



DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR
MARIBOR SOCIETY OF ECONOMISTS

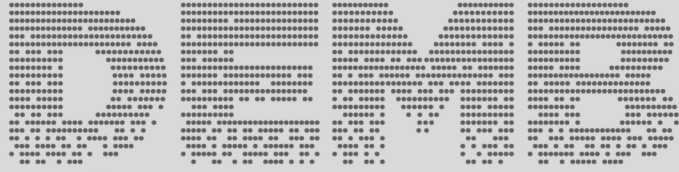
EKONOMIJA 2022

Posvetovanje o neenakosti in negotovosti v družbi in
gospodarstvu

ZBORNIK RECENZIRANIH ZNANSTVENIH PRISPEVKOV

Mojca Duh (ur.)
Andreja Primec (ur.)
Dejan Romih (ur.)

Maribor, marec 2023



DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR

MARIBOR SOCIETY OF ECONOMISTS

Maribor, marec 2023

EKONOMIJA 2022

Posvetovanje o neenakosti in negotovosti v družbi in
gospodarstvu

<https://demb.si/>

<https://demb.si/ekonomija-2022/>

Zbornik recenziranih znanstvenih prispevkov

EKONOMIJA 2022

Posvetovanje o neenakosti in negotovosti v družbi in gospodarstvu

Maribor

Društvo ekonomistov Maribor

2023

<https://demb.si/>

Zbornik recenziranih znanstvenih prispevkov

Uredili dr. Mojca Duh, dr. Andreja Primec in mag. Dejan Romih

Tehnično uredil mag. Dejan Romih

Recenzirali dr. Katja Crnogaj, dr. Blaž Frešer, dr. Vita Jagrič, dr. Žan Jan Oplotnik, dr. Peter Podgorelec, dr. Darja Senčur Peček in dr. Daniel Zdolšek

Lektoriral Mitja Brünec

Založilo Društvo ekonomistov Maribor

2023

Licenčni pogoji



Vsebina zbornika je na voljo pod pogoji slovenske licence Creative Commons 4.0 CC BY NC-ND, ki ob navajanju in priznavanju avtorstva dopušča reproduciranje in distribuiranje, ne dovoljuje pa dajanja v najem, priobčevanja javnosti za komercialni namen in nobene predelave.

Kataložni zapis o publikaciji (CIP) pripravili v Narodni in univerzitetni knjižnici v Ljubljani

COBISS.SI-ID 146100739

ISBN 978-961-6059-16-9 (PDF)

ORGANIZACIJSKI ODBOR

Predsednik

Mag. Dejan Romih, Univerza v Mariboru

Podpredsednica

Dr. Andreja Primec, Univerza v Mariboru

Člani

Mag. Aleš Borko, Nova Kreditna banka Maribor, d. d.

Dr. Mojca Duh, Univerza v Mariboru

Dr. Žan Jan Oplotnik, Univerza v Mariboru

PROGRAMSKI ODBOR

Predsednik

Dr. Žan Jan Oplotnik, Univerza v Mariboru

Podpredsednik

Mag. Dejan Romih, Univerza v Mariboru

Člani

Dr. Jernej Belak, Univerza v Mariboru

Dr. Katja Crnogaj, Univerza v Mariboru

Dr. Silvo Dajčman, Univerza v Mariboru

Dr. Mojca Duh, Univerza v Mariboru

Dr. Alenka Kavkler, Univerza v Mariboru

Dr. France Križanič, EIPF, Ekonomski inštitut, d. o. o.

Dr. Maša Mikola, Australian Childhood Foundation

Dr. Gregor Polančič, Univerza v Mariboru

Dr. Andreja Primec, Univerza v Mariboru

Dr. Luka Zibelnik, Univerza v Ljubljani in Državna univerza v Clevelandu

SOORGANIZATORJI IN PARTNER POSVETOVANJA

Soorganizatorji posvetovanja

Center za slovenske študije, Državna univerza v Clevelandu, Cleveland, Združene države Amerike

EIPF, Ekonomski inštitut, d. o. o., Ljubljana, Slovenija

Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija

Partner posvetovanja

Nova Ljubljanska banka, d. d., Ljubljana, Slovenija

KAZALO

UPRAVLJANJE IN RAZKRIVANJE PODNEBNIH, DRUŽBENIH IN UPRAVLJAVSKIH TVEGANJ V SLOVENIJI	9
VPLIV PANDEMIJE COVIDA-19 NA POVEČEVANJE NEENAKOSTI NA SLOVENSKEM TRGU DELA.....	15
VPLIV PODRAŽITEV NA NAKUPNO VEDENJE ŠTUDENTOV V SLOVENIJI.....	27
PREGLED LITERATURE O VPLIVU DOHODKOVNE NEENAKOSTI NA KAKOVOST ŽIVLJENJA.....	38
FISKALNA VZDRŽNOST V SLOVENIJI GLEDE NA NARAVO GOSPODARSKE KRIZE	47
PRAVNA NEGOTOVOST PRI DOLOČITVI ZAPOSLOVITVENEGA STATUSA.....	59
TRAJNOSTNO KORPORATIVNO UPRAVLJANJE: KAKO SO SLOVENSKA DRUŽINSKA PODJETJA PRIPRAVLJENA NA IZZIVE NOVE ZAKONODAJE EU.....	65
VPLIV GOSPODARSKOPOLITIČNE NEGOTOVOSTI NA UVOZ BLAGA IN STORITEV V ZDRUŽENIH DRŽAVAH AMERIKE.....	72
VPLIV GOSPODARSKOPOLITIČNE NEGOTOVOSTI NA POTROŠNIŠKO RAZPOLOŽENJE V ZDRUŽENIH DRŽAVAH AMERIKE	79

UPRAVLJANJE IN RAZKRIVANJE PODNEBNIH, DRUŽBENIH IN UPRAVLJAVSKIH TVEGANJ V SLOVENIJI

Matic Čufar

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
matic.cufar@student.um.si

Jernej Belak

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
jernej.belak@um.si

Andreja Primec

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
andreja.primec@um.si

Povzetek: Skladno z Direktivo 2014/95/EU o nefinančnem poročanju (NFRD) morajo določene gospodarske družbe poročati o svojem nefinančnem poslovanju. Med drugim morajo razkrivati podatke o tveganjih, povezanih z okoljsko, družbeno in kadrovsko politiko ter politiko človekovih pravic in politiko boja proti korupciji in podkupovanju. Poleg razkrivanja podatkov o tveganjih morajo poročati tudi o načinu upravljanja teh tveganj, kar družbam omogoča boljšo pripravljenost na prihajajoče izzive. V trenutnih okoliščinah podnebne, energetske in varnostne krize v EU in svetu je upravljanje tovrstnih tveganj še toliko pomembnejše, saj družbam zagotavlja učinkovitejše upravljanje (dobičkonosnost). Hkrati družbam nalaga »dolžnost«, da svoje deležnike obravnavajo nediskriminatorno v smislu zagotavljanja spoštovanja človekovih in družbenih pravic ter varstva okolja. Namen prispevka je opisati zakonodajni okvir NFRD v zvezi z razkrivanjem določenih vrst tveganj ter ga primerjati s prakso izbranih slovenskih gospodarskih družb. Rezultati raziskave so pokazali, da so izbrane gospodarske družbe v Sloveniji v letu 2021 poročale tveganja skladno z zakonskimi zahtevami in so izkazale ustrezen interes za upravljanje tovrstnih tveganj.

Ključne besede: nediskriminatornost, NFRD, trajnostno korporativno upravljanje, trajnostno poročilo, tveganje

JEL: M14, Q01, Q56.

1 Uvod

Gospodarske družbe v Evropski uniji (v nadaljevanju: EU) so bile v preteklih dveh desetletjih predmet številnih upravljavskih, okoljskih in družbenih sprememb, ki so posredno ali neposredno vplivale na upravljanje gospodarskih družb in s tem povečale negotovost njihovih ključnih deležnikov. Ugotovljeno je bilo, da uspešnost gospodarskih družb in njihovo upravljanje ni več mogoče ovrednotiti zgolj na podlagi njihove finančne uspešnosti, temveč je poleg finančnih treba upoštevati tudi nefinančne kazalnike in tveganja (npr. tveganja, povezana z neenakostjo in zagotavljanjem človekovih pravic itd.) (Gillan idr., 2021). Z namenom, da bi gospodarske družbe povečale transparentnost poslovanja in zmanjšale negotovost ključnih deležnikov, je EU sprejela Direktivo 2014/95/EU Evropskega parlamenta in Sveta z dne 22. oktobra 2014 o spremembi Direktive 2013/34/EU glede razkritja nefinančnih informacij in informacij o raznolikosti nekaterih velikih družb in skupin (v nadaljevanju NFRD). Na podlagi NFRD so morale izbrane gospodarske družbe poročati nefinančne informacije o tveganjih, ki so povezane z njihovim poslovanjem. Med tovrstna tveganja se med drugim uvrščajo tveganja, povezana z okoljsko, družbeno in kadrovsko politiko, politiko človekovih pravic ter boja proti korupciji in podkupovanju (La Torre idr., 2020, str. 2). Od poročanja prvih nefinančnih informacij (za poslovno leto 2017) do danes je minilo že nekaj let. Kot bo razvidno iz rezultatov raziskave, vključene v prispevek, so nefinančna poročila v glavnem skladna z zahtevami NFRD, vendar je še v poročilih za leto 2021 moč opaziti določene pomanjkljivosti. Podoben trend lahko zasledimo tudi v drugih članicah EU, poleg tega pa je sklenitev Evropskega zelenega dogovora in akcijskega načrta Komisije za trajnostno financiranje še povečala potrebe po podatkih gospodarskih družb o tveganjih glede trajnostnosti, ki so jim izpostavljena, ter o njihovem lastnem vplivu na ljudi in okolje (Primec & Tičar, 2023). Novembra 2022 je bila zato sprejeta nova Direktiva o poročanju podjetij o trajnostnosti (*Corporate sustainability reporting directive – CSRD*). V prispevku proučujemo zahteve o poročanju o tveganjih, vzpostavljenih z NFRD, in analiziramo njen vpliv na poročanje izbranih gospodarskih družb v Sloveniji. Na podlagi rezultatov raziskave smo ugotovili, v kolikšni meri izbrane gospodarske družbe poročajo o tveganjih, ki jih je treba skrbno upravljati zaradi doseganja podnebnih, družbenih in upravljavskih ciljev trajnostnega razvoja, na katerih temeljijo tudi zahteve CSRD, ter v kolikšni meri gospodarske družbe za posamezna tveganja opredeljujejo tudi načine upravljanja.

2 Pregled literature

Pri pregledu literature, ki proučuje povezavo med zakonodajnimi ukrepi in nefinančnim poročanjem, je možno opaziti, da nekatere pretekle raziskave ugotavljajo, da zakonodajni ukrepi

izboljšajo kakovost nefinančnega poročanja (Adams, 2004; Deegan, 2002). Druge raziskave poudarjajo, da zakonodajni ukrepi na področju nefinančnega poročanja niso vedno vzročno-posledično povezani z boljšo kakovostjo poročenih nefinančnih informacij (Bebbington idr., 2012; Lock & Seele, 2016). Da bi gospodarske družbe uspele doseči dolgoročno uspešno in trajnostno upravljanje, morajo znotraj strukture upravljanja uvesti ustrezen sistem upravljanja tveganj ESG (angl. *environmental, social, governance*) (Shakil, 2021; Wong, 2014).

3 Metode

V raziskavi je bila uporabljena metoda analize vsebine, ker teoretična podlaga oziroma raziskave proučevanega fenomena že obstajajo, vendar področje še ni popolnoma raziskano in tako obstaja raziskovalna vrzel, ki omogoča nadaljnje raziskovanje (Hsieh & Shannon, 2005). Metodo so številni raziskovalci že uporabili v podobnih raziskavah (Campbell, 2003; Lock&Seele, 2016; Riffe idr., 2019; Szadziwska idr., 2020).

Raziskava je bila razdeljena na dva dela. V prvem delu je bilo analizirano, ali so izbrane gospodarske družbe v letnih poročilih ali ločenih trajnostnih poročilih poročale o tveganjih na okoljskem, družbenem in upravljavskem področju ter na posameznih področjih, ki jih predpisuje NFRD (tj. na okoljskem, družbenem in kadrovskem področju, na področju človekovih pravic ali na področju boja proti korupciji in podkupovanju). V drugem delu raziskave je bilo preverjeno, ali so izbrane gospodarske družbe za posamezna tveganja znotraj letnega poročanja opredelile tudi načine upravljanja tovrstnih tveganj. Vzorec raziskave vključuje osem izbranih gospodarskih družb, ki se trenutno uvrščajo med gospodarske družbe prve kotacije Ljubljanske borze. Izbrane gospodarske družbe se po standardni klasifikaciji dejavnosti uvrščajo v predelovalno dejavnost, dejavnost trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil, dejavnost prometa in skladiščenja, dejavnost informacije in komunikacije ter finančne in zavarovalniške dejavnosti. Vse izbrane gospodarske družbe imajo več kot 500 zaposlenih in se uvrščajo na seznam subjektov javnega interesa v Sloveniji. Vsi podatki, uporabljeni v raziskavi, so bili pridobljeni iz javno objavljenih letnih poročil izbranih gospodarskih družb. Bili so dvakrat obravnavani z lastno analizo, in sicer v dveh različnih časovnih intervalih. V sklopu raziskave je bilo preverjeno, ali izbrane gospodarske družbe v svojih letnih poročilih za leto 2021 poročajo o okoljskih, družbenih in upravljavskih tveganjih ter tveganjih, ki jih določa NFRD, in ali poročajo o upravljanju tovrstnih tveganj. Zaradi majhnega števila izbranih gospodarskih družb vzorec raziskave ni reprezentativen, posledično pa rezultati raziskave ne morejo biti posplošeni na celotno populacijo. Kljub temu je na podlagi uporabljenega vzorca možno napovedati trend poročanja tveganj, ki velja za gospodarske družbe v Sloveniji.

4 Rezultati

Rezultati prvega dela raziskave so pokazali, da so vse izbrane gospodarske družbe v svojih letnih poročilih ali trajnostnih poročilih za leto 2021 navajale okoljska, družbena in upravljavška tveganja. Kljub temu izbrane gospodarske družbe niso v celoti poročale o tveganjih, ki jih določa NFRD. Ugotovljeno je bilo, da so tri od osmih izbranih gospodarskih družb znotraj posameznih politik poročale o tveganjih, s katerimi se soočajo na posameznem področju, skladno z NFRD. Preostalih pet gospodarskih družb je v sklopu posameznih politik navajalo, da se s tovrstnimi tveganji soočajo, vendar pod posamezno politiko družbe niso navedle točnih informacij, s katerimi tveganji se soočajo, oziroma niso navedle tveganj, ki jih zahteva NFRD.

V drugem delu raziskave je bilo proučevano upravljanje tveganj. Pri vseh opazovanih gospodarskih družbah je bilo možno opaziti opis postopka upravljanja okoljskih, družbenih in upravljavških tveganj. Upoštevanje določila NFRD je bilo ugotovljeno, da nekatere gospodarske družbe (skupno štiri gospodarske družbe) niso navajale upravljanja tveganj za preostale politike, ki jih določa NFRD (predvsem za upravljanje tveganj, povezanih z bojem proti korupciji in podkupovanju [tri gospodarske družbe]; upravljanje tveganj, povezanih z družbeno politiko [ena gospodarska družba]; in upravljanje tveganj, povezanih s spoštovanjem človekovih pravic [1 gospodarska družba]).

5 Razprava

Analiza poročanja tveganj v sklopu nefinančnega poročanja v letu 2021 kaže, da so izbrane gospodarske družbe razkrile tveganja na okoljskem, družbenem in upravljavškem področju, s katerimi se soočajo pri svojem poslovanju. Prav tako so gospodarske družbe navajale, kako posamezna tveganja upravljajo. Kljub temu nekatere gospodarske družbe o vseh tveganjih niso poročale skladno z NFRD. Posamezne gospodarske družbe (skupno pet gospodarskih družb) tudi niso poročale o posameznih tveganjih, temveč so opisovale zgolj skupine tveganj (npr. skupine okoljskih tveganj, skupine družbenih tveganj itd.). Tovrstne pomanjkljivosti privedejo do ugotovitve, da NFRD v izbranih gospodarskih družbah ni v celoti spoštovana. Razlogi so lahko različni (npr. nepoznavanje standardov, izogibanje uporabe standardov, pomanjkljiva uporaba standardov, lažno poročanje informacij itd.). Mednje nedvomno sodi tudi odsotnost obveznih standardov poročanja, ki bi od družb zahtevali natančen nabor podatkov. Standardizirano poročanje, ki ga prinaša CSRD, naslavlja tovrstne pomanjkljivosti in se zavzema, da se bosta kakovost in vsebina na področju določanja in upravljanja tveganj izboljšali ter da bosta transparentnost in primerljivost podatkov večji.

6 Sklep

Na podlagi opravljene raziskave je bilo ugotovljeno, da je večina izbranih gospodarskih družb, vključenih v raziskavo, poročala o tveganjih, ki jih določa NFRD. Prav tako so izbrane gospodarske družbe razkrile načine, kako s posameznimi tveganji upravljajo. Kljub temu je za namene zmanjšanja negotovosti ključnih deležnikov potrebno, da gospodarske družbe informacije poročajo v preglednejši, standardizirani in enotni obliki, kot to določa CSRD. Tovrstno poročanje zmanjšuje negotovost med ključnimi deležniki in odpravlja neenakost med gospodarskimi družbami.

Viri

1. Adams, C. A. (2004). The ethical, social and environmental reporting-performance portrayal gap. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 17(5), 731–757. <https://doi.org/10.1108/09513570410567791>
2. Bebbington, J., Kirk, E. A., & Larrinaga, C. (2012). The production of normativity: A comparison of reporting regimes in Spain and the UK. *Accounting, Organizations and Society*, 37(2), 78–94. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2012.01.001>
3. Campbell, D. (2003). Intra-and intersectoral effects in environmental disclosures: evidence for legitimacy theory? *Business Strategy and the Environment*, 12(6), 357–371. <https://doi.org/10.1002/bse.375>
4. Deegan, C. (2002). Introduction: The legitimising effect of social and environmental disclosures—a theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 282–311.
5. Gillan, S. L., Koch, A., & Starks, L. T. (2021). Firms and social responsibility: A review of ESG and CSR research in corporate finance. *Journal of Corporate Finance*, 66, 101889. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.101889>
6. Hsieh, H. F., & Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative health research*, 15(9), 1277–1288. <https://doi.org/10.1177/1049732305276687>
7. La Torre, M., Sabelfeld, S., Blomkvist, M., & Dumay, J. (2020). Rebuilding trust: Sustainability and non-financial reporting and the European Union regulation. *Meditari Accountancy Research*, 28(5), 701–725. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-06-2020-0914>
8. Lock, I., & Seele, P. (2016). The credibility of CSR (corporate social responsibility) reports in Europe. Evidence from a quantitative content analysis in 11 countries. *Journal of Cleaner Production*, 122, 186–200. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.02.060>
9. Primec, A., & Tičar, B. (se tiska). A new challenge in corporate governance – the new legal regulation of non-financial reporting. *Teorija in praksa*.
10. Riffe, D., Lacy, S., Fico, F., & Watson, B. (2019). Analysing media messages: Using quantitative content analysis in research. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203551691>

11. Shakil, M. H. (2021). Environmental, social and governance performance and financial risk: Moderating role of ESG controversies and board gender diversity. *Resources Policy*, 72, 102144. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2021.102144>
12. Szadziewska, A., Kotowska, B., Kloviene, L., Legenchyk, S., Prša, D., & Speziale, M. T. (2020). Non-financial reporting by an international corporation in the light of new mandatory regulations. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 109(165), 105–137. <http://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0014.4344>
13. Wong, A. (2014). Corporate sustainability through non-financial risk management. *Corporate Governance*, 14(4), 575–586. <https://doi.org/10.1108/CG-02-2013-0026>

VPLIV PANDEMIJE COVIDA-19 NA POVEČEVANJE NEENAKOSTI NA SLOVENSKEM TRGU DELA

Nejc Fir 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
nejc.fir@um.si

Darja Boršič 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
darja.borsic@um.si

Povzetek: Pandemija covid-19 je povzročila velike družbenoekonomske spremembe, ki so bile zaznamovane z omejevalnimi ukrepi, nevarnostjo okužbe in negotovim razvojem dogodkov. Različne družbeno-ekonomske skupine so bile izpostavljene heterogenim učinkom pandemije, ki so jih določale zmožnosti absorpcije gospodarskega šoka. Heterogenost učinkov pandemije na trg dela je razvidna pri delitvi delovne sile po spolu in ravni izobrazbe ter pri delitvi trga dela na posamezne gospodarske sektorje. Najbolj izpostavljeni so bili kontaktno intenzivni sektorji, ki imajo zaradi svojih temeljnih značilnosti oteženo ali celo onemogočeno zmožnost opravljanja dela na domu. V Sloveniji je bilo prisotno največje relativno povečanje brezposelnosti med osebami s srednješolsko izobrazbo in med ženskami z osnovnošolsko izobrazbo. Stopnja brezposelnosti oseb z visokošolsko izobrazbo se je tako pri moških kot tudi pri ženskah relativno zmanjšala, medtem ko se je zgolj pri tej stopnji izobrazbe povečalo število zaposlenih. Slednje izpostavlja pomen izobrazbe za varnost na trgu dela v primeru vseobsegajočega šoka, kot je bila pandemija. Po drugi strani pa se je skupno število neaktivnega prebivalstva zmanjšalo, vendar je bilo prisotno relativno visoko povečanje števila neaktivnih oseb z visokošolsko izobrazbo. Omenjena gibanja potrjujejo povečevanje neenakosti med spoloma in neenakost med ljudmi glede na stopnjo izobrazbe.

Ključne besede: neenakost, pandemija covid-19, Slovenija, trg dela.

JEL: J21, D63, I24.

1 Uvod

Pandemija covid-19 je kot vseobsegajoč šok zaznamovala celotno gospodarstvo. Omejevalni ukrepi so z namenom varovanja življenj zavirali gospodarsko aktivnost, kar je pustilo posledice na trgu dela. Vendar pandemija ni enakomerno vplivala na vse družbeno-ekonomske skupine, zato se je smiselno ozreti na dinamiko različnih indikatorjev trga dela glede na spol in stopnjo izobrazbe (Casarico & Lattanzio, 2022; Cortes idr., 2022;). Preučevani vzorec zajema slovenski trg dela med prvim četrtnjem 2020 in drugim četrtnjem 2022, ki ga zaradi značilnosti pandemskega šoka in spremljajočih omejevalnih ukrepov delimo na prvi val (od prvega četrtnja 2020 do drugega četrtnja 2020), drugi in tretji val (od tretjega četrtnja 2020 do drugega četrtnja 2021) ter poznejše obdobje pandemije (od tretjega četrtnja 2021 do drugega četrtnja 2022). V analizi se omejujemo na opisne statistike oziroma stopnje rasti in relativno primerjavo med različnimi skupinami (spol, stopnja izobrazbe) na trgu dela.

2 Brezposelnost

V času zmanjšane gospodarske aktivnosti je v skladu z ekonomsko teorijo prisotno povečanje stopnje brezposelnosti (An idr., 2021; Ball idr., 2019; Pizzo, 2019). Na primeru slovenskega trga dela nas je zanimala razsežnost vpliva pandemije covid-19 na gibanje stopnje brezposelnosti po posameznih obdobjih in značilnosti brezposelnosti glede na spol in raven izobrazbe. Med prvim četrtnjem 2020 in drugim četrtnjem 2022 je prisotno zmanjšanje stopnje brezposelnosti za 0,4 o. t. Glede na raven izobrazbe se je povečala stopnja brezposelnosti zgolj pri brezposelnih s srednješolsko izobrazbo, in sicer za 0,2 o. t. Izstopa predvsem volatilitnost gibanja stopnje brezposelnosti pri brezposelnih z osnovnošolsko izobrazbo, kar je prav tako razvidno v tabeli A.1. Stopnja brezposelnosti brezposelnih z visokošolsko izobrazbo se je zmanjšala za 0,5 o. t.

