tako je na primer piščanec raje jedel iz štirih kupčkov zrnja kot iz enega, po obsegu večjega kupa, medtem ko so študije na ljudeh pokazale, da lahko na povečanje samospoštovanja vplivamo, če eno prepričanje (Sem kreativen, analitičen in retoričen.) razdelimo v več posameznih trditev (Sem kreativen. Sem analitičen. Sem retoričen.) (Gamble, 2005, str. 10). Prav tako pa lahko tudi lažje vplivamo na stališča, če prepričljive argumente preoblikujemo v več posameznih (Gamble, 2005, str. 10).

Kot pojasnjujejo Pelham et al. naj bi obstajale tri možne razlage za številčno hevristiko: tovrstno vedenje naj bi bilo z vidika narave racionalno, saj številčnost običajno nakazuje večjo količino (many means more) (npr. več je dreves, večji je gozd). Druga razlaga izhaja iz raziskav s področja psihofizike pri preučevanju zmanjševanja občutljivosti čutov (Gamble, 2005, str. 10). Sklep, ki ga lahko izpeljemo na podlagi konkavne oblike funkcije vrednosti pravi, da je ljudem ljubši večkratni dobiček kot enkratni znesek, saj naj bi dva različna dobička predstavljala večjo pričakovano koristnost kot njuna vsota. Padajoča stopnja mejne koristnosti namreč predpostavlja, da bo vrednost, ki jo bo porabnik pripisal dvema različnima nagradama A in B, višja od tiste, ki jo bo pripisal nagradi C (=A+B). Vrednost funkcije je namreč v točki C že začela padati, medtem ko se točki A in B nahajata na področju strmega naklona vrednostne funkcije (Raghubir, 2006, str. 1055). Tretja razlaga pa izhaja iz raziskav s področja kognitivnega razvoja. Pri ljudeh naj bi se predvidoma v obdobju otroštva izoblikoval predverbalni sistem štetja, ki služi za presojevalno-ocenjevalne namene. Ta razlaga temelji na prepričanju, da naj bi bil predverbalni sistem štetja posebno dojemljiv za številčnost (Gamble, 2005, str. 10).

Pri ocenjevanju cen potrošnih dobrin v tuji (neznani) valuti, naj bi po mnenju Somana in njegovih sodelavcev na ljudi vplivala prav številčnost (nominalna vrednost) valute. Pojasnjujejo, da ljudje v procesu ocenjevanja oz. ovrednotenja cen izdelka ceno primerjajo z določeno referenco, kot na primer s ceno podobnega izdelka ali z lastnim dohodkom. Pri tem lahko med referenco in ceno izdelka ocenjujejo razmerja ali pa razlike. Če bi razmerja računali s kalkulatorjem, cene ne bi ocenili kot različne, četudi izražene v različnih valutah, saj realne vrednosti ostajajo enake. Pri računanju razlik npr. med dohodkom in ceno izdelka pa učinek številčnosti lahko kljub temu vpliva na ocene cen izdelka. Tako bi v primeru ocenjevanja razlik, ki temeljijo na istih realnih vrednostih, pri nizkih nominalnih vrednostih, zaradi manjših absolutnih vrednosti, razlike zaznavali kot nižje v primerjavi z razlikami pri visokih nominalnih

vrednostih. Ceno izdelka bi zaradi manjše nastale razlike posledično ocenili kot višjo v primerjavi s ceno pri večji razliki (Gamble, 2005, str. 11).

### **4.3.3. Učinek simbolične razdalje in učinek kompresije**

Ko enako objektivno vrednost denarja predstavljajo različne nominalne vrednosti v različnih valutah, lahko dodatni drugi številčni učinki vplivajo na zaznavanje vrednosti denarja. Eden takih je učinek razdalje med simboli (na številčni lestvici), ki predpostavlja, da je primerjalno ocenjevanje povezano z razliko med števili nominalnih vrednosti (Gamble, 2005, str. 11). Kot primer navaja Gamblova daljše časovno obdobje, ki ga ljudje potrebujejo za odločitev, da je 6 večje od 5, kot, da je 9 večje od 2. Omenjeni učinek je pomemben za razumevanje vedenja ljudi, ki se soočajo z uvedbo evra. Primerjava cen v evrih namreč zahteva dalj časa, saj so števila v evrih v večini primerov manjša (nižja nominalna vrednost) od števil domače valute. Pri tem Gamblova dodatno predpostavlja, »da bo zaradi manjših števil, ki ponazarjajo cene blaga in storitev, nastala predstava o manjših razlikah med cenami. Manjša številčna razlika naj bi bila razumljena kot manjša razlika v monetarnem smislu med cenami izdelkov, kar bi posledično pomenilo tudi nižjo subjektivno vrednost te razlike. Marques zato poudarja, da se bodo porabniki morali navaditi, da tudi majhna razlika v cenah lahko pomeni veliko povečanje (zmanjšanje) v porabi (Gamble, 2005, str. 11).

Potrebno je omeniti, da je učinek simbolične razdalje tako rekoč enak učinku ocenjevanja razlik, kjer zaradi numerične hevrstike določeno razliko med cenami, pretvorjeno v valuto z nižjo nominalno vrednostjo, zaznavamo kot manjšo in obratno. Pojav imenujemo tudi učinek kompresije (Gamble, 2005, str. 11).

Na tem mestu velja opozoriti še na en učinek, ki je povezan s subjektivnim vrednotenjem denarja, saj naj bi bile, kot kažejo izsledki številnih raziskav, številčne razlike zaznane vse nižje, višja kot so števila (Gamble, 2005, str. 12). V zvezi z ocenjevanjem realnega zneska, ki predstavlja cenovno razliko, in je izražen v določeni valuti, lahko na podlagi konkavnosti funkcije, ki opisuje odnos med subjektivno in objektivno vrednostjo denarja, namreč izpeljemo predpostavko, da je vrednost objektivne cenovne razlike subjektivno nižja pri višjih cenah kot pri nižjih (Gamble, 2005, str. 12). Cenovna razlika pri višjih številih predstavlja manjši delež cene (vrednosti) v primerjavi z deležem pri nižjih številih.

### **4.3.4. Izmenjava natančnost-napor**

Pri ocenjevanju nominalnih vrednosti v tuji valuti gre za primerjavo vrednosti v različnih valutah, pri čemer je potrebno nominalne vrednosti v tuji valuti pretvoriti v domačo valuto v skladu z menjalnim tečajem. Le tako dobljene vrednosti se lahko primerjajo z referenčnimi vrednostmi vrednostne lestvice, ki omogočajo vrednotenje določenega denarnega zneska.

Vpliv nominalne reprezentacije na oceno vrednosti naj bi bil, kot že rečeno, v procesu pretvarjanja pogojen z natančnostjo pretvarjanja nominalnih vrednosti med valutami, ki je po ugotovitvah raziskovalcev odvisna od uporabljene strategije pretvarjanja. Te pa se med seboj razlikujejo v stopnji mentalnega napora ter natančnosti dobljenega izida. Posameznik naj bi pri odločanju o tem, katero metodo uporabiti, upošteval izmenjavo med stopnjo mentalnega napora, ki ga mora vložiti v pretvarjanje, in stopnjo želene natančnosti pretvorjene cene.

Zgornja trditev izhaja iz izsledkov raziskav (Gamble et al., 2002; Raghurir in Srivastava, 2002) ki kažejo na to, da uporaba temeljite in natančne strategije pretvarjanja zmanjša oziroma celo izniči vpliv nominalne reprezentacije na ocene vrednosti (cen), kar vodi do manjšega oziroma nikakršnega učinka evro iluzije. Nasprotno pa izbira manj temeljite in natančne strategije pretvarjanja vodi do močnejšega vpliva nominalne reprezentacije in zato do močnejšega učinka evro iluzije.

Pri tem je odločanje oz. izbira posamezne strategije lahko posledica ustaljenega vedenja ali pa je zavestna in se nanaša na odnos med izidom določene odločitve in razmerjem natančnost/napor posameznih strategij (Gamble, 2005, str. 12). Izmenjavo med natančnostjo in naporom bi zato lahko označili tudi kot razmerje med intuitivno presojo, na katero vpliva lahka dostopnost informacij (tj. številčna izraženost nominalne vrednosti), in načrtnim razmislekom (tj. temeljite in natančne strategije pretvarjanja), ki v nekaterih primerih prevlada oziroma popravi rezultate intuitivnih sodb (Gamble, 2005, str. 2).

## **5. RAZISKAVA VPLIVA SPREMEMBE NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE NA SUBJEKTIVNO VREDNOST DENARJA**

Empirični del diplomskega dela bom začel z opredelitvijo raziskovalnega problema in ciljev raziskave, temu bodo sledili postavitve hipotez, opis izvedbe raziskave ter opis vzorca. V naslednjem poglavju pa bom predstavil analizo podatkov ter ključne ugotovitve raziskave. S tem bom poskušal pokazati na vzporednice med teoretičnim in empiričnim delom.

### ***5.1. Opredelitev raziskovalnega problema in ciljev raziskave***

Slovenija je s 1. januarjem 2007 uvedla evro kot uradno valuto (Letno poročilo v letu 2006, str. 73), s čimer je evro postal edino zakonito plačilno sredstvo v Sloveniji. S prevzemom nove valute se je zgodila vrsta sprememb ne samo na socio-ekonomskem področju, temveč tudi na področju ekonomskega vedenja ljudi. S spremembo valute se je namreč na podlagi sklepa o nepreklicnem tečaju menjave tolarjev v evre spremenila nominalna vrednost denarja v skladu z

menjalnim razmerjem 239,64 SIT za en evro. Zaradi nastale razlike v nominalnih vrednosti, v katerih so sedaj izražene cene blaga in storitev, se je prekinila vez med cenami in vrednostjo blaga, kar naj bi, kot kažejo številne raziskave, opravljene v prvih prevzemnicah evra, vplivalo na zaznavanje vrednosti denarja.

Pri tem velja opozoriti na nekatere specifične značilnosti, ki opredeljujejo položaj Slovenije v zvezi s prevzemom evra. Z geografskega vidika meji Slovenija na državi (Italijo in Avstrijo), v katerih so evrski bankovci in kovanci v obtoku že od leta 2002, kar je zaradi gospodarskih in privatnih interesov omogočilo dobro poznavanje evra s strani prebivalcev Slovenije. Slovenska javnost je poleg tega imela priložnost spremljati učinke uvedbe evra v prevzemnih državah ter se tako nanje predčasno pripraviti. In nenazadnje izhaja iz slovenske monetarne zgodovine tudi dejstvo, da je v sodobnem času pogosto prihajalo do prevzemov novih valut, zaradi česar lahko sklepamo, da so prebivalci Slovenije vajeni sprememb, ki jih prinaša zamenjava nacionalne valute.

Osrednji cilj raziskave je ugotoviti, ali je sprememba nominalne reprezentacije denarja tudi v Sloveniji vplivala na subjektivno vrednost denarja tako, da prihaja do podcenjevanja realne vrednosti evrskih zneskov. Poleg tega želim z raziskavo preveriti tudi, ali je vpliv nominalne reprezentacije valute povezan s socio-demografskimi spremenljivkami: spol, starost, izobrazba in razpoložljiv mesečni dohodek.

