

Dr. sc. Marin Strmota
Krešimir Ivanda, mag. oec.

DEMOGRAFSKE ODREDNICE MEĐUGENERACIJSKIH MATERIJALNIH I FINANCIJSKIH TRANSFERA U HRVATSKOJ

DEMOGRAPHIC DETERMINANTS OF MATERIAL AND FINANCIAL INTERGENERATIONAL TRANSFERS IN HOUSEHOLDS IN CROATIA

SAŽETAK: Demografske promjene signifikantni su čimbenici međugeneracijskih materijalnih i nematerijalnih transfera koji se odvijaju u kućanstvu, ali i izvan njega. Analizom podataka anketnog istraživanja provedenoga 2012. godine u sklopu znanstveno-istraživačkoga projekta „*Ekonomika starenja*“ financiranoga od strane Sveučilišta u Zagrebu, istraženi su uzorci međugeneracijskih financijskih transfera kod osoba starih 50 i više godina. Istraživanje je pokazalo da je potpora djeci dominantna, no nije zanemariv i udio transfera izvan obitelji, pa su tako osim očekivanih obiteljskih transfera relativno visoko zastupljeni i transferi izvan obitelji, odnosno kategoriji prijatelja i poznanika. Sve eksplanatorne varijable u logit modelu (spol, obrazovanje, broj djece i radni status) pokazale su se signifikantnima u donošenju odluke o pružanju materijalne pomoći kućanstva.

KLJUČNE RIJEČI: međugeneracijski transferi, obiteljska potpora, materijalni/financijski transferi.

ABSTRACT: Demographic changes are significant factor affecting intergenerational financial and time transfers, whether they occur within household or outside of it. By analyzing data from questionnaire concluded in 2012 within scientific research project “Economics of ageing”, we evaluated patterns of intergenerational financial transfers in population aged 50 or over. The research concluded that child support is predominant, but transfers outside the family are also significant. Despite expected family transfers, there is also a relatively high proportion of transfers apart from family, respectively to friends and acquaintances. Every explanatory variable used in logit model (sex, education, number of children and work status) showed to be significant in household’s decision to give financial help.

KEY WORDS: intergenerational transfers, family support, financial transfers.

1. UVOD

Istraživanje međugeneracijskih odnosa i transfera aktualna je demografska i ekonomska tema koja sve više zaokuplja interes istraživača uslijed značajnih promjena u dobno-spolnoj strukturi stanovništva europskih zemalja. Opadanje nataliteta i produženje životnoga vijeka, demografska kretanja posebice izražena u 20. stoljeću, rezultirala su većim brojem starijih ljudi, apsolutno i relativno. No, produženi životni vijek i odgađanje roditeljstva imaju suprotne učinke na strukturu generacija. S jedne strane, duži ljudski vijek omogućuje da unutar jedne obitelji nerijetko istodobno žive tri do četiri generacije, dok s druge strane, odgađanje roditeljstva čini dobni „jaz“ među generacijama relativno velikim, što u konačnici smanjuje vjerojatnost zajedničkoga suživota više generacija unutar jednoga kućanstva. Takve nove demografske okolnosti u kojima članovi obitelji višestrukih generacija zajedno žive i po nekoliko desetljeća, stavljaju pojedinca umreženog u kompleksnu mrežu vertikalnih (roditelji, praroditelji, prapraroditelji) i horizontalnih (braća i sestre, rođaci) veza. Iako se danas nerijetko širi percepcija kako su odnosi među generacijama oslabljeni i narušeni, rezultati novijih istraživanja upućuju na višestruku važnost obitelji, međugeneracijskih veza i transfera pomoći i potpore (Saraceno i Keck, 2010., Dykstra, 2011., Emery, 2013.). Većina istraživanja na temu međugeneracijskih transfera ekonomske su prirode (Hoyert, 1991., Cox i Rank, 1992., Kohli, 1999., Greengross, 2003., Koh i MacDonald, 2006., Folbre, 2008., Hank i Buber, 2009.). Glavni ciljevi ekonomskih istraživanja svode se na akumulaciju i distribuciju kapitala putem međugeneracijskih transfera, te na funkcioniranje obitelji kao posrednika u redistribuciji i osiguravanju svojih članova. U ovome radu usredotočit ćemo se na materijalne transfere, prije svega na primatelje i pružatelje istih, i na njihove demografske i socioekonomske odrednice. Anketni upitnik koji je korišten za analizu u ovome radu dopušta nam odabir brojnih varijabli i višefazna istraživanja. Osnovni cilj ovoga rada je utvrditi osnovne socioekonomske i demografske odrednice materijalnih i financijskih transfera kućanstava. Navedena se problematika, po našim saznanjima, dosada jako slabo istraživala u Hrvatskoj. Hrvatska je zahvaćena intenzivnim procesom demografskoga starenja i općom krizom koja se izrazito odražava u mirovinskome i zdravstvenome sustavu, stoga istraživanje privatnih međugeneracijskih veza i transfera koji ublažuju opterećenost javnih rashoda ima aplikativnu vrijednost.

2. PREGLED EMPIRIJSKIH ISTRAŽIVANJA

U međugeneracijskim transferima razlikujemo materijalne i nematerijalne transfere¹ (Bolin i sur., 2008.). Materijalni transferi podrazumijevaju svaki financijski dar kao što je davanje novca ili novčano pokrivanje posebnih vrsta troškova poput onih za zdravstvenu zaštitu ili osiguranje, školovanje, predujam za dom i slično (izuzev zajma koji se ne smatra potporom). Nematerijalnu potporu čini široki spektar praktične pomoći u kućanstvu, kao na primjer kućni popravci, vrtlarenje, prijevoz, kupovina, kućanski poslovi, pomoć oko papirologije, čuvanje unučadi itd. Međugeneracijski materijalni transferi unutar obitelji najčešće se dijele na dvije vrste. Prvi, u vidu transfera među živućim članovima obitelji (*inter*

¹ Tako su definirani i u anketnom upitniku korištenome u radu.

*vivos*²), i drugi u vidu nasljeđa ili ostavštine koju nasljeđuje živa generacija od preminule generacije (najčešće djeca od svojih roditelja ili unuci od baka i djedova). Ekonomisti se uglavnom slažu kada se govori o motivima transfera među generacijama s obzirom na vremenski značaj prijenosa sredstava. Kada se radi o *inter vivos* transferima, obično je posrijedi altruizam roditelja spram svoje djece, odnosno praroditelja spram svojih unučadi. No, motivi koji se kriju iza nasljeđivanja pokazali su se kao kompleksniji i kompliciraniji za definirati (Kohli, 2004.). Najstarija generacija u kućanstvu svoju materijalnu pomoć najčešće daje u obliku nasljedstva (Cremer i Roeder, 2014.).