Če preučevanje stopnje brezposelnosti po ravni izobrazbe ločimo po spolu, lahko opazimo posamezna odstopanja od skupne dinamike. Pri moških v tabeli A.2 je mogoče zaslediti podobno dinamiko kot pri skupnih vrednostih. Skupno zmanjšanje stopnje brezposelnosti moških znaša 0,4 o. t. V preučevanem obdobju je bilo prisotno predvsem zmanjšanje stopnje brezposelnosti moških z osnovnošolsko izobrazbo, in sicer za 5,4 o. t. Prav tako se je zmanjšala stopnja brezposelnosti moških z visokošolsko izobrazbo, in sicer za 0,2 o. t., medtem ko se je stopnja brezposelnosti moških s srednješolsko izobrazbo povečala za 0,3 o. t. Odstopanje stopnje brezposelnosti žensk od skupne dinamike stopnje brezposelnosti je v celotnem

opazovanem obdobju mogoče zaslediti pri ženskah z osnovnošolsko izobrazbo, saj se je njihova stopnja brezposelnosti povečala za 9 o. t.

Gibanje stopnje brezposelnosti žensk (Tabela A.3) izpostavlja raznolik vpliv pandemije na položaj moških in žensk z osnovnošolsko izobrazbo na trgu dela. Stopnja brezposelnosti žensk s srednješolsko izobrazbo se je povečala za 0,3 o. t., po drugi strani pa je prisotno zmanjšanje stopnje brezposelnosti pri ženskah z visokošolsko izobrazbo, in sicer za 0,8 o. t. Zmanjšanje stopnje brezposelnosti je relativno večje pri ženskah kot pri moških z visokošolsko izobrazbo, medtem ko je povečanje stopnje brezposelnosti žensk s srednješolsko izobrazbo primerljivo z gibanjem pri moških. Štebe in Vovk (2021) navajata, da je bilo v prvem valu epidemije v Sloveniji večje povečanje neenakosti med spoloma pri brezposelnosti kot v povprečju EU. V posameznih podobdobjih je opazno izredno nestanovitno gibanje stopnje brezposelnosti po posameznih skupinah, med katerimi izstopajo predvsem brezposelni z osnovnošolsko izobrazbo.

Pandemija covid-19 je povzročila izkoriščanje potencialov informacijsko-komunikacijske tehnologije za opravljanje dela na domu. To je omogočilo ublažitev potencialnih odpuščanj, vendar se zmožnosti opravljanja dela na domu v posameznih gospodarstvih razlikujejo glede na strukturne, kot tudi okoljske dejavnike, kot sta dostopnost do širokopasovnega interneta in lastništvo računalniške opreme (Bonnet idr., 2020). Te lastnosti pomembno določajo heterogenost v učinkih pandemije, saj nekateri posamezniki kljub tehničnim zmožnostim ne morejo opravljati dela od doma, kar lahko morda odseva izobrazbeno strukturo. Podobno velja za posamezne panoge, saj je pri nekaterih kontaktno intenzivnih dejavnostih v velikem številu primerov onemogočeno opravljanje dela na domu. V Sloveniji je bilo opravljanje dela na domu relativno bolj prisotno pri ženskah kot pri moških, kar lahko povežemo s tradicionalno vlogo žensk v družini, kot tudi z relativno višjimi dohodki moških (Queisser, 2021).

Analiza Eurofounda (2020) je pokazala, da so se zaposlene ženske v EU med pandemijo veliko bolj soočale s konflikti med delom in družino kot moški. V družinah z majhnimi otroki (do 11 let) se je skoraj tretjina zaposlenih žensk težko koncentrirala na delo (v primerjavi z eno šestino moških), družinske obveznosti pa so ženskam (24 %) bolj kot moškim (13 %) preprečile opravljanje želenega števila delovnih ur. Delo od doma je vplivalo tudi na družinsko življenje: 32 % žensk in 25 % moških je izjavilo, da je delo otežilo osredotočanje na njihovo družino. Do podobnih ugotovitev, povezanih s porazdelitvijo obveznosti med spoloma glede neformalnih gospodinjstev in skrbi za otroke med pandemijo, so prišli tudi raziskovalci na Evropskem inštitutu za enakost spolov (EIGE, 2022). Raziskave kažejo tudi, da je delo od doma med pandemijo v EU povzročilo neenakosti predvsem med prebivalci z nizkim in srednje visokim dohodkom, pri čemer so bili delavci za določen čas, mladi zaposleni, prekarni delavci in

ženske najbolj občutljivi na krizo, ki jo je povzročila pandemija (Eurofound, 2023). Po drugi strani pa se je rigidnost trga dela med pandemijo izkazala kot pozitiven dejavnik omejevanja fluktuacije brezposelnosti (Sakai idr., 2022, str. 19–21).

Skupna stopnja dolgotrajne brezposelnosti se je v celotnem opazovanem obdobju povečala za 3,7 o. t., in sicer s 46 % na 49,7 %. Relativno veliko povečanje stopnje dolgotrajne brezposelnosti je bilo prisotno pri moških, saj se je ta povečala za 10,8 o. t. Po drugi strani se je stopnja dolgotrajne brezposelnosti žensk zmanjšala za 3,1 o. t. Pri stopnji dolgotrajne brezposelnosti je bila prisotna izrazita heterogenost v dinamiki med spoloma, saj je bila stopnja dolgotrajne brezposelnosti moških v prvem četrtletju 2021 pod slovenskim povprečjem in nato nad povprečjem v drugem četrtletju 2022. Obratno velja za ženske, saj je bila stopnja dolgotrajne brezposelnosti na začetku opazovanega obdobja nad, na koncu pa pod slovenskim povprečjem. Odstotne spremembe stopnje dolgotrajne brezposelnosti so prikazane v tabeli A.4 (Eurostat, 2022b).

3 Zaposlenost

Število zaposlenih se je v celotnem opazovanem obdobju, tj. med prvim četrtletjem 2020 in drugim četrtletjem 2022, zmanjšalo za 0,6 %, kar je mogoče razbrati iz Tabele A.5. Vzrok za skupno zmanjšanje števila zaposlenih je zmanjšanje števila zaposlenih žensk za 1,59 %, saj se je število zaposlenih moških povečalo za 0,23 %. V tem obdobju se je izrazito zmanjšalo število zaposlenih z osnovnošolsko izobrazbo, in sicer za 26,16 %. To zmanjšanje je bilo prisotno predvsem pri ženskah, saj se je število zaposlenih žensk z osnovnošolsko izobrazbo zmanjšalo za 32,99 %, medtem ko se je število zaposlenih moških z osnovnošolsko izobrazbo zmanjšalo za 20,94 %. Podobno velja za število zaposlenih s srednješolsko izobrazbo, saj se je skupno zmanjšalo za 8,43 %, a je bilo zmanjšanje števila zaposlenih žensk 14,24-odstotno, medtem ko se je število zaposlenih moških s srednješolsko izobrazbo zmanjšalo za 4,88 %. Če lahko opazimo relativno visoko stopnjo heterogenosti v učinkih med spoloma z osnovnošolsko in srednješolsko izobrazbo, pa to ne velja za zaposlene z visokošolsko izobrazbo. Število zaposlenih z visokošolsko izobrazbo se je povečalo za 15,07 %, pri čemer je bilo to povečanje primerljivo med spoloma (Eurostat, 2022c).

Visokošolska izobrazba v Sloveniji predstavlja pomembno prednost na trgu dela z vidika zaposljivosti, višjih dohodkov in varnostjo zaposlitve. Te značilnosti so izrazitejše v Sloveniji kot v ostalih državah OECD, zato se Slovenija izpostavlja kot zgleden primer pomena stopnje izobrazbe za varnost na trgu dela (OECD, 2022). V Sloveniji je bilo v prvem valu pandemije

pri ženskah prisotno nadpovprečno zmanjšanje števila zaposlenih in povečanje brezposelnosti glede na ostale evropske države in države OECD (Queisser, 2021). Prizadete so bile predvsem ženske z zaposlitvijo za določen čas, medtem ko so med moškimi bili relativno najbolj prizadeti samozaposleni. Povečanje opravljanja dela s skrajšanim delovnim časom je bilo prav tako relativno bolj značilno za ženske kot moške (Štebe & Vovk, 2020).

Omejevalni ukrepi med pandemijo so prav tako povzročili heterogene učinke na posamezne sektorje, saj se je število zaposlenih relativno najbolj zmanjšalo v kontaktno intenzivnih panogah. V tabeli A.6 lahko opazimo, da se je v celotnem opazovanem obdobju število zaposlenih zmanjšalo v sektorjih BCDE (rudarstvo, predelovalne dejavnosti, oskrba z elektriko in vodo, ravnanje z odpadki, saniranje okolja), F (gradbeništvo) in GHI (trgovina, promet in skladiščenje ter gostinstvo), pri čemer se je negativni trend števila zaposlenih v preostanku opazovanega obdobja nadaljeval v sektorju BCDE. Po drugi strani pa izstopa predvsem sektor L (poslovanje z nepremičninami), ki je v celotnem opazovanem obdobju zabeležil podvojitev števila zaposlenih. Relativno ugoden trend povečevanja zaposlenih je prav tako bil prisoten pri sektorjih MN (strokovne, znanstvene, tehnične in druge poslovne dejavnosti), J (informacijske in komunikacijske dejavnosti) in OPQ (uprava in obramba, izobraževanje, zdravstvo in socialno varstvo) (Eurostat, 2022d). V celotnem analiziranem obdobju so se v splošnem izrazito povečali oglasi za delo, med drugim tudi v dejavnostih transporta in gradbeništva, kjer so zabeležili zmanjšanje števila zaposlenih (Zirnstein idr., 2023).

4 Neaktivnost

Gibanje števila neaktivnih prebivalcev je bilo med pandemijo izpostavljeno raznoliki dinamiki. V prvem valu pandemije se je skupno število neaktivnih prebivalcev povečalo za 4,96 %, pri čemer je med posameznimi skupinami izstopajoče povečanje števila neaktivnih žensk z visokošolsko izobrazbo. Njihovo število se je povečalo za 23,98 %, vendar se je pri moških z enako ravno izobrazbo število neaktivnih prebivalcev zmanjšalo za 2,78 % (Tabela A.7). Takšno dinamiko lahko ponovno povežemo z vlogo žensk v gospodinjstvu, ki so v večini primerov prevzele skrb za otroke in gospodinjska opravila (Queisser, 2021). Skupno število neaktivnih prebivalcev je doseglo vrh v prvem četrtletju 2021, ki pa je nato v preostanku opazovanega obdobja postopoma upadalo. Zmanjšanje števila neaktivnih prebivalcev v celotnem opazovanem obdobju znaša 9,79 % in je bilo prisotno tako pri prebivalstvu z osnovnošolsko kot srednješolsko izobrazbo, pri čemer je bilo zmanjšanje po spolu relativno večje pri ženskah z osnovnošolsko izobrazbo in relativno večje pri moških s srednješolsko izobrazbo, vendar se je pri prebivalstvu z visokošolsko izobrazbo neaktivnost v celotnem opazovanem obdobju znatno

povečala – neaktivnost moških se je povečala za 44,44 %, neaktivnost žensk pa za 39,77 % (Eurostat, 2022e).

5 Sklep

Heterogenost učinkov gospodarskega šoka zaradi pandemije je povečala neenakost na slovenskem trgu dela glede na spol in stopnjo izobrazbe v veliki večini družbeno-ekonomskih skupin. V času pandemije covid-19 je treba izpostaviti predvsem izraziti trend povečanja brezposelnosti žensk z osnovnošolsko izobrazbo, brezposelnosti tako moških kot tudi žensk s srednješolsko izobrazbo in dolgotrajne brezposelnosti moških. Relativno primerljivo gibanje brezposelnosti glede na spol lahko opazimo pri osebah z visokošolsko izobrazbo, saj se je v obeh primerih brezposelnost zmanjšala. Število zaposlenih po dejavnostih se je zmanjšalo predvsem v sektorjih, ki so bili bolj izpostavljeni omejevalnim ukrepom. Pri številu neaktivnega prebivalstva je bil v prvem valu pandemije prisoten heterogen vpliv na osebe z visokošolsko izobrazbo, saj se je to število pri moških zmanjšalo, medtem ko se je pri ženskah povečalo. Vredno je predvsem izpostaviti pomen visokošolske izobrazbe, ki je izkazala najbolj homogeni vpliv na položaj moških in žensk na trgu dela. Prav tako je bilo mogoče zgolj pri tej ravni izobrazbe zaslediti relativno ugoden trend brezposelnosti in števila zaposlenih.

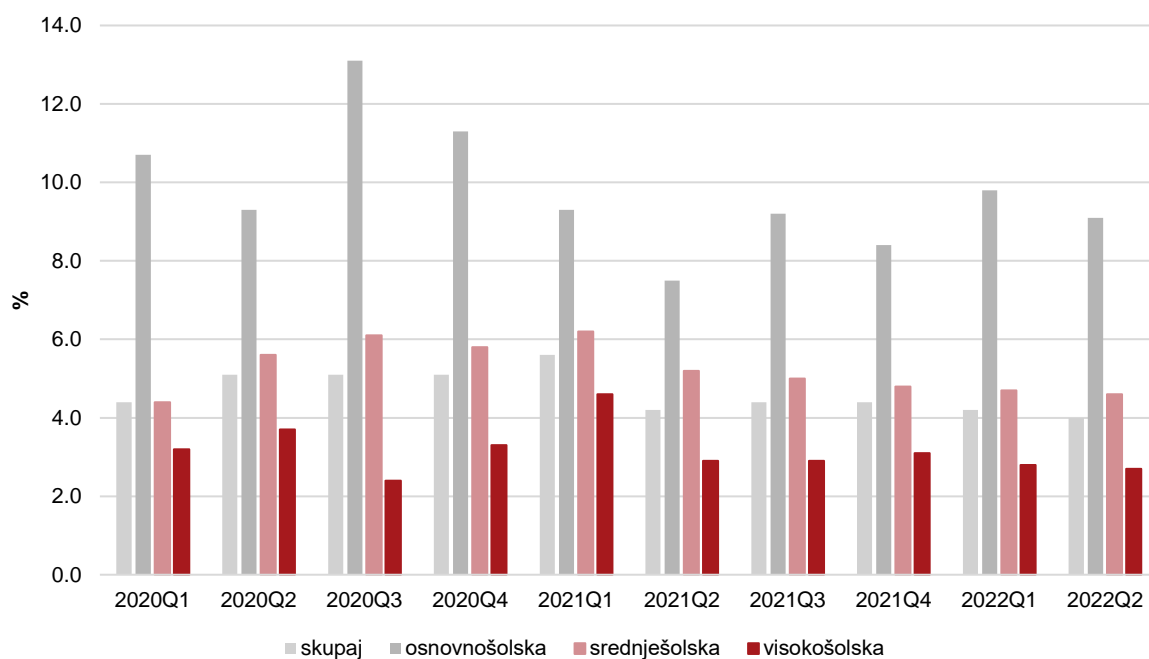
Viri

1. An, Z., Bluedorn, J., & Ciminelli, G. (2021). Okun's law, development, and demographics: Differences in the cyclical sensitivities of unemployment across economy and worker groups. *Applied Economics*, 54 (36), 4227–4239. International Monetary Fund, New York. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00036846.2022.2027333>
2. Ball, L., Furceri, D., Leigh, D., & Loungani P. (2019). Does one law fit all? Cross-country evidence on Okun's law. *Open Economies Review*, 30 (1), 841–874. <https://doi.org/10.1007/s11079-019-09549-3>
3. Bonnet, F., Soares, S., & Berg, J. (2020). *Working from home: Estimating the worldwide potential*. Centre for Economic Policy Research. <https://cepr.org/voxeu/columns/working-home-estimating-worldwide-potential>
4. Casarico, A., & Lattanzio, S. (2022). The heterogeneous effects of COVID-19 on labor market flows: Evidence from administrative data. *The Journal of Economic Inequality*, 29 (1), 537–558. <https://doi.org/10.1007/s10888-021-09522-6>
5. Cortes, G. M., & Forsythe E. (2022). Heterogeneous labor market impacts of the COVID-19 pandemic. *ILR Review*, 76 (1), 30–55. <https://doi.org/10.1177/00197939221076856>

6. EIGE (2022). *The COVID-19 pandemic reinforced gender inequalities as women took on more of the intensified informal care and housework demands*. European Institute for Gender Equality. <https://eige.europa.eu/gender-statistics/dgs/data-talks/covid-19-pandemic-reinforced-gender-inequalities-women-took-more-intensified-informal-care-and-housework-demands>
7. Eurofound (2020). *Women and labour market equality: Has COVID-19 rolled back recent gains?* Publications Office of the European Union, Luxembourg. <https://www.eurofound.europa.eu/publications/policy-brief/2020/women-and-labour-market-equality-has-covid-19-rolled-back-recent-gains>
8. Eurofound (2023). *Economic and social inequalities in Europe in the aftermath of the COVID-19 pandemic*, Publications Office of the European Union, Luxembourg. <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2023/economic-and-social-inequalities-in-europe-in-the-aftermath-of-the-covid-19-pandemic>
9. Eurostat (2022a). *Unemployment by sex, age and educational attainment - quarterly data*. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_educ_q/default/table?lang=en
10. Eurostat (2022b). *Long-term unemployment by sex – quarterly data*. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_ltu_q/default/table?lang=en
11. Eurostat (2022c). *Employment by educational attainment level – quarterly data*. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsi_educ_q/default/table?lang=en
12. Eurostat (2022d). *Employment by sex, age and economic activity (from 2008 onwards, NACE Rev. 2) – 1 000*. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsq_egan2/default/table?lang=en
13. Eurostat (2022e). *Inactive population by sex, age and educational attainment level (1 000)*. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsq_igaed/default/table?lang=en
14. OECD (2022). *The Output of Educational Institutions and the Impact of Learning: Slovenia*. OECD. <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/3389e121-en/index.html?itemId=/content/component/3389e121-en#chapter-d1e19715>
15. Pizzo, A. (2019). Literature review of empirical studies on Okun's law in Latin America and the Caribbean. *ILO Working Paper No. 252*. International Labour Office, Geneva. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/publication/wcms_734508.pdf
16. Queisser, M. (2021). COVID-19 and OECD labour markets: what impact on gender gaps? *Intereconomics*, 56(5), 249–253. <https://doi.org/10.1007/s10272-021-0993-6>
17. Sakai, A., Balakrishnan, R., Bertrand, G., Hallaert, J.-J., Fah Jirasavetakul, L.-B., Kirabaeva, K., Klein, N., Lariau, A., Qian Liu, L., Malacrino, D., Qu, H., & Solovyeva, A. (2022). *European labor markets and the COVID-19 pandemic: Fallout and the path ahead*. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798400200960.087>
18. Štebe, J., & Vovk, T. (2021). Gender inequality on display in the flexibilisation of employment during the Covid-19 crisis in Slovenia. *Teorija in praksa*, 58(1), 576–59.
19. Zirnstein, E., Širok, K., Laporšek, S., & Sedmak, S. (2023). Posting of workers during the Covid-19 pandemic in the European Union: the case of Slovenia. V *Digital Labour Markets in Central and Eastern European Countries* (str. 76–96). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003326779-6>

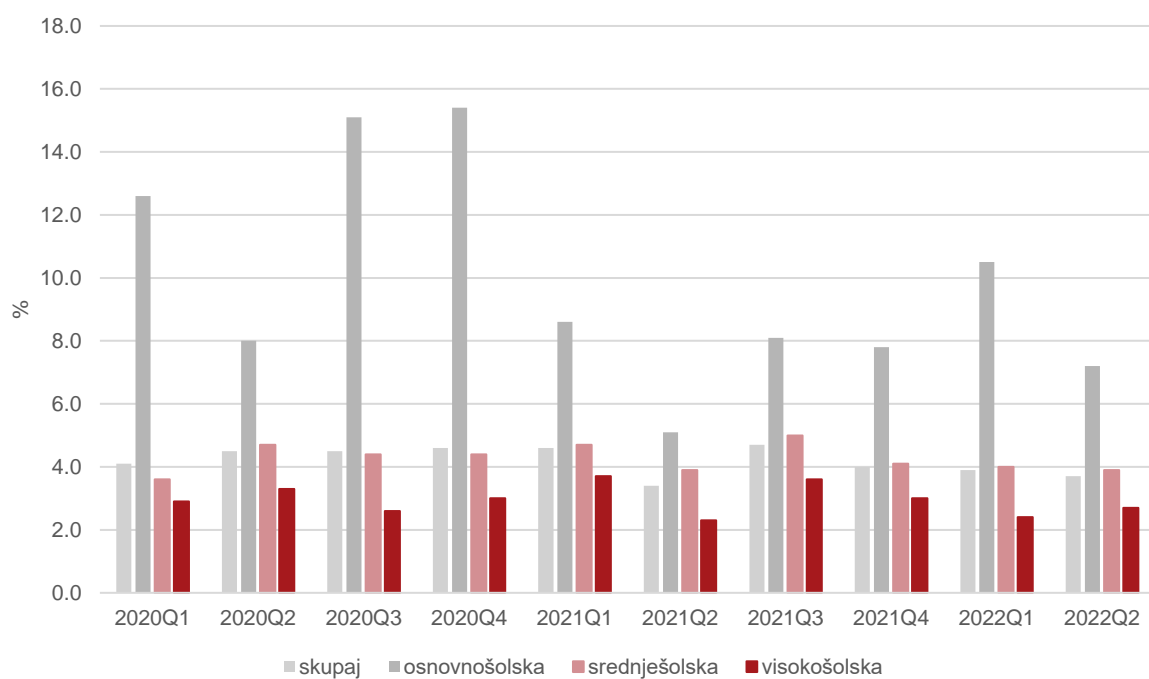
Priloga A

Tabela A.1: Stopnja brezposelnosti glede na raven izobrazbe med 2020Q1 in 2022Q2



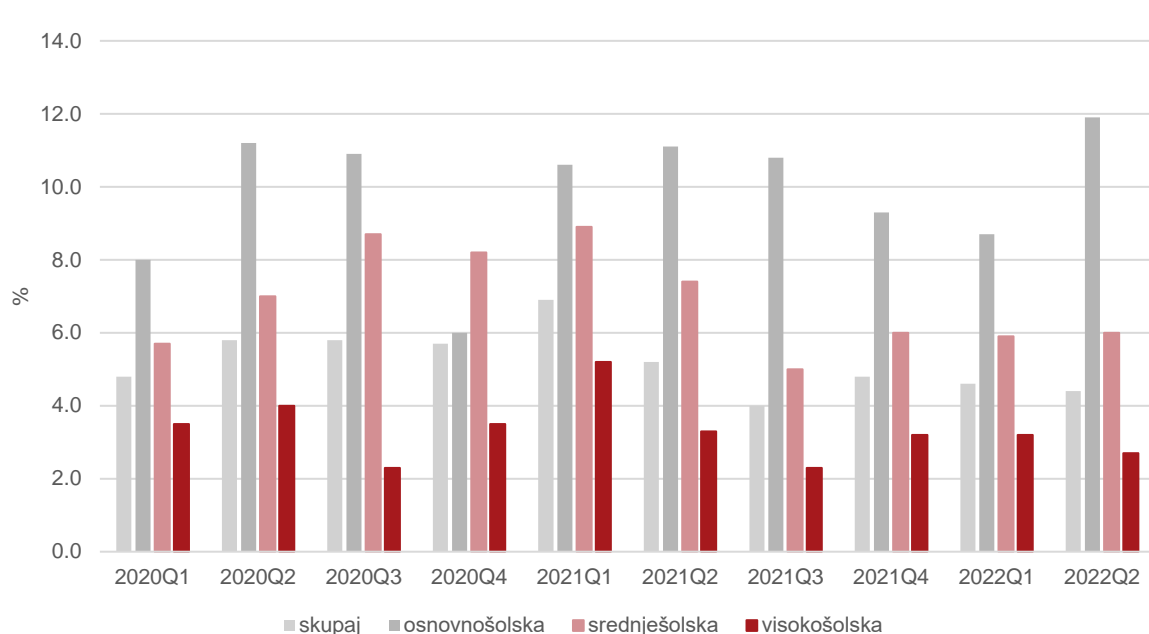
Vir podatkov: Eurostat (2022a).

