

MAŁGORZATA SOLARZ

malgorzata.solarz@ue.wroc.pl

*Dary finansowe jako transfery rodzinne w świetle wyników
badań własnych*

Financial Gifts as Family Transfers in the Light of Own Research Results

Słowa kluczowe: dar; finanse osobiste; prywatne transfery finansowe; zachowania gospodarstw domowych

Keywords: gift; personal finance; private financial transfers; household behavior

Kod JEL: D10; D14; I22

Wstęp

Tematyka transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych zyskuje na znaczeniu z uwagi na rozwój gospodarki, a także przemiany w funkcjonowaniu gospodarstw domowych i społeczeństwa. Zmianom ulegają natura, charakter, kierunki i konsekwencje transferów finansowych, które występują powszechnie w skali społeczeństwa (skala makro) oraz poszczególnych rodzin (skala mikro). W drugim przypadku mowa jest o zachodzących wewnątrz gospodarstw domowych lub między nimi transferach prywatnych, które mogą przybrać postać darów finansowych.

Sformułowana hipoteza badawcza brzmi: Młode pokolenie dorosłych dzieci Polaków jest beneficjentem netto rodzinnych transferów finansowych o charakterze bezzwrotnym. Wśród celów artykułu znalazło się rozpoznanie skali, częstotliwości oraz kierunków przekazywania i otrzymywania darów finansowych przez spokrewnione gospodarstwa domowe. Metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna

analiza literatury przedmiotu, proste metody statystyczne, metoda sondażu diagnostycznego. Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorkę w kwietniu 2018 r. metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*) we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research.

1. Istota i rodzaje transferów finansowych

Transfery stanowią istotny element współczesnej rzeczywistości społecznej i gospodarczej. Zdaniem Szukalskiego [2002, s. 16] oznaczają one przekazywanie jakichś określonych zasobów przez jednostkę/grupę innej jednostce/grupie. Mogą występować w postaci transferów publicznych (świadczonych przez państwo lub inne instytucje państwowe) lub transferów prywatnych (zachodzących wewnątrz gospodarstw domowych lub między nimi) [Świecka, 2017, s. 62]. Szczególnym rodzajem transferów prywatnych są transfery rodzinne, czyli występujące między członkami szeroko rozumianej rodziny, obejmującej cztery stopnie pokrewieństwa, tj.:

- związki międzypokoleniowe, utworzone w ramach łańcucha genealogicznego,
- związki równoległe (wewnątrzpokoleniowe), dotyczące rodzeństwa i innych krewnych w podobnym wieku,
- związki wynikające z zawarcia małżeństwa, tj. związki międzypokoleniowe i równoległe w ramach rodziny współmałżonka,
- związki quasi-rodzinne, wynikające z więzów przyjaźni czy wspólnego wychowywania się [Szukalski, 2002, s. 17].

Transfery mogą mieć zatem charakter wewnątrz- i międzypokoleniowy. Ponadto w ramach ekonomicznych przepływów na poziomie rodziny funkcjonują dwie nakładające się klasyfikacje: podmiotowa i przedmiotowa. Pierwsza rozróżnia transfery skierowane do zstępnych (dzieci, wnuki) i wstępnych (rodzice, dziadkowie) [Kessler, Masson, Pestieau, 1991, s. 3], druga wyodrębnia następujące rodzaje transferów: „dary czasu”, tj. wszelkiego rodzaju usługi świadczone członkom rodziny (opieka nad dziećmi, wnukami, osobami chorymi, pomoc przy remoncie mieszkania itp.); „dary przestrzeni”, tj. udostępnianie krewnym posiadanych zasobów mieszkaniowych na zasadach innych niż rynkowe; „transfery materialne”, przybierające postać darów rzeczowych i finansowych. Wszystkie wymienione formy mają wpisane w swoją naturę oddziaływanie na poziom użyteczności i ponoszenie kosztów [Michoń, 2012, s. 238].

Transfery finansowe zabezpieczają samowystarczalność finansową członków rodziny oraz służą podnoszeniu (zachowaniu) dobrostanu za pośrednictwem sieci prywatnych. Przyjmują dwie formy: *inter vivos* (między osobami żywymi) lub spadków (zasobów przekazywanych pośmiertnie) [Kohli, 1999, s. 85]. W naturze pierwszych z wymienionych zawarta jest potencjalna powtarzalność, choć w rzeczywistości mogą być sporadyczne lub rutynowe. Transfery *inter vivos* występują w postaci zwrotnej (pożyczek) bądź bezzwrotnej (darów).