Prema aktualnim istraživanjima ove problematike, smjer materijalne potpore ima pretežito silaznu putanju, i to od starijih prema mlađima (Koh i MacDonald, 2006., Attias-Donfut, Ogg i Wolff, 2005.). Najzastupljeniji oblik potpore je onaj u kojemu roditelji pomažu svoju odraslu djecu, a puno rjeđi onaj u kojemu su stariji ukućani primarni primatelji pomoći. Prema tome, suprotno uvriježenome mišljenju, aranžmani zajedničkoga života više generacija unutar jednoga kućanstva nastaju primarno iz potreba odrasle djece, a ne iz potrebe uzdržavanja „starih“ roditelja (Dykstra, 2011.). Roditelji pružaju pomoć svojoj djeci i dugo nakon što ona odrastu, a postaju ovisni o njihovoj pomoći tek u poznim godinama života, što danas u pravilu predstavlja životnu dob od 80 i više godina.

Posljedice privatnih transfera bitne su, kako za pojedinca, tako i za socijalne politike koje vode računa o distribuciji bogatstva. Financijski transferi od roditelja prema djeci, omogućuju mlađoj generaciji da se obrazuju i u konačnici osamostale. Štoviše, ekspanzija visokoga obrazovanja značajno je utjecala na financijske transfere u obitelji, pa je tako danas mnogim roditeljima investiranje u obrazovanje djece glavna preokupacija (Attias-Donfut, Ogg i Wolff, 2005.). Negativna strana međugeneracijskih transfera može se ogledati u povećanju društvene nejednakosti. Prije svega to se odnosi na bogatije slojeve društva koji će svojim budućim naraštajima nastojati prenijeti svoje bogatstvo i na taj im način olakšati materijalnu egzistenciju, ali i uskratiti potrebu za osjećajem solidarnosti unutar zajednice u kojoj žive (Attias-Donfut i Lapierre, 2000.). Slično tome, značajni materijalni (financijski) transferi mogu stvoriti određenu ovisnost i manjak slobode kod generacije primatelja materijalnih transfera. Pored privatnih transfera, u mnogim zemljama, većinom razvijenima, postoje programi socijalne politike usmjereni na pomoć djeci i njihovu obrazovanju za obitelji lošijega imovinskog statusa koji nadomještaju privatne transfere i smanjuju društvenu nejednakost u društvu. S druge pak strane, programi potpore starijima i mirovinski sustav u obliku mirovina djelomično ili u potpunosti zamjenjuju neformalnu financijsku potporu koju pružaju mlađi članovi starijim članovima obitelji.

Zemlje se međusobno razlikuju i prema načinu i mjeri u kojoj definiraju, uređuju i podupiru razmjenu resursa među generacijama. Da bi se shvatila podjela odgovornosti, odnosno uloga države u međugeneracijskim odnosima, potrebno je razlikovati nekoliko obrazaca prema kojima se stvaraju institucionalni okviri koji u konačnici imaju utjecaj na razinu „uplitanja“ države u obiteljske odnose. Saraceno i Keck (2010.) razlikuju tri razine potpore. Prva razina je ona u kojoj uopće ne postoje alternative obiteljskoj skrbi niti su dostupne bilo kakve javne financijske potpore (eng. *familialism by default*). Druga razina je ona gdje postoje uvjeti, najčešće u obliku financijskih transfera koje podržavaju obitelj u održavanju međugeneracijske odgovornosti (eng. *supported familialism*). Treća razina

² *Inter Vivos* - lat. među živima.

je posljednja u kojoj država ima najveću ulogu, odnosno većina potreba se rješava putem institucionalne skrbi (servisi, prihodi, mirovine i sl.). Ovaj posljednji obrazac sve je rjeđi u razvijenim zemljama jer kreatori politika imaju jak interes poticati pružanje neformalne skrbi budući da na taj način smanjuju rizik od institucionalizacije osoba, a u konačnici rastećuju državni proračun.

Za razliku od tržišnih transfera koji su determinirani cijenama i profitom, transfere među osobama često obilježava karakter reciprociteta, dobrovoljnosti i neovisnosti. Takav karakter posebice je izražen u transferima među generacijama. Svrha razmjene uglavnom je udovoljavanje potreba i maksimiziranje koristi svih sudionika transfera.

U kontekstu razmatranja vrijedno je istaknuti Izuharinih (2010.) nekoliko objašnjenja zašto ljudi (članovi obitelji) sudjeluju u međugeneracijskom transferu resursa:

1. *Norma obiteljske obveze* - temelji se na međusobnoj povezanosti članova obitelji i dužnost je svakoga člana pomagati ostalim članovima obitelji.
2. *Altruizam temeljen na srodstvu* - prema evolucijskoj teoriji kod ljudi postoji genetska predispozicija skrbiti o onima s kojima su genetski povezani.³
3. *Norma reciprociteta* - podrazumijeva jednaku ili usporedivu razmjenu različitih resursa među generacijama; npr. roditelji brinu o djeci, a zauzvrat djeca skrbe o roditeljima u razdoblju njihove onemoćalosti.
4. *Norma zahvalnosti* - svjesni žrtve koju su roditelji podnijeli u podizanju mlađega naraštaja, djeca osjećaju svojevrsnu zahvalu i zauzvrat pomažu svoje roditelje.
5. *Moralna dužnost* - bez obzira na zasluge, osobe koje se povode moralnom dužnošću ulaze u razmjenu resursa s pripadnicima drugih generacija jer na taj način zadovoljavaju osobne i religijske moralne standarde.
6. *Emocionalna povezanost* - pretpostavka emocionalne bliskosti pozitivan je čimbenik u međugeneracijskim transferima; većinom prisutna u obiteljskim odnosima.
7. *Funkcija međugeneracijske solidarnosti* - uz sve navedene norme i osjećaje obveze javlja se osjećaj solidarnosti među generacijama koji također rezultira razmjenom među generacijama.