## **5.2. Raziskovalne hipoteze**

Na podlagi strokovne literature in člankov, povzetih v predhodnjih poglavjih, izsledkov dosedanjih raziskav s področja vpliva nominalne reprezentacije denarja in preiskovalnih razgovorov z ljudmi sem postavil 2 hipotezi, ki sta mi bili v pomoč pri sestavi anketnega vprašalnika. Postavljeni hipotezi sem kasneje preveril na podlagi analize pridobljenih podatkov.

H1: Nizka nominalna reprezentacija valute vpliva na znižanje subjektivne vrednosti denarja.

Kot sem že velikokrat omenil, naj bi bila uvedba evra zaradi spremembe v nominalni reprezentaciji denarja v večini držav, ki uvedejo evro, razlog za znižanje zaznane vrednosti denarja (učinek evro iluzije) (Gamble, 2005, str. 6). Nominalna vrednost evra je namreč v primerjavi z nominalnimi vrednostmi predhodnih valut občutno nižja, kar velja tudi za Slovenijo, saj je nominalna vrednost evra približno 240 krat nižja od nominalne vrednosti bivše nacionalne valute (tolar). Zato bom s prvo hipotezo poskušal pokazati, da je posledica prevzema valute z nižjo nominalno vrednostjo znižanje subjektivne vrednosti denarja.

H2: Vpliv nominalne reprezentacije valute je odvisen od spola, starosti, izobrazbe in dohodka.

Socio-demografske spremenljivke – kot izhaja iz teoretičnega dela – pomembno vplivajo na posameznikovo zaznavanje vrednosti denarja, pri čemer naj bi vplivale tudi na učinek nominalne

vrednosti valute, ki je eden izmed ključnih dejavnikov subjektivne vrednosti denarja. Tako lahko razlike v socio-demografskih značilnostih obravnavamo kot možno pojasnilo za razlike v zaznavanju vrednosti denarja v okoliščinah, ko se spremeni uradna valuta države. Znanstvene raziskave poleg spola, starosti, izobrazbe, narodne pripadnosti, itn. poudarjajo predvsem vlogo dohodka. S hipotezo bom zato poskušal preveriti, ali obstaja povezava med navedenimi socio-demografskimi spremenljivkami in vplivom nominalne reprezentacije valute.

### **5.3. Opis izvedbe raziskave**

#### **5.3.1. Viri podatkov**

Zbiranje podatkov za raziskavo se je nanašalo na primarne in sekundarne vire. Pri načrtovanju raziskave sem izhajal iz člankov tujih znanstvenih revij, ki obravnavajo vpliv nominalne reprezentacije valute ter ostale dejavnike subjektivne vrednosti denarja.

Osrednji vir primarnih podatkov predstavlja anketa, opravljena na priložnostnem vzorcu. V ta namen sem sestavil vprašalnik, ki sem ga oblikoval na osnovi pogovora z manjšo skupino ljudi in vprašalnikov tujih raziskav s področja vplivov nominalne reprezentacije denarja.

Sekundarni podatki in primarni podatki, pridobljeni na podlagi anket, predstavljajo izhodišče empiričnega dela diplomskega dela.

#### **5.3.2. Raziskovalni inštrument**

Za zbiranje primarnih sem uporabil anketni vprašalnik, ki sem ga oblikoval glede na potrebe raziskave, ki sem ga oblikoval na podlagi raziskovalnih ciljev in hipotez. Pri tem so bila posamezna vprašanja večinoma izpeljana iz teoretične osnove, možni odgovori na vprašanja pa so kombinacija teorije, praktičnih ugotovitev, pridobljenih iz ustnih virov ter strokovnih člankov. Pred izvedbo anketiranja sem preveril, ali v zvezi z vprašalnikom obstajajo nejasnosti. Vprašalnik sem zato predhodno testiral na manjšem vzorcu študentov. Na podlagi poizkusnega testiranja sem ugotovil, da je vsebina vprašanj ter njihovo logično zaporedje ustrezno, zato sem pri nekaterih sklopih zgolj dodal oziroma izločil določena vprašanja, pri tem sem upošteval tudi vtis, ki sem ga dobil pri anketiranju, da predstavljata število vprašanj in njihova težavnostna stopnja mejo sprejemljivosti za anketirance in bi njuno povečanje povzročilo zavrnitev sodelovanja pri anketi.

Anketni vprašalnik (Priloga 1) je sestavljen iz treh sklopov in sklopa socio-demografskih podatkov udeležencev. Vprašanja vseh treh sklopov so vsebinsko povezana, pri čemer so v prvem in drugem sklopu vprašanja zaprtega tipa, v tretjem sklopu pa odprtega tipa. Prvi sklop sestavljajo trditve, ki se nanašajo na osebno zaznavanje vrednosti denarja oz. spremembe v zaznavanju kot posledici prevzema evra, o katerih se anketiranci opredeljujejo na petstopenjski



Likertovi lestvici. Namen drugega sklopa vprašanj je podoben, le da se sedaj vpliv spremembe valute – nominalne reprezentacije denarja – izraža na podlagi primerjave nominalnih vrednosti v evrih in tolarjih, pri čemer se anketiranci odločajo o tem, katera izmed dveh vrednosti je višja oz. o njuni enakovrednosti. V tretjem sklopu anketiranci navajajo ocene protivrednosti evrskih zneskov v tolarjih. Z zadnjim sklopom vprašanj pa sem pridobil še socio-demografske podatke anketirancev.

### 5.3.3. Izvedba vzorčenja

Primarne podatke sem zbral z osebnim spraševanjem, kjer sem uporabil priložnostni anketni vprašalnik. Za tovrstno metodo sem se odločil predvsem zaradi same narave vprašalnika, saj pridobitev natančnih in nepristranskih odgovorov anketirancev zahteva osebno prisotnost poleg tega pa omogoča tudi visoko stopnjo odziva. Po drugi strani se zavedam, da ima prisotnost anketarja tudi negativne učinke, saj lahko anketar s svojim nastopom vpliva na odgovor anketiranca.

V priložnostni vzorec sem zajel 250 naključno izbranih ljudi. Posamezno vzorčno enoto predstavlja naključni mimoidoči v centru Ljubljane ter študent Univerze v Ljubljani. Anketiranje je potekalo od torka, 4., do četrta, 13. decembra 2007, vsak dan (razen konec tedna) bodisi v dopoldanskem času (med 9. in 12. uro) bodisi v popoldanskem času (med 15. in 18. uro). Anketiranje sem opravil večinoma v bližini večjih nakupovalnih središč v centru oziroma na obrobju Ljubljane ter na nekaterih fakultetah Univerze v Ljubljani (Ekonomska fakulteta, Fakulteta za družbene vede, Filozofska fakulteta, Strojna fakulteta in Naravoslovno-tehniška fakulteta). Po končanem anketiranju je bilo zaradi pomankljivih odgovorov 14 anket neveljavnih, zato sem jih izločil iz nadaljne analize. Končni vzorec tako sestavlja 236 posameznikov.

### 5.4. Opis vzorca

Vzorec anketiranih je predstavljen po posameznih socio-demografskih spremenljivkah: spol, starost, izobrazba, razpoložljivi mesečni dohodek. Tabelarični prikazi so v Prilogi 2.

Tabela 1: Struktura anketirancev po spolu

Spol	Število	Delež (%)
Moški	120	50,8
Ženski	116	49,2
Skupaj	236	100

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Kot je razvidno iz Tabele 1, je delež moških v vzorcu nekoliko višji od deleža žensk (Priloga 2, Tabela 1), kar nekoliko odstopa od dejanske strukture prebivalstva Slovenije po spolu, vendar je ta razlika relativno majhna in zato bistveno ne vpliva na reprezentativnost vzorca.

Tabela 2: Struktura anketirancev po starosti

<b>Starost</b>	<b>Število</b>	<b>Delež (%)</b>
Do 25 let	69	29,2
Med 26 in 50 let	103	43,6
Nad 50 let	64	27,1
<b>Skupaj</b>	<b>236</b>	<b>100</b>

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Iz Tabele 2 lahko razberemo, da spada največji delež anketirancev v starostni razred od 25 do 50 let, po deležu sledi starostni razred do 25 let, najmanj anketirancev pa spada v starostni razred nad 50 let (Priloga 2, Tabela 2).

Tabela 3: Struktura anketirancev glede na izobrazbo

<b>Izobrazba</b>	<b>Število</b>	<b>Delež (%)</b>
Osnovna ali poklicna šola	10	4,2
Srednja šola	126	53,4
Visoka šola ali več	100	42,4
<b>Skupaj</b>	<b>236</b>	<b>100</b>

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Analiza starostne strukture anketirancev kaže, da ima najvišji delež anketirancev dokončano srednjo šolo, sledijo tisti z visokošolsko ali še višjo izobrazbo, najmanjši delež vseh anketirancev pa predstavljajo osebe z osnovnošolsko ali poklicno izobrazbo (Priloga 2, Tabela 3).

Tabela 4: Struktura anketirancev glede na razpoložljiv mesečni dohodek

Dohodek (evro)	Število	Delež (%)
Do 400	75	31,8
Od 400 do 900	80	33,9
Od 900 do 1800	65	27,5
Od 1800 do 3000	14	5,9
Nad 3000	2	0,8
Skupaj	236	100

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Tabela 4 prikazuje razvrstitev anketirancev glede na njihov neto dohodek, pri čemer lahko razberemo, da predstavljajo najvišji delež anketiranci z mesečnim dohodkom med 400 in 900 evri, nekoliko nižji je delež tistih, ki spadajo v najnižji dohodkovni razred, sledijo anketiranci, ki spadajo v dohodkovni razred od 900 do 1800 evrov ter od 1800 do 3000 evrov, najmanj pa je bilo anketirancev, katerih razpoložljivi mesečni dohodek presega 3000 evrov (Priloga 2, Tabela 4).

## 6. ANALIZA PODATKOV

Zbrani podatki so bili obdelani s statističnim programom SPSS 16.0 for Windows. Analiza podatkov je predstavljena s pomočjo tabel in slik, saj le-te na najbolj nedvoumen in enostaven način odražajo ugotovitve raziskave. Pridobljene podatke sem logično uredil, tako da sem analizo predstavil v okviru preverjanja hipotez.

### 6.1. *H1: Nizka nominalna reprezentacija valute vpliva na znižanje subjektivne vrednosti denarja.*

S hipotezo sem želel preveriti, ali se je s prevzemom valute, ki ima nižjo nominalno vrednost kot stara valuta, podobno kot v ostalih državah, tudi v Sloveniji zaznana vrednost denarja znižala. Potrjevanje hipoteze sem izvedel na podlagi analize vzorčnih podatkov po sklopih.