2. Dar, darowanie, darowizna – przegląd pojęć

Analiza aktu darowania jest konieczna dla zrozumienia więzi w społeczeństwie i rodzinie. Mauss [2001, s. 107–168] w pracy *Essai sur le don (Szkiec o darze)* ukazał znaczenie daru dla społeczeństw Melanezji, Polinezji, Malezji i Ameryki Południowej. Według niego dar pozwala darującemu poczuć się godnie, okazać swoją wyższość nad obdarowanym, odczuć podziw i uznanie w oczach innych osób z danej społeczności. Z kolei obdarowany, przyjmując podarunek, winien okazać szacunek darującemu, a jeżeli daru nie odwzajemni z nawiązką – swoją podwładność. Dlatego z jednej strony dar zbliża, ale z drugiej dzieli ludzi, gdyż podkreśla hierarchię społeczną, w której obdarowany jest poniżej darczyńcy [Czerwonka, Staniszevska, 2013, s. 74].

Kategorie daru (*gift*) czy dzielenia się (*gift exchange*) stanowią przedmiot badań nie tylko antropologów i socjologów, do których należał Mauss, ale też psychologów i ekonomistów. Ci ostatni postrzegają dar jako transfer środków pieniężnych, dóbr, usług, informacji, wiedzy, czyli wszystkiego, co dla jednego podmiotu jest kosztem, a dla drugiego – korzyścią [Czerwonka, Staniszevska, 2013, s. 76]. Niektórzy z badaczy (np. Bell) postulują istnienie dwóch równoległych ekonomii: ekonomii rynku (dóbr) i ekonomii daru. W ekonomii dóbr (*commodity economy*) status jest przyznawany tym, którzy mają najwięcej, a w ekonomii daru (*gift economy*) należy on do tych, którzy dają najwięcej [Kania, 2015, s. 29–30]. Według Bella [1991, s. 165] ekonomia rynku jest napędzana ceną, a ekonomia daru – budowaniem relacji.

Dar sam w sobie jest bezinteresowny, podczas gdy darowanie – rozumiane jako akt dawania, przekazywania darów – takie być nie musi. Oprócz altruizmu, darczyńców może motywować wzajemność, wdzięczność, odpowiedzialność czy chęć pozyskania bezpośrednich lub pośrednich korzyści płynących z wymiany [Kohli, Künemund, 2003, s. 123–142]. Na przestrzeni lat powstało kilka znaczących opracowań poświęconych ekonomii daru. Stworzone ekonomiczne modele obdarowywania odnoszą się z reguły do teorii użyteczności i teorii wymiany. Wśród nich znajdują się m.in. modele:

- Beckera (1981): model altruistycznej użyteczności – główny motyw obdarowywania to maksymalizacja altruistycznej satysfakcji (użyteczności) obdarowującego,
- Akerlofa (1984): model rozszerzenia procesu wymiany – obdarowanie prowadzi do powstania silnego zobowiązania do odwzajemniania,
- Cheala (1988): model gospodarki prezentów – obdarowywanie stanowi zbiór zbędnych transakcji, jest oddzielnym systemem istniejącym w ramach gospodarki,
- Waldfogela (1993): model straty nietrafnego wyboru – produkt, stając się prezentem (nietrafionym), traci na wartości [za: Kania, 2015, s. 36–37].

We wskazanych modelach podkreśla się charakter transakcyjny obdarowywania oraz ujęcie jednostki darującej jako podmiotu oczekującego na przyszłe konkretne i wymierne korzyści.

W literaturze przedmiotu z zakresu ekonomii i prawa w kontekście przekazywania bezzwrotnych transferów finansowych pojawia się określenie „darowizna”. Stanowi ona rodzaj umowy cywilnoprawnej, która ma na celu nieodpłatne przysporzenie obdarowanemu korzyści (wzbogacenie obdarowanego) kosztem majątku darczyńcy (art. 888 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny). Zgodnie z polskimi przepisami prawa darowizny podlegają opodatkowaniu, a obowiązek podatkowy ciąży na obdarowanym, przy czym po spełnieniu określonych warunków, wynikających z ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn, darowizna rodzinna może zostać z tego opodatkowania zwolniona. Warto wspomnieć, że większość rodzinnych darowizn pieniężnych, z uwagi na stosunkowo niedużą wartość i znaczną częstotliwość przekazywania, pozostaje transferami nieformalnymi.