Motivi koji pokreću razmjenu resursa, pomoći i potpore variraju, no često se mogu svesti pod nazivnik osjećaja, kao što su ljubav, dužnost, zahvalnost, poštivanje, pravda ili pak samo poslušnost. U pružanju materijalne pomoći u literaturi se najčešće motivi dijele na altruistične i recipročne (sebične) (Kohli i Künemund, 2003.). Neka istraživanja ističu isključivo sebične razloge pružanja pomoći. Primjerice, „sebični“ roditelji ulažu manje u obrazovanje djece, a motiv pružanja financijske pomoći za obrazovanje djeci je višak korisnosti koji će roditelji imati od međusobnoga natjecanja djece za nasljedstvo (Cremer i Roeder, 2014.). Slično tome, istraživanja (Boldrin i Montes, 2005.) pokazuju da je pružena pomoć samo dobrovoljna trgovina među sebičnim generacijama. Arrondel i Masson (2001.) smatraju kako je interakcija među članovima obitelji različitih generacija često obilježena reciprocitetom, tj. indirektnim reciprocitetom u kojemu primatelj pomoći ne uzvraća pomoć pružatelju nego trećoj osobi i direktnim reciprocitetom - primatelj pomoći kasnije

³ Više o altruizmu kao motivu međugeneracijske solidarnosti pogledati rad poznatoga nobelovca Gary Beckera: *A treatise on the family*, Cambridge: Harvard University Press (1980.).

uzvraća pomoć pružatelju. Reciprocitet podrazumijeva jednaku ili usporedivu razmjenu različitih resursa među pojedincima i grupama (Akiyama i sur., 1997.). Pod resursima u međugeneracijskoj razmjeni podrazumijevamo financijska sredstva, materijalna dobra, vrijeme, praktičnu pomoć, informacije, savjete, ali i ekspresivne resurse kao što su ljubav i status. Reciprocitet je taj koji najčešće dirigira odnosima u obitelji, usmjeravajući ponašanje pojedinaca spram ostalih članova zajednice. Logika reciprociteta nalaže da pružanje veće potpore (financijske) rezultira primanjem iste ili veće potpore. Naprimjer, ukoliko su roditelji bogati tada će moći svojoj djeci pružiti određenu materijalnu potporu, koju bi zauzvrat trebali dobiti u nekome obliku od svoje djece u razdoblju onemoćalosti. Drugi ishod bi bio onaj u kojemu će bogatija generacija (roditelji) ostati primarni pružatelji pomoći jer će si u staračkoj dobi zahvaljujući svome bogatstvu moći priuštiti neki drugi formalni oblik skrbi (starački dom, medicinsko osoblje i sl.). Šire gledajući, često je slučaj da je smjer potpore primarno od bogatije generacije prema onoj manje bogatoj (Izuhara, 2010.). Bogatstvo pojedine generacije nije jedini čimbenik u definiranju međugeneracijske razmjene resursa, kao što ni norma reciprociteta nije jedina norma u pružanju i primanju potpore među članovima obitelji. Uspješni međugeneracijski odnosi počivaju na savršenoj ravnoteži reciprociteta, osjećaja i obveze (Marshall i sur., 1987.).

U istraživanju transfera pomoći u Hrvatskoj treba imati u vidu financijsku pomoć članova obitelji zaposlenih u inozemstvu. Hrvatska godinama ima značajan priljev financijskih sredstava od radnika (iseljenika) u inozemstvu, što je posljedica emigracijskih tijekova stanovništva. Prema podacima Svjetske banke za Hrvatsku, doznake radnika i kompenzacije radnika u inozemstvu su u konstantnome porastu. Prema podacima popisa 1991. godine, oko 3 % uzdržavanoga stanovništva (djeca i stariji) u Hrvatskoj uzdržavali su zaposleni u inozemstvu⁴ (Akrap, 1996.).

3. EMPIRIJSKA ANALIZA

3.1. Podaci i metodologija

Rad se temelji na podacima anketnoga istraživanja provedenoga u sklopu znanstveno-istraživačkoga projekta „Ekonomika starenja“ financiranoga od strane Sveučilišta u Zagrebu. Metodologija ankete temelji se na SHARE projektu (*Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe*), koji se od 2004. godine provodi u longitudinalnome obliku svake dvije godine u brojnim europskim zemljama.⁵ Anketa je provedena 2012. godine na slučajnome uzorku od 850 kućanstava, odnosno 1.207 ispitanika u dobi od 50 i više godina. Uzorak je napravljen kao dvorazinski slučajni uzorak, gdje je prva razina bila izbor lokacija za uzorkovanje s pripadajućim adresama stanovnika starih 50 i više godina u svim

⁴ Podaci o broju uzdržavanoga stanovništva u zemlji od osoba na privremenome radu u inozemstvu dobiveni su iz baze podataka Popisa stanovništva 1991. Državnog zavoda za statistiku. Zbog promijenjene metodologije ovi podaci nisu dostupni za novije popise stanovništva.

⁵ Od 2004. do 2012. godine provedena su i objavljena 4 vala anketiranja. Zemlje uključene u SHARE: Austrija, Belgija, Češka, Poljska, Danska, Francuska, Njemačka, Grčka, Izrael, Italija, Nizozemska, Španjolska, Švedska, Švicarska. U prvome valu (upitnik prema kojemu je izrađen i upitnik projekta Ekonomika starenja) uzorak je varirao od 1.004 ispitanika u Švicarskoj do 3.827 ispitanika u Belgiji. Više na: <http://www.share-project.org/>.

županijama u Hrvatskoj. Lokacije za uzorkovanje su bila naselja, stratificirana po veličini (broju stanovnika 50+) na 4 kategorije: 30.000 i više, 5.000 - 29999, 500 - 4.999, 499 i manje. Jednostavnim slučajnim odabirom iz svakoga stratuma izabrano je onoliko adresa koliko proporcionalno odgovara veličini pojedinoga stratuma u ukupnoj populaciji. Ovim istraživanjem nastoje se otkriti neke socioekonomske i demografske značajke osoba koje sudjeluju u složenim međugeneracijskim vezama i transferima. U ekonomskoj analizi takve se odrednice često utvrđuju procjenom regresijskoga modela:

$$Y = \beta'X + \varepsilon \quad (1)$$

gdje Y predstavlja vektor regresora, a β vektor parametara dok je ε vektor slučajnih odstupanja s očekivanom vrijednosti 0 i varijancom σ^2 . Model (1) se najčešće procjenjuje metodom najmanjih kvadrata (OLS). Vektor X će pokrivati socioekonomske i demografske odrednice o kojima će više riječi biti u nastavku teksta. Zavisna varijabla Y pratit će je li stanovništvo staro 50 i više godina pružalo pomoć nekome od ostalih članova bliže ili šire rodbine. Posebnost našega modela u odnosu na uobičajena ekonometrijska istraživanja jest što zavisna varijabla poprima binarne vrijednosti 0 i 1 pri čemu 1 („uspjeh“) znači da je kućanstvo pružalo pomoć nekome od ostalih članova, a 0 („neuspjeh“) da nije.