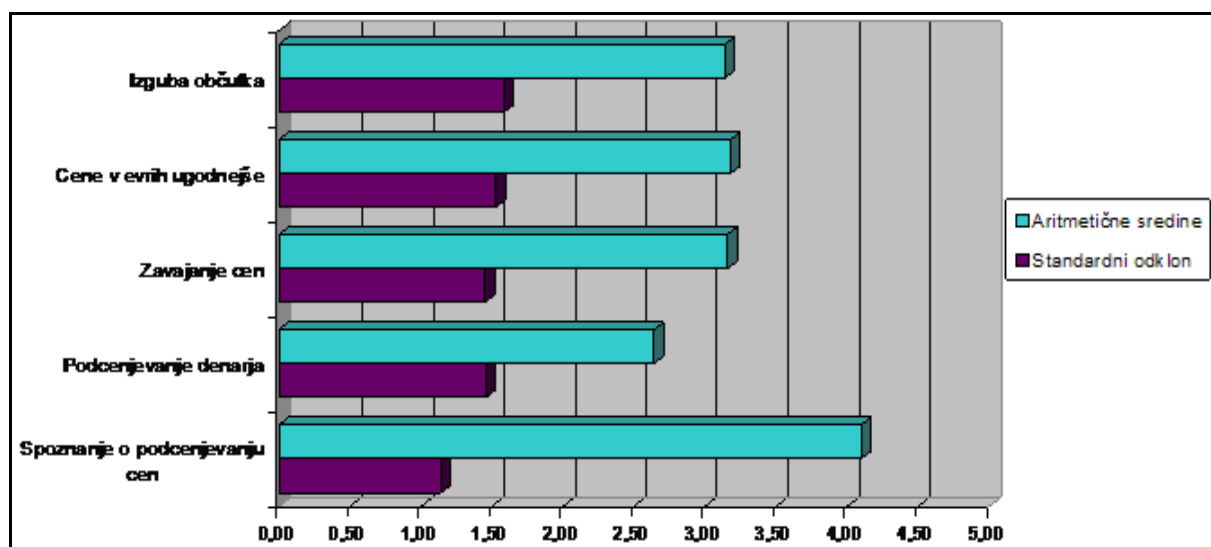
#### 6.1.1. **Vpliv uvedbe evra v Sloveniji na osebno zaznavanje vrednosti denarja**

V sklopu, s katerim sem preučeval mnenje anketirancev glede njihovega zaznavanja vrednosti denarja ob uvedbi evra, sem uporabil pet trditev, s katerimi sem želel ugotoviti, ali anketiranci menijo, da je uvedba evra vplivala na znižanje zaznane vrednosti denarja.

Analiza odgovorov na osnovi izračuna skupne aritmetične sredine posameznih trditvev je pokazala, da so se anketiranci v povprečju strinjali s trditvami, saj znaša povprečna ocena aritmetičnih sredin 3,24, pri čemer se posamične vrednosti pri trditvah gibljejo na intervalu med 2,64 in 4,10 (Slika 3).

Podrobnejša analiza po trditvah kaže, da so se anketiranci v povprečju najbolj strinjali s trditvama »Cena izražena v evrih se mi zdi ugodnejša, kot če je izražena v bivših tolarjih,« in »Včasih si rečem: Saj to sploh ni tako poceni kot izgleda!«. Aritmetična sredina prve znaša 3,18 (SD=1,53), druge pa 4,10 (SD=1,14). Prav ti dve trditvi sta v okviru preverjanja hipoteze o znižanju zaznane vrednosti denarja posebej pomembni, saj dajeta neposreden odgovor na vprašanje o načinu spremembe zaznane vrednosti denarja s strani anketirancev. Aritmetični sredini stopenj strinjanja trditvev »Občutek imam, da me cene v evrih zavajajo,« in pa »Občutek imam, da sem s prevzemom evra izgubil občutek za vrednost denarja,« sta zelo blizu vrednosti prve trditve, saj znašata 3,16 in 3,14, s standardnima odklonoma 1,45 in 1,59. Pri tem pa se anketiranci v povprečju niso strinjali edino s trditvijo »Občutek imam, da podcenjujem svoj denar,« pri kateri aritmetična sredina znaša 2,64 (SD=1,46) (Slika 3) (Priloga 3, Tabela 5).

Slika 3: Zaznavanje vrednosti denarja ob uvedbi evra



N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Visoke vrednosti standardnih odklonov opozarjajo na precejšnje variiranje vrednosti pri posameznih trditvah. Iz tega izhaja, da nam zanašanje zgolj na relativno sredinske vrednosti aritmetičnih sredin nudi pomankljivo predstavo o stopnjah strinjanja anketirancev. Analiza frekvenčnih porazdelitev stopenj strinjanja (Priloga 3, Tabele 6-10) namreč razkriva zgoščanje odgovorov na obeh straneh pet-stopenjske vrednostne lestvice – dvomodusno porazdelitev –, ki je značilna za vse trditve razen za »Včasih si rečem: »Saj to sploh ni tako poceni kot izgleda!«. Pri tem je potrebno poudariti, da imajo vse trditve, razen trditve o podcenjevanju denarja, modus pri stopnji popolnega strinjanja (5) (Priloga 3, Tabela 5).

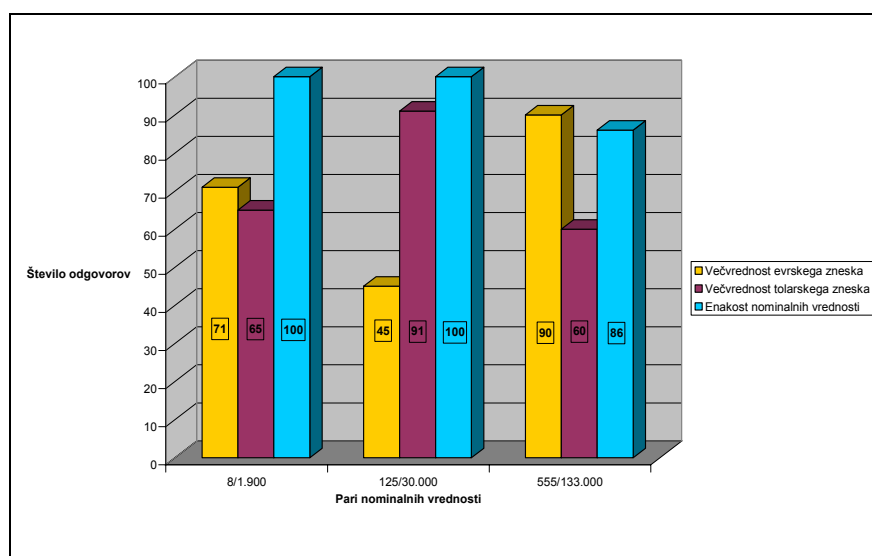
Na podlagi analize stopenj strinjanja s trditvami ugotavljam, da so stališča anketirancev glede vpliva prevzema evra na njihovo zaznavanje vrednosti denarja polarizirana. Pri tem je analiza pokazala, da je relativno več tistih, ki v zvezi s spremembo valute pri sebi opažajo spremembo v zaznavanju vrednosti denarja in to v smeri znižanja, saj naj bi cene v evrih zaznavali kot ugodnejše.

### 6.1.2. Primerjava nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah (evro, tolar)

Pri drugem sklopu vprašalnika sem vpliv nominalne reprezentacije valute na zaznavanje vrednosti denarja obravnaval na podlagi primerjave nominalnih vrednosti. Anketiranci so tako pri različnih realnih vrednostih izraženih v evrih in v tolarjih odgovarjali na vprašanje, katera izmed dveh navedenih nominalnih vrednosti je višja ali pa so odgovorili, da sta vrednosti enaki.

Analiza podatkov kaže na nekonsistentnost odgovorov med različnimi realnimi vrednostmi (pari nominalnih vrednosti), saj se strukture deležev posameznih odgovorov pri različnih vrednostih spreminjajo. Kljub temu pa na podlagi rezultatov analize ugotavljam, da so anketiranci pri primerjanju nominalnih vrednosti v povprečju odgovarjali pravilno. Frekvenčna porazdelitev odgovorov je namreč pokazala, da je pri nižjih vrednostih (8 eur / 1.900 sit in 125 eur / 30.000sit) največji delež anketirancev (v obeh primerih 42,4%) pravilno ugotovil, da sta vrednosti enaki, medtem ko je pri vrednosti 555 eur / 133.000 sit delež »pravilnih« odgovorov sicer še vedno relativno visok (36,4%), vendar pa je največji delež anketirancev (38,1%) menil, da je nominalna vrednost v evrih višja od tolarške (Slika 4, str. 34) (Priloga 3, Tabele 11-13).

Slika 4: Primerjava nominalnih vrednosti



N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Na podlagi odgovorov, ki sem jih pridobil v okviru tega sklopa sem izvedel preizkus o deležu enot, s čimer sem želel dodatno preveriti hipotezo o znižanju subjektivne vrednosti denarja. V ta namen sem predpostavil, da bo večina (najmanj 50 odstotkov) anketirancev na podlagi nominalnih vrednosti zaznavala vrednost v tolarjih kot višjo, (saj bi to hkrati pomenilo, da so vrednosti v evrih zaznane kot relativno manj vredne). Pri tem je odgovor, da je vrednost v tolarjih višja, prestavljal eno skupino, ostala dva možna odgovora pa drugo skupino. Binomialni test je za vse tri pare nominalnih vrednosti pri deležu enot 0,50 pokazal statistično značilne razlike (Priloga 3, Tabela 14). Vendar pa se ta rezultat nanaša na delež enot, ki je manjši od 50 odstotkov, kar pomeni, da na podlagi analize vzorčnih podatkov, ne morem trditi, da je večina anketirancev zaznavala nominalno vrednost v tolarjih kot več vredno od vrednosti v evrih.

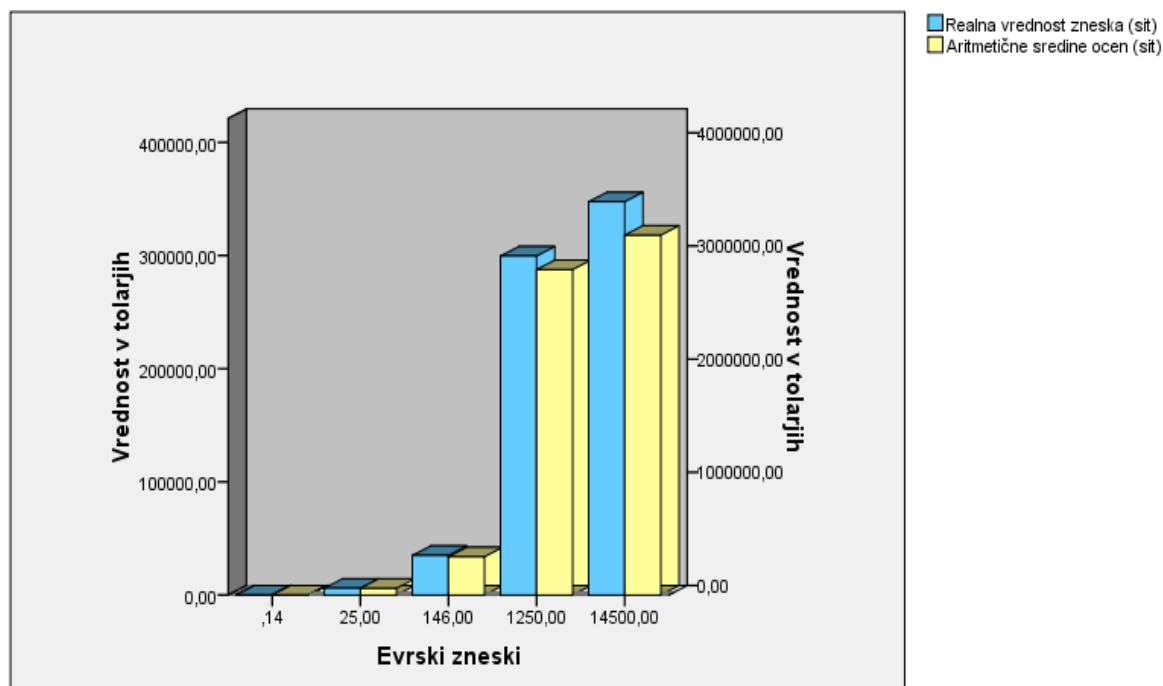
Na osnovi skladnosti rezultata preizkusa o deležu enot in izsledkov, ki jih lahko izpeljemo na podlagi frekvenčne porazdelitve odgovorov, ugotavljam, da so anketiranci pri primerjavi nominalnih vrednosti zneske v povprečju vrednotili pravilno. To niti ni tako presenetljivo, če upoštevamo, da sta vrednosti 8 in 125 evrov relativno nizki in se zato posameznik dobro zaveda njune protivrednosti, saj se s podobnimi zneski srečuje vsakodnevno. Podobno lahko pri vrednosti 555 eur / 133.000 sit pojasnimo višji delež odgovorov, ki izražajo večvrednost evrskega zneska. Okoli vrednosti 500 eur naj bi se namreč – kot sem izvedel iz pogovorov z anketiranci – pri mnogih izoblikovala referenčna točka, ki služi za orientacijo vrednosti zneskov, kar pomeni, da prihaja pri zneskih nad referenčno točko do obrata v zaznani vrednosti tega zneska in je zato njegova realna vrednost zaznana kot visoka oz. nekoliko precenjena.