3. Transfery finansowe w polskich gospodarstwach domowych w świetle badań własnych

W 2018 r. we współpracy z Agencją Badań Rynku i Opinii SW Research autorka artykułu przeprowadziła badania własne, podczas których posłużyła się metodą CAWI. Ich celem było zdiagnozowanie:

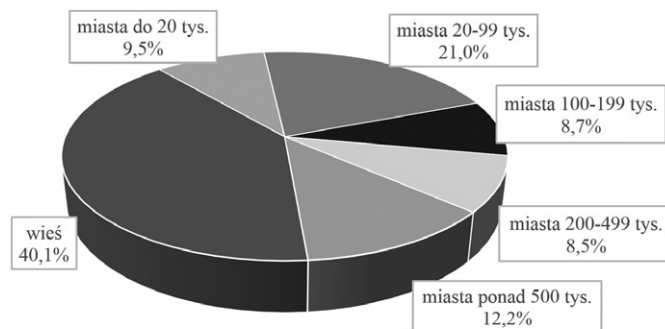
- jaki odsetek ankietowanych przekazuje, a jaki otrzymuje bezzwrotną pomoc finansową w formie darów pieniężnych od swoich krewnych,
- jakie są zasadnicze powody nieudzielania i nieotrzymywania tej pomocy finansowej,
- jaka jest częstotliwość jej udzielania i otrzymywania,
- jakie są kierunki rodzinnych transferów finansowych,
- jakie pokolenie jest beneficjentem netto pomocy finansowej.

Badania ankietowe zostały przeprowadzone na reprezentatywnej próbie 830 Polaków pochodzących z 16 województw. Otrzymane wyniki skorygowano wagami analitycznymi do populacji mieszkańców Polski, zapewniającymi reprezentatywność ze względu na płeć, kategorie wiekowe, klasę wielkości miejsca zamieszkania i wykształcenie.

Kobiety stanowiły 53,1% badanej populacji, a mężczyźni – 46,9%. Ważne dla późniejszej analizy mogą okazać się informacje dotyczące wieku respondentów. Kwestionariusz wypełniły 103 osoby do 24. roku życia, 157 w wieku 25–34 lata, 201 z przedziału 35–49 lat, 368 badanych ukończyło 50 lat. Jeśli chodzi o wykształcenie, to najmniej ankietowanych (2,4%) wskazało, iż posiada wykształcenie podstawowe lub gimnazjalne, 5,8% – zasadnicze zawodowe, 47,0% – średnie, 44,8% – wyższe.

Trzecim z parametrów charakteryzujących próbę badawczą jest miejsce zamieszkania. Najwięcej respondentów (40,1%) wskazało, że mieszka na wsi, a najmniej (8,5%) – w mieście liczącym od 200 do 499 tys. mieszkańców (rys. 1).

Kolejną z cech opisujących próbę badawczą, tj. miesięczny dochód netto, wskazuje, iż 7,8% respondentów zarabia poniżej 1000 zł, 22,1% ankietowanych zadekla-



Rys. 1. Struktura badanej populacji ze względu na miejsce zamieszkania

Źródło: opracowanie własne.

rowało, iż ich dochody mieszczą się w przedziale 1001–2000 zł, 21,7% badanych osiąga miesięczny dochód na poziomie 2001–3000 zł, 16,8% populacji wskazało na wynagrodzenie od 3001 do 5000 zł, 62 ankietowanych odpowiedziało, że ich zarobki przekraczają 5000 zł miesięcznie. Niestety, 24,1% respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi na pytanie o wysokość dochodów.

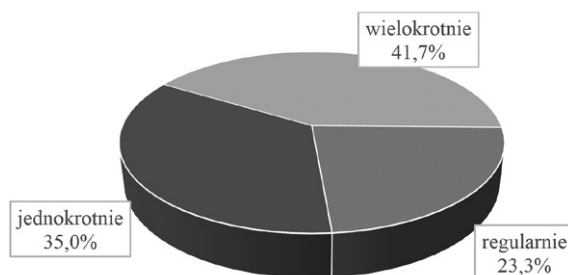
W ankiecie wyraźnie zostało określone, że pytania dotyczą przekazywania i otrzymywania bezzwrotnej pomocy finansowej członkom rodziny niebędącym z respondentem w jednym gospodarstwie domowym, czyli niebędącym na jego utrzymaniu.