Unatoč navedenim ograničenjima na zavisnu varijablu (1) je i dalje moguće procijeniti metodom najmanjih kvadrata. U tome slučaju će očekivana vrijednost predstavljati uvjetnu vjerojatnost ishoda „uspjeh“, tj.

$$P(Y = 1|X) = \beta'X. \quad (2)$$

Linearan model u kojemu zavisna varijabla poprima binarne vrijednosti u ekonometrijskoj se analizi naziva model linearne vjerojatnosti (eng. *linear probability model* – LPM). S obzirom na to da je gradijent od (2) $\nabla P(Y = 1|X) = \beta$, to će j -ta komponenta gradijenta β_j , *ceteris paribus*, predstavljati promjenu vjerojatnosti uslijed (jedinične) promjene j -tog regresora x_j . Nedostatci takvoga modela su (Wooldridge, 2012.):

1. vjerojatnosti mogu poprimiti vrijednosti izvan intervala $[0,1]$ što je prema definiciji vjerojatnosti nelogično;
2. konstantne vjerojatnosti.

Rješavanje ovih problema omogućuje zamjena funkcije (2) nekom nelinearnom funkcijom koja ima kodomenu u intervalu $[0,1]$. Primjer takve jedne funkcije je *logistička funkcija* dana kao: $f(x) = \frac{e^x}{e^x + 1}$ ili $f(x) = \frac{1}{e^{-x} + 1}$. Funkcija vjerojatnosti opisana logističkom funkcijom poprimit će sljedeći zapis:

$$P(Y = 1|X) = \frac{1}{1 + e^{-\beta'x}}. \quad (3)$$

Model predstavljen s (3) naziva se *logistička regresija* ili *logit model*. U (3) opet X predstavlja vektor regresora, a β vektor parametara. k -ta komponenta gradijenta od (3) je dana izrazom:

$$\frac{\partial P(Y = 1|X)}{\partial x_k} = \frac{e^{\beta'x}}{(e^{\beta'x} + 1)^2} \beta_k. \quad (4)$$

S obzirom na to da je predznak razlomka nužno pozitivan, predznak promjene vjerojatnosti ovisi o predznaku parametra β_k . Međutim, zbog nelinearnosti same funkcije vjerojatnosti (3) za procjenu parametara u (3) koristi se *metoda maksimalne vjerodostojnosti* (eng. *maximum likelihood method*- MLM), kojom se maksimizira funkcija vjerodostojnosti koja u svojem logaritamskome obliku glasi:

$$l_i(\beta) = Y_i \log [G(x_i, \beta)] + (1 - Y_i) \log [1 - G(x_i, \beta)] \quad (5)$$

gdje je s G dana logistička funkcija vjerojatnosti, a $Y \in \{0,1\}$. Vrijednosti β koje maksimiziraju (5) predstavljaju procjene β u (4). Koeficijente logističke regresije je nešto teže interpretirati, ali njihovi predznaci ukazuju na povećanje ili smanjenje vjerojatnosti određene pojave.

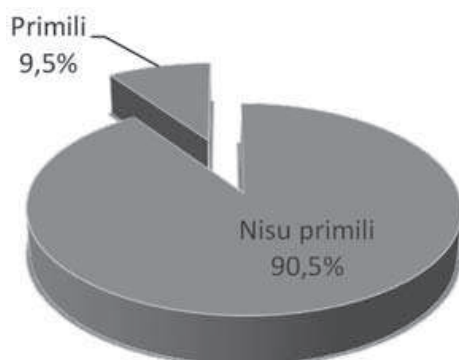
U postavljenome modelu za kriterijsku binarnu varijablu postavljena je sklonost ispitanika davanju nekoga oblika materijalne ili financijske pomoći (dara) nekome unutar ili izvan kućanstva. Ona poprima vrijednost 1 ako su ispitanici dali pomoć, a 0 inače. Za prediktorske varijable odabrane su relevantna obilježja ispitanika poput spola, obrazovanja (primarno i niže, sekundarno i tercijarno)⁶, broja djece (bez, jedno, dvoje, troje, četiri ili više) i radnoga statusa (zaposleni, nezaposleni, u mirovini, kućanice i osobe s invaliditetom).⁷

3.2. Rezultati istraživanja

Prije procjene same logističke regresije prikazat ćemo strukturu primljene i pružene pomoći. U uzorku za istraživanje financijskih transfera, sudjelovalo je 876 osoba od ukupno 1.207 ispitanika jer neki ispitanici nisu odgovarali na sve module. U kućanstvima u kojima se anketirao bračni par, samo je jedno iz para bilo odabrano dati odgovor na pitanje o financijama. Iznimka su bili parovi koji su se na početku anketiranja izjasnili da imaju odvojene financije. U tome slučaju su oba partnera odgovarali na pitanja koja su se doticala financijskih transfera. Ispitanici su upitani jesu li u posljednjih 12 mjeseci dobili neki financijski ili materijalni dar od bilo koga unutar ili izvan kućanstva u iznosu od 1.000 kuna ili više. Pod financijskim/materijalnim darom podrazumijeva se primanje novca ili pokrivanje posebnih vrsta troškova poput onih za zdravstvenu zaštitu ili osiguranje, školovanje, kaparu za dom. Ovi transferi ne uključuju zajmove, već samo darove i potporu. Među ispitanicima njih čak 793 (90,5 %) izjasnilo se kako nisu primili nikakav oblik financijske pomoći, a primilo ih je svega 83 (9,5 %) (grafikon 1.).

⁶ Varijable generirane iz upitnika. Primarno i niže obrazovane osobe: bez škole, sa završenih nekoliko razreda osnovne škole i osnovna škola. Sekundarno obrazovanje: škole za zanimanja u trajanju od 1 - 3 godine, i škole za KV i VKV radnike, škole za zanimanja u trajanju od 4 i više godina te gimnazija. Tercijarno obrazovanje: viša škola, stručni studij, fakultet, poslijediplomski specijalistički studij, magisterij i doktorat.