### **6.1.3. Ocenjevanje nominalnih vrednosti v tolarjih**

Z zadnjim sklopom sem želel obravnavati vpliv nominalne reprezentacije valute s pomočjo praktičnih primerov. Anketirance sem zato prosil, naj nominalne vrednosti v evrih ocenijo v tolarjih. To mi je, na osnovi opazovanja stopenj odstopanja ocen protivrednosti od realne vrednosti, omogočilo neposredno obravnavanje vpliva nominalne reprezentacije valute na subjektivno vrednost denarja.

Rezultati analize podatkov na podlagi izračuna aritmetičnih sredin ocen tolarskih protivrednosti kažejo na dosledno podcenjevanje evrskih zneskov, saj so bile aritmetične sredine ocen v tolarjih pri vseh petih nominalnih vrednostih v evrih nekoliko nižje od realnih protivrednosti. Tako je pri znesku 0,14 eur aritmetična sredina ocen navedenih tolarskih protivrednosti enaka 31,65 (SD = 9,0), medtem ko realna tolarska protivrednost zneska znaša 33,55 sit. Aritmetična sredina ocen zneska 25 eur znaša 5.908,69 (SD = 997,2), realna protivrednost 5.991 sit. Pri nominalni vrednosti 146 eur je aritmetična sredina ocen enaka 33.770 (SD = 5.323), medtem ko realna protivrednost znaša 34.987 sit. Nominalno vrednost 1250 eur so anketiranci v povprečju ocenili z 287.570 sit (SD = 41.730), pri čemer je realna protivrednost enaka 299.550 sit. Tudi pri zadnjem znesku 14.500 eur je aritmetična sredina ocen protivrednosti nižja od realne protivrednosti, saj znaša 3.179.661 (SD = 671.600), realna protivrednost pa 3.474.780 sit (Slika 5, str. 35) (Priloga 3, Tabela 15).

Slika 5: Aritmetične sredine ocen in realne vrednosti evrskih zneskov\*



N=236

Legenda: \* Pri evrskem znesku 14500 evrov je vrednosti ocen potrebno razbirati iz skale na desni strani grafikona.

Vir: Lastna raziskava, december 2007.

Na podlagi podatkov tega sklopa sem hipotezo o vplivu nominalne reprezentacije valute na zaznavanje nižje vrednosti denarja preverjal s preizkusom domneve o vrednosti aritmetične sredine (one-sample T-test). Pri tem sem za aritmetično sredino določil realne vrednosti posameznih evrskih zneskov, od katerih naj bi bile – kot sem določil v alternativni domnevi – aritmetične sredine ocen tolarških protivrednosti nižje. Rezultati enostranskega preizkusa so izsledke enostavnega izračuna aritmetičnih sredin potrdili, saj se je, razen v enem primeru, pokazalo, da so razlike statistično značilne (Priloga 3, Tabele 16-20). Analiza ocen evrskih zneskov tako kaže, da se je zaznana vrednost denarja znižala, saj so povprečne tolarške ocene anketirancev dosledno nižje od realnih vrednosti evrskih zneskov. V zvezi z ocenjevanjem nominalnih vrednosti v evrih lahko torej trdim, da nizka nominalna reprezentacija valute vpliva na znižanje zaznane vrednosti denarja.

## **6.2. H2: Vpliv nominalne reprezentacije valute je odvisen od spola, starosti, izobrazbe in dohodka.**

Z željo po preučevanju morebitnih vzrokov učinka nominalne reprezentacije valute sem v hipotezi predpostavil povezavo med socio-demografskimi spremenljivkami in vplivom nominalne reprezentacije valute. V okviru preverjanja hipoteze sem izpostavil vpliv spola,

starosti, izobrazbe<sup>24</sup> ter razpoložljivega mesečnega dohodka.<sup>25</sup> Pri tem sem vpliv spremenljivk, podobno kot pri prvi hipotezi, preverjal po sklopih.

### 6.2.1. Vpliv uvedbe evra v Sloveniji na osebno zaznavanje vrednosti denarja

V tem sklopu sem odvisnost vpliva nominalne reprezentacije valute od socio-demografskih spremenljivk preverjal na podlagi povezav med stopnjami strinjanja s trditvami<sup>26</sup> in spolom, starostjo, izobrazbo in razpoložljivim mesečnim dohodkom. Analizo povezav sem izvedel na podlagi izračuna Paersonovega hi-kvadrata.

Tabela 5: Izračuni povezav med stopnjami strinjanja s trditvami ter spolom in starostjo

Trditve	Spol			Starost			
	Pearsonov Chi-Square ( $\chi^2$ )	Aritm. sr. ( $\mu$ )		Pearsonov Chi-Square ( $\chi^2$ )	Aritm. sr. ( $\mu$ )		
		M	Ž		do 25 let	26 do 50 let	nad 50 let
Izguba občutka	0,129	2,89	3,40	0,067*	3,32	3,22	2,81
Cene v evrih ugodnejše	0,039*	2,98	3,38	0,756	3,19	3,14	3,23
Zavajanje cen	0,189	2,98	3,34	0,020*	3,12	3,17	3,17
Podcenjevanje denarja	0,012*	2,54	2,75	0,000*	3,06	2,58	2,30
Spoznanje o podcenjevanju cen	0,003*	2,94	3,34	0,055*	3,06	3,07	3,33

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

<sup>24</sup> Zaradi smiselnosti preverjanja hipoteze sem posamezne izobrazbene stopnje združil. Pri tem sem anketirance razvrstil v skupino z osnovno, poklicno in srednješolsko izobrazbo ter skupino visoke šole in več.

<sup>25</sup> Zaradi smiselnosti preverjanja hipoteze sem posamezne dohodkovne razrede združil. Glede na višino razpoložljivih mesečnih dohodkov sem oblikoval skupino podpovprečnih dohodkov (do 400 eur), skupino povprečnih dohodkov (med 400 in 900 eur) in skupino nadpovprečnih dohodkov, v katero sem uvrstil anketirance z dohodki med 900 in 1800 eur, med 1800 in 3000 eur ter nad 3000 eur.

<sup>26</sup> Pri trditvi »Včasih si rečem: 'Saj to sploh ni tako poceni, kot izgleda!« sem zaradi smiselnosti analize združil stopnji strinjanja sploh se ne strinjam in se ne strinjam ter ju tako pri izračunih obravnaval kot enotno stopnjo.



Tabela 6: Izračuni povezav med stopnjami strinjanja s trditvami ter izobrazbo in razpoložljivim mesečnim dohodkom

Trditve	Izobrazba			Dohodek			
	Pearsonov v Chi-Square ( $\chi^2$ )	Aritm. sr. ( $\mu$ )		Pearsonov Chi-Square ( $\chi^2$ )	Aritm. sr. ( $\mu$ )		
		Osnovna, poklicna in srednja	Visoka šola ali več		Pod povprečni	Povprečni	Nad povprečni
Izguba občutka	0,004*	3,40	2,79	0,001*	3,45	3,40	2,59
Cene v evrih ugodnejše	0,741	3,18	3,18	0,653	3,09	3,27	3,16
Zavajanje cen	0,040*	3,26	3,01	0,000*	3,09	3,65	2,73
Podcenjevanje denarja	0,026*	2,85	2,36	0,060*	2,97	2,60	2,38
Spoznanje o podcenjevanju cen	0,162	3,22	3,02	0,067*	3,13	3,32	2,95

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Rezultati analize kažejo na povezavo med stopnjami strinjanja s trditvami in vsemi obravnavanimi spremenljivkami. Aritmetične sredine stopenj strinjanja (Tabela 5, str. 36) kažejo, da so se ženske v povprečju bolj strinjale s trditvami kot moški. Izračuni povezav med spolom in stopnjami strinjanja s trditvami, so pokazali, da so razlike statistično značilne pri treh trditvah, na podlagi česar sklepam, da med spolom in stopnjami strinjanja s trditvami obstaja povezava.

Pri opazovanju povezave med starostjo in stopnjami strinjanja pa tendence v stopnji strinjanja ni mogoče določiti, saj se pri različnih trditvah razmerja v stopnjah strinjanja med starostnimi razredi spreminjajo. Pri tem izračuni Paersonovega hi-kvadrata kažejo na pomembno povezavo med starostno skupino in stopnjo strinjanja s trditvami, ki se nanašajo na spremembo osebnega zaznavanja vrednosti denarja ob prevzemu evra (Tabela 5, str. 36).

Analiza vzorčnih podatkov prav tako kaže na povezavo med stopnjami strinjanja in izobrazbo. Kot je razvidno iz Tabele 6, so razlike povezav statistično značilne pri treh od petih trditvah. Izračuni pri tem potrjujejo razlike med aritmetičnimi sredinami glede na izobrazbeno stopnjo, saj se podobno kot pri spolu kaže dosledno višja stopnja strinjanja pri eni skupini. Anketiranci z nižjo stopnjo izobrazbe tj. osnovna, poklicna ali srednješolska izobrazba, so se tako v povprečju bolj strinjali s trditvami kot anketiranci z visokošolsko ali višjo izobrazbo.

Na podlagi izsledkov analize ugotavljam, da se stopnje strinjanja s trditvami spreminjajo tudi glede na dohodkovni razred. Izračuni potrjujejo povezave pri štirih od petih trditvah (Tabela 6, str. 37). V okviru te povezave pa poleg tega ugotavljam, da se po posameznih trditvah, podobno kot je to značilno za povezavo med starostnimi razredi in stopnjami strinjanja, razmerja v stopnjah strinjanja med dohodkovnimi razredi spreminjajo. Ocenjujem pa, da so anketiranci s povprečnimi dohodki izrazili v povprečju najvišjo stopnjo strinjanja, najnižjo pa anketiranci z nadpovprečnimi dohodki.