Z przeprowadzonych badań wynika, że 39,9% Polaków w ciągu ostatnich 6 miesięcy udzieliło wsparcia finansowego krewnym, a 499 osób (czyli 60,1% ankietowanych) nie podjęło takich działań. Warto jednak zaznaczyć, że 63,5% osób nieprzekazujących środków pieniężnych rodzinie zadeklarowało, że nikt ich o taką pomoc nie prosił, a 29,1% badanych wskazało, że nie ma możliwości finansowych, by wspomagać potrzebujących. Tylko niewielki odsetek zapytanych (tj. 7,4%) odpowiedział, że świadomie odmawia dawania pieniędzy.

W kolejnym pytaniu ankietowani, którzy pozytywnie odnieśli się do przekazywania rodzinnych transferów finansowych, zostali poproszeni o określenie częstotliwości udzielania wsparcia. Okazuje się, że blisko 1/4 z nich robi to regularnie (rys. 2). Odnosząc uzyskane wyniki do całej badanej populacji, można stwierdzić, że około 10% Polaków systematycznie pomaga swoim krewnym.

Analizując populację osób wspierających finansowo członków rodziny w przekroju wieku, można dostrzec zależność, iż wraz z przybywaniem respondentom lat wzrasta ich skłonność do pomagania. Wśród osób poniżej 25. roku życia tylko 34,0% zadeklarowało, że w ostatnim półroczu udzieliło wsparcia finansowego członkom rodziny, podczas gdy w przedziale wiekowym 50+ odsetek ten wyniósł aż 43,2%. Tak duża różnica może być spowodowana tym, że młodzi Polacy często do ukończenia studiów pozostają na utrzymaniu rodziców.

Celem przeprowadzonych badań ankietowych było też zdiagnozowanie, jaki odsetek Polaków otrzymuje bezzwrotną pomoc finansową w formie darów pienięż-



Rys. 2. Częstotliwość przekazywania rodzinnych transferów finansowych

Źródło: opracowanie własne.

nych od krewnych. Jak wskazują zgromadzone dane, w ciągu ostatnich 6 miesięcy dotyczyło to 28,6% respondentów, czyli o 11,3 p.p. mniej ankietowanych otrzymało, niż przekazało rodzinne transfery finansowe. Zdecydowana większość osób (86%), która nie otrzymała wsparcia finansowego, deklaruje, że nie zwracała się o pomoc do członków swojej rodziny, 8,1% badanych nie przyjęło pieniędzy, a tylko 5,9% ankietowanych spotkało się z rzeczywistą odmową ze strony krewnych.

Jeśli chodzi o częstotliwość otrzymywania prywatnych transferów finansowych, to należy stwierdzić, że w analizowanym okresie ponad połowa respondentów (50,2%) wielokrotnie przyjęła dary pieniężne od rodziny, 32,1% badanej populacji otrzymało jednorazowe wsparcie, a blisko 17,7% osób zadeklarowało, że są regularnymi beneficjentami pomocy rodzinnej.

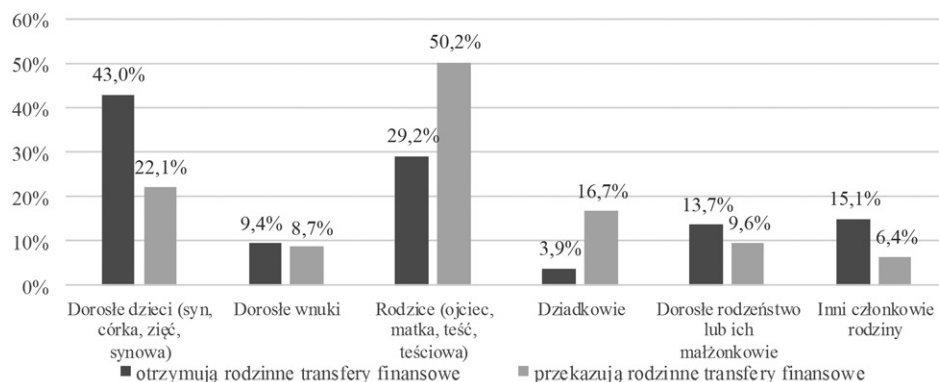
Analizując grupę respondentów obdarowywanych przez rodzinę w przekroju wieku, można dostrzec odwrotną zależność mającą miejsce w odniesieniu do populacji ankietowanych przekazujących transfery finansowe, a mianowicie w tym przypadku wraz z wiekiem maleje odsetek beneficjentów pomocy rodzinnej (rys. 3). Ponadto osoby do 24. roku życia stanowią jedyną grupę wiekową, która więcej wsparcia finansowego otrzymuje, niż przekazuje.