Tabela A.2: Stopnja brezposelnosti moških glede na raven izobrazbe med 2020Q1 in 2022Q2



Vir podatkov: Eurostat (2022a).

Tabela A.3: Stopnja brezposelnosti žensk glede na raven izobrazbe med 2020Q1 in 2022Q2



Vir podatkov: Eurostat (2022a).

Tabela A.4: Stopnja dolgotrajne brezposelnosti po spolu med 2020Q1 in 2022Q2

	Prvi, drugi in tretji val skupaj	Prvi val	Drugi in tretji val	Poznejši del epidemije	Epidemija skupaj
	$\Delta\%$ 2021Q2/2020Q1	$\Delta\%$ 2020Q2/2020Q1	$\Delta\%$ 2021Q2/2020Q3	$\Delta\%$ 2022Q2/2021Q3	$\Delta\%$ 2022Q2/2020Q1
Skupaj	1,30	-14,78	39,94	9,74	8,04
Moški	27,09	-11,33	77,93	5,37	26,60
Ženske	-16,41	-17,58	15,36	18,28	-6,05

Vir podatkov: Eurostat (2022b); lastni izračun.

Tabela A.5: Število zaposlenih glede na raven izobrazbe med 2020Q1 in 2022Q2

	Raven izobrazbe	Prvi, drugi in tretji val skupaj	Prvi val	Drugi in tretji val	Poznejši del epidemije	Epidemija skupaj
		$\Delta\%$ 2021Q2/ 2020Q1	$\Delta\%$ 2020Q2/ 2020Q1	$\Delta\%$ 2021Q2/ 2020Q3	$\Delta\%$ 2022Q2/ 2021Q3	$\Delta\%$ 2022Q2/ 2020Q1
Skupaj	Skupaj	-0,79	-1,29	-0,04	-0,97	-0,60
	Osnovnošolska	-31,24	-10,16	-8,37	-4,53	-26,16
	Srednješolska	-11,55	-1,60	-12,36	-4,19	-8,43
	Visokošolska	19,97	0,73	18,53	3,49	15,08
Moški	Skupaj	0,29	0,00	0,62	-0,98	0,23
	Osnovnošolska	-25,92	-6,54	8,02	-5,42	-20,94
	Srednješolska	-8,64	-2,72	-9,25	-0,26	-4,88
	Visokošolska	26,08	7,49	19,64	-1,38	16,62
Ženske	Skupaj	-2,04	-2,81	-0,80	-0,93	-1,59
	Osnovnošolska	-38,54	-15,28	-26,25	-3,18	-32,99
	Srednješolska	-16,26	0,35	-17,47	-10,28	-14,24
	Visokošolska	15,71	-3,98	17,70	7,41	14,01

Vir podatkov: Eurostat (2022c); lastni izračun.

Tabela A.6: Število zaposlenih po dejavnostih med 2020Q1 in 2022Q2

	Prvi, drugi in tretji val skupaj	Prvi val	Drugi in tretji val	Poznejši del epidemije	Epidemija skupaj
	Δ% 2021Q2/2020Q1	Δ% 2020Q2/2020Q1	Δ% 2021Q2/2020Q3	Δ% 2022Q2/2021Q3	Δ% 2022Q2/2020Q1
A Kmetijstvo, lov, gozdarstvo, ribištvo	7,84	13,17	5,52	-8,08	11,91
BCDE Rudarstvo, predelovalne dejavnosti, oskrba z elektriko in vodo, ravnanje z odpadki, saniranje okolja	-16,58	-6,32	-13,92	-4,81	-17,19
...od tega: C Predelovalne dejavnosti	-18,75	-8,43	-14,66	-5,77	-19,06
F Gradbeništvo	-17,36	-0,83	-19,09	0,57	-7,77
GHI Trgovina in popravila vozil, promet in skladiščenje, gostinstvo	-11,79	-3,33	-10,54	-6,66	-7,49
J Informacijske in komunikacijske dejavnosti	21,86	4,79	0,74	-11,03	14,37
K Finančne in zavarovalniške dejavnosti	4,45	13,77	-5,49	13,82	-5,67
L Poslovanje z nepremičninami	182,61	26,09	132,14	10,00	100,00
MN Strokovne, znanstvene, tehnične dejavnosti in druge raznovrstne poslovne dejavnosti	35,20	1,50	37,64	5,75	35,47
OPQ Uprava in obramba, izobraževanje, zdravstvo in socialno varstvo	13,80	1,88	14,50	1,16	13,57
RST Druge storitvene dejavnosti	6,61	-10,05	15,80	4,05	5,29
Skupaj	-0,90	-1,55	-0,40	-1,77	-0,36

Vir podatkov: Eurostat (2022d); lastni izračun.

Tabela A.7: Število neaktivnih glede na raven izobrazbe med 2020Q1 in 2022Q2

	Raven izobrazbe	Prvi, drugi in tretji val skupaj	Prvi val	Drugi in tretji val	Poznejši del epidemije	Epidemija skupaj
		$\Delta\%$ 2021Q2/ 2020Q1	$\Delta\%$ 2020Q2/ 2020Q1	$\Delta\%$ 2021Q2/ 2020Q3	$\Delta\%$ 2022Q2/ 2021Q3	$\Delta\%$ 2022Q2/ 2020Q1
Skupaj	Skupaj	-2,99	4,96	-5,37	1,02	-9,80
	Osnovnošolska	-31,93	-3,73	-23,08	-6,94	-29,34
	Srednješolska	-1,82	6,81	-4,94	3,83	-11,12
	Visokošolska	54,84	13,62	19,67	0,54	41,94
Moški	Skupaj	-6,67	2,82	-8,40	4,68	-14,63
	Osnovnošolska	-30,00	-3,33	-21,86	-17,05	-25,42
	Srednješolska	-8,77	5,48	-10,62	12,06	-19,24
	Visokošolska	61,11	-2,78	26,09	3,79	44,44
Ženske	Skupaj	0,22	6,77	-2,76	-1,63	-5,68
	Osnovnošolska	-33,16	-3,71	-23,87	1,10	-31,83
	Srednješolska	5,10	8,13	0,58	-2,63	-3,03
	Visokošolska	50,88	23,98	15,70	-1,26	39,77

Vir podatkov: Eurostat (2022e); Lastni izračun.

VPLIV PODRAŽITEV NA NAKUPNO VEDENJE ŠTUDENTOV V SLOVENIJI

Tadeja Kraner Šumenjak 

Univerza v Mariboru, Maribor
tadeja.kraner@um.si

Vilma Sem 

Univerza v Mariboru, Maribor
vilma.sem@um.si

Dejan Romih 

Univerza v Mariboru, Maribor
dejan.romih@um.si

Povzetek: V tem prispevku proučujemo vpliv podražitev na nakupno vedenje študentov v Sloveniji, pri čemer se omejujemo na študente štirih članic Univerze v Mariboru. Na osnovi ankete, ki smo jo izvedli novembra 2022, smo ugotovili, da so zadnje podražitve vplivale na nakupno vedenje študentov, kar smo pričakovali glede na tuje ugotovitve. Rezultati ankete so uporabni za namene oblikovanja gospodarske in socialne politike v Sloveniji.

Ključne besede: nakupno vedenje, podražitev, Slovenija, študent.

JEL: D12, E31.

1 Uvod

Dejstvo je, da živimo v potrošniški družbi, v kateri prevladuje potrošniška miselnost. Draginja in pomanjkanje, ki sta nastala v zadnjih letih, vplivata na proizvajalce (prodajalce) in potrošnike (kupce) ter prodajno verigo med njimi (Alldredge, 2022; Alldredge idr., 2022; Bazzoni idr., 2022; Birshan idr., 2023; Levavi idr., 2023). Kovidna kriza, ki se je začela marca 2020, in ukrajinska kriza, ki se je začela februarja 2022, vplivata na povečanje inflacijskega pritiska na cene (blaga in storitev), pod katerim živi vse več ljudi (Birshan idr., 2023; Charro idr., 2022; Jayashankar & Murphy, 2023). Poznavanje ekonomije, psihologije in sociologije nam pomaga, da razumemo položaj, v katerem je zaradi draginje in pomanjkanja vse več potrošnikov, zlasti mladostnikov in starostnikov, ki so najbolj ranljivi del prebivalstva. Izkazalo se je, da politiki ne razumejo položaja, v katerem je zaradi draginje in pomanjkanja vse več mladostnikov in starostnikov.

Mediji poročajo, da vse višje cene (blaga in storitev) vplivajo na spreminjanje nakupnega vedenja potrošnikov v Sloveniji. Domnevamo, da to velja tudi za študente Univerze v Mariboru, ki so zaradi draginje in pomanjkanja v vse težjem položaju. V tem prispevku podajamo rezultate raziskave, ki smo jo izvedli konec leta 2022 z namenom ugotoviti, ali (zadnje) podražitve vplivajo na nakupno vedenje študentov Univerze v Mariboru.

Ta prispevek dopolnjuje literaturo v slovenskem jeziku o vplivu inflacije na nakupno vedenje (odraslih) Slovencev. Pomembno je, da lahko podatke raziskave, ki smo jo izvedli, primerjamo s podatki tujih raziskav (gl. npr. Alldredge, 2022; Alldredge idr., 2022; Charro idr., 2022; Levavi idr., 2023). Te kažejo, da inflacija vpliva na nakupno vedenje potrošnikov, toda različno, glede na njihov dohodkovni razred.

2 Pregled literature

Potrošnja je pomemben koncept v ekonomiji in drugih družbenih vedah. Salomon (2018) definira potrošniško vedenje kot proces izbiranja, kupovanja in uporabljanja ali razpolaganja z blagom in storitvami s strani posameznikov in skupnosti, da bi ti zadovoljili svoje potrebe in zahteve. Del tega vedenja je tudi nakupno vedenje, ki ga obravnavamo v tem prispevku. Na spreminjanje nakupnega vedenja vplivajo različni dejavniki, mdr. tudi gospodarski, kot je npr. inflacija (draginja) (Birshan idr., 2023). Pregled literature, ki je dostopna na spletu, kaže, da je inflacija v letu 2022 vplivala na spreminjanje nakupnega vedenja v svetu, mdr. tudi v Evropi (Bazzoni idr., 2022). Raziskava Urada za popis prebivalstva (Jayashankar & Murphy, 2023), v

kateri je od 28. 9. do 14. 11. 2022 sodelovalo več kot 154.000 (odraslih) Američanov, kaže, da je inflacija najbolj vplivala na gospodinjstva z nizkim dohodkom, katerih člani so najbolj ranljivi del prebivalstva. Med njimi so npr. tudi člani diskriminiranih in marginaliziranih skupin (temnopolti ipd.). Raziskava kaže tudi, da je bilo 75,4 % Američanov v drugi polovici leta 2022 pod zmernim ali velikim stresom zaradi inflacije. Podobno ugotavlja tudi raziskava Ameriškega psihološkega združenja (American Psychological Association, 2022), v kateri je od 18. 8. do 2. 9. 2022 sodelovalo 3.192 (odraslih) Američanov. Raziskava Urada za popis prebivalstva kaže tudi, da je bilo 83,8 % Američanov zaskrbljenih ali zelo zaskrbljenih zaradi inflacije.

Levine (2023) ugotavlja, da se je v ZDA socialni položaj študentov zaradi inflacijskega pritiska na cene blaga in storitev (npr. hrane, nastanitev, šolnine) poslabšal, kar povzroča potrebo po ukrepanju proti druginji. To velja zlasti za revnejše študente, ki so bili že prej v slabšem socialnem položaju.

3 Metode

V tem poglavju podajamo metode, ki smo jih uporabili v raziskavi, v kateri smo se zaradi pomanjkanja časa omejili na zbiranje podatkov z anketiranjem študentov Univerze v Mariboru, kjer smo zaposleni. Po pregledu literature s tega področja smo sestavili anketni vprašalnik, ki je vseboval 15 vprašanj zaprtega tipa. Pri anketiranju smo si pomagali z aplikacijo 1ka, ki je dostopna na <https://1ka.arnes.si/> in je namenjena spletnemu anketiranju. Anketiranje smo izvajali od 16. do 29. 11. 2022, pri čemer smo se odločili za priložnostno vzorčenje.

Statistično analizo smo izvedli s programom IBM® SPSS® Statistics. Za kategorične spremenljivke smo izračunali relativne frekvence v odstotkih. Pri 7. vprašanju so morali študentje rangirati namene, za katere porabijo denar (1 – porabim največ denarja, 13 – porabim najmanj denarja), pri 12. pa področja, na katerih bi zmanjšali porabo (1 – najprej, 13 – nazadnje), če bi prišlo do novih podražitev, pri čemer so morali rangirati samo tiste kategorije, za katere porabijo vsaj nekaj denarja. Pri 7. vprašanju smo dodeljene range r_i za posamezne kategorije normalizirali tako, da smo izračunali novo vrednost z_i po formuli (1). V primeru, da posameznik neke kategorije ni rangiral, smo ji priredili vrednost $z_i = 0$, pri čemer je $i \in \{1, 2, \dots, n\}$.

$$z_i = 1 - \frac{r_i - 1}{\max\{r_1 \dots r_n\}} \quad (1)$$

Pri 12. vprašanju smo normirani rang računali po formuli (2), tudi v tem primeru je $z_i=0$ za kategorije, ki niso bile izbrane.

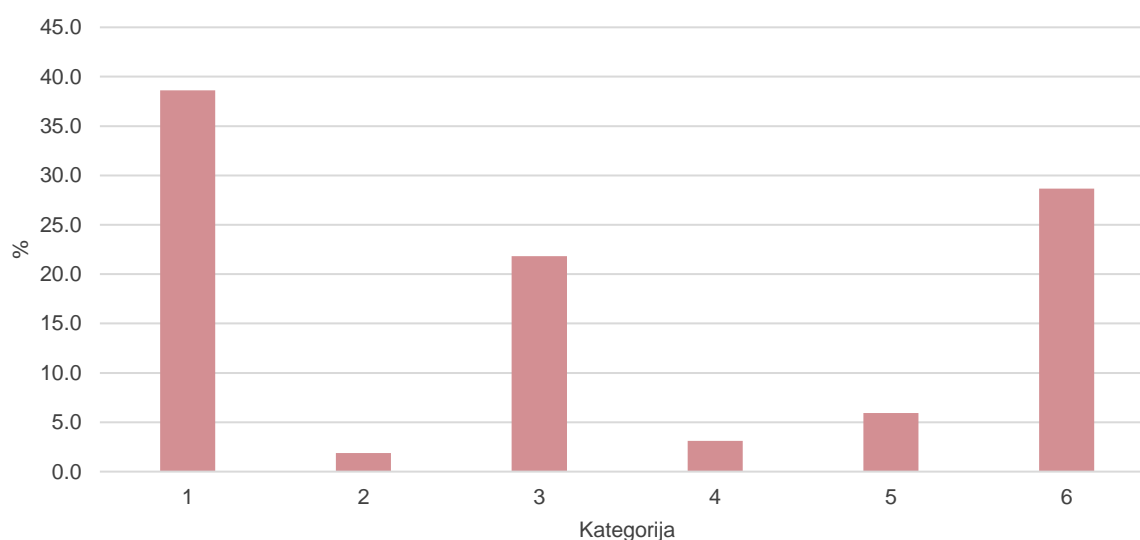
$$z_i = \frac{r_i}{\max\{r_1 \dots r_n\}} \quad (2)$$

4 Rezultati

V raziskavi je sodelovalo 186 študentov Univerze v Mariboru, od tega 126 študentk in 63 študentov s štirih različnih fakultet: EPF (39,8 %), FF (23,1 %), FKBV (32,3 %), FNM (4,8 %). Njihova povprečna starost je bila 21 let. Največ, tj. 42,5 %, jih med študijem živi pri starših, 28 % v študentskem domu, 16,7 % v najemniškem stanovanju, 9,7 % pri znancih in 3,2 % v svojem stanovanju. Porazdelitev povprečnega mesečnega dohodka je bila sledeča: 30,1 % vprašanih je poročalo, da prejema 100 EUR ali manj, 24,7 % 101–200 EUR, 15,6 % 201–300 EUR, 9,7 % 301–400 EUR, 8,6 % 401–500 EUR in 11,3 % 500 EUR ali več.

Frekvence odgovorov na vprašanje, kateri so viri dohodka, so prikazane na Sliki 1. Največji del tega denarja porabijo za hrano in brezalkoholne pijače, prevoz ter oblačila in obutev (glej sliko 2).

Slika 1: Frekvence odgovorov na vprašanje »Kateri so viri vašega dohodka?«

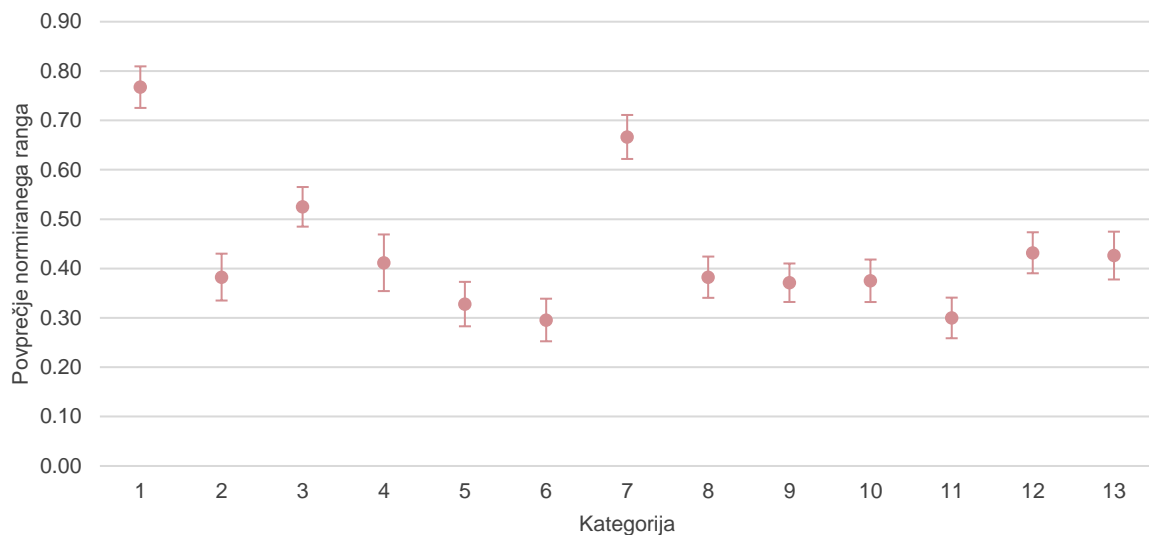


Opombe: 1 = Dohodek iz dela (dohodki iz delovnega razmerja, dohodki dijakov in študentov, dohodki iz drugega pogodbenega razmerja, dohodki iz dejavnosti in kmetijske dejavnosti). 2 = Pokojnine z dodatki. 3 = Starševska nadomestila, družinski in socialni prejemki (starševski in družinski prejemki, nadomestila za brezposelnost,

štipendije in socialni prejemki). 4 = Drugi dohodki (dohodki iz premoženja, kapitala, obresti, dividend in drugih prejemkov). 5 = Preživnina. 6 = Žepnina.

Vir: Lastni.

Slika 2: Povprečja normiranih rangov s 95-% intervalom zaupanja (1 – največja poraba, 0 – najmanjša poraba) za vprašanje »Za katere namene porabite mesečni dohodek«?

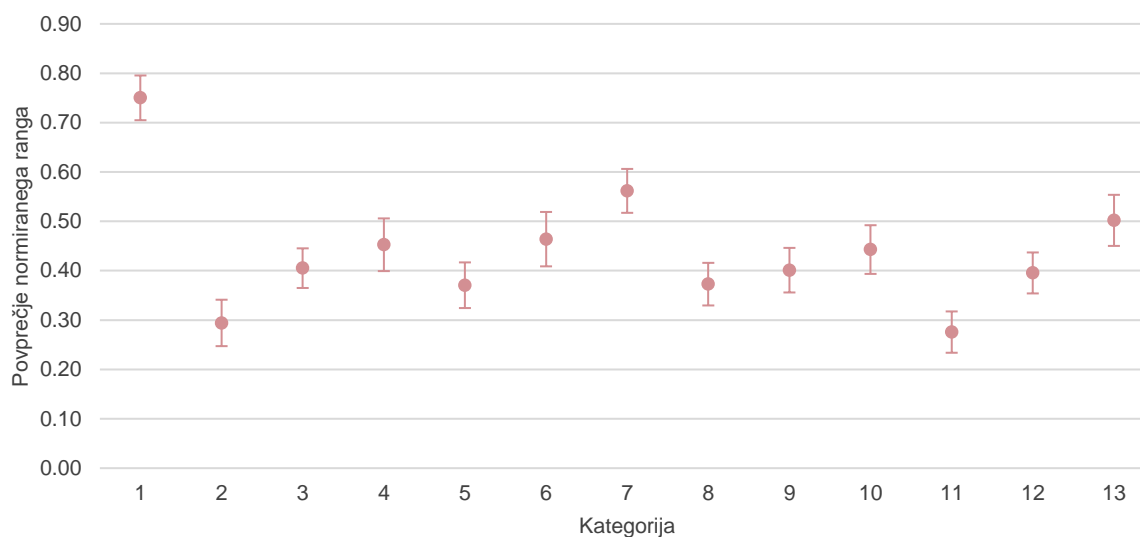


Opombe: 1 = Hrana in brezalkoholne pijače. 2 = Alkoholne pijače in tobak. 3 = Oblečila in obutev. 4 = Stanovanje, voda, električna energija, plin in drugo gorivo. 5 = Stanovanjska in gospodinjska oprema in tekoče vzdrževanje stanovanj. 6 = Zdravstvo. 7 = Prevoz. 8 = Komunikacije (poštne, paketne in telefonske storitve, telefonija). 9 = Rekreativna in kultura (avdiovizualna, fotografska in računalniška oprema, glasbila, pripomočki za rekreacijo, vrtnarjenje, male živali, rekreacijske in kulturne storitve, časopisi, knjige). 10 = Izobraževanje. 11 = Restavracije in hoteli (gostinske storitve in nastanitve). 12 = Raznovrstno blago in storitve (osebna nega, nakit, zavarovanje). 13 = Varčevanje.

Vir: Lastni.

Želeli smo tudi ugotoviti, na katerih področjih bi študentje, ki smo jih anketirali, najprej zmanjšali porabo, če bi prišlo do novih podražitev. S slike 3 je razvidno, da so to alkoholne pijače in tobak ter gostinske storitve in nastanitve. Najpozneje pa bi zmanjšali porabo za prevoz ter hrano in brezalkoholne pijače.

Slika 3: Povprečja normiranih rangov s 95-% intervalom zaupanja (0 – najprej, 1 – najkasneje) za vprašanje: »Na katerih področjih bi najprej zmanjšali porabo, če bi v naslednjih 12 mesecih prišlo do novih podražitev?«



Opombe: 1 = Hrana in brezalkoholne pijače. 2 = Alkoholne pijače in tobak. 3 = Oblečila in obutev. 4 = Stanovanje, voda, električna energija, plin in drugo gorivo. 5 = Stanovanjska in gospodinjstva oprema in tekoče vzdrževanje stanovanj. 6 = Zdravstvo. 7 = Prevoz. 8 = Komunikacije (poštne, paketne in telefonske storitve, telefonija). 9 = Rekreativna in kultura (avdiovizualna, fotografska in računalniška oprema, glasbila, pripomočki za rekreacijo, vrtnarjenje, male živali, rekreacijske in kulturne storitve, časopisi, knjige). 10 = Izobraževanje. 11 = Restavracije in hoteli (gostinske storitve in nastanitve). 12 = Raznovrstno blago in storitve (osebna nega, nakit, zavarovanje). 13 = Varčevanje.