## 6.2.2. Primerjava nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah (evro, tolar)

Z drugim sklopom vprašalnika sem preverjal odvisnost vpliva nominalne reprezentacije valute od socio-demografskih spremenljivk na podlagi razlik v relativnem vrednotenju nominalnih vrednosti kot posledici vpliva spola, starosti, izobrazbe in razpoložljivega mesečnega dohodka. Povezave med mnenji anketirancev o relativnih vrednostih zneskov pri posameznem paru nominalnih vrednosti (možni odgovori: višji je znesek v evrih/tolarjih ali zneska sta enakovredna) in posameznimi spremenljivkami sem preverjal s pomočjo izračunov Paersonovega hi-kvadrata.

Tabela 7: Izračuni povezav med socio-demografskimi spremenljivkami in relativnim vrednotenjem nominalnih vrednosti

	Spol	Starost	Izobrazba	Dohodek
Pari nominalnih vrednosti	$\chi^2$	$\chi^2$	$\chi^2$	$\chi^2$
8 eur / 1.900 sit	0,380	0,087	0,033*	0,726
125 eur / 30.000 sit	0,167	0,734	0,648	0,392
555 eur / 130.000 sit	0,436	0,200	0,335	0,026*

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Izračuni sicer kažejo, da je vrednotenje para nominalnih vrednosti 8 eur in 1.900 sit povezano z izobrazbeno stopnjo, para 555 eur in 133.000 sit pa z dohodkovnim razredom, vendar pa so v vseh ostalih primerih povezav obravnavanih socio-demografskih spremenljivk in parov nominalnih vrednosti razlike statistično neznačilne. Na podlagi analize vzorčnih podatkov zato ugotavljam, da spremenljivke spol, starost, izobrazba in razpoložljivi mesečni dohodek ne vplivajo na zaznavanje vrednosti zneskov pri primerjavi nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah.<sup>27</sup>

## 6.2.3. Ocenjevanje nominalnih vrednosti v tolarjih

Povezanost vpliva nominalne reprezentacije valute in spola, starosti, izobrazbe ter razpoložljivega mesečnega dohodka sem želel preveriti tudi na podlagi ocenjevanja evrskih zneskov. V primeru, da bi socio-demografske značilnosti anketirancev imele določeno vlogo pri vplivu nominalne reprezentacije valute, bi se to izrazilo v razlikah pri ocenjevanju evrskih zneskov po skupinah oz. razredih neke spremenljivke.

<sup>27</sup> Zaradi prevelikega obsega podatkov, ki bi omogočil nazornejši prikaz načina vrednotenja parov nominalnih vrednosti glede na spol, starost, izobrazbo ter razpoložljivi mesečni dohodek, sem ustrezne tabele predstavil v prilogi 4.

Tabela 8: Ocene evrskih zneskov v tolarjih glede na spol, starost, izobrazbo in razpoložljivi mesečni dohodek

Evrski zneski	Realne vrednosti (sit)	Aritmetične sredine ocen (sit) (celoten vzorec)	SPOL		STAROST		
			Povprečna ocena moških (sit)	Povprečna ocena žensk (sit)	Povprečna ocena starih do 25 let (sit)	Povprečna ocena starih med 25 in 50 let (sit)	Povprečna ocena starih nad 50 let (sit)
0,14	33,55	31,65	32,25	31,03	31,58	32,17	30,91
25	5.991,0	5.909,0	5.716,0	6.108,02	5.918,55	5.876,21	5.950,31
146	34.987,0	33.770,0	33.633,3	33.912,9	34.253,6	34.034,9	32.825,0
1.250	299.550,0	287.570,0	288.641,0	286.462,0	296.115,0	284.890,0	282.671,0
14.500	3.474.780,0	3.179.660,0	3.16.716,06	3.192.586,0	3.141.304,0	3.234.757,0	3.132.343,0
Evrski zneski	Realne vrednosti (sit)	Aritmetične sredine ocen (sit) (celoten vzorec)	IZOBRAZBA		DOHODEK		
			Povprečna ocena oseb z nižjo izobrazbo (sit)	Povprečna ocena oseb z višjo izobrazbo (sit)	Povprečna ocena oseb s pod-povprečnimi dohodki (sit)	Povprečna ocena oseb s povprečnimi dohodki (sit)	Povprečna ocena oseb z nad-povprečnimi dohodki (sit)
0,14	33,55	31,65	30,9	32,68	31,88	31,39	31,7
25	5.991,0	5.909,0	5.981,47	5.809,7	5.942,4	6.126,25	5.662,59
146	34.987,0	33.770,0	34.448,5	32.849,0	34.110,6	33.902,5	33.325,9
1.250	299.550,0	287.570,0	291.755,0	281.880,0	293.076,0	280.125,0	289.827,0
14.500	3.474.780,0	3.179.660,0	3.202.205,0	3.149.000,0	3.087.866,0	3.192.625,0	3.251.851,0

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Iz Tabele 8 so razvidne razlike v ocenjevanju po spolu, starostni skupini, stopnji izobrazbe in dohodkovnem razredu. Pri tem opazam, da je stopnja odstopanja ocen glede na določeno spremenljivko konsistentna zgolj pri izobrazbi, saj so povprečne ocene oseb z nižjo izobrazbo pri štirih od petih vrednosti višje od povprečnih ocen oseb z višjo izobrazbo. Po drugi strani pa se pri ostalih spremenljivkah razmerja med ocenami evrskih zneskov po skupinah oz. razredih z vrednostmi spreminjajo.

Povezavo med ocenjevanjem evrskih zneskov in obravnavanimi spremenljivkami sem preverjal s pomočjo izračunov Paersonovega hi-kvadrata. Za potrebe analize sem ocene, ki so jih navedli anketiranci, razvrstil v skupine glede na njihovo razmerje do realne protivrednosti evrskih zneskov: skupina podcenjenih, točnih in precenjenih ocen.

Tabela 9: Izračuni povezav med stopnjami odstopanja pri ocenjevanju evrskih zneskov v tolarjih in spolom, starostjo, izobrazbo ter razpoložljivim mesečnim dohodkom

Nominalne vrednosti (eur)	Spol	Starost	Izobrazba	Dohodek
	$\chi^2$	$\chi^2$	$\chi^2$	X <sup>2</sup>
0,14	0,002*	0,687	0,653	0,637
25	0,020*	0,338	0,355	0,096
146	0,426	0,508	0,092	0,949
1250	0,052*	0,656	0,238	0,748
14500	0,039*	0,150	0,030*	0,780

N=236

Vir: Lastna raziskava, 2007.

Rezultati analize (Tabela 9, str. 39) kažejo, da je statistično značilna zgolj povezava med ocenjevanjem evrskih zneskov in spolom. Pri ostalih treh spremenljivkah pa se tovrstna povezava ni pokazala. Na podlagi vzorčnih podatkov tako lahko trdim, da se ocenjevanje evrskih zneskov razlikuje glede na spol, glede na starostni in dohodkovni razred ter izobrazbeno stopnjo pa ne.

### **6.3. Ugotovitve raziskave**

V nadaljevanju na kratko povzemam najpomembnejša spoznanja, do katerih sem prišel na podlagi analize dobljenih podatkov. Pri tem želim poudariti, da ugotovitev ne gre posploševati.

Na podlagi stopenj strinjanja s trditvami, ki se nanašajo na spremembe v zaznavanju vrednosti denarja kot posledici zamenjave valute, ugotavljam, da imajo anketiranci jasno opredeljeno stališče glede vpliva, ki ga je imela uvedba evra na njihovo zaznavanje vrednosti denarja. S trditvami so se namreč bodisi odločno strinjali bodisi se sploh niso strinjali. Pri tem ugotavljam, da anketiranci pritrjujejo vplivu nominalne reprezentacije valute na znižanje zaznane vrednosti denarja. Rezultati njihovega samoopazovanja namreč kažejo, da se jim od uvedbe evra v Sloveniji, tj. valute z nižjo nominalno vrednostjo, kot jo je imela stara valuta, cene zdijo ugodnejše (Priloga 3, Tabela 5).

Pomembna ugotovitev raziskave izhaja iz analize ocen evrskih zneskov, ki nakazuje, da je kljub relativno dolgemu času od prevzema nove valute, prisotno sicer nizko toda dosledno podcenjevanje zneskov, izraženih v valuti z nizko nominalno vrednostjo. Izračuni aritmetičnih sredin tolarških protivrednosti so namreč pokazali, da so ocene protivrednosti, ne glede na objektivno vrednost zneska, v povprečju nižje od realnih vrednosti evrskih zneskov (Priloga 3, Tabela 15). Skladno z izsledki raziskav (Raghubir in Srivastava, 2002, Gamble, 2005, Tyszka, Przybyszewski, 2006, itd.), ki potrjujejo učinek evro iluzije, tako ugotavljam, da nominalna reprezentacija valute vpliva na subjektivno vrednost denarja, ko je realno vrednost zneska potrebno oceniti na podlagi njegove nominalne vrednosti.

Po drugi strani pa ugotavljam, da nominalna reprezentacija valute nima vpliva na subjektivno vrednost denarja v primeru, ko so nominalne vrednosti v različnih valutah medsebojno primerjane. Izsledki raziskave namreč kažejo, da so anketiranci pri primerjanju nominalnih vrednosti v evrih in tolarjih, relativno natančno ovrednotili njihove realne vrednosti (Priloga 3, Tabele 11-14). Visoka stopnja pravih odgovorov bi lahko bila posledica nizkih realnih vrednosti in s tem dobrega poznavanja protivrednosti zneskov. Natančnost vrednotenja pojasnujem tudi s stopnjo motivacije, saj so nizko motivirani anketiranci večinoma izbrali odgovor »nominalni vrednosti sta enaki« ter tako nevede izkoristili naključje, da so realne vrednosti posameznih parov nominalnih vrednosti dejansko enake.

Na podlagi različnih zaključkov glede vpliva nominalne reprezentacije valute na subjektivno vrednost denarja, ki izhajajo iz samoopazovanja, primerjave in ocenjevanja nominalnih vrednosti, tako ugotavljam, da je pojav vpliva nominalne reprezentacije valute odvisen tudi od načina, kako ga merimo.

Enako vrsto odvisnosti (od način merjenja) opažam tudi v izsledkih analize povezav med vplivom nominalne reprezentacije valute in spolom, starostjo, izobrazbo ter razpoložljivim mesečnim dohodkom. Izračuni hi-kvadrata namreč potrjujejo povezave med vsemi navedenimi socio-demografskimi spremenljivkami in vplivom nominalne reprezentacije valute pri prvem sklopu vprašanj, v katerem so anketiranci s samoopazovanjem ocenjevali spremembe v zaznavanju vrednosti denarja. Nasprotno se v okviru primerjav nominalnih vrednosti povezave niso pokazale, pri ocenjevanju evrskih zneskov pa se razlike dosledno spreminjajo zgolj glede na spol. Na podlagi analize podatkov tako ugotavljam, da bi lahko spol pogojno obravnavali kot dejavnik vpliva nominalne reprezentacije valute, glede starosti, izobrazbe in razpoložljivega mesečnega dohodka pa ne morem trditi niti tega (glej poglavje 6.2.). Ugotovitve o skromnih povezavah med socio-demografskimi spremenljivkami in vplivom nominalne reprezentacije valute lahko zasledimo tudi pri znanstvenih raziskavah, ki izmed socio-demografskih spremenljivk kot dejavnik nominalne reprezentacije valute navajajo zgolj dohodek (Soman et al., 2002; Gamble, 2005).