Rys. 3. Odsetek Polaków otrzymujących i przekazujących rodzinne transfery finansowe według wieku

Źródło: opracowanie własne.

Na koniec analizy danych statystycznych pozyskanych z badań ankietowych dotyczących prywatnych transferów finansowych w polskich gospodarstwach domowych uwaga zostanie zwrócona na kierunki ich przepływów między grupami pokrewieństwa/powinowactwa członków rodziny oraz między pokoleniami (rys. 4).



Rys. 4. Kierunki rodzinnych transferów finansowych

Źródło: opracowanie własne

Największe wsparcie finansowe otrzymują dorosłe dzieci – 43% ankietowanych zadeklarowało, iż w ostatnim półroczu podarowało pieniądze synowi, córce, zięciowi lub synowej. Drugim kierunkiem działań pomocowych są rodzice i teściowie – 29,2% respondentów wskazało, że w analizowanym okresie wsparło ich finansowo. Na najmniejszą pomoc mogą liczyć dziadkowie, ponieważ tylko 4 na 100 zapytanych podarowało im pieniądze. Sytuacja ulega zmianie, jeśli weźmie się pod uwagę osoby przekazujące transfery pieniężne, gdyż w tej kategorii prym wiodą rodzice, a następnie dorosłe dzieci i dziadkowie. Ponad 50,2% osób, które zadeklarowały, iż otrzymały bezzwrotną pomoc finansową, wskazało na rodziców jako na darczyńców. W przypadku dzieci odsetek ten wyniósł 22,1%, a w przypadku dziadków – 16,7%.

Jak wynika z danych przedstawionych na rys. 4, niekwestionowanym beneficjentem netto rodzinnego wsparcia finansowego są dorosłe dzieci, które zdecydowanie więcej (o 19,1 p.p.) darów otrzymują, niż przekazują. Prywatne transfery finansowe mają wymiar głównie międzypokoleniowy. Świadczy o tym to, iż najwięcej przepływów środków pieniężnych ma miejsce między rodzicami i dziećmi oraz między dziadkami i wnukami. Mniejszą popularnością cieszą się transfery wewnątrzpokoleniowe zachodzące między rodzeństwem lub ich małżonkami – 13,7% tej grupy otrzymuje, a 9,6% przekazuje wsparcie finansowe.

Podsumowanie

Znaczenia pomocy finansowej, jakiej udzielają sobie nawzajem członkowie rodzin, nie sposób przecenić. Prywatne transfery finansowe stanowią ważny element zarządzania finansami osobistymi, rozpatrywany z uwzględnieniem różnych aspektów. Po pierwsze, służą zarządzaniu bieżącą płynnością budżetów gospodarstw domowych zarówno w sposób doraźny, jak i regularny. Z badań własnych wynika, że w ciągu ostatnich 6 miesięcy 39,9% Polaków udzieliło wsparcia finansowego krewnym, podczas gdy 28,6% otrzymało od nich darowiznę pieniężną. Blisko 10% społeczeństwa regularnie, a 14% doraźnie, przekazuje pieniądze rodzinie. Według wyników *Diagnozy Społecznej 2015* dla 34,2% gospodarstw domowych, gdy ich stałe dochody nie pozwalają na zaspokojenie bieżących potrzeb, podstawowym źródłem wsparcia jest pomoc finansowa krewnych [Czapiński, Panek (red.), 2015, s. 45]. Po drugie, prywatne transfery finansowe pozwalają wyrównywać dochody gospodarstw domowych w cyklu ich życia, przybierając charakter międzypokoleniowy. Pokolenie dysponujące nadwyżkami środków pieniężnych wspomaga generację wykazującą ich niedobór.

Przeprowadzone badania pozwoliły pozytywnie zweryfikować hipotezę, że młode pokolenie dorosłych dzieci Polaków jest beneficjentem netto rodzinnych transferów finansowych o charakterze bezzwrotnym. Sytuacja ta może jednak ulec zmianie w związku z zachodzącymi zmianami demograficznymi, przekładającymi się na funkcjonowanie systemu emerytalnego. Niewielki odsetek Polaków gromadzących dodatkowe oszczędności na przyszłą emeryturę (21,5%) i prognozy ekspertów mówiące o niskiej wysokości przyszłych świadczeń emerytalnych pochodzących z państwowego systemu emerytalnego pozwalają sądzić, iż dorosłe dzieci będą musiały wspierać finansowo rodziców. Już dziś około 3% Polaków deklaruje, że po zakończeniu pracy zawodowej liczy na pomoc finansową swoich dzieci [Czapiński, Góra, 2016, s. 10].