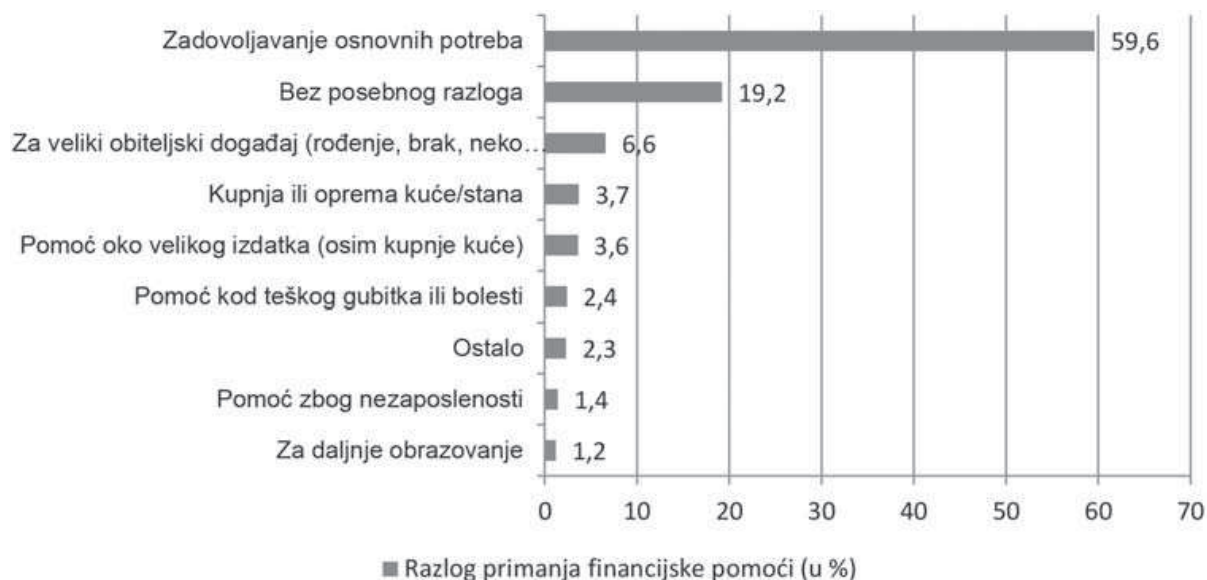
⁷ Prihvaćena klasifikacija radnoga statusa prema metodologiji SHARE projekta.



Grafikon 1. Primatelji financijskih/materijalnih transfera⁸

Izvor: baza podataka iz anketnoga upitnika.

Na pitanje u kojemu su navodili od koga su primili takvu vrstu pomoći/dara, ispitanici su najčešće navodili svoju djecu kao primarne pružatelje financijske pomoći (njih 57,7 %). Iznenađuje podatak da sljedeća kategorija ljudi od kojih su ispitanici najčešće primili materijalnu vrstu pomoći jesu poznanici (9,5 %). Kada govorimo o pružanju pomoći od strane roditelja, treba imati u vidu da se ovdje radi o odgovorima ispitanika starih 50 i više godina. Također, anketa je pokazala kako majke češće pružaju novčanu pomoć od očeva. Braća, sestre i rođaci otprilike su jednako zastupljeni kao pružatelji financijske pomoći. Također, kako je bilo i za pretpostaviti, mali udio ispitanika prima novčanu pomoć od unuka, svega 2,5 %. Djedovi i bake rijetko primaju pomoć od svojih unuka, ali se otvara pitanje da li je češće daju što će biti istraženo u nastavku rada.



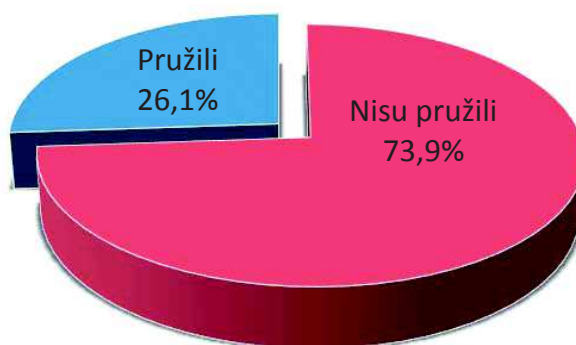
Grafikon 2. Razlozi primanja financijske pomoći

Izvor: baza podataka iz anketnoga upitnika.

⁸ Financijska pomoć koju su primili ispitanici ankete stari 50 i više godina. Pitanje korišteno u anketi: „Molim Vas prisjetite se posljednjih dvanaest mjeseci. Ne računajući zajedničko stanovanje ili zajedničku hranu, jeste li Vi ili Vaš [suprug/a / partner/ica] dobili neki financijski ili materijalni dar od bilo koga unutar ili izvan ovoga kućanstva u iznosu od 1.000 kuna ili više?”

Prema grafikonu 2. ispitanici su kao najčešći razlog primanja financijske pomoći (dara) navodili zadovoljenje osnovnih potreba. Tu upadaju troškovi života (tekući troškovi: hrana, režije, kupnja odjeće i sl.). Njih 19,2 % objašnjava primanje financijske pomoći bez nekoga posebnog razloga. Treći razlog (6,6 %) zbog kojega su ispitanici primili novčanu pomoć u posljednjih 12 mjeseci je neki veliki obiteljski događaj (rođenje djeteta, bračna svečanost ili neko drugo slavlje). Primanje novca radi kupnje ili opremanja kuće ili stana također treba razmatrati u kontekstu dobi ispitanika ankete. Za očekivati je da je većina ispitanika u dobi od 50 i više godina već riješila stambeno pitanje.⁹ Primanje financijske pomoći u svrhu daljnjega obrazovanja je najrjeđi slučaj. Također, treba uzeti u obzir dob ispitanika, uz to oni koji se obrazuju u dobi starijoj od 50 godina velikim dijelom smatraju neki vid obrazovanja kao potrošnju ili možda čak i luksuz.

Udio ispitanika koji su se u anketi izjasnili da su dali nekome određenu novčanu svotu ili pružili neku drugu materijalnu pomoć je nešto veći od udjela ispitanika koji su isti taj transfer primili. Konkretno, ispitanici koji su u posljednjih 12 mjeseci uključeni u materijalne transfere češće su pružatelji nego primatelji tih transfera. Kako pokazuje grafikon 3. među ispitanicima je njih 647 (73,9 %) dalo negativan odgovor odnosno nije pružilo nikakav oblik materijalne pomoći, dok ih je to učinilo 229 (26,1 %).