Vir: Lastni.

V tabeli 1 so prikazani odgovori na vprašanje »Koliko denarja porabite za posamezne namene po podražitvah?«. Frekvence so po namenih različne (zadnji stolpec), saj vsi študentje, ki smo jih anketirali, ne porabljajo denarja za vse namene. V tabeli smo označili tiste odgovore, ki so se pri posamezni kategoriji pojavili najpogosteje. Največ študentov je menilo, da več denarja porabijo za hrano in brezalkoholne pijače, stanovanje, vodo, električno energijo, plin, goriva, prevoz, gostinske storitve in raznovrstno blago. Te storitve so se v zadnjem obdobju tudi najbolj podražile (SURS, 2022). Pri ostalih kategorijah pa je bil najpogosteje izbran odgovor, da porabijo enako kot pred podražitvami.

Tabela 1: Koliko denarja porabite za posamezne namene po podražitvah?

		Manj	Enako	Več	Skupaj
Hrana in brezalkoholne pijače	N	11	57	117	185
	%	6	31	63	100
Alkoholne pijače in tobak	N	41	76	33	150
	%	27	51	22	100
Oblačila in obutev	N	42	78	57	177
	%	24	44	32	100
Stanovanje, voda, električna energija, plin in drugo gorivo	N	13	38	77	128
	%	10	30	60	100
Stanovanjska in gospodinjska oprema, vzdrževanje stanovanj	N	13	70	45	128
	%	10	55	35	100
Zdravstvo	N	12	99	20	131
	%	9	76	15	100
Prevoz	N	4	58	114	176
	%	2	33	65	100
Komunikacije (poštne, paketne in telefonske storitve)	N	11	91	38	140
	%	8	65	27	100
Rekreacija in kultura	N	17	81	54	152
	%	11	53	36	100
Izobraževanje	N	5	107	26	138
	%	4	78	19	100
Restavracije in hoteli (gostinske storitve, nastanitve)	N	27	43	63	133
	%	20	32	47	100
Raznovrstno blago in storitve (nega, nakit, zavarovanje)	N	22	59	74	155
	%	14	38	48	100
Varčevanje	N	50	73	29	152
	%	33	48	19	100

Vir: Lastni vir.

Zanimalo nas je, ali so zaradi podražitvev zmanjšali porabo in ali kupujejo blago slabše kakovosti. V tabelah 2 in 3 smo označili kategorije, kjer je vsaj 20 % študentov, ki smo jih anketirali, izbralo odgovor »manj«. V raziskavi, ki je bila izvedena med potrošniki na začetku leta 2022, je bilo ugotovljeno, da so potrošniki spremenili svoje nakupne navade na različnih področjih (Statista, 2022).

Kar 73,1 % študentov, ki smo jih anketirali, zaradi podražitvev išče dodatne vire dohodka. Na vprašanje, kako gledajo na gospodarske razmere v Sloveniji, je zelo optimističnih le 0,5 %, zelo pesimističnih 4,3 %, optimističnih je 12,9 %, pesimističnih 37,6 %, največ študentov (44,6

%) pa je izbralo odgovor niti optimistični niti pesimistični. Študente skrbi ali zelo skrbi (87,6 %), da bi se blago in storitve še naprej dražili in kar 94 % jih pričakujejo dodatna zvišanja cen.

Tabela 2: Koliko blaga ali storitev iz posamezne skupine kupujete po podražitvah?

		Manj	Enako	Več	Skupaj
Hrana in brezalkoholne pijače	N	33	135	17	185
	%	18	73	9	100
Alkoholne pijače in tobak	N	61	84	5	150
	%	41	56	3	100
Oblačila in obutev	N	21	99	15	135
	%	16	73	11	100
Stanovanje, voda, električna energija, plin in drugo gorivo	N	30	90	8	128
	%	23	70	6	100
Stanovanjska in gospodinjska oprema, vzdrževanje stanovanj	N	20	103	8	131
	%	15	79	6	100
Zdravstvo	N	21	117	38	176
	%	12	66	22	100
Prevoz	N	24	108	8	140
	%	17	77	6	100
Komunikacije (poštne, paketne in telefonske storitve)	N	39	99	14	152
	%	26	65	9	100
Rekreacija in kultura	N	14	108	15	137
	%	10	79	11	100
Izobraževanje	N	59	58	16	133
	%	44	44	12	100
Restavracije in hoteli (gostinske storitve, nastanitve)	N	53	92	10	155
	%	34	59	6	100
Raznovrstno blago in storitve (osebna nega, nakit, zavarovanja)	N	72	91	14	177
	%	41	51	8	100

Vir: Lastni vir.

Tabela 3: Kako kakovostno blago ali storitve iz posamezne skupine kupujete po podražitvah?

		Manj	Enako	Več	Skupaj
Hrana in brezalkoholne pijače	N	39	140	6	185
	%	21	76	3	100
Alkoholne pijače in tobak	N	43	105	2	150
	%	29	70	1	100
Oblačila in obutev	N	45	124	8	177
	%	25	70	5	100
Stanovanje, voda, električna energija, plin in drugo gorivo	N	15	116	4	135
	%	11	86	3	100
Stanovanjska in gospodinjska oprema, vzdrževanje stanovanj	N	24	100	4	128
	%	19	78	3	100
Zdravstvo	N	11	117	3	131
	%	8	89	2	100
Prevoz	N	11	158	7	176
	%	6	90	4	100
Komunikacije (poštne, paketne in telefonske storitve)	N	17	118	5	140
	%	12	84	4	100
Rekreacija in kultura	N	22	124	6	152
	%	15	82	4	100
Izobraževanje	N	9	122	6	137
	%	7	89	4	100
Restavracije in hoteli (gostinske storitve, nastanitve)	N	37	93	3	133
	%	28	70	2	100
Raznovrstno blago in storitve (nega, nakit, zavarovanje)	N	34	114	7	155
	%	22	74	5	100

Vir: Lastni vir.

5 Razprava

V Sloveniji so se po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (2022) najbolj zvišale cene hrane ter električne energije, plina in drugih goriv, kar je imelo za posledico, da so študentje potrošili več denarja za te namene in manj za alkoholne pijače in tobak, izobraževanje, gostinske storitve ter raznovrstno blago (gl. tabelo 2). Zaskrbljujoče je, da zaradi visokih cen kar 21 % študentov, ki smo jih anketirali, kupuje manj kakovostno hrano in brezalkoholne pijače (gl. tabelo 3).

Študentje so zaskrbljeni zaradi visokih cen, prav tako jih le malo gleda optimistično v prihodnost. Tudi najnovejša raziskava evropskega potrošniškega utripa kaže stalen trend k

pesimizmu glede gospodarskega okrevanja, skupaj s splošno zaskrbljenostjo glede inflacije (Bazzoni idr., 2022).

6 Sklep

Ta prispevek daje vpogled v nakupno vedenje študentov Univerze v Mariboru med druginjo in pomanjkanjem. Prepričani smo, da lahko oblikovalcem študentske politike pomaga pri oblikovanju boljše študentske politike v Sloveniji, kjer po oceni Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport (2022) študira okoli 65.130 študentov (29. 9. 2022). Na osnovi rezultatov ankete namreč ugotavljamo, da je socialna stiska študentov zaradi inflacijskega pritiska na cene blaga in storitev (npr. energentov in hrane) vse večja, kar povzroča potrebo po prilagajanju času in razmeram. Izkazalo se je, da študentje zaradi podražitev blaga in storitev potrebujejo (dodatno) pomoč.

Menimo, da bi bilo treba anketo (raziskavo), ki smo jo izvedli novembra 2022, ponoviti na vzorcu, ki bi obsegal tudi študente drugih univerz v Sloveniji. S tem bi razširili in poglobili svoje znanje o vplivu inflacije na nakupno vedenje študentov v Sloveniji. Raziskave v ZDA (gl. npr. Levine, 2023) kažejo, da inflacija vpliva na socialni položaj študentov, kar velja tudi v Sloveniji. Poleg tega bi bilo prav tako treba ugotoviti, ali tudi v Sloveniji inflacija različno vpliva na nakupno vedenje (odraslih) Slovencev, mdr. tudi študentov, glede na njihov dohodkovni razred.

Zahvala

Iskreno se zahvaljujemo doc. dr. Danijeli Lahe in izr. prof. dr. Silvu Dajčmanu za pomoč pri anketiranju.

Viri

1. Alldredge, K. (2022). How US consumer behavior is changing: Insights for CPG companies. <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/how-us-consumer-behavior-is-changing-insights-for-cpg-companies>
2. Alldredge, K., Charm, T., Falardeau, E., & Ribinson, K. (2022). How US consumers are feeling, shopping, and spending—and what it means for companies. <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/how-us-consumers-are-feeling-shopping-and-spending-and-what-it-means-for-companies>

3. American Psychological Association. (2022). Stress in America 2022. <https://www.apa.org/news/press/releases/stress/2022/concerned-future-inflation>
4. Bazzoni, E., Jacob, M., Land, S., Mijer, M., Moulton, J., & Welcher, S. (2022). European consumer pessimism intensifies in the face of rising prices. <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/survey-european-consumer-sentiment-during-the-coronavirus-crisis>
5. Birshan, M., Govindarajan, A., Greenberg, E., Hatami, H., Kohls, S., Kristensen, I., Martínez Márquez, M. del M., Padhi, A., Smith, S., & West, A. (2023). 2023, a testing year: Will the macro-scenario range widen or narrow? <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/2023-a-testing-year-will-the-macro-scenario-range-widen-or-narrow>
6. Charro, G., Dua, A., Ellingrud, K., Luby, R., & Pemberton, S. (2022). Inflation-weary Americans are increasingly pessimistic about the economy. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/inflation/inflation-weary-americans-are-increasingly-pessimistic-about-the-economy>
7. Jayashankar, A., & Murphy, A. (2023). High inflation disproportionately hurts low-income households. <https://www.dallasfed.org/research/economics/2023/0110>
8. Levavi, A., Reshetova, D., Swaminathan, K., & Tesvic, J. (2022). Uneven impacts: Australian consumers and inflation. <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/uneven-impacts-australian-consumers-and-inflation>
9. Levine, P. (2023). Inflation affects the price of everything – including a college education. <https://www.brookings.edu/blog/brown-center-chalkboard/2023/02/28/inflation-affects-the-price-of-everything-including-a-college-education/>
10. Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport. (2022). Študijsko leto 2022/2023 v številkah. <https://www.gov.si/novice/2022-09-30-studijsko-let-20222023-v-stevilkah/>
11. Solomon, Michael R. (2018). *Consumer behavior: buying, having, and being (12th ed.)*. Boston: Pearson.
12. Statista. (2022). Consumers who made changes to their purchasing habits in response to rising prices worldwide in February 2022, by product category. <https://www.statista.com/statistics/1302963/inflation-response-purchasing-habits/>
13. Statistični urad Republike Slovenije. (2022). Indeksi cen življenjskih potrebščin, december 2022. <https://www.stat.si/StatWeb/News/Index/10815>

PREGLED LITERATURE O VPLIVU DOHODKOVNE NEENAKOSTI NA KAKOVOST ŽIVLJENJA

A LITERATURE REVIEW ON THE IMPACT OF INCOME INEQUALITY ON QUALITY OF LIFE

Klavdij Logožar 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija

University of Maribor, Maribor, Slovenia

klavdij.logozar@um.si

Povzetek: Spremembe dohodkovne neenakosti se odražajo tako v gospodarskem in političnem položaju držav kot v spremembah ravni neenakosti znotraj posameznih držav. V državah z visoko dohodkovno neenakostjo sta večji tudi družbena neenakost in družbena razslojenost. Dohodkovna neenakost vpliva na veliko družbeno-ekonomskih dejavnikov, ki opredeljujejo kakovost življenja. V nerazvitih gospodarstvih so za višjo kakovost življenja pomembne materialne dobrine, v srednje razvitih gospodarstvih sta pomembna dostopnost in kakovost izobraževalnih sistemov, v bogatih gospodarstvih pa so pomembni zdravje in zdravstvene storitve. V tem prispevku opravimo pregled literature o vplivu dohodkovne neenakosti na nekatere izmed dejavnikov kakovosti življenja, kot so pričakovana življenjska doba, zdravje, sreča, izobrazba in skrb za okolje.

Ključne besede: dohodkovna neenakost, ekonomski razvoj, kakovost življenja.

Abstract: Changes in income inequality are reflected in the economic and political status of countries as well as in changes of the inequality rate in individual countries. In countries with high income inequality, there is greater social inequality and social stratification. Income inequality affects several socio-economic factors that determine the quality of life. In undeveloped economies, material goods are important for higher quality of life, in developing economies, availability and quality of education systems are important, and in developed economies, health and healthcare services are important. In this paper, we conduct a literature review on the impact of income inequality on some quality-of-life factors, such as life expectancy, happiness, health, education, and environmental quality.

Keywords: income inequality, quality of life, economic development.

JEL: D31, D63, P36.

1 Introduction

“Income is defined as household disposable income in a particular year. It consists of earnings, self-employment and capital income and public cash transfers; income taxes and social security contributions paid by households are deducted. The income of the household is attributed to each of its members, with an adjustment to reflect differences in needs for households of different sizes” (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2023).

People's varying places within the economic distribution are the most evident way that economic inequalities are displayed, such as income, pay and wealth. There are three main types of economic inequality (Equality Trust, 2015):

1. Income Inequality – is the degree to which income is dispersed inequitably among a population;
2. Pay Inequality – describes the disparity in salaries between individuals, which may occur inside a single company or throughout all pay received in a country;
3. Wealth Inequality – refers to the allocation of assets in a group of people that is not equitable.

Economic inequality can be measured in a number of different ways. Although the appearance of inequality is unaffected by the measure chosen, changes in inequality over time within certain nations can appear differently if other measurements are employed (Equality Trust, 2015). Five measures can be used to gauge individual income inequality. The Gini coefficient, which ranges from 0 in the event of perfect equality to 1, is based on the comparison of cumulative population proportions against cumulative income proportions that individuals receive. The upper bound value of the ninth decile (i.e., the 10% of people with the highest income) to that of the first decile is measured by $P90/P10$, the upper bound value of the ninth decile to the median income by $P90/P50$, and the median income by $P50/P10$, measuring the upper bound value of the first decile by $P50/P10$. The Palma ratio is calculated by dividing the percentage of total income that goes to the 10% of persons with the highest disposable income by the percentage of total income that goes to the 40% of people with the lowest disposable income (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2023).

There is a distinction between inequality and poverty. Individuals who live in poverty have significantly worse circumstances than the majority of the population. Due to their level of deprivation, individuals cannot obtain the commodities and services that most people deem essential for an adequate standard of living. It might relate to a degree of deprivation that is constant throughout time or it can be relative, in which case the meaning evolves in response to shifts

in the standard of life. The most commonly used definition of poverty in the European Union is a relative measure: poverty is defined as having a household income which is less than 60% of median income. Contrarily, the term "inequality" is always a relative one and refers to the disparity in levels of income or living standards throughout the entire economic spectrum. In reality, poverty and inequality frequently increase and decrease concurrently, although this is not always the case. Due to a significant gap between the top- and middle-income quartiles, inequality can be considerable even in societies with low rates of poverty (Equality Trust, 2015).

It is still very common to study well-being and poverty by focusing on a monetary measure, such as income or wealth. Empirical data shows that income inequality is increasing in most Western countries and that the concentration of wealth is growing rapidly among the richest members of society in particular. Income still remains the most widely used criterion for determining who lives in poverty. There are good reasons to assume that income does indeed make a significant contribution to people's well-being, but a high income does not guarantee a good life. After all, well-being involves more than material consumption alone. Many important things cannot simply be bought, there are many different aspects to a good life. Some of these aspects relate to income: people on higher incomes are often healthier, find it easier to maintain social relationships and have better jobs. However, the correlation is certainly not perfect and because these various important aspects of life are linked that inequality in well-being increases when we include these non-monetary aspects in the analysis. If poorer people are also sicker, become more isolated and no longer feel integrated in society, the inequality in terms of well-being is greater than the income inequality alone (Capeau et al., 2020, p. 2).

In this paper, we will therefore use a literature review methodology to examine the impact of income inequality on some quality of life aspects in more detail. These aspects being life expectancy, happiness, health, education, and environment.

2 The impact of income inequality on quality of life

There is no universally agreed upon definition of quality of life. Quality of life is defined by the World Health Organization (1998) as "individuals' perceptions of their position in life in the context of the culture and value systems in which they live and in relation to their goals, expectations, standards and concerns". It is a broad ranging concept incorporating in a complex way the persons' physical health, psychological state, level of independence, social relationships, personal beliefs and their relationships to salient features of the environment. This

definition reflects the view that quality of life refers to a subjective evaluation, which is embedded in a cultural, social and environmental context (World Health Organization, 1998).

Quality of life in a society can be defined as the overall well-being of those living there. Well-being then reflects not only the living conditions and control over resources, but also the ways in which people respond and feel about their lives. An increase in income levels would not provide a sufficient basis on its own for concluding that quality of life has improved. For an individual, increasing income might be outweighed by the fact that work life had become more stressful and took more time and effort, leaving him resentful about the impact on family life or leisure opportunities. At the level of society, higher income might be offset by increased concerns about personal security or about the loss of connectedness (Fahey et al., 2003).

The contrast between the material success and social failure of many rich countries suggests that, if we are to gain further improvements in the real quality of life, we need to shift attention from material standards and economic growth to ways of improving the psychological and social well-being of whole societies. For thousands of years, the best way of improving the quality of human life was to raise material living standards. Economic growth, for so long the great engine of progress, has, in the rich countries, largely finished its work. Not only have measures of well-being and happiness ceased to rise with economic growth but, as affluent societies have grown richer, there have been long-term rises in rates of anxiety, depression and numerous other social problems. The populations of rich countries have reached the end of a long historical journey (Wilkinson & Pickett, 2010).

Life expectancy

Among poorer countries, life expectancy increases rapidly during the early stages of economic development, but then, starting among the middle-income countries, the rate of improvement slows down. As living standards rise and countries get richer and richer, the relationship between economic growth and life expectancy weakens. Eventually it disappears entirely and for rich countries to get richer adds nothing further to their life expectancy. This is not because we have reached the limits of life expectancy. Even the richest countries go on enjoying substantial improvements in health as time goes by. What has changed is that the improvements have ceased to be related to average living standards. With every ten years that pass, life expectancy among the rich countries increases by between two and three years and this happens regardless of economic growth (Wilkinson & Pickett, 2010).

Whether we look at health, happiness or other measures of well-being, there is a consistent picture. In poorer countries, economic development continues to be very important for human well-being. Increases in people's material living standards result in substantial improvements both in objective measures of well-being like life expectancy, and in subjective ones like happiness. But as nations join the ranks of the affluent developed countries, further rises in income count for less and less (Wilkinson & Pickett, 2010).

Happiness

Happiness in the richest countries develops much the same way as life expectancy. In both cases, the important gains are made in the earlier stages of economic growth, but the richer a country gets, the less getting still richer adds to the population's happiness. Both happiness and life expectancy reach their peak at around \$25,000 per capita, but there is some evidence that the income level at which this occurs may rise over time. The evidence shows that in some rich countries, happiness has not increased even over periods long enough for real incomes to have doubled (Wilkinson & Pickett, 2010).

The increasing awareness that non-material dimensions are important for individual well-being has led to greater attention being paid to the measurement of happiness in recent years. It is not easy to describe exactly what we mean by happiness. Happiness can be interpreted as "feeling good" or "being satisfied with life". The extensive literature on the determinants of happiness shows some interesting findings. While both happiness and life satisfaction are linked to income, the correlation is much more tenuous than is often assumed. Our happiness depends not only on our objective situation, but also on our aspirations and expectations. In turn, these aspirations and expectations depend on our past experience and a comparison of our situation with that of other people around us. We adjust our expectations as our objective situation changes. As we get richer, after a while, we will regard our increased income as normal, and it will therefore bring us less satisfaction. If we become richer, but observe an even greater increase in income among the people around us, we will tend to fixate on the deterioration of our relative position rather than the increase in our own income. There is a consensus within scientific literature that happiness or life satisfaction is partly determined by many other factors. Health is essential and empirical research also reveals that the quality of social relationships, job quality, the environment in which people live and feelings of safety have a major impact (Capeau et al., 2020).

Health

The World Health Organization constitution states: "Health is a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity." An important implication of this definition is that mental health is more than just the absence of mental disorders or disabilities (World Health Organization, 2022).

Sooner or later in the long history of economic growth, countries inevitably reach a level of affluence where additional income buys less and less additional health. It is the diseases of poverty which first decline as countries start to get richer. The great infectious diseases, such as tuberculosis, cholera or measles, which are still common in the poorest countries today, gradually cease to be the most important causes of death. As they disappear, we are left with the so-called diseases of affluence, the degenerative cardiovascular diseases and cancers. While the infectious diseases of poverty are particularly common in childhood and frequently kill even in the prime of life, the diseases of affluence are very largely diseases of later life (Wilkinson & Pickett, 2010).

When countries reach a threshold of material living standards, the benefits of further economic growth are less substantial. The diseases which used to be called the "diseases of affluence" became the diseases of the poor in affluent societies. Diseases like heart disease, stroke and obesity used to be more common among the rich. Heart disease was regarded as a businessman's disease, and it used to be the rich who were fat and the poor who were thin. But from about the 1950s onwards, in one developed country after another, these patterns reversed. Diseases which had been most common among the better-off in each society reversed their social distribution to become more common among the poor (Wilkinson & Pickett, 2010).

Education

The research from Coady & Dizioli (2017) shows that there is a positive relationship between inequality of schooling and income inequality, especially in emerging and developing economies and among older people. The relationship between income inequality and average years of schooling is positive, consistent with constant or increasing returns to additional years of schooling. Policy simulations suggest that education expansion will continue to be inequality reducing. This role will diminish as countries develop, but it could be enhanced through a stronger focus on reducing inequality in the quality of education.

Although good schools make a difference, the biggest influence on how well a child performs in school and later in higher education is family background. Children do better if their parents have higher incomes and more education themselves, and they do better if they come from homes where they have a place to study, where there are reference books and newspapers, and where education is valued (Wilkinson & Pickett, 2010).

Checchi (2001) found in his study that average years of education have a negative impact on income inequality. There is also negative correlation between average educational achievement and its dispersion, and income inequality is also negatively related to income per capita and positively related to capital/output ratio and government expenditure in education.

Environment

Wilkinson & Pickett (2010) found that carbon emissions tend to go up as societies get richer, some countries, however, achieve life expectancies close to 80 years at a fraction of the CO₂ emissions common in the richest countries. It should therefore be possible to make dramatic reductions in emissions in most rich countries without any loss of health and well-being.

Masud et al. (2018) report that developed countries with higher inequality generate more waste per person because their consumption of resources per person is also higher. Their evidence also shows that as the inequality ratio increases, the generation of per capita annual waste also increases. Furthermore, countries with better inequality index have less environmental degradation. The empirical evidence also shows that income inequality can have negative impact on environmental sustainability and is related to a loss of biodiversity. If Gini ratio increases by 1%, then the number of threatened species will rise by 2% (Masud et al., 2018).

Policies to reduce carbon emissions depend on a wider sense of social responsibility. The evidence suggests that there is a greater sense of public responsibility in more equal countries which affects how societies respond to environmental issues – for example, they tend to recycle a higher proportion of their waste. Business leaders in more equal countries are more strongly in favour of their governments complying with international environmental agreements than business leaders in more unequal countries (Wilkinson & Pickett, 2010).

3 Conclusion

By using the review literature methodology, this paper indicates that income inequality has a significant impact on several factors that determine the quality of life. The question of poverty and inequality remains a structural problem, especially in developing countries, assuming that economic growth, industrialization, and urbanization will further marginalize the poor and worsen the inequality profile of the population.