Bibliografia

- Bell D., *Modes of Exchange: Gift and Commodity*, "The Journal of Socio-Economics" 1991, Vol. 20(2), DOI: [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(05\)80003-4](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(05)80003-4).
- Czapiński J., Góra M., *Świadomość emerytalna Polaków*, Publikacje Europejskiego Kongresu Finansowego, Warszawa 2016.
- Czapiński J., Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2015.
- Czerwonka M., Staniszevska A., *Miejsce daru i filantropii w ekonomii*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 2/4.
- Kania A., *Altruizm w gospodarce, czyli ekonomia daru w teorii i w praktyce*, [w:] K. Poznańska, K.M. Kraj (red.), *Ekonomia*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2015.
- Kessler D., Masson A., Pestieau P., *Trois vues sur l'heritage: la famille, la propriete, l'Etat*, « Economie et Prevision » 1991, n° 100–101.
- Kohli M., *Private and Public Transfers between Generations: Linking the Family and the State*, "European Societies" 1999, Vol. 1(1), DOI: <https://doi.org/10.1080/14616696.1999.10749926>.

- Kohli M., Künemund H., *Intergenerational Transfers in the Family: What Motivates Giving?*, [w:] V.L. Bengtson, A. Lowenstein (eds.), *Global Aging and Challenges to Families*, New York 2003.
- Mauss M., *Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych*, [w:] *Socjologia i antropologia*, Wydawnictwo KR, Warszawa 2001.
- Michoń P., *Transfery międzypokoleniowe w rodzinie*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2012, nr 3.
- Szukalski P., *Wewnątrzrodzinne przepływy międzypokoleniowe jako kategoria analityczna – przegląd badań prowadzonych w krajach rozwiniętych*, „Polityka Społeczna” 2002, nr 8.
- Świecka B., *Świadczenie 500 plus jako transfer międzypokoleniowy*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2017, nr 9(3).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. 2017, poz. 459).
- Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (t.j. Dz.U. 2017, poz. 833).

Financial Gifts as Family Transfers in the Light of Own Research Results

The article presents the following research hypothesis: A young generation of adult children of Poles is a net beneficiary of family financial transfers of a non-returnable nature. The article purposes are as follows: analyzing the scale, frequency, and directions of transferring and receiving financial gifts by akin households. The applied research methods included: critical analysis of the subject literature, simple statistical methods, method of a diagnostic survey. The survey studies, conducted in 2018, have shown that 39.9% of Poles provided financial support to their relatives in the last 6 months, while a smaller percentage (28.6%) of respondents declared that in the same period received a monetary donation from the family. Population under the age of 24 represents the only age group which receives more financial support than actually provides. Private financial transfers are predominantly of an intergenerational nature, as the majority of transfers occur between parents and adult children.

Dary finansowe jako transfery rodzinne w świetle wyników badań własnych

Sformułowana w artykule hipoteza badawcza brzmi: Młode pokolenie dorosłych dzieci Polaków jest beneficjentem netto rodzinnych transferów finansowych o charakterze bezzwrotnym. Wśród celów artykułu znalazło się rozpoznanie skali, częstotliwości oraz kierunków przekazywania i otrzymywania darów finansowych przez spokrewnione gospodarstwa domowe. Wykorzystane metody badawcze to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, proste metody statystyczne, metoda sondażu diagnostycznego. Z przeprowadzonych w 2018 r. badań ankietowych wynika, że 39,9% Polaków w ciągu ostatnich 6 miesięcy udzieliło wsparcia finansowego swoim krewnym, zaś mniejszy odsetek (28,6%) respondentów zadeklarował, że w tym okresie otrzymał od rodziny darowiznę pieniężną. Osoby poniżej 24. roku życia stanowią jedyną grupę wiekową, która więcej wsparcia finansowego otrzymuje, niż przekazuje. Prywatne transfery finansowe mają głównie charakter międzypokoleniowy, ponieważ najczęściej przepływów zachodzi między rodzicami a dorosłymi dziećmi.