Nestanoviten pomen starosti, izobrazbe in razpoložljivega mesečnega dohodka in deloma tudi spola glede vpliva nominalne reprezentacije valute, bi lahko pripisali pomembnejši vlogi ostalih dejavnikov tega vpliva, predvsem pretvorbeni strategiji, stopnji motivacije in preteku časovnega obdobja od uvedbe nove valute. Med anketiranjem sem namreč zasledil, da razlike v odgovorih anketirancev nastajajo kot posledica izbire pretvorbene strategije (anketiranci so uporabljali različne pretvornike: 2, 2,4 in 2,5), stopnje motivacije (ocenjevanje predstavlja napor, še posebej v primerih že oblikovanih novih vrednostnih lestvic, ko je vrednotenje v tolarjih stvar preteklosti) ter nakupnih navad (pri oceni evrskih zneskov so si anketiranci velikokrat pomagali s poznavanjem njihovih protivrednosti iz nakupnih izkušenj).

Glede na rezultate moje raziskave, ki kažejo na nekonsistenten vpliv nominalne reprezentacije valute na subjektivno vrednost denarja, menim, da bi bilo z namenom boljšega razumevanja tega vpliva treba v prihodnjih raziskavah te tematike preučiti dejavnike kot na primer poznavanje valute, izbira pretvorbene strategije in stopnja motivacije (Gamble, 2005, str. 2-31) ter relativne razlike nominalnih vrednosti valut, ki izhajajo iz menjalnega tečaja (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 518-530). Za navedene dejavnike bi se lahko izkazalo, da pogojujejo vpliv nominalne reprezentacije valute na zaznano vrednost denarja. Poleg tega menim, da bi bilo v okvir preučevanja vrednotenja denarja kot povsem subjektivnega procesa treba vključiti še dodatne dejavnike subjektivne vrednosti denarja, kot na primer objektivno vrednost denarja (Kahneman, Tversky, 1974), stališča do denarja (Masuo et al., 2004) ter stališča do valute (Tyszka, Przybyszewski, 2006), kar bi pripomoglo k lažjemu pojasnjevanju razlik v zaznavanju vrednosti denarja, ki nastajajo pri njegovem vrednotenju.

## 7. SKLEP

Subjektivna vrednost denarja, opredeljena kot koristnost, ki jo posamezniku predstavlja določena količina denarja, je kompleksna in težko določljiva kategorija. Odvisna je od vrste psiho-družbeno-ekonomskih dejavnikov, katerih vpliv se kaže tako neposredno kot tudi posredno. Koristi istih ekonomskih vrednosti namreč ne vrednotimo različno zgolj v skladu s kognitivnimi procesi; na vrednotenje cen in transakcij vplivajo tudi številna čustva in občutki. Subjektivna vrednost denarja je tako pogojena z objektivno vrednostjo denarja, v odvisnosti od katere subjektivna vrednost denarja eksponentno, a pojemajoče narašča. Odvisna je od oportunitetnih stroškov, ki nastajajo na podlagi preferenc, in stališč do denarja, ki predstavljajo duševno predispozicijo pozitivnega ali negativnega ocenjevanja določenega pojava. Na vrednotenje denarja oz. cen vplivajo tudi različne socio-demografske spremenljivke, ki določajo posameznika in posledično vplivajo na zaznavanje vrednosti denarja. Poleg tega na subjektivno vrednost denarja vplivajo stališča do valute, ki kot nacionalni simbol in odraz moči narodnega gospodarstva vpliva na zaznavanje vrednosti denarja, in nenazadnje je subjektivna vrednost denarja odvisna tudi od nominalne reprezentacije denarja, ki v obliki številčne izraženosti vpliva na kognitivni proces zaznavanja.

Z uvedbo evra se je v državah prevzemnicah – torej tudi v Sloveniji – nominalna vrednost denarja spremenila. Pri tem me je zanimalo, kako je ta sprememba vplivala na zaznavanje vrednosti denarja. Vpliv nominalne reprezentacije denarja na njegovo subjektivno vrednost oz. denarna iluzija, je bil kot posledica inflacije ugotovljen v različnih primerih. V mojem diplomskem delu predpostavljam, da prihaja do podobne vrste pristranosti zaradi nominalnih reprezentacij, imenovane evro iluzija, ko porabniki uporabljajo novo, neznano valuto. Pojav je dobil ime na podlagi dejstva, da so bile raziskave opravljene v povezavi z uvedbo evra v številnih državah EU. Lahko pa se pojavi kadarkoli porabniki vrednotijo cene blaga ali storitev v tuji, neznani valuti, ki ima višjo ali nižjo nominalno vrednost kot njihova domača valuta (Gamble, 2005, str. 20). Vpliv nominalne reprezentacije valute se kaže tako, da je zaznana vrednost denarja pri visokih nominalnih vrednostih višja kot pri nizkih, neodvisno od realnih vrednosti (Gamble et al., 2005, str. 397).

V okviru diplomskega dela sem opravil raziskavo, s katero sem, upoštevajoč, da je nominalna vrednost evra precej nižja od nominalne vrednosti bivšega tolarja, preverjal predpostavko, da je uvedba evra v Sloveniji vplivala na znižanje subjektivne vrednosti denarja. Predpostavko sem preverjal na podlagi treh različnih načinov merjenja vpliva nominalne reprezentacije, in sicer: samoocenjevanje anketirancev, primerjave nominalnih vrednosti in ocenjevanje nominalnih vrednosti. Na podlagi raziskave, ki sem jo opravil eno leto po prevzemu, ugotavljam, da nižje nominalne vrednosti, v katerih so izražene cene, pri porabnikih vzbujajo občutek o nižjih cenah. Stališča glede sprememb v osebem zaznavanju vrednosti cen oz. denarja so potrdile tudi ocene nominalnih vrednosti, ki nakazujejo sicer nizko, a dosledno podcenjevanje evrskih zneskov. Povprečne ocene tolarskih protivrednosti, ki so jih navedli anketiranci, so bile namreč nižje od realnih vrednosti evrskih zneskov.

Rezultati analiz, opravljenih v okviru preverjanja vpliva nominalne reprezentacije valute na subjektivno vrednost denarja, pa niso v celoti potrdile učinka evro iluzije. Primerjave nominalnih vrednosti v evrih in tolarjih pri istih realnih vrednostih namreč kažejo, da so v povprečju anketiranci pare nominalnih vrednosti ovrednotili pravilno. Rezultati tako niso skladni z izsledki raziskave, opravljene na Švedskem, kjer so anketiranci cene izdelkov, izražene v švedskih kronah (visoka nominalna vrednost), ocenili kot višje od cen, izraženih v evrih (nizka nominalna vrednost) (Gamble, 2005, str. 14).

Natančnost primerjanja nominalnih vrednosti pripisujem nizki stopnji motivacije, saj so nizko motivirani anketiranci večinoma izbrali kar odgovor »nominalni vrednosti sta enaki« ter dobremu poznavanju protivrednosti zneskov. Od prevzema je namreč minilo relativno veliko časa (1 leto) poleg tega pa so slovenski državljani, zaradi bližine Italije in Avstrije, evro dobro poznali še pred prevzemom. Sklepam, da je zaznana vrednost denarja (evra) v Sloveniji na ravni realne, in to kljub pričakovanemu dvigu zaznane inflacije, na katerega so kazale izkušnje predhodnih držav prevzemnic. Po mojem mnenju je ta pojav mogoče razložiti z zaupanjem porabnikov v ukrepe monetarne politike za ohranitev kupne moči in dobro izvedeno informacijsko kampanjo, ki sta skupno preprečila strah pred povišanjem cen ob prevzemu. Relativno šibak vpliv nominalne reprezentacije evra pripisujem tudi čustveni naklonjenosti in pričakovanju izboljšanja ekonomskega stanja tako na državni kot na osebni ravni, kar naj bi na podlagi simboličnega pomena denarja (valute) prispevalo k zviševanju zaznane vrednosti denarja (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 522). Stališče prebivalcev Slovenije do evra in do Evropske unije je pozitivno in temelji na predstavi o močnem in stabilnem gospodarstvu držav EMU.

V okviru raziskave sem v nasprotju s pričakovanji ugotovil, da ne morem jasno določiti tipa porabnika, na katerega bi nominalna reprezentacija značilno vplivala. Na podlagi analize vzorčnih podatkov lahko namreč povezavo med vplivom nominalne reprezentacije valute in spolom potrdim zgolj pogojno, medtem ko se podobne povezave v zvezi s starostjo, izobrazbo ter razpoložljivim mesečnim dohodkom, razen v posameznih primerih, niso pokazale. Sklepam torej, da je vpliv nominalne reprezentacije kognitivni proces, ki ni toliko odvisen od posameznikovih socio-demografskih značilnosti. To potrjujejo izsledki raziskav s področja psihologije, po katerih je moč vpliva nominalne reprezentacije valute pogojena z izbiro pretvorbene strategije, kognitivnimi sposobnostmi, motivacijo (Gamble, 2005, str. 21) in stališčem do valute (Tyszka, Przybyszewski, 2006, str. 528).

Večina od navedenih dejavnikov vpliva nominalne reprezentacije presega nacionalne okvire, nekaj pa je takih, ki neposredno izhajajo iz specifičnosti določene države. Med njimi ima nedvomno pomembno vlogo dejstvo, da je v polpretekli zgodovini Slovenije pogosto prihajalo do prevzemov novih valut, zaradi česar lahko sklepamo, da so prebivalci Slovenije vajeni sprememb, ki jih prinaša zamenjava nacionalne valute.

Za zaključek bi dodal, da je prevzem evra, ki ima nižjo nominalno vrednost kot bivši tolar, v začetku zelo verjetno povzročil znižanje zaznane vrednosti denarja, vendar pa se je s časom – kot

kaže raziskava – vpliv nominalne reprezentacije postopno zmanjševal. Z dokončnim izoblikovanjem novih vrednostnih lestvic, na podlagi katerih bomo kot porabniki dobrine oz. denar vrednotili v evrih, pa vprašanje vpliva nominalne reprezentacije na subjektivno vrednost denarja sploh ne bo več relevantno.