It is worth pointing out that focusing attention on the inequalities within these countries does not mean ignoring the international inequalities between the rich and the poor countries. The evidence provided by Wilkinson & Pickett (2010) strongly suggests that narrowing income differences within rich countries will make them more responsive to the needs of poorer countries – more equal countries tend to pay a higher proportion of their national income in foreign aid.

If we are to achieve a major decrease of income inequalities while responding effectively to climate change, a transformation of our societies is required. A social movement for greater equality needs a sustained sense of direction and a view of how we can achieve the necessary economic and social changes.

References

1. Capeau, B., Decoster, A., Cherchye, L., Decoster, A., De Rock, B., Maniquet, F., & Périlleux, G. (2020). *Well-being in Belgium: Beyond happiness and income*. Springer. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-030-58509-9.pdf>
2. Checchi, D. (2001). *Education, inequality and income inequality*. London School of Economics. http://eprints.lse.ac.uk/6566/1/Education%2C_Inequality_and_Income_Inequality.pdf
3. Coady, D., & Dizioli, A. (2017). *Income inequality and education revisited: Persistence, endogeneity, and heterogeneity*. (IMF Working Paper No. WP/17/126). International Monetary Fund. <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2017/wp17126.ashx>
4. Equality Trust. (2015). *How is economic inequality defined?* <https://equalitytrust.org.uk/how-economic-inequality-defined>
5. Fahey, T., Nolan, B., & Whelan, T. (2003). *Monitoring quality of life in Europe*. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/pubdocs/2002/108/en/1/ef02108en.pdf
6. Masud, M. M., Kari, F. B., Banna, H., & Saifullah, M. K. (2018). Does income inequality affect environmental sustainability? Evidence from the ASEAN-5. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 23(2), 213–228. <https://doi.org/10.1080/13547860.2018.1442146>

7. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *Income inequality*. https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/income-inequality/indicator/english_459aa7f1-en
8. Wilkinson, R., & Pickett, K. (2010). *The spirit level*. Penguin Books.
9. World Health Organization. (1998). *WHOQOL user manual*. https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/77932/WHO_HIS_HSI_Rev.2012.03_eng.pdf
10. World Health Organization. (2023). *Health and well-being*. <https://www.who.int/data/gho/data/major-themes/health-and-well-being>

FISKALNA VZDRŽNOST V SLOVENIJI GLEDE NA NARAVO GOSPODARSKE KRIZE

FISCAL SUSTAINABILITY OF SLOVENIA IN THE CONTEXT OF THE NATURE OF ECONOMIC CRISES

Ana Milanez 

Ministrstvo za finance Republike Slovenije, Ljubljana, Slovenija

Ministry of Finance of the Republic of Slovenia, Ljubljana, Slovenia

ana.milanez@gov.si.

Povzetek: Vpliv gospodarske krize na fiskalno vzdržnost je v veliki meri odvisen od narave in obsega šoka, moči okrevanja ter odziva ekonomske politike v smislu pravočasnosti in ustreznosti. Slovenija ima izrazitejši gospodarski cikel od povprečja evrskega območja, ekonomska konvergenca pa je bila začasno prekinjena med veliko recesijo. Zaskrbnjujoče so tudi relativno nizka raven investicij in omejitve na strani ponudbe delovne sile, kar bi lahko povzročilo strukturno upočasnitev potencialne rasti. Skrb vzbujata tudi hitrejša kopičenje javnega dolga in širši primanjkljaj, kljub temu da sta razmerje med dolgom in bruto domačim proizvodom ter raven javne porabe pod povprečjem evrskega območja. Slovenijo je kriza evrskega območja močno prizadela, po drugi strani pa je zabeležila enega najmočnejših okrevanj po krizi covid-19. Negotovost glede trajanja in razsežnosti trenutne energetske krize je velika, s tem pa tudi negotovost glede njenega vpliva na javnofinančno vzdržnost. Fiskalni stresni test za Slovenijo kaže, da je ključnega pomena, da ob negativnem šoku trend rasti BDP ostane nespremenjen, nominalni BDP v doglednem času preseže predkrizno raven in se kreditno tveganje ne poveča.

Ključne besede: gospodarska kriza, javnofinančna vzdržnost, Slovenija, stresni test.

Abstract: The impact of economic downturn on fiscal sustainability largely depends on economy's characteristics, the nature and magnitude of the shock, strength of the recovery, and economic policy response in terms of its timeliness and appropriateness. Slovenia has a more pronounced business cycle than the euro area average and its catch-up progress with the euro area was interrupted in the aftermath of the Global financial crisis. Relatively low level of investment and restrains in labour supply could lead to a structural slowdown in potential growth. Faster accumulation of general government debt and wider general government deficit also raise concerns, despite debt-to-GDP ratio and government spending levels being below euro area average. Slovenia was hit hard by the eurozone crisis. On the other hand, it recorded one of the strongest recoveries after the COVID-19 crisis. Uncertainty about the lasting and magnitude of the current energy crisis is high and so is the uncertainty about its effect on public finance sustainability. Fiscal stress test shows that it is crucial that, in response to a negative shock trend, real GDP growth remains intact, nominal GDP overshoots its pre-crisis level and credit risk does not increase.

Keywords: economic crisis, fiscal sustainability, Slovenia, stress test.

JEL: E32, E37, E62.

Ta prispevek ne predstavlja stališča Ministrstva za finance.

This paper does not represent the position of the Ministry of Finance.

1 Introduction

The impact of macroeconomic shock on fiscal sustainability largely depends on characteristics of the economy, nature and magnitude of the shock, strength of the recovery, and economic policy response in terms of its timeliness and appropriateness.

Slovenia was hit hard by the eurozone crisis. On the other hand, it recorded one of the strongest recoveries after the COVID-19 crisis. Uncertainty about the lasting and magnitude of the current energy crisis is high and so is the uncertainty about its effect on public finance sustainability. We conduct a fiscal stress test to investigate fiscal consequences of two shocks, different in nature, under the assumption of neutral fiscal policy response. More specifically, we want to determine the extent to which the public debt-to-GDP dynamics differs in case of a temporary supply shock with overheating economy as opposed to a more pronounced, stagflationary shock.

2 Characteristics of Slovenian economy

Slovenia is a small economy with diversified sectoral and trade structure. It has a high degree of openness to trade, and a more pronounced business cycle than the European Union (EU) average. Milanez (2022) estimates that the amplitude of Slovenia's economic cycle in the period 2001–2022 was on average 1.5 times higher than that of EU average, or about 1.3 times higher than that of the eurozone average.

Slovenia has a lower gross domestic product (GDP) per capita than the EU average and its catch-up process was interrupted during the Global financial crisis (GFC). Slovenia further diverged from the EU average during the eurozone crisis and has in 2021, despite improvement, not returned to the relative level of economic development recorded in 2008. Risks of sustaining the current level of living standards furthermore stem from a relatively low share of investment in % of GDP, and, more importantly, its significant decline in the aftermath of the GFC. In 2021, real gross fixed capital formation in % of GDP amounted to 19.5%, which is by around 10 percentage points of GDP lower than in 2008 (29.3%). As a comparison, in the EU average it amounted to 22.1% in 2021 and was down from the level in 2008 by only 0.8 percentage points of GDP (Eurostat, 2023a). Restraints in labour supply due to ageing of population (according to Eurostat (2023b), old-age dependency ratio is projected to increase from 31.3 in 2020 to 39.2 in 2030 and to 56.4 by 2060), as well as mismatch on the labour market (according to Employment Service of Slovenia (2023) more than half of employers faced a lack

of suitable job candidates in the second half of 2022) could also contribute to a structural slowdown of potential growth in Slovenia.

Slovenian general government debt to GDP ratio stood at 74.5% in 2021 and was 13.4 percentage points of GDP below the EU average (Eurostat, 2023c). Slovenian public debt is well structured; it is 97% in euros, 92% in long duration fixed rate bonds and has a well organised repayment schedule, with one or two issues maturing every year for the next nine years, and an average duration across the portfolio of eleven years. General government spending levels in Slovenia have also been slightly lower than in the EU average since 2016. Weaker fiscal performance is, however, signalled by a fast increase of Slovenian debt-to-GDP during the eurozone crisis (from 21.8% in 2008 to 82.6% in 2015). As a comparison, general government debt in % of GDP in the EU average increased from 65.0% in 2008 to 86.9% in 2014. In line with a steep increase of Slovenian debt-to-GDP ratio, interest expenditure went from 1.1% of GDP in 2008 to 3.2% of GDP in 2015 and has since decreased to 1.2% of GDP in 2021 (during the eurozone crisis, the EU average interest expenditure peaked in 2012 at 2.9% of GDP). A potential concern is thus the return of high spreads in case of a rise in fragmentation risks in the eurozone or Slovenia-specific shock, considering Slovenian spreads over 10Y German Bunds widened by more than 500bps during the banking crisis. Additionally, Slovenia has run an average general government deficit of 4.2% of GDP since the GFC, which is 1.1 percentage points of GDP higher than the EU average.

Slovenia was hit hard by the eurozone crisis. On the other hand, it recorded one of the strongest recoveries after the COVID-19 crisis. Slovenia has a relatively low exposure to the gas price shock, since it has a relatively low consumption of natural gas, and a low share of electricity generated from fossil fuels. Additional potential vulnerability of Slovenian economy is a high state share in the economy, particularly in banking and energy.

Uncertainty about the lasting and magnitude of the current energy crisis is high and so is the uncertainty about its effect on public finance sustainability. In this context, fiscal stress test is a useful tool to provide guidance on the size of the fiscal buffers needed to absorb a very large negative shock.

3 Methodology

Stress test is an analytical tool, used to quantify the impact of numerous risks simultaneously on public finance aggregates, while exploring non-linearities and macro-fiscal interactions. It is

important to note that the aim of a stress test is not to give fiscal and macro projections, but rather a quantification of the impact of extreme events.

For the purpose of this exercise, we use a simple Fiscal Stress Test for Slovenia developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development. We follow a four-step procedure, namely 1. identification of strengths and vulnerabilities of the Slovenian economy, 2. calibration of the baseline and stress test scenarios, 3. modelling of fiscal impact and 4. quantification and incorporation of specific risks.

As outlined in the previous chapter, the main vulnerabilities of the Slovenian economy are linked to a more pronounced economic cycle, with deeper contraction periods than the EU average, a possibility of structural slowdown in growth or even further divergence from EU average in living standards, persistent general government deficit, return of high bond spreads, and high state share in the economy.

The Institute of Macroeconomic Analysis and Development (IMAD) Autumn forecast of economic trends 2022 serves as a baseline scenario for macroeconomic variables and Draft budgetary plan (DBP) 2023 for fiscal variables. We note that, due to frequent and substantial revisions of macroeconomic projections in the current high uncertainty environment, this baseline is not to be considered as what we perceive to be the most likely economic developments, but rather a benchmark for our stress test scenarios.

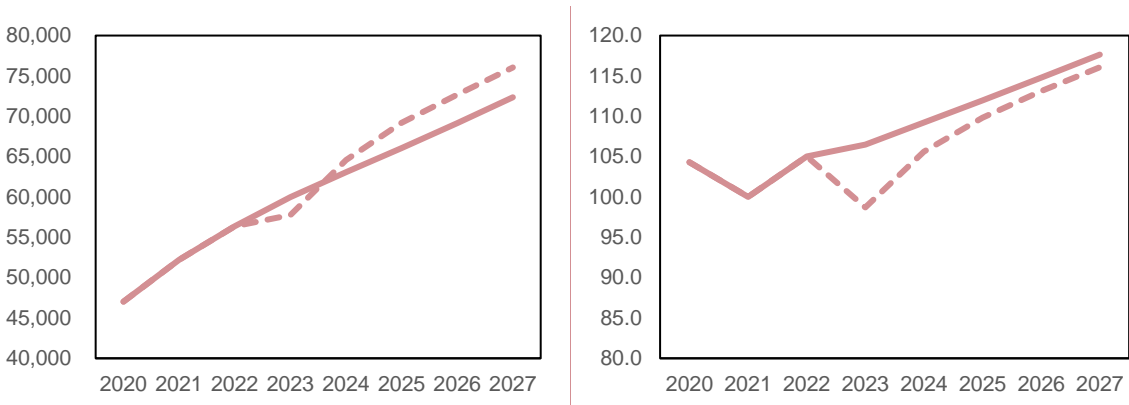
Stress test macro scenarios are quantified in terms of real GDP growth, GDP deflator, short-term interest rates and long-term interest rates.¹ A negative shock is assumed in 2023, in magnitude similar to the past realisations, namely GFC and the euro area crisis. We define two medium-term stress test scenarios, which offer an insight into medium-term fiscal consequences of two macroeconomic shocks, different in nature.

Stress test scenario 1 (Appendix A, Table A.1) assumes a deep and short-lived recession, caused by a supply shock (e.g., energy crisis). Steep decline in economic activity in 2023, when real GDP is assumed to fall by 6%, is accompanied by acceleration of inflation to 9% (in terms of GDP deflator). Due to monetary tightening, short-term interest rates are expected to increase to 4.0% in 2023, whereas long-term interest rates, considering the term structure, are expected to increase to 6.0%. This scenario assumes a strong rebound in economic activity in the year after the crisis, when real GDP is expected to expand by 7%. Inflation is assumed to

¹ We keep the share of short-term bonds in total issuance constant.

remain elevated in 2024 at 4.5% and, consequently, nominal GDP exceeds its pre-crisis trend already in that year (Figure 1). After 2024, real GDP growth is expected to gradually normalise to 2.6% in 2027, and inflation to reach 2% by the end of 2026. In line with that, monetary policy rates are expected to gradually come down to 1.5% by the end of 2026. This scenario assumes real GDP to return to its pre-crisis trend in the medium term.

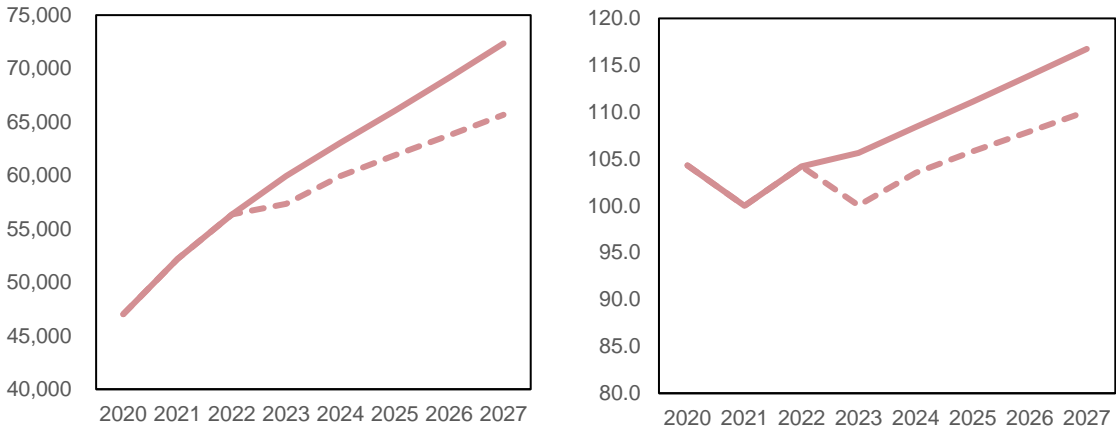
Figure 1: nominal GDP (left) and real GDP index 2021 = 100 (right) in the baseline (full line) and Stress test scenario 1 (right)



Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

Stress test scenario 2 assumes a stagflationary supply shock with magnitude similar to the eurozone crisis (Appendix B Table B.1). A milder, EU-wide drop in economic activity (–4% real GDP growth) and lower rise in inflation (6%) are followed by a partial recovery and a period of lowflation. For 2024, 3.5% real growth and 1% inflation are projected, so that nominal GDP remains well below its pre-crisis trend (Figure 2). Due to a stagflationary environment, monetary policy rates are expected to be reduced more substantially in the period after the crisis year and stand at 1% in 2027. The projected rise in 10-year bond yields, however, also steams from an increase in the credit risk for Slovenia, so that the yield curve in the Scenario 2 is expected to be flatter. Scenario 2 illustrates a permanently lower level of real GDP due to scarring effects (Figure 2), as it assumes depressed manufacturing sector due to lower profitability of enterprises, increase in zombie firms and non-performing loans; lower labour supply (mismatch on the labour market, brain drain and lower migrations); as well as a fall in the capital stock (lower investment) and a fall in the rate of technical progress. Due to low real growth and low inflation, nominal GDP remains on a permanently lower level and even further divergences from its pre-crisis trend at the end of the projection period.

Figure 2: nominal GDP (left) and real GDP (right) in the baseline (full line) and Stress test scenario 2 (right)



Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

The reaction of general government revenue-to-GDP ratio to a macroeconomic shock is determined by elasticities of personal income tax, corporate income tax, value added tax, social security contributions and other revenues to economic cycle. Estimates of the elasticities of each revenue category to output gap (serving as an approximation of the elasticity to nominal GDP growth) are estimated according to OECD (2015) methodology and are assumed to be constant (Table 1).

Table 1: Revenue category to output gap elasticities according to OECD and own estimations

Revenue category	Own estimations	OECD (2015)
Personal income tax	1.91	1.62
Corporation tax	2.43	2.34
Social security contributions	0.81	0.65
Taxes on goods and services	0.98	0.99
Other revenue	1.05*	...

Source: Statistical Office of the Republic of Slovenia, own estimations; OECD (2015).
 Note: * Estimation of elasticity to nominal GDP growth, taken from the Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

The reaction of general government expenditure in % of GDP to a macro shock is modelled in the following way. Interest payments are updated to reflect changes in interest rates, share of short-term issuance and additional issuance due to wider deficits. Unemployment benefits

elasticity to nominal GDP growth is set to -2.5^2 . Pensions are indexed to 60% of the increase in the average gross salary and to 40% of the average increase in the cost of living (i.e., inflation). The pension indexation should not fall below half of the increase of the cost of living. In this framework, wages and 'other spending' may follow baseline (in nominal or in % of GDP terms) or inflation or nominal GDP growth or real GDP growth. In the Stress test scenario 1, we assume wages and other spending are updated by inflation in 2023 and 2024, and grow with nominal GDP thereafter, whereas in the Stress test scenario 2, we assume wages and other spending to follow inflation only in 2023, whereas in 2024 and 2025, they are assumed to follow real GDP growth, and in 2026 and 2027, they are assumed to follow nominal GDP growth.

Nominal debt is, together with gross financing needs and the implicit interest rate on the stock of debt, generated automatically from revenue, expenditure and nominal GDP inputs. The debt level is simply calculated as debt in the previous period plus the fiscal deficit (which already reflects the impact of the shock on revenue and expenditure). Debt-to-GDP ratio follows standard debt dynamics equation. Gross financing needs are defined as the fiscal deficit plus debt amortization. The average interest rate on the stock of debt is calculated as the interest bill divided by the lagged debt stock.

Fiscal stress test assumes neutral policy response and return of the revenue-to-GDP ratio to the baseline in $t+5$. Regarding specific fiscal risks, in Stress test scenario 1, we assume a discretionary government spending due to energy subsidy, which is estimated as the difference between gas market price and current price of gas in Slovenia and amounts to around 2.6% of GDP in 2023 and 0.3% of GDP in 2024, whereas in the Stress test scenario 2, we assume crystallisation of all contingent liabilities listed in DBP, so that discretionary spending sums to 5% of GDP in both 2023 and 2024.

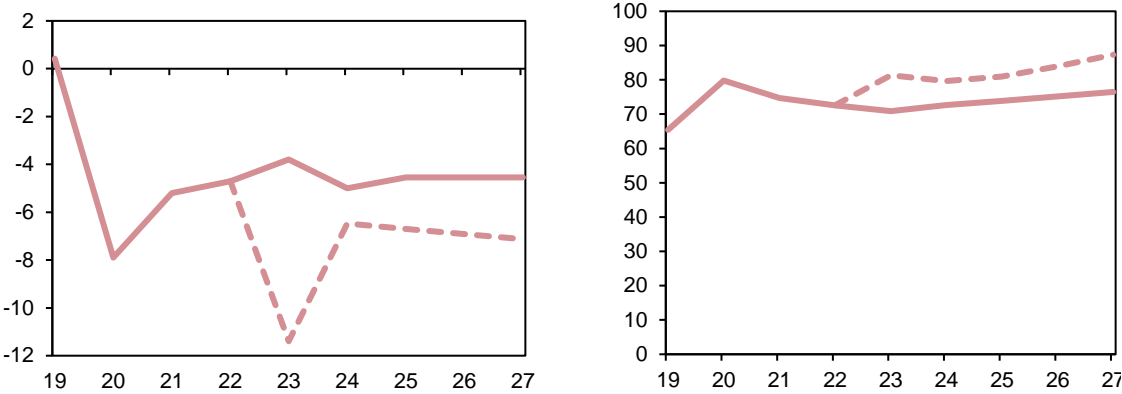
4 Results

IMF Fiscal Stress Test gives us a summary output in % of GDP in terms of general government balance, primary balance, general government revenue and expenditure, by category and debt dynamics.

² Taken from Stress Test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

In Scenario 1 (Appendix A, Table A.2), fiscal deficit is estimated to increase from the baseline scenario by 7.6 percentage points of GDP and remain on a higher level in the medium term, on average by 2.1 percentage points of GDP per year. In this scenario, persistent fiscal deficit calls for fiscal consolidation similar in magnitude to the one in 2012 (Figure 3).

Figure 3: Fiscal balance in % of GDP (left) and public debt in % of GDP (right) in baseline (full line) and Scenario 1 (dashed line)



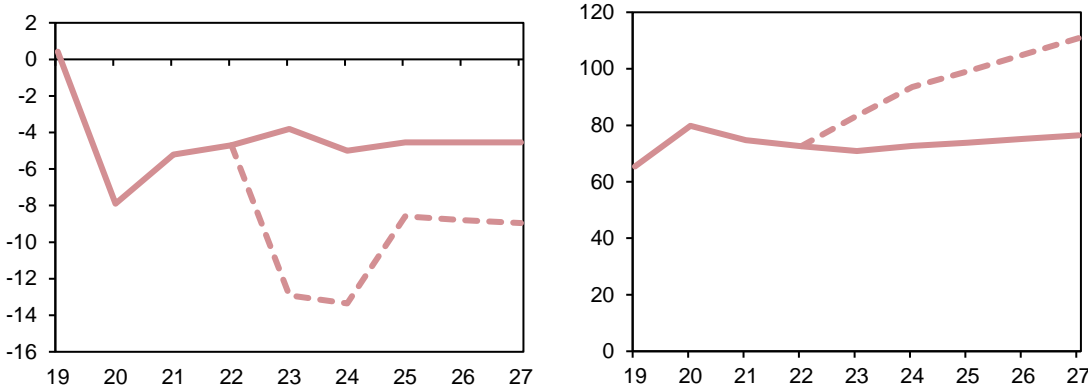
Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

A decline of 0.2 percentage points of GDP in general government revenue in the crisis year is largely on behalf of decline in personal income and corporate taxes, which are estimated to fall by 0.2 and 0.1 percentage points of GDP, respectively. During the recovery period revenue-to-GDP is projected to be higher than in the baseline, as nominal GDP overshoots its pre-crisis level. An increase in general government expenditure-to-GDP ratio, on the other hand, is projected in the medium term. In the crisis year, the increase in expenditure is mostly driven by an increase in emergency spending, whereas in the medium term, it is driven by interest spending, which is projected to be higher than in the baseline by 1.2 percentage points by the end of 2027. Debt-to-GDP ratio would be higher than in the baseline scenario by 10.5 percentage points of GDP in 2023, however, it would not explode, as interest-growth differential would remain negative (Appendix A, Table A.2).

Scenario 2 gives significantly worse fiscal outcomes (Appendix B, Table B.2). Compared to the baseline, fiscal deficit would increase by as much as 9.1 percentage points of GDP in 2023 and remain on an extremely elevated level throughout the whole projection period. This would mean that over the period 2024-2027, fiscal deficit would be on average higher than in the

baseline scenario by 5.3 percentage points of GDP and still stand at 9% of GDP in 2027 (Figure 4).