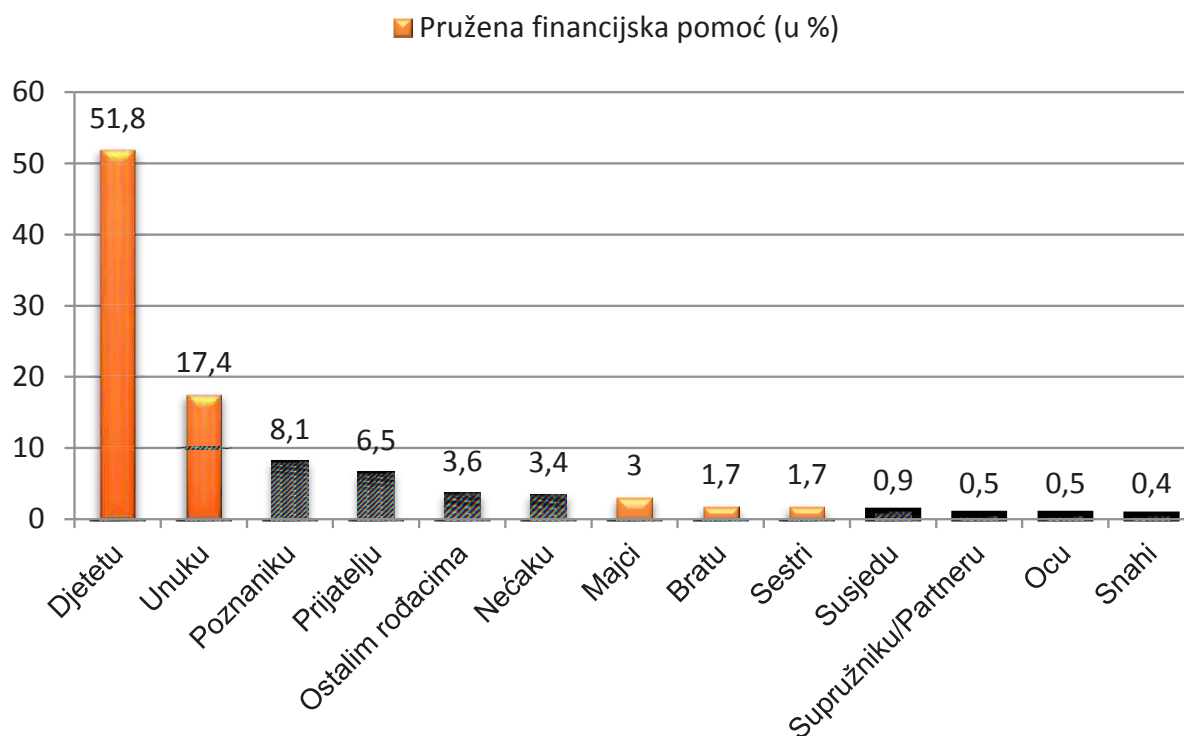


Grafikon 3. Pružatelji financijskih/materijalnih transfera¹⁰

Izvor: baza podataka iz anketnoga upitnika.

⁹ U okviru istoga istraživanja „*Ekonomika starenja u Hrvatskoj*“ dobiveni su sljedeći podaci: U 90 % kućanstava u kojima žive osobe u dobi od 50+ riječ je o nekretnini u njihovu vlasništvu, a njih malo manje od 30 % posjeduje još najmanje jednu nekretninu. Dvije trećine kućanstava vlastitim je novcem kupilo ili sagradilo nekretninu u kojoj živi. Svako šesto kućanstvo u kojemu žive osobe od 50+ naslijedilo je nekretninu, a svako deseto kupilo ju je ili sagradilo uz pomoć obitelji.

¹⁰ Pružena financijska pomoć u iznosu od 1.000 kuna i više. Ispitanicima je postavljeno isto pitanje: „Molim Vas prisjetite se posljednjih dvanaest mjeseci. Ne računajući bilo zajedničko stanovanje ili zajedničku hranu, jeste li Vi ili Vaš [suprug/a / partner/ica] dali bilo financijski ili materijalni dar ili potporu bilo kojoj osobi unutar ili izvan ovoga kućanstva u iznosu od 1.000 kuna ili više?“

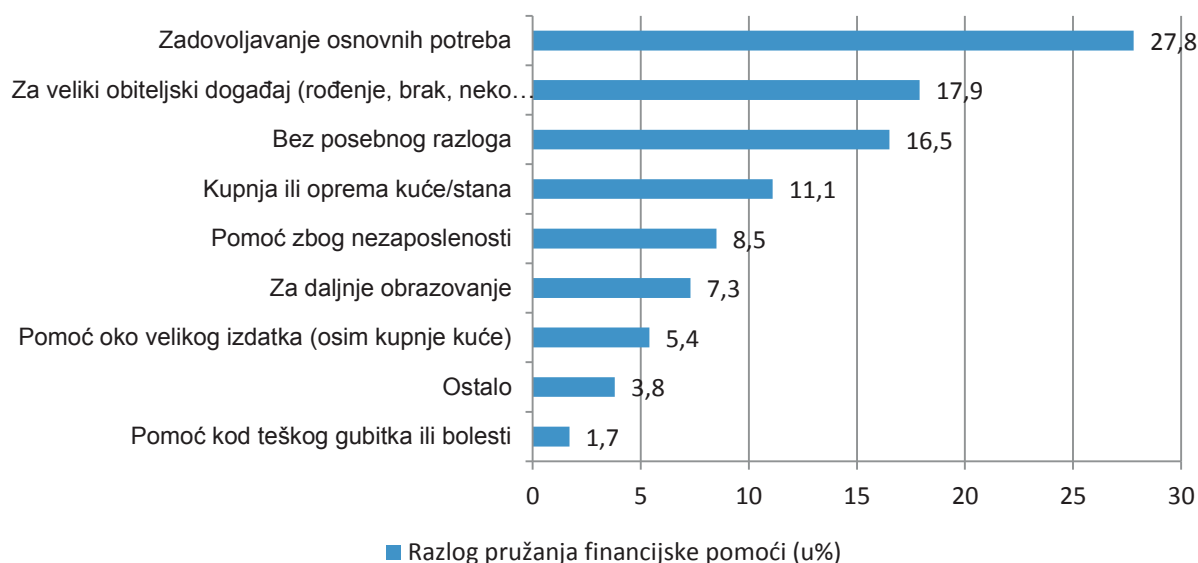


Grafikon 4. Primalci financijske pomoći (kome je pružena...)

Izvor: baza podataka iz anketnoga upitnika.

Prema grafikonu 4., ispitanici su najčešće pružali neki financijski ili materijalni dar svojoj djeci, što se moglo i očekivati. Njih 51,8 % navelo je dijete za osobu koja je prva na njihovome popisu kada je u pitanju pružanje materijalne potpore. Anketa potvrđuje pretpostavku kako bake i djedovi češće pružaju neki oblik financijske pomoći, ili jednostavno darivaju, negoli je primaju od unuka. I u slučaju primatelja materijalnih transfera, kategorija poznanika je relativno često navedena kao potpomagana. Češće su se navodili poznanici (8,1 %) nego neki članovi obitelji, npr. nećaci (3,4 %), braća i sestre (1,7 %). Isto tako, i ovdje se vidi malo veća sklonost pružanja pomoći majkama nego očevima. Rezultati ovoga segmenta istraživanja potvrđuju ulogu obitelji u blagostanju i socijalnoj sigurnosti pojedinca. Bitno je naglasiti kako je ta uloga itekako značajna i nakon što djeca odrastu – ispitanici su bili stariji od 50 godina, a dominantni primalac pomoći je bilo njihovo dijete. Slične rezultate na usporednoj analizi europskih zemalja dali su Albertini i Kohli (2013.). Istraživanja su pokazala stabilnost u frekvenciji pružanja financijske pomoći u smjeru od starijih roditelja prema odrasloj djeci (Attias-Donfut, Ogg i Wolff, 2008.).