## LITERATURA

1. Bonini Nicolao et al.: Influencing what the money is perceived to be worth: Framing and priming in contingent valuation studies. *Journal of economic psychology*, Amsterdam, 23(2002), 5, str. 655 – 663.
2. Brandstätter Eduard, Brandstätter Hermann: What's the money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of economic psychology*, Amsterdam, 17(1996), 4, str. 443 – 464.
3. Canova Luigina, Manganelli Anna Maria: Psycho-social effects of transition to the euro, a longitudinal study. Euro-Workshop. Vienna : IAREP, 2003. 8 str.
4. Damjan Janez: Psihološki vidiki denarja. Diplomsko delo. Ljubljana : Filozofska fakulteta, 1983. 51 str.
5. Desmet Pierre: A study of the potential effects of the conversion to euro. *Journal of product & brand management*, Arvada, 11(2002), 3, str. 134-146
6. Ferrari Luigi, Lozza E.: Psychological consequences on prices expectations of the currency as a unit of account. *Journal of economic psychology*, Amsterdam, 26(2005), 2, str. 313-325.
7. Friedman Milton: Money Mischief: Episodes in monetary history. Orlando : Harcourt Brace Jovanovich, 1994. 285 str.
8. Furnham Adrian, Arygle Michael: The Psychology of money. London : Routledge, 1998. XII, 332 str.
9. Gamble Amelie et al.: Interaction effects of mood induction and nominal representation of price on consumer choice. *Journal of retailing and consumer services*, London, 12(2005), 6, str. 397 – 406.
10. Gamble Amelie: Perception of value of money in unfamiliar currencies. Doktorska disertacija. Göteborg : Göteborg University, 2005. 29 str.
11. Kovač Bogomir et al.: Politična ekonomija tržne družbe. 3. izdaja. Ljubljana : Založba Opcija, 1990. 321 str.
12. Kovač Bogomir et al.: Makroekonomija, Vaje. Ljubljana : Založba Opcija, 1992.
13. Lah Marko: Temelji ekonomije. 3. izdaja. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2005. 331 str.
14. Masuo M.Diane et al.: Do men and women perceive money differently? A study of Asian and Asian American college students. *Papers of the western family economics association*, Sacramento, 19(2004), 1, str. 12-23.
15. Miao Li, Matilla S. Anna: How and how much to reveal? The effects of price transparency on consumers' price perception. *Journal of hospitality & tourism research*, Washington, 31(2007), 4, str. 530-545.
16. Musek Janek: Nova psihološka teorija vrednot. Ljubljana : Educy, Inštitut za psihologijo osebnosti, 2000. 417 str.
17. Müller-Peters Anke et al.: Explaining attitudes towards euro: Design of a cross-national study. *Journal of economic psychology*, Amsterdam, 19(1998), 6, str. 663 – 680.

18. Norčič Oto: Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli. Ljubljana : Uradni list Republike Slovenije, 1990. 322 str.
19. Raghbir Priya: An information processing review of the subjective value of money and prices. Journal of business research, Boston, 59(2006), 10, str. 1053 – 1062.
20. Ribnikar Ivan: Monetarna ekonomija. I. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. IV, 380 str.
21. Samuelson A. Paul, Nordhaus D. William: Ekonomija. Ljubljana : GV Založba, 2002. XXXVII, 790 str.
22. Sfiligoj Nada: Teorija vrednosti in cen. Ljubljana : Univerzum, 1985. 353 str.
23. Simmel Georg: Filozofija denarja. Ljubljana : Študentska založba, 2005. 554 str.
24. Tyszka Tadeusz, Przybyszewski Krzysztof: Cognitive and emotional factors affecting currency perception. Journal of economic psychology, Amsterdam, 27(2006), 4, str. 518 – 530.
25. Ule Mirjana: Socialna psihologija. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2005. 453 str.

## **VIRI**

1. The introduction of the euro in Slovenia. Brussels : Commission of the European communities, 2007. 11 str.
2. Odnos državljanov in državljanek do uvedbe evra v Sloveniji (III). Ljubljana : Banka Slovenije, 2006. 19 str.
3. Letno poročilo za leto 2006. Ljubljana : Banka Slovenije, 2007. 132 str.



# **PRILOGE**

<b>PRILOGA 1: ANKETNI VPRAŠALNIK .....</b>	<b>1</b>
<b>PRILOGA 2: TABELARIČNA PREDSTAVITEV VZORCA .....</b>	<b>3</b>
<b>PRILOGA 3: PREVERJANJE DOMNEVE O VPLIVU NIZKE NOMINALNE REPREZENTACIJA VALUTE NA ZNIŽANJE SUBJEKTIVNE VREDNOSTI DENARJA .....</b>	<b>5</b>
<b>PRILOGA 4: PREVERJANJE DOMNEVE O POVEZANOSTI VPLIVA NOMINALNE REPREZENTACIJE VALUTE IN SPOLA, STAROSTI, IZOBRAZBE TER RAZPOLOŽLJIVEGA MESEČNEGA DOHODKA V OKVIRU PRIMERJAV NOMINALNIH VREDNOSTI V DVEH RAZLIČNIH VALUTAH (EVRO, TOLAR).....</b>	<b>12</b>

# PRILOGA 1: Anketni vprašalnik

## RAZISKAVA O SUBJEKTIVNI VREDNOSTI DENARJA

Vprašalnik je sestavljen iz treh delov. Prosil bi vas, da si vzamete nekaj minut časa, pozorno preberete navodila in ustrezno odgovorite. Vprašalnik je anonimen. V raziskavi prodobljeni podatki bodo uporabljeni izključno za namene diplomskega dela.

### I. DEL: Trditve o osebnem zaznavanju vrednosti denarja

Spodnje trditve se nanašajo na razmere povezane s prevzemom evra v Sloveniji. Stopnjo strinjanja s posamezno trditvijo označite tako, da obkrožite ustrezno številko. Pri tem upoštevajte naslednjo lestvico: 1 = sploh se ne strinjam, 2 = se ne strinjam, 3 = neopredeljeno, 4 = se strinjam, 5 = zelo se strinjam.

1. Občutek imam, da sem s prevzemom evra izgubil občutek za vrednost denarja.	1	2	3	4	5
2. Cena izražena v evrih se mi zdi ugodnejša, kot če je izražena v bivših tolarjih. (primer: 8 eur vam zveni manj kot 1900 sit)	1	2	3	4	5
3. Občutek imam, da me cene v evrih zavajajo.	1	2	3	4	5
4. Občutek imam, da podcenjujem svoj denar.	1	2	3	4	5
5. Včasih si rečem: »Saj to sploh ni tako poceni kot izgleda!«	1	2	3	4	5

### II. DEL: Primerjava nominalnih vrednosti

1. Katera od dveh navedenih vrednosti je višja oz. sta vrednosti enaki? (Prvo navedeno število predstavlja vrednost izraženo v evrih, drugo pa v bivših tolarjih)			
	v EUR	v SIT	Enako
8/1.900			
125/30.000			
555/133.000			

### III. DEL: Ocenjevanje nominalnih vrednosti v evrih

2. Navedenemu številu izraženemu v evrih, navedite protivrednost v tolarjih.	
25 EUR	SIT
146 EUR	SIT
1.250 EUR	SIT
14.500 EUR	SIT
14 c	SIT

#### IV. DEL: SOCIO - DEMOGRAFSKI PODATKI

Obkrožite križec pred izbranim odgovorom:

Spol: M Ž

Starost:                   x do 25 let  
                              x od 26 do 50 let  
                              x nad 50 let

Izobrazba:               x osnovna ali poklicna šola  
                              x srednja šola  
                              x visoka šola ali več

Razpoložljiv  
mesečni dohodek:       x do 400 EUR (96.000 SIT)  
                              x od 400 EUR do 900 EUR (od 96.000 SIT do 192.000 SIT)  
                              x od 900 EUR do 1800 EUR (od 192.000 do 360.000 SIT)  
                              x od 1.800 EUR (nad 360.000 SIT) do 3.000 EUR  
                              x nad 3.000 EUR

## PRILOGA 2: Tabelarična predstavitev vzorca

Tabela 1: Struktura anketirancev po spolu

		Spol			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Moški	120	50,8	50,8	50,8
	Ženska	116	49,2	49,2	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 2: Struktura anketirancev po starosti

		Starost			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	do 25 let	69	29,2	29,2	29,2
	26 do 50 let	103	43,6	43,6	72,9
	nad 50 let	64	27,1	27,1	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 3: Struktura anketirancev glede na dokončano izobrazbo

		Izobrazba			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Osnovna ali poklicna šola	10	4,2	4,2	4,2
	Srednja šola	126	53,4	53,4	57,6
	Visoka ali več	100	42,4	42,4	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 4: Struktura anketirancev glede na razpoložljiv mesečni dohodek

**Razpoložljiv mesečni dohodek**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Do 400 EUR	75	31,8	31,8	31,8
Od 401 do 900 EUR	80	33,9	33,9	65,7
Od 901 do 1800 EUR	65	27,5	27,5	93,2
Od 1801 do 3000 EUR	14	5,9	5,9	99,2
nad 3000 EUR	2	,8	,8	100,0
Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236



## PRILOGA 3: Preverjanje domneve o vplivu nizke nominalne reprezentacije valute na znižanje subjektivne vrednosti denarja

### Sklop 1: Trditve o vplivu uvedbe evra v Sloveniji na osebno zaznavanje vrednosti denarja

Tabela 5: Mere srednjih vrednosti in variabilnosti glede stopenj strinjanja s trditvami

		Statistics				
		Izguba občutka	Cene v evrih ugodnejše	Zavajanje cen	Podcenjevanje denarja	Spoznanje o podcenjevanju cen
N	Valid	236	236	236	236	236
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		3,14	3,18	3,16	2,64	4,10
Mode		5	5	5	1	5
Std. Deviation		1,585	1,528	1,449	1,456	1,139
Minimum		1	1	1	1	1
Maximum		5	5	5	5	5

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 6: Frekvenčna porazdelitev stopenj strinjanja anketirancev pri trditvi »Občutek imam, da sem s prevzemom evra izgubil občutek za vrednost denarja.«

		Izguba občutka			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	60	25,4	25,4	25,4
	2	31	13,1	13,1	38,6
	3	31	13,1	13,1	51,7
	4	44	18,6	18,6	70,3
	5	70	29,7	29,7	100,0
Total		236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 7: Frekvenčna porazdelitev stopenj strinjanja anketirancev pri trditvi »Cena izražena v evrih se mi zdi ugodnejša, kot če je izražena v bivših tolarjih.«

**Cene v evrih ugodnejše**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	54	22,9	22,9	22,9
	2	33	14,0	14,0	36,9
	3	28	11,9	11,9	48,7
	4	59	25,0	25,0	73,7
	5	62	26,3	26,3	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 8: Frekvenčna porazdelitev stopenj strinjanja anketirancev pri trditvi »Občutek imam, da me cene v evrih zavajajo.«

**Zavajanje cen**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	46	19,5	19,5	19,5
	2	36	15,3	15,3	34,7
	3	46	19,5	19,5	54,2
	4	51	21,6	21,6	75,8
	5	57	24,2	24,2	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 9: Frekvenčna porazdelitev stopenj strinjanja anketirancev pri trditvi »Občutek imam, da podcenjujem svoj denar.«

**Podcenjevanje denarja**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	72	30,5	30,5	30,5
	2	55	23,3	23,3	53,8
	3	29	12,3	12,3	66,1
	4	45	19,1	19,1	85,2
	5	35	14,8	14,8	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 10: Frekvenčna porazdelitev stopenj strinjanja anketirancev pri trditvi »Včasih si rečem: »Saj to sploh ni tako poceni kot izgleda!««