Figure 4: Fiscal balance in % of GDP (left) and public debt in % of GDP (right) in baseline (full line) and Scenario 2 (dashed line)



Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

Persistent revenue in % of GDP shortfall would amount to 0.3 percentage points of GDP in the crisis year. Expenditure-to-GDP ratio would increase by 8.8 percentage points of GDP in 2023, mainly on behalf of extensive emergency measures. In the medium term, interest spending would increase to a greater extent than in Scenario 1 and would exceed those projected in the baseline by 1.8 percentage points in 2027. In this scenario, unemployment benefits would also increase by 0.1 percentage points of GDP in 2023 and 2024, relative to the baseline. The realisation of this type of scenario would break even a solid fiscal position, as a much worse deterioration of fiscal balance would also be accompanied by explosive behaviour of public debt, on behalf of positive interest-growth differential. By the end of 2027, debt-to-GDP ratio would be higher than projected in the baseline by as much as 34.4 percentage points of GDP, and amount to 110.8 % of GDP (Appendix B, Table B.2).

5 Conclusion

The fiscal stress test shows that nature of the crisis plays a crucial role in the magnitude of fiscal consequences. A stagflationary shock is much worse for public finance sustainability than a supply side shock with overheating economy, as inflation initially relieves some of the pressure on nominal values of fiscal aggregates. Negative supply shock with overheating economy shifts only the level of debt-to-GDP ratio, whereas stagflationary shock seems to also

affect its growth rate. In the medium term, it is crucial that, in response to a negative shock trend, real GDP growth remains intact, nominal GDP overshoots its pre-crisis level and credit risk does not increase.

Acknowledgements

I would like to thank IMF expert Mr. Vincent Tang, Mr. Jacob Nell and Mr. Sergi Lanau with whom the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia worked on developing the stress test and the scenarios for Slovenia.

Literature

1. Employment Service of Slovenia. (2023). *Napovednik zaposlovanja*. <https://www.ess.gov.si/partnerji/trg-dela/napovednik-zaposlovanja/>
2. Eurostat. (2023a). *GDP and main components (output, expenditure and income)*. https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/NAMA_10_GDP__custom_4399414/default/table?lang=en
3. Eurostat. (2023b). *Projected old-age dependency ratio*. <https://ec.europa.eu/eurostat/data-browser/view/tps00200/default/table?lang=en>
4. Eurostat. (2023c). *Government finance statistics*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_finance_statistics
5. Institute of macroeconomic analysis and development (IMAD). (2023). *Autumn Forecast of Economic Trends 2022*. <https://www.umar.gov.si/en/forecasts/autumn-forecast/>
6. Duh, M., Primec, A. in Romih, D. *Ekonomija 2022: Posvetovanje o neenakosti in negotovosti v družbi in gospodarstvu*. Društvo ekonomistov Maribor.
7. Ministry of Finance of the Republic of Slovenia. (2022). *Draft Budgetary Plan 2023*. https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-and-fiscal-governance/stability-and-growth-pact/annual-draft-budgetary-plans-dbps-euro-area-countries/draft-budgetary-plans-2023_en#slovenia
8. OECD (2015). *Adjusting fiscal balances for the business cycle: new tax and expenditure elasticity estimates for oecd countries* (OECD Economics Department Working Paper No. 1275). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/5jrp1g3282d7-en>

Appendix A – Stress test scenario 1 and outcomes

Table A.1: Stress test scenario 1 – supply shock with overheating economy

%	2022 (baseline)	2023	2024	2025	2026	2027
Real GDP growth	5.0	– 6.0	7.0	4.0	3.0	2.6
GDP deflator	5.7	9.0	4.5	3.0	2.0	2.0
Short-term interest rates	0.5	4.0	3.0	2.5	1.5	1.5
Long-term interest rates	0.4	6.0	5.0	4.0	3.5	3.0

Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

Table A.2: Fiscal consequences of Stress test scenario 1, change from the baseline scenario in percentage points

	2023	2024	2025	2026	2027
Macro variables					
Real growth	–7.4	4.4	1.5	0.5	0.1
Nominal growth	–4.4	6.4	2.5	0.5	0.1
Nominal GDP, EUR bn	–3	1	3	3	4
Fiscal variables					
Fiscal balance	–7.6	–1.5	–2.2	–2.4	–2.6
Revenue	–0.2	0.1	0.1	0.1	0.0
Personal income tax	–0.2	0.1	0.1	0.0	0.0
Corporate income tax	–0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
Tax on goods & services	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Social security contributions	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Other	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Expenditure	7.3	1.6	2.3	2.4	2.6
Primary	7.3	1.0	1.5	1.4	1.4
Unemployment benefits	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Pensions	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1
Wages	1.3	0.1	0.3	0.3	0.3
Other primary spending	5.6	0.7	1.0	1.0	1.0
Interest	0.1	0.6	0.8	1.0	1.2
Debt dynamics					
Debt	10.5	7.0	7.1	8.7	10.9
Implicit interest rate on debt	0.0	0.0	0.3	0.3	0.3

Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

Appendix B – Stress test scenario 2 and outcomes

Table B.1: Stress test scenario 2 – stagflationary, supply shock

%	2022 (baseline)	2023	2024	2025	2026	2027
Real GDP growth	5.0	−4.0	3.5	2.2	2.0	2.0
GDP deflator	5.7	6.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Short-term interest rates	0.5	4.0	2.0	1.75	1.25	1.0
Long-term interest rates	0.4	6.0	4.5	3.5	3.5	3.5

Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

Table B.2: Fiscal consequences of Stress test scenario 2, change from the baseline scenario in percentage points of GDP

	2023	2024	2025	2026	2027
Macro variables					
Real growth	−5.4	0.9	−0.3	−0.5	−0.5
Nominal growth	−5.1	−0.8	−1.4	−1.5	−1.5
Nominal GDP, EUR bn	−3	−4	−5	−6	−7
Fiscal variables					
Fiscal balance	−9.1	−8.4	−4.1	−4.3	−4.4
Revenue	−0.3	−0.3	−0.2	−0.1	0.0
Personal income tax	−0.2	−0.3	−0.1	−0.1	0.0
Corporate income tax	−0.2	−0.2	−0.1	−0.1	0.0
Tax on goods & services	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Social security contributions	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
Other	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Expenditure	8.8	8.0	3.9	4.1	4.4
Primary	8.8	7.2	2.6	2.6	2.6
Unemployment benefits	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
Pensions	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Wages	1.0	0.6	0.7	0.7	0.7
Other primary spending	7.5	6.4	1.7	1.7	1.7
Interest	0.1	0.8	1.3	1.5	1.8
Debt dynamics					
Debt	12.5	20.9	25.2	29.8	34.4
Implicit interest rate on debt	0.0	0.0	0.3	0.3	0.3

Source: Stress test for Slovenia, developed by the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia with the support of IMF Capacity Development.

PРАВNA NEGOTOVOST PRI DOLOČITVI ZAPOSLOITVENEGA STATUSA

Aljoša Polajžar 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija

aljosa.polajzar@um.si

Povzetek: V tem prispevku obravnavam pravno negotovost pri določitvi zaposlitvenega statusa oseb na primeru platforme Uber. Kot izhaja iz literature, je obstoj delovnega razmerja negotov, saj se v luči posebne organizacije delovnega procesa (med drugim) lahko vozniki sami odločajo, kdaj in koliko časa bodo delali. Zastavil sem si tezo, da pravica voznikov Uberja – da se sami odločajo, kdaj in koliko časa bodo delali – sama po sebi ne izključuje možnosti obstoja delovnega razmerja. Raziskava temelji na analizi javno dostopnih nacionalnih in evropskih pravnih virov (uporaba normativno-dogmatične in primerjalno-pravne metode). Ugotovil sem, da tako iz obravnavane sodne prakse kot iz predloga Direktive EU o platformnem delu izhaja, da je voznikova pravica do odločanja, kdaj in koliko časa bo delal, eden izmed upoštevanih kriterijev – ob čemer pa je izrecno poudarjeno, da tudi obstoj te pravice ne izključuje možnosti obstoja delovnega razmerja med Uberjem in voznikom. Nazadnje ugotavljam, da z namenom (med drugim) reševanja pravne negotovosti na tem področju predlog Direktive o platformnem delu določa specialne kriterije za obstoj domneve delovnega razmerja med platformo in delavcem.

Ključne besede: delovno razmerje, Direktiva o platformnem delu, platformno delo, samozaposlen.

JEL: J41, J83, K31.

1 Uvod

Digitalne platforme dela v obliki spletnih strani oziroma mobilnih aplikacij – prek katerih lahko po eni strani posamezniki in podjetja izrazijo povpraševanje za opravo določenega dela oziroma storitve, po drugi strani pa posamezniki, ki izvajajo delo, preko aplikacije povpraševanje po delu sprejmejo in ga opravijo – so preobrazile vzorce opravljanja dela (Ioannis, Countouris & De Stefano, 2019, str. 311; Todolí-Signes, 2017, str. 243). Literatura navaja, da gre za pojav »avtonomnih delavcev«, ki si sami organizirajo delovni čas, načrtujejo delo oziroma se praviloma sami odločajo, kdaj, koliko časa in če sploh bodo delali – niso zavezani, da opravljajo delo ob določenem času na določenem kraju po odredbah delodajalca (Ales, 2019; Eurofound, 2018, str. 21–22; Hendricx, 2018, str. 201).

Slednje pa povzroča znatne pravne negotovosti pri določanju zaposlitvenega statusa platformnih delavcev. Sodišča se o vprašanju zaposlitvenega statusa odločajo od države do države, od instance do instance in od platforme do platforme (konkretnega primera) različno. Platformni delavci so tako od primera do primera kategorizirani kot delavci, neodvisni pogodbeniki ali kot vmesne kategorije (gl. npr. Evropska komisija, 2021a, str. 120–134).

Primer tovrstne digitalne platforme dela, ki je obravnavana v številnih sodnih zadevah ter v pravni teoriji, je platforma za prevoz oseb Uber. Slednja ponuja storitve prevoza oziroma povezuje naročnike prevoza z vozniki, ki opravijo prevoz (gl. npr. Todolí-Signes, 2017, str. 253–254).

V kontekstu navedene problematike sem si tako zastavil tezo (na primeru platforme Uber), da pravica voznikov Uberja – da se sami odločajo, kdaj in koliko časa bodo delali – sama po sebi ne izključuje možnosti obstoja delovnega razmerja.

2 Pregled literature

O vprašanju obstoja delovnega razmerja med platformo in platformnimi delavci (tudi platforme Uber) so pisali, med drugim, Davidov (2017), De Stefano (2017), Delfino (2019), Franca (2018), Nerinckx (2016) in Todolí-Signes (2017). Pri tem pa navedeni prispevki še ne upoštevajo novejšega normativnega razvoja na tem področju (predloga Direktive o platformnem delu) ter imajo manjši poudarek izključno na vprašanju presoje kriterija svobodne organizacije delovnega časa za obstoj delovnega razmerja med Uberjem in vozniki. Prav tako je v vsakem primeru razvidno, da je (v luči posebnosti organizacije dela) obstoj delovnega razmerja med

Uberjem in voznikom negotov ter da so odprta vprašanja, na kakšen način naj se pravna ureditev prilagodi na nove realnosti v svetu dela.

3 Metode

Raziskava temelji na analizi javno dostopnih nacionalnih in evropskih pravnih virov. Uporabljeni sta ustaljeni temeljni metodi pravne znanosti: normativno-dogmatična metoda in primerjalno-pravna metoda.

4 Rezultati

Na ravni prava EU je trenutno v obravnavi predlog Direktive Evropskega parlamenta in Sveta o izboljšanju delovnih pogojev pri platformnem delu (Evropska komisija, 2021b), (v nadaljevanju: Direktiva o platformnem delu), ki regulira delovnopravna razmerja med digitalnimi platformami dela (npr. platforma Uber) ter osebami, ki opravljajo platformno delo (npr. vozniki Uberja).

Predlog Direktive v 4. členu določa pravno domnevo obstoja delovnega razmerja med digitalno platformo dela ter osebo, ki opravlja platformno delo, če so izpolnjeni določeni pogoji. Kot je določeno v 4. členu te Direktive, je za obstoj te domneve bistveno, da digitalna platforma dela »nadzoruje opravljanje dela«. Nadalje pa 4. člen predloga Direktive določa, da se šteje, da obstaja »nadzor nad opravljanjem dela« v tem kontekstu, če sta izpolnjena dva (2) izmed sledečih petih (5) kriterijev:

»(a) dejansko opredelitev ali določitev zgornjih mej višine plačila;

(b) zahtevo, da oseba, ki opravlja platformno delo, spoštuje posebna zavezujoča pravila glede videza, obnašanja do prejemnika storitve ali opravljanja dela;

(c) nadzor nad opravljanjem dela ali preverjanje kakovosti rezultatov dela, vključno z elektronskimi sredstvi;

(d) dejansko omejevanje svobode organiziranja dela, tudi s sankcijami, zlasti glede izbire delovnega časa ali obdobja odsotnosti, sprejemanja ali zavrnitve nalog ali uporabe podizvajalcev ali namestnikov;

(e) dejansko omejevanje možnosti oblikovanja baze strank ali opravljanja dela za katero koli tretjo osebo.«

Vrhovno sodišče Francije (2020) je obravnavalo vprašanje zaposlitvenega statusa Uberjevega voznika. V okviru tematike našega prispevka je relevanten del obrazložitve, v katerem je

sodišče glede možnosti svobodne izbire, ali opravljati delo in v katerem času opravljati delo (lastna organizacija delovnega časa), poudarilo, da tudi to samo po sebi ne izključuje obstoja subordinacije oziroma delovnega razmerja, če se voznik, kadar se poveže na platformo Uber, s tem vključi v organizirano Uberjevo storitev s strani Uberja (Vrhovno sodišče Francije, 2020, točka 11). Posledično je sodišče ob presoji preostalih kriterijev odločilo, da med platformo Uber in njenim voznikom obstajajo elementi delovnega razmerja (šlo je za navidezno samozaposlitev), in tako ugotovilo obstoj delovnega razmerja (Vrhovno sodišče Francije, 2020, točka 15).

Podobno je vprašanje zaposlitvenega statusa Uberjevih voznikov že obravnavalo tudi Vrhovno sodišče Združenega kraljestva (2021) v zadevi *Uber BV in drugi proti Aslam in drugi*. Sodišče najprej poudari, da so imeli v predmetnem primeru vozniki znatno stopnjo avtonomije in neodvisnosti. Predvsem v luči dejstva, da so se lahko svobodno odločili glede tega, kdaj, koliko in kje bodo delali. Tudi dejstvo, da je posameznik pri odločitvi, ali bo delal ali ne, popolnoma svoboden (in torej, kadar ne dela, do pogodbenika nima nikakršnih obveznosti), še ne pomeni, da se ne more šteti za delavca v času, ko dela (Vrhovno sodišče Združenega kraljestva, 2021, točki 90 in 91). Posledično je tudi v tem primeru sodišče ugotovilo obstoj delovnega razmerja med Uberjem in vozniki – in to kljub dejstvu, da vozniki Uberja svobodno izbirajo, če in kdaj oziroma kje bodo delali (Vrhovno sodišče Združenega kraljestva, 2021, točki 93 in 119).

5 Razprava

Na ravni prava EU gre izpostaviti trenutni predlog Direktive o platformnem delu, ki določa domnevo obstoja delovnega razmerja, če platforma »nadzoruje opravljanje dela«. Ugotavljam, da morata, kot izhaja iz trenutnega predloga Direktive, za to biti izpolnjena najmanj dva izmed petih kriterijev. Posebej velja izpostaviti ugotovitev, da je kriterij, povezan z organizacijo delovnega časa – »*dejansko omejevanje svobode organiziranja dela, tudi s sankcijami, zlasti glede izbire delovnega časa ali obdobja odsotnosti, sprejemanja ali zavrnitve nalog ali uporabe podizvajalcev ali namestnikov*« – zgolj eden izmed petih kriterijev. Torej, tudi če ta kriterij ni izpolnjen, to še ne pomeni, da med osebo, ki opravlja platformno delo, in digitalno platformo dela ne gre za delovno razmerje, saj so pogoji za obstoj domneve delovnega razmerja še zmeraj lahko izpolnjeni. To se zgodi že v primeru, ko sta izpolnjena dva (2) izmed preostalih štirih (4) kriterijev, ki pa niso povezani z vprašanjem svobodne organizacije delovnega časa.

Podobno izhaja tudi iz obravnavane primerjalnopravne sodne prakse. Tako iz sodbe Vrhovnega sodišča Združenega kraljestva kot iz sodbe Vrhovnega sodišča Francije je jasno razvidno, da tudi možnost svobodne organizacije delovnega časa ne izključuje obstoja delovnega

razmerja, če so izpolnjeni drugi kriteriji (ki utemeljujejo obstoj osebne podrejenosti med digitalno platformo dela in osebo, ki opravlja platformno delo).

6 Sklep

Pojav platformnega dela je zamajal tradicionalni koncept delovnega razmerja ter povzročil dodatne pravne nejasnosti/negotovosti pri določanju zaposlitvenega statusa (delavec v delovnem razmerju, samozaposlen ali neodvisni pogodbenik). Iz analize izhaja, da novejša sodna praksa s področja platformnega dela (platforme Uber) dopušča možnost in ugotavlja obstoj delovnega razmerja tudi v primerih, ko ima platformni delavec (npr. voznik Uberja) pravico do odločanja, kdaj in koliko časa bo delal. Nadalje pa ugotavljam, da z namenom (med drugim) reševanja pravne negotovosti na tem področju predlog Direktive o platformnem delu (2021) določa specialne kriterije za obstoj domneve delovnega razmerja med platformo in delavcem. Kriterij, povezan s svobodo organizacije delovnega časa (npr. voznikova pravica do odločanja, kdaj in koliko časa bo delal), je zgolj eden izmed petih upoštevanih kriterijev. Posledično to pomeni, da bo, tudi če ta kriterij ni izpolnjen, še zmeraj lahko obstajala domneva obstoja delovnega razmerja med platformo in platformnim delavcem. Vendar bo predmetna predvidena pravna regulacija postala dokončno pravno zavezujoča šele, ko bo Direktiva o platformnem delu tudi dokončno sprejeta.

Literatura

1. Ales, E. (2016). Subordination at risk (of autonomisation): Evidences and solutions from three European countries. *Italian Labour Law e-Journal*, 12(1). <https://doi.org/10.6092/issn.1561-8048/9697>
2. Davidov, G. (2017). The status of Uber drivers: A Purposive Approach. *Spanish Labour Law and Employment Relations Journal*, 6(1–2), 6–15. <https://doi.org/10.20318/sllerj.2017.3921>
3. De Stefano, V. (2017). Labour is not a technology – reasserting the Declaration of Philadelphia in times of platform-work and gig economy. *IUSLabor*, 2, <http://relats.org/documentos/OIT.DIGIT.Distefano2.feb.pdf>
4. Delfino, M. (2019). Work in the age of collaborative platforms between innovation and tradition. *European Labour Law Journal*, 9(4), 346–353. <https://doi.org/10.1177/2031952518801649>
5. Eurofound (2018). *Employment and working conditions of selected types of platform work*. Publications Office of the European Union. <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2018/employment-and-working-conditions-of-selected-types-of-platform-work>
6. Evropska komisija (2021a). *Commission staff working document, Analytical document, Accompanying the document – Consultation document, Second phase consultation of social partners under Article 154 TFEU on a possible action addressing the challenges related to working conditions*

in platform work C(2021) 4230 final. Bruselj, z dne 15. junija 2021. <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=24095&langId=en>

7. Evropska komisija (2021b). *Predlog Direktive Evropskega parlamenta in Sveta o izboljšanju delovnih pogojev pri platformnem delu*. Bruselj, z dne 9. decembra 2021. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=CELEX:52021PC0762>
8. Franca, V. (2018). Delovnopravno varstvo v okolju spletne platforme. V Repas, M. (ur.), *X. posvet Pravo in ekonomija: Digitalno gospodarstvo* (str. 31–51). Univerzitetna založba Univerze v Mariboru. <https://doi.org/10.18690/978-961-286-169-8>
9. Hendrickx, F. (2018). Regulating new ways of working: From the new 'wow' to the new 'how'. *European Labour Law Journal*, 9(2), 195–205. <https://doi.org/10.1177/2031952518781449>
10. Ioannis, L., Countouris N., & De Stefano V. (2019). Re-thinking the competition law/labour law interaction: Promoting a fairer labour market. *European Labour Law Journal*, 10(3), 291–333. <https://doi.org/10.1177/2031952519872322>
11. Nerinckx, S. (2016). The 'uberization' of the labour market: Some thoughts from an employment law perspective on the collaborative economy, *Era Forum: Journal of the Academy of European Law*, 17(2), 245–265. <https://doi.org/10.1007/s12027-016-0439-y>
12. Todolí-Signes, A. (2017). The end of the subordinate worker? The on-demand economy, the gig economy, and the need for protection for crowdworkers'. *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 33(2), 241–268. <https://doi.org/10.54648/ijcl2017011>
13. Vrhovno sodišče Francije (2020). Sodba z dne 4. marca 2020, Mr X proti Uber France in Uber BV, št. 374 FP-P+B+R+I; pritožba št. S 19-13.316, ECLI:FR:CCAS:2020:SO00374. <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000042025162?isSuggest=true>
14. Vrhovno sodišče Združenega kraljestva (2021). Sodba z dne 19. februarja, *Uber BV in drugi proti Aslam in drugi*, št. [2021] UKSC 5, 2021 (pritožba na sodbo št. [2018] EWCA Civ 2748). <https://www.supremecourt.uk/cases/uksc-2019-0029.html>

TRAJNOSTNO KORPORATIVNO UPRAVLJANJE: KAKO SO SLOVENSKA DRUŽINSKA PODJETJA PRIPRAVLJENA NA IZZIVE NOVE ZAKONODAJE EU

Andreja Primec 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
andreja.primec@um.si

Mojca Duh 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija
mojca.duh@um.si

Povzetek: Evropska unija je pripravila sveženj nove zakonodaje o trajnostnem korporativnem upravljanju podjetij. Njen namen je vzpodbujati podjetja, da bi poleg ustvarjanja dobička dosegala tudi druge cilje – cilje trajnostnega razvoja gospodarstva in družbe kot celote. V negotovih okoliščinah podnebne, energetske, varnostne krize ipd., ki neenakosti v družbi le še poglobljajo, so nove obveznosti podjetij in vodstvenih organov v zvezi z upravljanjem škodljivih vplivov na človekove pravice in okolje še toliko pomembnejše. Čeprav je izpostavljeni zakonodajni okvir v prvi vrsti namenjen velikim in javnim podjetjem, se nova zakonodaja usmerja tudi k zasebnim podjetjem in vsaj posredno tudi k majhnim in srednje velikim podjetjem. Ob dejstvu, da je 83 odstotkov vseh podjetij v Sloveniji v družinski lasti, se zastavlja vprašanje, kako so slovenska družinska podjetja pripravljena na izzive trajnostnega razvoja. V prispevku bomo predstavili rezultate kvalitativne raziskave o trajnostni usmeritvi slovenskih družinskih podjetij.

Ključne besede: družinsko podjetje, trajnostni razvoj, trajnostno korporativno upravljanje, študija primera.

JEL: K20, K22, L20.