Kada je u pitanju pružanje pomoći, razlozi takvih transakcija su drugačije posloženi nego oni koji se navode u slučaju primanja pomoći. Obzirom da su najčešći primalci financijske pomoći djeca i unuci potrebno je objasniti čimbenike koji najviše utječu na odluku o pružanju financijske pomoći. Postojeća istraživanja navode prihode kućanstva kao osnovnu determinantu materijalnih transfera pa je središte istraživanja dugo bilo na strukturi i veličini prihoda kućanstva (Hoyert, 1991., Cox i Rank, 1992., Kohli, 1999., Greengross, 2003.). Među najnovijim istraživanjima (Emery, 2013.) značajna važnost pridaje se veličini obitelji i redoslijedu djece.



Grafikon 5. Razlozi pružanja financijske pomoći

Izvor: baza podataka iz anketnoga upitnika.

Grafikon 5. pokazuje da je zadovoljenje osnovnih potreba na prvome mjestu niza navedenih razloga zbog kojih su ispitanici davali financijske darove i potporu. Drugi najčešći razlog ispitanici navode veliki obiteljski događaj (slavlja i svečanosti). Potonje njih 17,9 % navodi kao glavni razlog zašto su nekome od svojih članova obitelji pružili financijsku pomoć, iako bi možda bolje bilo reći da su „poklonili“ jer se radi o obiteljskim događajima tijekom kojih je uobičajeno darivati. 16,5 % navodi kako nije bilo nekoga posebnog razloga davanja pomoći. I ovaj razlog se može protumačiti kao darivanje jer bi u slučaju davanja pomoći bio naveden specifičan razlog zašto je određenoj osobi pružena pomoć. Kupnja ili opremanja kuće ili stana češće je naveden kao razlog pružanja financijske pomoći jer je logično i vjerojatnije da će ispitanici u dobi od 50 godina pomagati svoju djecu ili unučad u rješavanju stambenoga pitanja. Vrijedi još kao razlog financijske pomoći navesti daljnje obrazovanje koje navodi 7,3 % ispitanika kao razlog davanja financijske pomoći. I ovdje se taj transfer vrlo vjerojatno uglavnom odnosi na pomoć djeci i unucima.

Osim smjera i motiva istraživanih transfera možda još važniju ulogu imaju njihove determinante. S ciljem detektiranja i otkrivanja važnosti nekih demografskih i socioekonomskih značajki osoba koje sudjeluju u složenim međugeneracijskim vezama i transferima, izrađen je model logističke (binarne) regresije. Procjene parametara logističke regresije dane su u tablici 1.

Tablica 1. Logit model

	Transfer
Spol (ž)	1.454 (2.10)*
Sekundarno obrazovanje	2.273 (3.70)**
Tercijarno obrazovanje	3.720 (5.09)**
Br. djece (1)	1.554 (1.30)
Br. djece (2)	2.464 (2.91)**
Br. djece (3)	2.212 (2.26)*
Br. djece (4+)	2.003 (1.51)
RS_zaposleni	2.055 (3.33)**
RS_nezaposleni	1.366 (1.10)
RS_invaliditet	1.361 (0.27)
RS_kućanica	0.487 (1.89)
RS_ostali	1.688 (0.60)
<i>N</i>	819

NAPOMENA: Referentne kategorije: Spol (M), Primarno i niže obrazovanje, Bez djece i RS-Mirovina. Zbog razlike u opažanjima, broj obuhvaćenih ispitanika je manji u usporedbi s brojem u deskriptivnoj statistici. U zagradama je z – statistika. * signifikantno na razini od 5 %, a ** na razini od 1 %.

Model je potvrdio nekoliko pretpostavki povezanosti materijalnih transfera i demografskih značajki sudionika. Žene u odnosu na muškarce imaju veću šansu da će pružiti nekih oblik materijalne ili financijske pomoći članovima u i izvan kućanstva. Očekivano, obrazovanje ispitanika signifikantna je varijabla u modelu, odnosno obrazovanost ispitanika utječe na odluku o pružanju materijalne pomoći drugim osobama. Motreno po razini obrazovanja: osobe sekundarnoga i tercijarnoga obrazovanja imaju znatno veću šansu biti oni koji će financijski potpomagati ostale ukućane negoli osobe primarnoga obrazovanja. Iako zbog nepouzdanosti (nesklonosti ispitanika davanju odgovora o svojim primanjima) u model nije uzeta varijabla dohotka ispitanika, može se pretpostaviti kako obrazovanije osobe imaju bolje i više plaćene poslove (ili više mirovine) pa sukladno tome i veće financijske mogućnosti u pružanju potpore ostalim osobama. Navedenu pretpostavku dopuštaju i neka dosadašnja istraživanja koja su povezivala obrazovanje i tržište rada u Hrvatskoj (npr. Šošić, 2004., Matković, 2011.). Broj djece djelomice se pokazao značajnim prediktorom materijal-

nih transfera opisujući roditelje dvoje i troje djece kao ispitanike s većom šansom pružanja materijalne pomoći u i izvan kućanstva negoli osobe bez djece. Imanje djece silom prilike „pretvara“ osobe u pružatelje materijalne potpore, dok samcima uloga u takvim transferima ostaje na volju. Posljednja varijabla kojom se pokušalo opisati pružatelje financijske i materijalne potpore jest radni status ispitanika. S obzirom da se radi o uzorku 50+, za referentnu kategoriju uzete su osobe u mirovini. U tome slučaju možemo reći kako osobe koje su zaposlene imaju dva puta veću šansu da se nađu u ulozi pružatelja materijalne potpore nego osobe koje su u mirovini.