**Spoznanje o podcenjevanju cen**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	9	3,8	3,8	3,8
	2	22	9,3	9,3	13,1
	3	22	9,3	9,3	22,5
	4	67	28,4	28,4	50,8
	5	116	49,2	49,2	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

## 2. Sklop: Primerjava nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah (evro, tolar)

Tabela 11: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri vrednosti 8eur/1900sit

		8/1900			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	EUR	71	30,1	30,1	30,1
	SIT	65	27,5	27,5	57,6
	Enako	100	42,4	42,4	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 12: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri vrednosti 125eur/30000sit

		125/30000			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	EUR	45	19,1	19,1	19,1
	SIT	91	38,6	38,6	57,6
	Enako	100	42,4	42,4	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 13: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri vrednosti 555eur/133000sit

		555/133000			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	EUR	90	38,1	38,1	38,1
	SIT	60	25,4	25,4	63,6
	Enako	86	36,4	36,4	100,0
	Total	236	100,0	100,0	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 14: Izračun deleža odgovorov glede precejševanja tolarja pri parih nominalnih vrednosti 8eur/1900sit, 125eur/30000sit in 555eur/133000sit

Binomial Test						
		Category	N	Observed Prop.	Test Prop.	Asymp. Sig. (2-tailed)
Večvrednost tolarja	Group 1	Tolar je več vreden	65	,28	,50	,000 <sup>a</sup>
	Group 2	Tolar ni več vreden	171	,72		
	Total		236	1,00		
Večvrednost tolarja	Group 1	Tolar ni več vreden	145	,61	,50	,001 <sup>a</sup>
	Group 2	Tolar je več vreden	91	,39		
	Total		236	1,00		
Večvrednost tolarja	Group 1	Tolar ni več vreden	176	,75	,50	,000 <sup>a</sup>
	Group 2	Tolar je več vreden	60	,25		
	Total		236	1,00		

a. Based on Z Approximation.

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

### Sklop 3: Ocenjevanje nominalnih vrednosti v tolarjih

Tabela 15: Mere srednjih vrednosti in variabilnosti za ocene realnih vrednosti posameznih evrskih zneskov

		Statistics				
		14 c	25 EUR	146 EUR	1250 EUR	14500 EUR
N	Valid	236	236	236	236	236
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		31,65	5908,69	33770.76	287570.76	3179661.01
Mode		30	6000	35000	300000	3000000
Std. Deviation		9,021	997,248	5323.26	41728.90	671631.14
Minimum		3	1000	3000	65000	70000
Maximum		100	12000	55000	500000	8000000

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 16: Izračun One-Sample T-testa pri 0,14 eur

<b>One-Sample Test</b>						
	Test Value = 33.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
14 c	-3,146	235	,002	-1,847	-3,00	-,69

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 17: Izračun One-Sample T-testa pri 25 eur

<b>One-Sample Test</b>						
	Test Value = 5991					
	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
25 EUR	-1,268	235	,206	-82,314	-210,20	45,58

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 18: Izračun One-Sample T-testa pri 146 eur

<b>One-Sample Test</b>						
	Test Value = 34987					
	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
146 EUR	-3,510	235	,001	-1216,237	-1898,91	-533,56

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 19: Izračun One-Sample T-testa pri 1250 eur

<b>One-Sample Test</b>						
	Test Value = 299550					
	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
1250 EUR	-4,410	235	,000	-11979,237	-17330,69	-6627,79

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 20: Izračun One-Sample T-testa pri 14500 eur

**One-Sample Test**

	Test Value = 3474780					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
14500 EUR	-6,750	235	,000	-295118,983	-381251,14	-208986,83

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

**PRILOGA 4: Preverjanje domneve o povezanosti vpliva nominalne reprezentacije valute in spola, starosti, izobrazbe ter razpoložljivega mesečnega dohodka v okviru primerjav nominalnih vrednosti v dveh različnih valutah (evro, tolar)**

SPOL

Tabela 21: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 8 eur/1.900 sit po spolu

**Crosstab**

			Spol		Total
			Moški	Ženska	
8/1900	EUR	Count	41	30	71
		% within 8/1900	57,7%	42,3%	100,0%
	SIT	Count	31	34	65
		% within 8/1900	47,7%	52,3%	100,0%
	Enako	Count	48	52	100
		% within 8/1900	48,0%	52,0%	100,0%
Total	Count	120	116	236	
	% within 8/1900	50,8%	49,2%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 22: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 125 eur/30.000 sit po spolu

**Crosstab**

			Spol		Total
			Moški	Ženske	
125/30000	EUR	Count	21	24	45
		% within 125/30000	46,7%	53,3%	100,0%
	SIT	Count	41	50	91
		% within 125/30000	45,1%	54,9%	100,0%
	Enako	Count	58	42	100
		% within 125/30000	58,0%	42,0%	100,0%
Total	Count	120	116	236	
	% within 125/30000	50,8%	49,2%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236



Tabela 23: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 555 eur/133.000 sit po spolu

**Crosstab**

			Spol		Total
			Moški	Ženska	
555/133000	EUR	Count	41	49	90
		% within 555/133000	45,6%	54,4%	100,0%
	SIT	Count	33	27	60
		% within 555/133000	55,0%	45,0%	100,0%
	Enako	Count	46	40	86
		% within 555/133000	53,5%	46,5%	100,0%
Total	Count	120	116	236	
	% within 555/133000	50,8%	49,2%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

## STAROST

Tabela 24: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 8 eur/1.900 sit po starostnih razredih

**Crosstab**

			Starost			Total
			do 25 let	26 do 50 let	nad 50 let	
8/1900	EUR	Count	20	35	16	71
		% within 8/1900	28,2%	49,3%	22,5%	100,0%
	SIT	Count	13	34	18	65
		% within 8/1900	20,0%	52,3%	27,7%	100,0%
	Enako	Count	36	34	30	100
		% within 8/1900	36,0%	34,0%	30,0%	100,0%
Total	Count	69	103	64	236	
	% within 8/1900	29,2%	43,6%	27,1%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 25: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 125 eur/30.000 sit po starostnih razredih

**Crosstab**

			Starost			Total
			do 25 let	26 do 50 let	nad 50 let	
125/30000	EUR	Count	15	20	10	45
		% within 125/30000	33,3%	44,4%	22,2%	100,0%
	SIT	Count	25	43	23	91
		% within 125/30000	27,5%	47,3%	25,3%	100,0%
	Enako	Count	29	40	31	100
		% within 125/30000	29,0%	40,0%	31,0%	100,0%
Total	Count		69	103	64	236
	% within 125/30000		29,2%	43,6%	27,1%	100,0%

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 26: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 555 eur/133.000 sit po starostnih razredih

**Crosstab**

			Starost			Total
			do 25 let	26 do 50 let	nad 50 let	
555/133000	EUR	Count	34	36	20	90
		% within 555/133000	37,8%	40,0%	22,2%	100,0%
	SIT	Count	15	29	16	60
		% within 555/133000	25,0%	48,3%	26,7%	100,0%
	Enako	Count	20	38	28	86
		% within 555/133000	23,3%	44,2%	32,6%	100,0%
Total	Count		69	103	64	236
	% within 555/133000		29,2%	43,6%	27,1%	100,0%

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

## IZOBRAZBA

Tabela 27: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 8 eur/1.900 sit po stopnjah izobrazbe

**Crosstab**

			Izobrazba - združitev stopenj		Total
			Osnovna, poklicna in srednja šola	Visoka šola ali več	
8/1900	EUR	Count	42	29	71
		% within 8/1900	59,2%	40,8%	100,0%
	SIT	Count	29	36	65
		% within 8/1900	44,6%	55,4%	100,0%
	Enako	Count	65	35	100
		% within 8/1900	65,0%	35,0%	100,0%
Total	Count	136	100	236	
	% within 8/1900	57,6%	42,4%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 28: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 125 eur/30.000 sit po stopnjah izobrazbe

**Crosstab**

			Izobrazba - združitev stopenj		Total
			Osnovna, poklicna in srednja šola	Visoka šola ali več	
125/30000	EUR	Count	27	18	45
		% within 125/30000	60,0%	40,0%	100,0%
	SIT	Count	49	42	91
		% within 125/30000	53,8%	46,2%	100,0%
	Enako	Count	60	40	100
		% within 125/30000	60,0%	40,0%	100,0%
Total	Count	136	100	236	
	% within 125/30000	57,6%	42,4%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 29: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 555 eur/133.000 sit po stopnjah izobrazbe

**Crosstab**

			Izobrazba - združitev stopenj		Total
			Osnovna, poklicna in srednja šola	Visoka šola ali več	
555/133000	EUR	Count	57	33	90
		% within 555/133000	63,3%	36,7%	100,0%
	SIT	Count	31	29	60
		% within 555/133000	51,7%	48,3%	100,0%
	Enako	Count	48	38	86
		% within 555/133000	55,8%	44,2%	100,0%
Total		Count	136	100	236
		% within 555/133000	57,6%	42,4%	100,0%

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

#### RAZPOLOŽLJIV MESEČNI DOHODEK

Tabela 30: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 8 eur/1.900 sit po dohodkovnih razredih

**Crosstab**

			Razpoložljivi mesečni dohodki - združitev razredov			Total
			Podpovprečni dohodek	Povprečni dohodek	Nadpovprečen dohodek	
8/1900	EUR	Count	24	21	26	71
		% within 8/1900	33,8%	29,6%	36,6%	100,0%
	SIT	Count	17	24	24	65
		% within 8/1900	26,2%	36,9%	36,9%	100,0%
	Enako	Count	34	35	31	100
		% within 8/1900	34,0%	35,0%	31,0%	100,0%
Total		Count	75	80	81	236
		% within 8/1900	31,8%	33,9%	34,3%	100,0%

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 31: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 125 eur/30.000 sit po dohodkovnih razredih

<b>Crosstab</b>						
			Razpoložljivi mesečni dohodki - združitvev razredov			Total
			Podpovprečni dohodek	Povprečni dohodek	Nadpovprečen dohodek	
125/30000	EUR	Count	18	10	17	45
		% within 125/30000	40,0%	22,2%	37,8%	100,0%
	SIT	Count	25	35	31	91
		% within 125/30000	27,5%	38,5%	34,1%	100,0%
	Enako	Count	32	35	33	100
		% within 125/30000	32,0%	35,0%	33,0%	100,0%
Total	Count	75	80	81	236	
	% within 125/30000	31,8%	33,9%	34,3%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236

Tabela 32: Frekvenčna porazdelitev odgovorov pri paru nominalnih vrednosti 555 eur/133.000 sit po dohodkovnih razredih

<b>Crosstab</b>						
			Razpoložljivi mesečni dohodki - združitvev razredov			Total
			Podpovprečni dohodek	Povprečni dohodek	Nadpovprečen dohodek	
555/133000	EUR	Count	38	22	30	90
		% within 555/133000	42,2%	24,4%	33,3%	100,0%
	SIT	Count	13	28	19	60
		% within 555/133000	21,7%	46,7%	31,7%	100,0%
	Enako	Count	24	30	32	86
		% within 555/133000	27,9%	34,9%	37,2%	100,0%
Total	Count	75	80	81	236	
	% within 555/133000	31,8%	33,9%	34,3%	100,0%	

Vir: Lastna raziskava, 2007.

N=236