1 Uvod

Z namenom krepite trajnosti v sistemih upravljanja in vodenja podjetij je Evropska komisija marca 2022 sprejela predlog Direktive o skrbnem pregledu v podjetjih glede trajnosti (*angl. Corporate sustainability due diligence directive*), v nadaljevanju CSDDD (Evropska komisija, 2022). Cilj CSDDD je zagotoviti, da podjetja, ki delujejo na notranjem trgu EU, nevtralizirajo škodljive vplive na človekove pravice in okolje, ki jih povzročajo s svojim poslovanjem. Na ta način bodo prispevala k prehodu v trajnostno gospodarstvo in družbo. Predlagana direktiva vzpostavlja obveznost skrbnega pregleda (*angl. due diligence*) podjetij, ki jo morajo zagotoviti države članice EU s svojo nacionalno zakonodajo. Dolžnost skrbnega pregleda bo od podjetij zahtevala, da prepoznajo, preprečijo, ublažijo oziroma odpravijo škodljive vplive na človekove pravice in okolje, opredeljene v skladu z mednarodnimi konvencijami o okolju in človekovih pravicah, ki so navedene v prilogi direktive. Skrbni pregled ne bo vključeval le sistemov za obvladovanje tveganja in programov skladnosti, temveč bo razširjen tudi na odpravo škodljivih učinkov, kar pomeni, da bo vključeval popravne ukrepe, ki bodo morali biti primerni glede na okoliščine primera. Čeprav bodo direktivo morala uporabljati velika podjetja, bo dolžnost skrbnega pregleda vključevala tudi hčerinske družbe in podjetja v vrednostni verigi, kar pomeni tudi mikro, majhna in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP). Od poslovnega partnerja, s katerim bodo imela podjetja neposreden poslovni odnos, bodo morala pridobiti pogodbeno zagotovila o skladnosti poslovanja s kodeksom ravnanja podjetja in po potrebi z načrtom preprečevalnih ukrepov, vključno s pridobitvijo ustreznih pogodbenih zagotovil od njegovih partnerjev (posredni partnerji matičnega podjetja), če so njihove dejavnosti del vrednostne verige podjetja (pogodbena veriženje). Kadar se bodo pogodbeno zagotovila pridobila od MSP ali se bo pogodba sklenila z MSP, bodo morali biti uporabljeni pogoji pošteni, razumni in nediskriminatorni. Stroške preverjanja skladnosti za MSP, ki ga bo opravljala neodvisna tretja oseba, bo nosilo matično podjetje (7. člen predloga CSDDD). Po podatkih Javne agencije Spirit je kar 83 odstotkov vseh slovenskih podjetij v družinski lasti (Grgič, 2022). Če je družinsko podjetje velika družba, bo dolžno spoštovati določila CSDDD neposredno, če ustreza merilom MSP, pa le posredno.

Osrednje raziskovalno vprašanje, izpostavljeno v prispevku, se glasi: Kako so slovenska družinska podjetja pripravljena na spremembe na področju upravljanja podjetij, ki jih prinaša nova zakonodaja EU? Čeprav je EU trajnostnemu korporativnemu upravljanju namenila več zakonodajnih aktov, se v prispevku omejujemo na CSDDD, ki je s temo prispevka najbolj povezana oziroma ima nanjo največji vpliv.

2 Pregled literature

Zagotavljanje ekonomske, okoljske in družbene trajnosti je eden najpomembnejših ciljev korporativnega upravljanja, zato ne preseneča, da se o teh vprašanih obširno in podrobno razpravlja (Aras, Tezcan & Furtuna, 2018; Karaman, Kilic & Uyar; 2020). Predlog CSDDD je zato mogoče razumeti kot logično nadaljevanje prizadevanj k trajnostnemu korporativnemu upravljanju, tokrat v obliki institucionalnega (zakonodajnega) ukrepa, ki je sledil pobudi Evropske komisije leta 2020. Za razliko od pobude predlog ni naslovljen »trajnostno korporativno upravljanje«, temveč »skrbni pregled trajnosti podjetij«, kar ponazarja spremembo osredotočenosti komisije od začetka postopka (Och, 2022). Predlog je bil deležen številnih kritik (Davies, 2022; Ferrarini, 2022; Thomsen, 2022). Med njimi je zaznati tudi spregledano vlogo delničarjev, ki lahko imajo, če so njihovi deleži skoncentrirani v rokah institucionalnih vlagateljev, odločilen vpliv tudi na upravljanje javnih gospodarskih družb (Paccès, 2021). Kljub kritikam je zaznati večinsko stališče, da je uvedba usklajenega obveznega skrbnega pregleda trajnosti podjetij, kot predlaga Evropska komisija, nujna, vendar je za zagotovitev pozitivnega učinka v celotni globalni vrednostni verigi, vključno z odpravo škodljivih vplivov, potrebnih nekaj pomembnih izboljšav (Lafarre, 2022). Ker morajo pri prizadevanjih za trajnostni razvoj družbe in gospodarstva sodelovati vsi, tudi podjetja in vodstveni organi, je predlog o novih obveznostih podjetij in odgovornostih vodstvenih organov v zvezi z upravljanjem škodljivih vplivov na človekove pravice in okolje povsem legitimen (Primec, 2023).

3 Metode

Izvedli smo kvalitativno raziskavo z namenom izboljšanja razumevanja odnosa družinskih podjetij do izzivov trajnostnega razvoja. Uporabili smo metodo študije primera, ki je široko sprejeta raziskovalna metoda v proučevanju družinskih podjetij ter upravljanja in vodenja podjetij. Ne obstaja splošno sprejeto priporočilo o najprimernejšem številu primerov in predlogi segajo od štirih do petih primerov (gl. npr. Creswell, 2013) ali celo do desetih primerov (gl. npr. Eisenhardt, 1989). Odločili smo se za devet primerov družinskih podjetij z namenom pridobitve kakovostnih spoznanj o trajnostni naravnosti družinskih podjetij. Tako želimo prispevati k teoriji o družinskih podjetjih in teoriji o trajnostnem razvoju. Vključenih je bilo sedem malih in dve srednje veliki podjetji. Glede osnovne dejavnosti podjetij je bila struktura sledeča (Standardna klasifikacija dejavnosti, 2008): C – predelovalne dejavnosti (pet podjetij), G – trgovina (tri podjetja) in H – promet (eno podjetje). Vsa proučevana podjetja so družbe z omejeno odgovornostjo. Vsa podjetja so bila ustanovljena na začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja in so relativno mlada v primerjavi z družinskimi podjetji v gospodarstvih s tradicijo družinskih podjetij.

Le eno podjetje je v lasti in vodenju tretje generacije; podjetji prve generacije sta dve, eno podjetje je v lasti in vodenju druge generacije, štiri podjetja pa so na prehodu iz prve v drugo generacijo. Podjetja smo izbrali iz publikacije Family Business Slovenia 2015 in Family Business Slovenia 2019 (Emeršič, 2015, 2019), kjer so predstavljena slovenska družinska podjetja, ki jih njihovi lastniki in/ali managerji dojemajo kot družinska podjetja. Podatke o podjetjih in zapise vizije, poslanstva, smotrov in ciljev, strateških usmeritev, vrednot in družbenih odgovornosti smo pridobili iz javno objavljenih dokumentov, objav na spletnih straneh podjetja ter predstavitev in intervjujev, objavljenih v publikacijah Family Business Slovenia 2015 in Family Business Slovenia 2019 (Emeršič, 2015, 2019) ter spletni strani Podatkovne baze slovenskih izvoznikov (Slovenski izvozniki, 2022). Zbiranje in analiza podatkov sta potekala sočasno, kar je pogosto primer v kvalitativnih študijah (gl. npr. Creswell, 2013), pri čemer je bil poudarek na analizi vsebin izjav o temeljnih razvojnih in okoljskih usmeritvah. Tovrstne analize vsebin so pogosto prisotne v proučevanju trajnostne naravnosti podjetij (gl. npr. Arena & Michelon, 2018).

4 Rezultati

Za vsa proučevana podjetja je značilna za slovenske razmere dolga družinska tradicija; ustanovljena so bila kmalu po sprejetju zakonodaje, ki je omogočila ustanavljanje zasebnih podjetij. Podjetja uporabljajo različne elemente izražanja svojih najbolj temeljnih značilnosti, usmeritev in zavez. Analizirali smo vsebine izjav in pri tem iskali pojme, ki nakazujejo trajnostno usmeritev podjetja z zavedanjem pomena obvladovanja okoljske problematike, gospodarske blaginje in družbene pravičnosti. Od štirih podjetij, ki imajo zapisano vizijo, le tri na različne načine naslavljajo izzive trajnostnega razvoja. Pri zapisu poslanstva le dve podjetji izpostavljata trajnostni vidik svojega poslanstva. Cilje ima predstavljene le eno podjetje, vendar brez naslavljanja trajnostnih izzivov. Vrednote ima objavljene le eno podjetje, vendar te niso povezane s trajnostnim razvojem. Strateške usmeritve oziroma strategije ima objavljene le eno podjetje, ki pri tem izpostavlja svojo trajnostno naravnost. Nekatera podjetja dodatno podrobneje pojasnjujejo, s kakšnimi praksami prispevajo k trajnostnemu razvoju.

5 Razprava

Nekaj manj kot polovica družinskih podjetij, vključenih v raziskavo, tako ali drugače v svojih predstavitvenih zapisih in izjavah na spletnih straneh naslavlja izzive trajnostnega razvoja, nekatera pa tudi podrobneje pojasnjujejo svoje trajnostne prakse. Večina jih naslavlja okoljsko problematiko s poudarjanjem okolju prijazne dejavnosti, proizvodov in procesov. Zavedajo se

odgovornosti, ki jo imajo v družbi, pri čemer poudarjajo donatorstvo in sponzorstvo, pomoč pomoči potrebnim in upoštevanje interesov tako notranjih kot zunanjih interesnih udeležencev. Raziskava pa je tudi pokazala, da se več kot polovica proučevanih družinskih podjetij ne zaveda pomena upoštevanja načel trajnostnega razvoja, saj v nobenem od analiziranih zapisov in izjav ni zaslediti niti zavedanja okoljske problematike. Prekrivanje podjetja in družine ter povezanost družinskega imena in imena podjetja vplivata na povečano zavedanje, da lahko okoljsko neodgovorno ravnanje podjetja vpliva na ugled družinskega podjetja (Dyer & Whetten, 2006). Torej bi pričakovali, da se tovrstno zavedanje odraža tudi v izjavah in poročilih v naši raziskavi proučevanih družinskih podjetij. Skromno naslavljanje trajnostne problematike in odsotnost izjav o viziji, poslanstvu, smotrih in ciljih, strateških usmeritvah, vrednotah in družbene odgovornosti v naši raziskavi lahko delno pojasnimo z ugotovitvami avtorjev Aren in Michelin (2018). Ugotovila sta, da so družinska podjetja v zgodnjih fazah življenjskega cikla (gre predvsem za podjetja prve generacije) manj naklonjena okoljskim in drugim neobvezujočim razkritjem zaradi močne želje po ohranitvi nadzora nad podjetjem in s tem povezanim »skrivanjem« ključnih informacij.

6 Sklep

V prispevku smo opozorili na spremembe pri upravljanju družinskih podjetij, ki jih prinaša nova zakonodaja EU, v primeru velikih družb neposredno, posredno pa tudi za MSP. Naša raziskava je ponudila vpogled v trajnostne zaveze malih in srednje velikih družinskih podjetij. Za razumevanje potencialnega vpliva družine na trajnostno naravnost pa bil bilo treba izvesti primerjalno raziskavo med družinskimi in nedružinskimi podjetji. Zaradi fenomena »greenwashing« bi bilo smiselno proučevati dejanske prakse v družinskih podjetjih glede izpolnjevanja trajnostnih zavez, za kar bi bilo prav tako smiselno uporabiti kvalitativno raziskovalno metodologijo študije primera.

Ker trajnostne prakse niso univerzalne, bi morali prihodnje raziskave usmeriti v proučevanje, zakaj in kako podjetja sprejmejo in učinkovito izvajajo trajnostne ideje, da te ustrezajo njihovim edinstvenim kontekstom (npr. Sharma & Sharma, 2019).

Literatura

1. Aras, G., Tezcan, N., & Furtuna, O. K. (2018). Multidimensional comprehensive corporate sustainability performance evaluation model: Evidence from an emerging market banking sector. *Journal of cleaner production*, 185, 600–609. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.01.175>

2. Arena, C., & Michelon, G. (2018). A matter of control or identity? Family firms' environmental reporting decisions along the corporate life cycle. *Business Strategy and Environment*, 27, 1596–1608. <https://doi.org/10.1002/bse.2225>
3. Creswell, J. W. (2013). *Qualitative inquiry and research design: choosing among five approaches*. Thousand Oaks: SAGE.
4. Dyer, W. G., & Whetten, D. A. (2006). Family firms and social responsibility: Preliminary evidence from the S&P 500. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(6), 785–802. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00151.x>
5. Emeršič, M. (ur.) (2015). *Family Business Slovenia 2015*. Ljubljana: EY.
6. Emeršič, M. (ur.) (2019). *Family Business Slovenia 2019*. Ljubljana: EY.
7. Evropska komisija (2022). *Predlog Direktive Evropskega parlamenta in Sveta o skrbnem pregledu v podjetjih glede trajnosti in spremembi direktive (EU) 2019/1937*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/ALL/?uri=CELEX:52022PC0071>
8. Ferrarini, G. (2022). *Corporate sustainability due diligence and the shifting balance between soft law and hard law in the EU*. <https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2022/04/corporate-sustainability-due-diligence-and-shifting-balance-between>
9. Grgič, M. (2022). Javne spodbude za prevzem družinskih podjetij. *Delo*.
10. Eisenhardt, K. (1989). Building theories from the case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550. <https://doi.org/10.2307/258557>
11. Karaman, A. S., Kilic, M., & Uyar, A. (2020). Green logistics performance and sustainability reporting practices of the logistics sector: The moderating effect of corporate governance. *Journal of Cleaner Production*, 258, 120718. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120718>
12. Lafarre, A. (2022). *Mandatory corporate sustainability due diligence in Europe: The way forward*. <https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2022/04/mandatory-corporate-sustainability-due-diligence-europe-way-forward>
13. Och, M. (2022). *The case of the missing shareholders in the proposed corporate Sustainability Due Diligence Directive*. <https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2022/03/case-missing-shareholders-proposed-corporate-sustainability-due>
14. Paccès, A.M. (2021). *Sustainable corporate governance: The role of the law*. V Busch, D., Ferrarini, G., & Grünewald, S. (ur.), *Sustainable Finance in Europe*. EBI Studies in Banking and Capital Markets Law. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-71834-3_5
15. Primec, A. (2023). Izzivi nove Direktive o potrebni skrbnosti pri trajnostnem poslovanju podjetij. *Podjetje in delo*, (1).
16. Sharma, P., & Sharma, S. (2019). The role of family firms in corporate sustainability. V A. Sturdy, S. Huesinkveld, T. Reay, & D. Strang (ur.), *The Oxford Handbook of Management Ideas* (str. 427–442). Oxford University Press.
17. Slovenski izvozniki (2022). *Podatkovna baza slovenskih izvoznikov*. <https://www.sloexport.si/company-card?ms=5391610>

18. Thomsen, S. (2022). *Sustainable Corporate Governance and the Road to Stagnation*.
<https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2022/04/sustainable-corporate-governance-and-road-stagnation>

VPLIV GOSPODARSKOPOLITIČNE NEGOTOVOSTI NA UVOZ BLAGA IN STORITEV V ZDRUŽENIH DRŽAVAH AMERIKE

Dejan Romih 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija

dejan.romih@um.si

Povzetek: V tem prispevku proučujem vpliv gospodarskopolične negotovosti na uvoz blaga in storitev v Združenih državah Amerike, pri čemer uporabljam vektorski avtoregresijski model. Na osnovi mesečnih podatkov za obdobje od 1992 do 2022 sem ugotovil, da šok gospodarskopolične negotovosti vpliva na zmanjšanje uvoza blaga in storitev v Združenih državah Amerike, kar je v skladu s tujimi ugotovitvami. Ta prispevek prispeva k literaturi v slovenskem jeziku o vplivu gospodarskopolične negotovosti na gospodarstvo.

Ključne besede: gospodarska politika, negotovost, uvoz blaga in storitev, vektorski avtoregresijski model, Združene države Amerike.

JEL: E61, F14, O51.

1 Uvod

Pretekle gospodarske krize so v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju: ZDA) povzročile potrebo po opazovanju in spremljanju gospodarskopolitične negotovosti na zvezni in državni ravni. Baker idr. (2016) so v ta namen razvili indeks gospodarskopolitične negotovosti na zvezni, Baker idr. (2022) pa indeks gospodarskopolitične negotovosti na državni ravni, s čimer so dopolnili seznam indeksov gospodarskopolitične negotovosti, ki je prosto dostopen na <https://www.policyuncertainty.com/>.

Izkušnje iz ZDA (gl. npr. Castelnovo, 2022) kažejo, da gospodarskopolitična negotovost vpliva na zmanjšanje gospodarske aktivnosti, kar nakazuje potrebo po preprečevalnem delovanju. To ugotavljajo tudi drugi avtorji (gl. npr. Baker idr., 2016; Baker idr., 2022). V tem članku analiziram vpliv gospodarskopolitične negotovosti na uvoz blaga in storitev v ZDA, pri čemer uporabljam vektorski avtoregresijski model.

Ideja za ta prispevek se mi je porodila med usposabljanjem v ZDA. Med pregledovanjem literature o gospodarskopolitični negotovosti sem ugotovil, da vpliv gospodarskopolitične negotovosti na mednarodno trgovino z blagom in storitvami še ni popolnoma raziskan. Po vrnitvi iz ZDA sem se odločil, da bom temu problemu posvetil posebno pozornost. Novy in Taylor (2020) ugotavljata, da šok negotovosti vpliva na zmanjšanje uvoza blaga in storitev v ZDA, kar delno pojasnjuje upad mednarodne trgovine z blagom in storitvami leta 2008 in 2009 (str. 762–764). Yayi (2023) pa ugotavlja, da povečanje gospodarskopolitične negotovosti vpliva na zmanjšanje dvostranskega izvoza blaga.

2 Metode

V tem poglavju podajam metode, ki sem jih uporabljal pri reševanju problema, ki sem ga opisal v poglavju 1. V raziskavi sem uporabljal vektorski avtoregresijski model s štirimi odlogi, katerega parametre sem ocenjeval s pomočjo računalniškega programa Stata. Število odlogov sem določil na osnovi Akaikejevega informacijskega kriterija. Gospodarskopolitično negotovost v ZDA sem meril z indeksom gospodarskopolitične negotovosti za ZDA, kot je to praksa od leta 2016 (gl. npr. Al-Thaqeb idr., 2022; Castelnovo, 2022).

V raziskavi sem uporabljal štiri spremenljivke: indeks gospodarskopolitične negotovosti (*epu*), naravni logaritem indeksa Nasdaq Composite (*ln_nasdaq*) (gl. https://indexes.nasdaqomx.com/docs/methodology_COMP.pdf), stopnjo brezposelnosti (*ur*) in naravni logaritem

uvoza blaga in storitev (ln_imp). V raziskavi sem uporabljal mesečne podatke od maja 1992 do septembra 2022, ki so dostopni na <https://fred.stlouisfed.org/>. V tabeli 1 navajam opisne statistike za spremenljivke epu, ln_nasdaq, ur in ln_imp, v tabeli A.1 pa korelacijske koeficiente.

Tabela 1: Opisne statistike

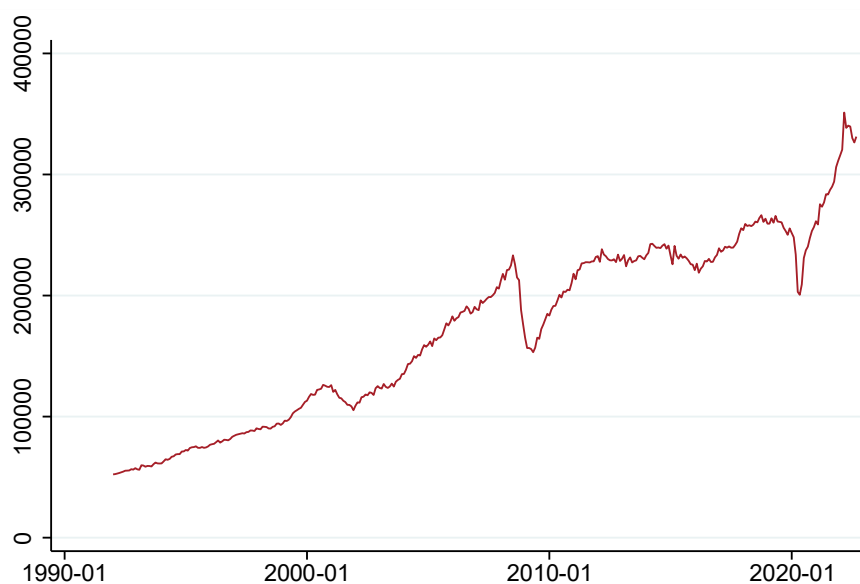
	epu	ln_nasdaq	ur	ln_imp
Število opazovanj	365	365	365	365
Povprečje	108,7	7,9	5,8	12,0
Standardni odklon	60,1	0,8	1,8	0,5
Minimum	38,2	6,3	3,5	10,9
Maksimum	555,3	9,7	14,7	12,8
Koeficient variance	3611,3	0,6	3,2	0,2
Koeficient asimetrije	2,9	0,3	1,3	-0,6
Koeficient sploščenosti	16,6	2,6	5,0	2,1

Vir: Lastni vir.

3 Rezultati

To poglavje ima dva dela. V prvem podajam analizo gibanja uvoza blaga in storitev v ZDA, v drugem pa analizo vpliva gospodarskopolične negotovosti na uvoz blaga v ZDA. Slika 1 kaže gibanje uvoza blaga v obdobju od maja 1992 do septembra 2022. Z nje je razvidno, da je v obdobju od maja 1992 do septembra 2022 dvakrat prišlo do večjega upada uvoza blaga in storitev v ZDA: prvič med finančno krizo leta 2008 in drugič med zdravstveno krizo leta 2020, ki sta zelo prizadeli ameriško gospodarstvo. Obe sta tudi vplivali na povečanje gospodarskopolične negotovosti v ZDA. To velja zlasti za zdravstveno krizo. Ta je namreč povzročila potrebo po sprejemanju ukrepov za preprečevanje širjenja koronavirusa SARS-CoV-2, kot je npr. omejevanje socialnih stikov (Farboodia idr., 2021). Ta ukrep pa ni vplival samo na ameriško družbo, ampak tudi na ameriško gospodarstvo (prav tam).

Slika 1: Gibanje uvoza blaga in storitev v ZDA v obdobju od maja 1992 do septembra 2022

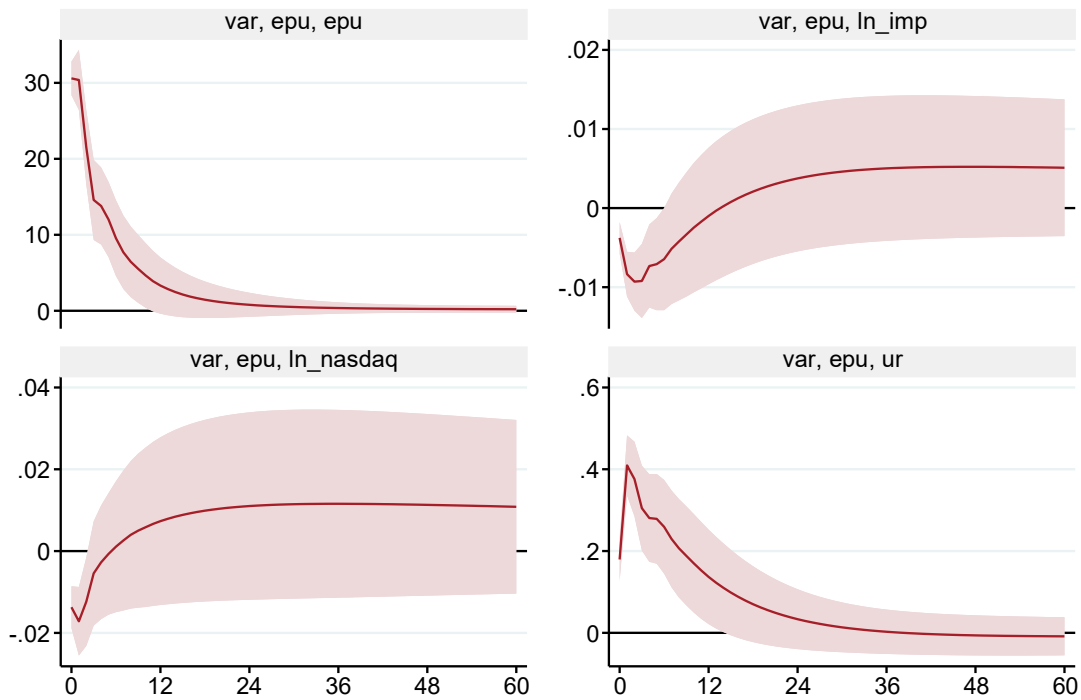


Opomba: Os x kaže čas v mesecih (1990-01 = januar 1999), os y pa uvoz blaga in storitev v milijonih ameriških dolarjev.