4. ZAKLJUČAK

Razmjena pomoći i potpore sastavni je dio funkcioniranja gotovo svakoga kućanstva, no oblici i smjerovi se mijenjaju tijekom života. Istraživanjem smjera, motiva i determinanti materijalnih transfera u kućanstvu pretežno su se potvrdile logične pretpostavke interakcije unutar kućanstva, ali i izvan njega. Mogli bismo reći da rezultati nisu iznenadili s obzirom na uzorak koji se analizirao. Osobe stare 50 i više godina, ukoliko su zdrave, uglavnom se nalaze u ulozi pružatelja materijalnih i financijskih sredstava. Neke od istraženih determinanti uloge pružatelja potpore ove vrste logično su se nametnule i opravdale modelom: žene su darežljivije od muškaraca; obrazovaniji su u boljoj poziciji na tržištu rada i posljedično tome „potentniji“ u pružanje materijalne potpore; zaposleni su u znatnoj prednosti u odnosu na umirovljene; roditelji sami po sebi u pravilu ne mogu izbjeći dominantnu ulogu pružatelja potpore. S druge strane, primatelji tih istih sredstava determinirani su u prvome redu srodništvom, no neki rezultati nisu u skladu sa stereotipima, pa je značajno primijetiti da su osim očekivanih obiteljskih transfera relativno visoko zastupljeni i transferi izvan obitelji, odnosno kategoriji prijatelja i poznanika. Ipak, valja naglasiti da su djeca primarni primatelji pomoći (51,8 %). Ovo je istraživanje pokazalo da je obitelj i dalje bitan oslonac u blagostanju i socijalnoj sigurnosti odrasloga pojedinca. Materijalna potpora istraživanoga socijalnog okruženja služi kao svojevrsni štit od nesigurne i vrlo promjenljive okoline svakidašnjega života i pruža sigurnost i podršku svim primateljima materijalnih i financijskih transfera pomoći.

LITERATURA:

1. Akiyama, H., Antonucci, T. C. i Campbell, R. (1997) Exchange and reciprocity among two generations of Japanese and American women. U: Sokolovsky, J. (ed.) *The Cultural Context of Aging: Worldwide perspectives*. 2nd ed. London: Bergin & Garvey, pp. 163-177.
2. Akrap, A. (1996.) *Determinante regionalnih promjena ekonomski aktivnog stanovništva Republike Hrvatske*, Zagreb: Ekonomski fakultet.
3. Albertini M. i Kohli M. (2013) The Generational Contract in the Family: An Analysis of Transfer Regimes in Europe. *European Sociological Review*, 29 (4), pp. 828-840.
4. Arrondel, L. i Masson, A. (2001) Family Transfers Involving Three Generations. *Scandinavian Journal of Economics*, 103 (3), pp. 415-443.

5. Attias-Donfut C. i Lapierre N., (2000) Three Generations In Guadeloupean Society. *History of the Family*, 5 (3), pp. 329-346.
6. Attias-Donfut C., Ogg J. i Wolff F. C. (2008) Changes in financial transfers: Do family events matter? U: Börsch-Supan, A. et al. (eds)., *First results from the Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (2004-2007)*. Mannheim: Research Institute for the Economics of Aging. pp. 182-189.
7. Attias-Donfut, C., Ogg, J. i Wolff, F. C. (2005) European patterns of intergenerational financial and time transfers. *European Journal of Ageing*, 2 (3), pp. 161-173.
8. Boldrin M. i Montes A. (2005) The Intergenerational State Education and Pensions. *Review of Economic Studies*, Oxford University Press, vol. 72(3), pp. 651-664.
9. Bolin, K., Lindgren, B. i Lundborg, P. (2008) Informal and Formal Care among Single-Living Elderly in Europe, *Health Economics*, 17 (3), pp. 393-409.
10. Cox, D. i Rank, R. M. (1992) Inter-Vivos Transfers and Intergenerational Exchange. *The Review of Economics and Statistics*, 74 (2), pp. 305-314.
11. Cremer H. i Roeder K. (2014) Transfers Within A Three Generations Family: When The Rotten Kids Turn Into Altruistic Parents, *Economic Letters*, 124 (3), pp. 392-395.
12. Dykstra, P. A. (2011). *Key findings from the multilinks research programme. Deliverable 6.1 for the FP-7 funded project "How demographic changes shape intergenerational solidarity, well-being, and social integration: A multilinks framework* [online]. Dostupno na: http://www.multilinks-project.eu/wp-content/uploads/2014/02/Multilinks_key_findings_final_report_D6.11.pdf [9. 9. 2015.].
13. Emery, T. (2013) Intergenerational transfers and European families: Does the number of siblings matter? *Demographic Research*, 29 (10), pp. 247-274.
14. Folbre, N. (2008) *Valuing Children*. Harvard University Press.
15. Greengross, S. (2003). Intergenerational programmes as a global approach to social issues. *Journal of Intergenerational Relationships*, 1(1), pp. 11-13.
16. Hank, K. i Buber, I. (2009) Grandparents Caring for Their Grandchildren: Findings from the 2004 Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe. *Journal of Family Issues*, 30 (1), 53-73.
17. Hoyert, D. (1991) Financial and household exchanges between generations. *Research on Ageing*, 13 (2), pp. 205-225.
18. Izuhara, M. (ur.) (2010) *Ageing and Intergenerational Relationships. Family reciprocity from a global perspective*. The Policy Press, University of Bristol.
19. Koh S. K. i MacDonald M. (2006) Financial Reciprocity and Elder Care: Interdependent Resource Transfers. *Journal of Family and Economic Issues*, 27(3), pp. 420-436.
20. Kohli, M. (1999). Private and public transfers between generations: Linking the family and the state. *European Societies*, 1(1), pp. 81-102.
21. Kohli, M. (2004) Intergenerational Transfers and Inheritance: A Comparative View. U: Silverstein, M. (ed.)., *Intergenerational relations across time and place* (Annual Review of Gerontology and Geriatrics, Vol. 24). New York: Springer, pp. 266-289.
22. Kohli, M. i Künemund, H. (2003) Intergenerational Transfers in Family: What motivates giving? U: Vern L. Bengtson and Ariela Lowenstein (eds)., *Global Aging and Challenges to Families*. New York. Aldine de Gruyter, pp. 123-142.

23. Marshall, V. W., Rosenthal, C. i Dacin, J. (1987) Older parents' expectations for filial support. *Social Justice Research*, 1 (4), pp. 405-424.
24. Matković, T. (2011.) Obrasci tranzicije iz obrazovnog sustava u svijet rada u Hrvatskoj. Doktorska disertacija. Zagreb: Pravni fakultet – Studijski centar socijalnog rada.
25. Saraceno, C. i Keck, W. (2010) Can we identify intergenerational policy regimes in Europe? *European Societies*. 12(5), pp. 675-696.
26. Šošić, V. (2004.) Isplati li se u Hrvatskoj ulagati u obrazovanje? Povrat ulaganja u ljudski kapital kao čimbenik konkurentnosti ljudskih resursa, U: Bejaković, P. i Lowther, J. (ur.) *Konkurentnost hrvatske radne snage*, Zagreb: Institut za javne financije, str. 27-35.
27. Wooldridge, J. (2012) *Introductory econometrics, A modern approach*, Cengage Learning.