Vir: Federal Reserve Bank of St. Louis (2022).

Slika 2 kaže ortogonalizirane impulzno-odzivne funkcije. Z nje je razvidno, da pozitivni šok gospodarskopolične negotovosti vpliva na povečanje indeksa gospodarskopolične negotovosti, ki je statistično značilno deset mesecev po šoku, zmanjšanje indeksa Nasdaq Composite, ki je statistično značilno dva meseca po šoku, povečanje stopnje brezposelnosti, ki je statistično značilno štirinajst mesecev, in zmanjšanje uvoza blaga in storitev, ki je statistično značilno pet mesecev po šoku.

Slika 1: Gibanje uvoza blaga in storitev v ZDA v obdobju od maja 1992 do septembra 2022

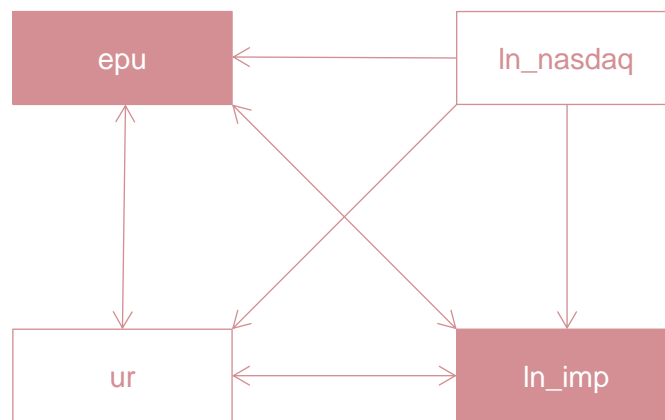


Opombe: Os x kaže čas v mesecih po šoku, os y pa vrednost spremenljivke. Impulzno-odzivna funkcija je označena s temnejšo barvo, 95-odstotni interval zaupanja pa s svetlejšo. Vrstni red spremenljivk je: epu, ln_nasdaq, ur, ln_imp.

Vir: Lastni vir.

Slika 2 kaže smeri vzročnosti. Na osnovi rezultatov Waldovih testov Grangerjeve vzročnosti, ki jih navajam v tabeli B (gl. pril. B), sem ugotovil, da obstaja med spremenljivkama epu in ln_imp dvosmerna vzročnost. To velja tudi za spremenljivke epu in ur ter ur in ln_imp.

Slika 2: Smeri vzročnosti



Vir: Lastni vir.

4 Razprava

Rezultati kažejo, da šok gospodarskopolitične negotovosti vpliva na zmanjšanje (obsega) uvoza blaga in storitev v ZDA, kar je v skladu z literaturo (gl. npr. Novy in Taylor; 2020). Očitno je, da obstaja potreba po opazovanju in spremljanju gospodarskopolitične negotovosti v ZDA, kar ugotavlja tudi Yayi (2023). Novy in Taylor (2020) pojasnjujeta, da se ameriška podjetja na šok negotovosti odzivajo tako, da nesorazmerno zmanjšajo obseg naročil blaga in storitev v tujini, kar pojasnjuje zmanjšanje (obsega) uvoza blaga in storitev v ZDA.

5 Sklep

Iz razprave izhaja, da sem zapolnil vrzel v literaturi o gospodarskopolitični negotovosti, ki je nastala zaradi nepopolne raziskanosti vpliva gospodarskopolitične negotovosti na uvoz blaga in storitev v ZDA. Na osnovi podatkov za obdobje od maja 1992 do septembra 2022 sem ugotovil, da šok gospodarskopolitične negotovosti vpliva na zmanjšanje (obsega) uvoza blaga in storitev v ZDA. Izkušnje iz ZDA učijo, da šok gospodarskopolitične negotovosti vpliva na zmanjšanje (obsega) proizvodnje, to pa na zmanjšanje (obsega) povpraševanja po blagu in storitvah za proizvodnjo. Slovenskim podjetjem (izvoznikom) svetujem, da opazujejo in spremljajo gospodarskopolitično negotovost v ZDA, saj lahko njeno povečanje vpliva na zmanjšanje povpraševanja po slovenskem blagu in storitvah v ZDA, kar kažejo tudi rezultati drugih raziskav (gl. Yayi, 2023). Potrebne so dodatne raziskave, ki bodo odgovorile na vprašanje, ali se vpliv gospodarskopolitične negotovosti na uvoz blaga in storitev v ZDA razlikuje glede na stanje ameriškega gospodarstva.

Viri

1. Al-Thaqeb, S. A., Algharabali, B. G., & Alabdulghafour, K. T. (2022). The pandemic and economic policy uncertainty. *International Journal of Finance & Economics*, 27(3), 2784–2794. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2298>
2. Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring economic policy uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593–1636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw024>
3. Baker, S. R., Davis, S. J., & Levy, J. A. & (2022). State-level economic policy uncertainty. *Journal of Monetary Economics*, 132, 81–99. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.08.004>
4. Farboodia, M., Jarosch, R., & Shimer, R. (2021). Internal and external effects of social distancing in a pandemic. *Journal of Economic Theory*, 196, 105293. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2021.105293>
5. Federal Reserve Bank of St. Louis (2022). *Imports of Goods and Services: Balance of Payments Basis (BOPTIMP)*. <https://fred.stlouisfed.org/series/BOPTIMP>

6. Novy, D., & Taylor, A. M. (2020). Trade and uncertainty. *The Review of Economics and Statistics*, 102(4), 749–765. https://doi.org/10.1162/rest_a_00885
7. Yayi, C. L. (2023). Economic policy uncertainty and trade: does export sophistication matter? *Applied Economics*. <https://doi.org/10.1080/00036846.2023.2166672>

Priloga A

Tabela A: Korelacijski koeficienti

	epu	ln_nasdaq	ur	ln_imp
epu	1,00			
ln_nasdaq	0,17	1,00		
ur	0,55	-0,23	1,00	
ln_imp	0,17	0,86	-0,01	1,00

Vir: Lastni vir.

Priloga B

Tabela B: Waldovi testi Grangerjeve vzročnosti

Enačba	Izključena spremenljivka	F	df	df_r	Prob > F
epu	ln_nasdaq	3,26	4	348	0,0120
epu	ur	4,97	4	348	0,0007
epu	ln_imp	3,43	4	348	0,0090
epu	vse	3,94	12	348	0,0000
ln_nasdaq	epu	2,04	4	348	0,0878
ln_nasdaq	ur	1,36	4	348	0,2485
ln_nasdaq	ln_imp	2,34	4	348	0,0550
ln_nasdaq	vse	1,83	12	348	0,0418
ur	epu	15,46	4	348	0,0000
ur	ln_nasdaq	3,08	4	348	0,0164
ur	ln_imp	6,44	4	348	0,0001
ur	vse	9,63	12	348	0,0000
ln_imp	epu	3,61	4	348	0,0067
ln_imp	ln_nasdaq	6,27	4	348	0,0001
ln_imp	ur	9,62	4	348	0,0000
ln_imp	vse	8,21	12	348	0,0000

Vir: Lastni vir.

VPLIV GOSPODARSKOPOLITIČNE NEGOTOVOSTI NA POTROŠNIŠKO RAZPOLOŽENJE V ZDRUŽENIH DRŽAVAH AMERIKE

THE IMPACT OF ECONOMIC POLICY UNCERTAINTY ON CONSUMER SENTIMENT IN THE UNITED STATES

Dejan Romih 

Univerza v Mariboru, Maribor, Slovenija

University of Maribor, Maribor, Slovenia

dejan.romih@um.si

Amir Fekrazad 

Texas A&M University-San Antonio, San Antonio, Teksas, Združene države Amerike

Texas A&M University-San Antonio, San Antonio, Texas, United States

afekrazad@tamusa.edu

Povzetek: V tem prispevku proučujeva vpliv gospodarskopolične negotovosti na potrošniško razpoloženje v Združenih državah Amerike. Na osnovi mesečnih podatkov za obdobje 1999–2022 sva ugotovila, da šok gospodarskopolične negotovosti vpliva na poslabšanje potrošniškega razpoloženja v Združenih državah Amerike, kar sva pričakovala. Ta prispevek prispeva k literaturi o vplivu gospodarskopolične negotovosti na gospodarstvo.

Ključne besede: gospodarska politika, negotovost, potrošniško razpoloženje, vektorski avtoregresijski model, Združene države Amerike.

Abstract: In this paper, we examine the impact of economic policy uncertainty on consumer sentiment in the United States. Using monthly data from 1999 to 2022, we find that an economic policy uncertainty shock has a negative impact on consumer sentiment in the United States, which is consistent with our expectations. This paper contributes to the literature on the impact of economic policy uncertainty on the economy.

Keywords: economic policy, uncertainty, consumer sentiment, vector autoregressive model, United States.

JEL: D12, E61, O51.

1 Introduction

Since the 2010s, economic policy uncertainty has become a popular topic among economists, as evidenced by the large body of literature on the topic (see e.g. Castelnuovo, 2022). Economic policy uncertainty can be defined as uncertainty about economic policy and its impact on the economy (see e.g. Baker et al., 2016). There is a large body of evidence on the impact of economic policy uncertainty on economic activity (see e.g. Castelnuovo, 2022). In this paper, we examine the impact of economic policy uncertainty on consumer sentiment in the US.

Consumer sentiment refers to the general attitude or feelings of consumers towards a particular product, service or market. It is often measured through surveys and other forms of consumer research and can be used to predict future consumer behaviour and market trends. Consumer sentiment is considered a leading indicator of economic activity, as changes in consumer sentiment can signal changes in consumer spending and overall economic health.

Evidence from the US shows that the COVID-19 pandemic contributed to a decrease in consumer sentiment. During the pandemic, stay-at-home and other measures took a toll on the US consumer market, which had a negative impact on economic activity. This is consistent with the literature. For example, Lagerborg et al. (2022) found that a negative consumer sentiment shock leads to a decrease in economic activity. Therefore, it is important for economists to identify and examine the factors that contribute to a decrease in consumer sentiment.

2 Methods

In this paper, we use a vector autoregressive (VAR) model to examine the relationship between economic policy uncertainty and consumer sentiment in the US. We measure economic policy uncertainty with the Index of Economic Policy Uncertainty, developed by Baker et al. (2016), and consumer sentiment with the Index of Consumer Sentiment, developed by the University of Michigan (see <http://www.sca.isr.umich.edu/>).

We estimate a four-variable VAR model using the Index of Economic Policy Uncertainty (epu), the Federal Funds Effective Rate (ffer), the natural logarithm of the Index of Consumer Sentiment (ln_cs) and the natural logarithm of the Index of Industrial Production (ln_ips). The industrial production index is seasonally adjusted. We use monthly observations from April 1999 to September 2022. Data are from the Federal Reserve Economic Database (see

<https://fred.stlouisfed.org>). Based on the Akaike information criterion, we chose a VAR model with three lags.

Table 1 shows descriptive statistics for variables epu, ffer, ln_cs and ln_ip.

Table 1: Descriptive statistics

	e pu	ffer	ln_cs	ln_ip
Number of observations	285	285	285	285
Mean	112.50	1.76	4.43	4.57
Standard deviation	65.57	1.95	0.16	0.05
Minimum	38.21	0.05	3.91	4.44
Maximum	555.33	6.54	4.72	4.56
Variance	4300.01	3.79	0.23	0.00
Skewness	2.66	1.01	-0.73	-0.43
Kurtosis	14.29	2.68	3.02	2.05

Source: Own source.

Table 2 shows the correlations between the variables in the VAR model. As you can see from the table, there is a negative correlation between the variables epu and ln_cs.

Table 2: Correlations

	e pu	ffer	ln_cs	ln_ip
e pu	1.00			
ffer	-0.39	1.00		
ln_cs	-0.47	0.47	1.00	
ln_ip	-0.22	-0.10	0.01	1.00

Source: Own source.

3 Results

In this chapter, we first analyse economic policy uncertainty in the US, then consumer sentiment in the US, and finally the impact of a positive economic policy uncertainty shock on consumer sentiment in the US. Figure 1 shows economic policy uncertainty in the US from April 1999 to September 2022. As you can see from the figure, economic policy uncertainty in the US peaked in March 2020 due to the start of the COVID-19 pandemic (Al-Thaqeb et al., 2022). Since then, uncertainty has become the new normal.

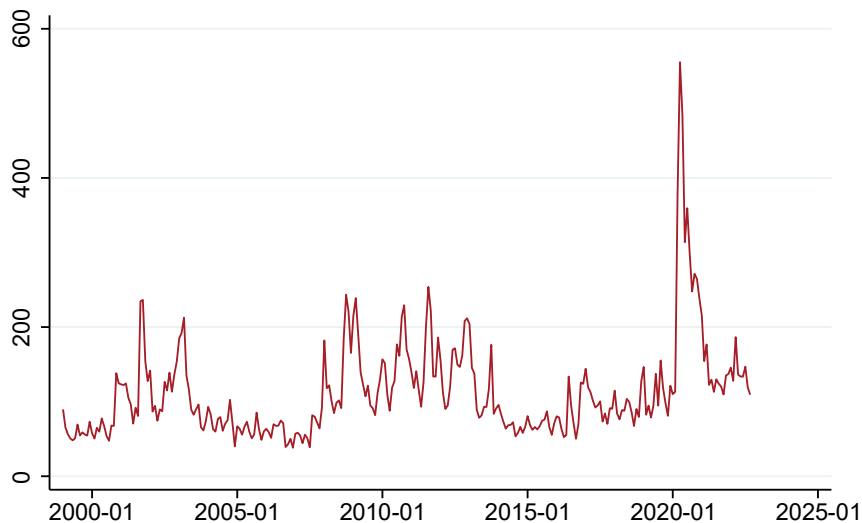


Figure 1: Economic policy uncertainty in the US

Notes: The horizontal axis of the graph is in months. 2000-01 stands for January 2000.

Source: Federal Reserve Bank of St. Louis (2022a).

Figure 2 shows consumer sentiment in the US from April 1999 to September 2022. As you can see from the figure, black swan events, such as the COVID-19 pandemic (Orlik & Veldkamp, 2022), have had a negative impact on consumer sentiment in the US. Nguyen and Claus (2013) found that consumers respond to bad news but not to good news, and that a deterioration in consumer sentiment has a negative impact on consumer spending. However, we need more research on the relationship between consumer sentiment and consumer spending (see e.g. Abosedra et al., 2021).

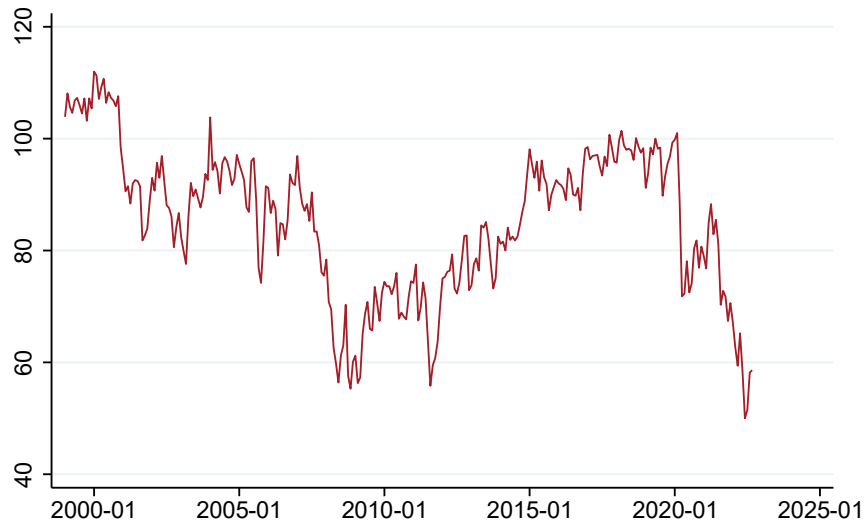


Figure 2: Consumer sentiment in the US

Note: The horizontal axis of the graph is in months.

Source: Federal Reserve Bank of St. Louis (2022).

Figure 3 shows the orthogonalized impulse-response functions. As you can see from the figure, a positive economic policy uncertainty shock decays slowly but remains significant for about 12 months after the shock occurred. On the other hand, a positive economic policy uncertainty shock has a negative impact on the federal funds effective rate, with the magnitude of the impact decreasing over time but remaining significantly negative for about 12 months after the shock. The same applies to consumer sentiment. A positive economic policy uncertainty shock also has a negative impact on industrial production, which shrinks over time but remains significantly negative for about eight months.

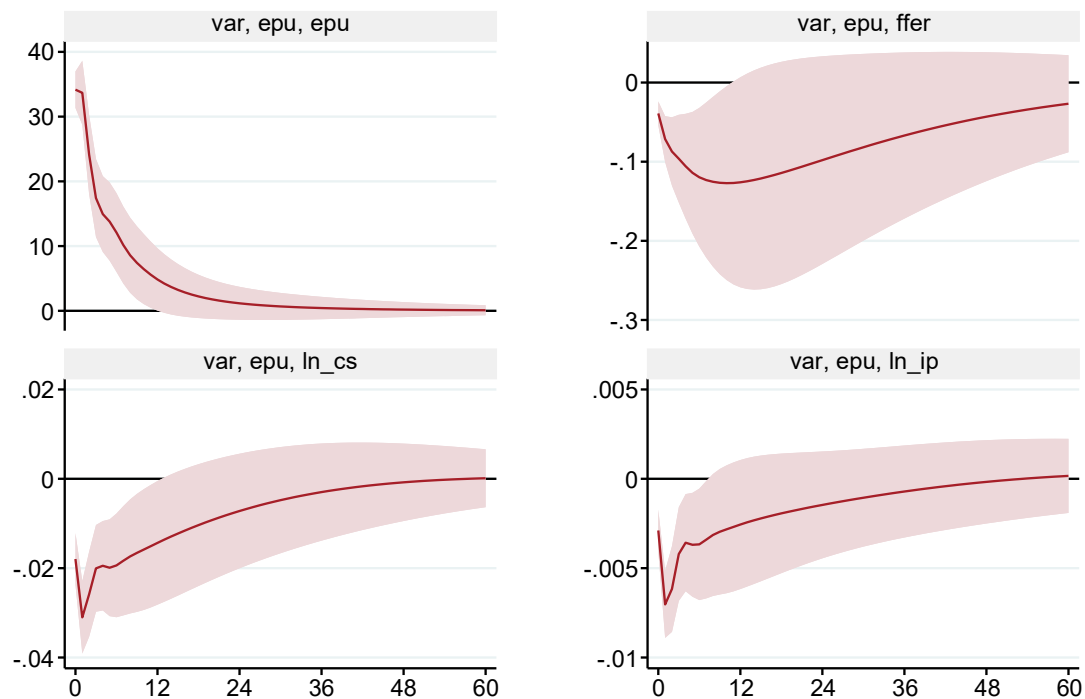


Figure 3: Orthogonalized impulse-response functions

Notes: The horizontal axis of each graph is in units of time and the vertical axis of each graph is in units of the variable. Each graph shows the impact of an innovation over a 60-month period. The confidence level for confidence intervals is 95.

Source: Own source.

The analysis shows that the impact of a positive economic policy uncertainty shock on consumer sentiment is short-lived, consistent with recent research (see e.g. Baker, Farrokhnia et al., 2022; Caputo & Duch, 2020). This is also true for other variables included in the study.

4 Discussion

We have found that a positive economic policy uncertainty shock leads to a decrease in consumer sentiment in the US. This means that US consumer goods manufacturers need to monitor economic policy uncertainty in the US, as it can have a negative impact on their sales. Furthermore, Lagerborg et al. (2022) found that a negative consumer sentiment shock leads to a decrease in consumer confidence, which in turn leads to a decrease in industrial production. Therefore, it is important for US consumer goods manufacturers to diversify their sales geographically to increase their resilience to country-specific shocks. However, such diversification will not hedge their profits against global events.

5 Conclusion

The research shows that consumer sentiment in the US is not immune to a positive economic policy uncertainty shock. Therefore, it is important for US economic policy makers to prevent the build-up of economic policy uncertainty, as it can have a negative impact on the US economy (see e.g. Baker et al., 2016). Most recently, this was the case during the COVID-19 shock, which hit the US economy hard. In March 2020, the US consumer market was dominated by uncertainty resulting from the outbreak of the COVID-19 pandemic (see e.g. Bender et al., 2022; Keane & Neal, 2021; Vázquez-Martínez et al., 2021). This created the need for economic policy action (see e.g. Al-Thaqeb et al., 2022; Baker, Davis & Levy, 2022).

References

1. Abosedra, S., Loan, T., & Fakhri, A. (2021). Dynamics and asymmetries between consumer sentiment and consumption in pre- and during-COVID-19 time: Evidence from the US. *The Journal of Economic Asymmetries*, 24, e00227. <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2021.e00227>
2. Al-Thaqeb, S. A., Algharabali, B. G., & Alabdulghafour, K. T. (2022). The pandemic and economic policy uncertainty. *International Journal of Finance & Economics*, 27(3), 2784–2794. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2298>
3. Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring economic policy uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593–1636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw024>
4. Baker, S. R., Davis, S. J., & Levy, J. A. & (2022). State-level economic policy uncertainty. *Journal of Monetary Economics*, 132, 81–99. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.08.004>
5. Baker, S. R., Farrokhnia, R. A., Meyer, S., Pagel, M., & Yannelis, C. (2020). How does household spending respond to an epidemic? Consumption during the 2020 COVID-19 pandemic. *The Review of Asset Pricing Studies*, 10(4), 834–862. <https://doi.org/10.1093/rapstu/raaa009>
6. Bender, K. E., Badiger, A., Roe, B. E., Shu, Y., & Qi, D. (2022). Consumer behavior during the COVID-19 pandemic: An analysis of food purchasing and management behaviors in U.S. households through the lens of food system resilience. *Socio-Economic Planning Sciences*, 82, 101107. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2021.101107>
7. Caputo, R., & Duch, R. (2020). *U.S. economic policy and consumer sentiment*. https://www.raymond Duch.com/files/US-Economic-Policy-and-Consumer-Sentiment_March-2020.pdf
8. Federal Reserve Bank of St. Louis (2022a). *Economic Policy Uncertainty Index for United States (USEPUINDXD)*. <https://fred.stlouisfed.org/series/USEPUINDXD#0>
9. Federal Reserve Bank of St. Louis (2022b). *University of Michigan: Consumer Sentiment (UMCSENT)*. <https://fred.stlouisfed.org/series/UMCSENT#0>

10. Keane, M., & Neal, T. (2021). Consumer panic in the COVID-19 pandemic. *Journal of Econometrics*, 220(1), 86–105. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2020.07.045>
11. Lagerborg, A., Pappa, E., & Ravn, M. O. (2022). Sentimental business cycles. *The Review of Economic Studies*. <https://doi.org/10.1093/restud/rdac053>
12. Nguyen, V. H., & Claus, E. (2013). Good news, bad news, consumer sentiment and consumption behavior. *Journal of Economic Psychology*, 39, 426–483. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.10.001>
13. Orlik, A., & Veldkamp, L. (2022). *Understanding uncertainty shocks and the role of black swans* (Finance and Economics Discussion Paper No. 2022-083). Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://doi.org/10.17016/FEDS.2022.083>
14. Vázquez-Martínez, U. J., Morales-Mediano, J., & Leal-Rodríguez, A. L. (2021). The impact of the COVID-19 crisis on consumer purchasing motivation and behavior. *European Research on Management and Business Economics*, 27(3), 100166. <https://doi.org/10.1016/j.iemeen.2021.100166>

