

PIOTR SZUKALSKI

MOTYWACJA DO PRZEKAZYWANIA SPADKÓW W ŚWIETLE WSPÓŁCZESNYCH BADAŃ W KRAJACH WYSOKO ROZWINIĘTYCH¹

1. WPROWADZENIE

W opinii antropologów i socjologów rodziny, reguły rządzące dziedziczeniem są najprawdopodobniej podstawowymi wyznacznikami określającymi ważność i hierarchię linii pokrewieństwa. Tym niemniej w ostatnich dekadach rozwój teorii odnoszących się do występujących rodzajów motywacji do gromadzenia i przekazywania spadków, możliwy jest głównie dzięki pracom ekonomistów². Jest to zjawisko nietypowe dla współczesnej ekonomii, zazwyczaj bowiem zwycięża wyjaśnianie danego wyboru zastanymi preferencjami, bez zagłębiania się w to, co je powoduje. Owe nietypowe zainteresowanie motywami, skłaniającymi do gromadzenia i przekazywania spadków wyjaśnić należy toczącą się w zasadzie od chwili narodzin ekonomii dyskusją nad znaczeniem otrzymywanego dziedzictwa dla utrzymywania się nierówności społecznych z jednej strony, z drugiej zaś nad działaniem potencjalnego opodatkowania spadków jako antybodźca do oszczędzania i podejmowania działań przez przedsiębiorców-innowatorów³.

W niniejszym tekście przedstawię stosowane we współczesnej, rozwijanej w krajach wysoko rozwiniętych myśli ekonomicznej typy motywacji, stanowiące ramy analizy zachowań odnośnie do gromadzenia majątku i jego przekazywania w postaci spadku potomstwu. Choć z punktu widzenia polskiego czytelnika, poruszana problematyka (zwłaszcza kwestie dotyczące czynników motywujących do przekazywania wielkich fortun) wydawać się może kwestią o niewielkim znaczeniu, sądzić należy, iż tematyka dziedziczenia zasobów majątkowych wraz z utrwalaniem się w naszym kraju gospodarki rynkowej i zróżnicowania majątkowego zyskiwać będzie na znaczeniu. Prezentowane poniżej wyniki badań dostarczają bowiem interesującego materiału do przemyśleń nad zachowaniami ekonomicznymi jednostek i gospodarstw domowych, funkcjonujących w warunkach wolnego rynku, w realiach, które w coraz większym stopniu pokrywają się z doświadcze-

¹ Niniejszy artykuł przygotowany został w ramach realizacji projektu badawczego „Demograficzne uwarunkowania przepływów międzypokoleniowych”, sponsorowanego przez Komitet Badań Naukowych (grant 1H02F 01018).

² Oczywiście prace te dotyczą wysoko rozwiniętych krajów cywilizacji zachodniej, co poniekąd tłumaczy prymat ekonomii na tym polu nad antropologią.

³ G. Erreygers, *Views on Inheritance in the History of Economic Thought*, w: G. Erreygers, T. Vandevelde (eds.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*, Springer, Berlin-Heidelberg 1997.

niami polskich rodzin, zwłaszcza w kontekście powstawania klasy średniej i rozpoczynających się procesów reprivatyzacyjnych. Jednocześnie będzie to próba nadrobienia istniejących zaległości w polskiej literaturze z dziedziny ekonomiki rodziny i socjologii rodziny, zaległości wynikających głównie z trudności badania problematyki dziedziczenia i czynników motywujących do przekazywania spadków w kraju, gdzie prywatny majątek – zwłaszcza znaczny – kojarzony jest obecnie przede wszystkim z mactwem i cwaniactwem, wcześniej zaś był podejrzany ideologicznie.

Prezentowane w niniejszym tekście typy motywacji ściśle związane są z występującymi rodzajami spadków, co w opinii znawców zagadnienia upoważnia do wyodrębnienia kilku odmiennych modeli dziedziczenia⁴.

Zaznaczyć należy, iż podane poniżej rodzaje motywacji traktowane być powinny jako Weberowskie „typy idealne” – trudno bowiem, o ile jest to w ogóle możliwe, jednoznacznie zakwalifikować dane zachowanie jako typowe dla danego rodzaju motywacji. Specyfika budowania modeli ekonomicznych – w tym także dotyczących dziedziczenia zasobów – sprawia, iż zakłada się raczej, że jednostki zachowują się tak, jakby ich zachowanie wyznaczone było przez opisaną w założeniach modelu logiką racjonalnego wyboru. Tym samym model ma za zadanie potwierdzić statystyczną dominację jednej z możliwych wielu „czystych” bądź „mieszanych” (świadomie, bądź nieświadomie) motywacji do gromadzenia spadków⁵.

Co więcej, zachowanie typowe dla jednego typu motywacji wynikać może z zakłóceń w dostępie spadkodawców do informacji (np. odnośnie do wpływu obowiązującej polityki podatkowej na wartość zostawionego spadku), bądź też ich niemożności (nieumiejętności) dokonania niezbędnych szacunków, nie zaś z rzeczywistej dominacji danego rodzaju motywacji⁶.

Mówiąc o spadkach, pamiętać należy, iż stanowią one tylko jedną z możliwych form transferu własności pomiędzy różnymi generacjami. Z tego też powodu nie powinny być one analizowane osobno, lecz zawsze w połączeniu z innymi rodzajami przepływów międzypokoleniowych (zwanych również transferami intergeneracyjnymi). Wspomniane transfery międzypokoleniowe, to dla ekonomisty transfery prywatnych zasobów (środków finansowych, dóbr, czasu przeznaczonego na wykonanie usług, posiadanej powierzchni mieszkalnej itp.) występujące pomiędzy członkami różnych generacji (generacji w rozumieniu antropologicznym tj. poszczególnych ogniw łańcucha genealogicznego) tej samej rodziny. Są to zatem dające wycenić swą wartość przepływy występujące na poziomie mikro.

Podana powyżej definicja transferów intergeneracyjnych jest oczywiście zawężona w stosunku do wszystkich, różnorodnych form kapitału wymienia- nego przez jednostkę ze swą rodziną biologiczną i społeczną – wspomnieć

⁴ A. Masson, P. Pestieau, *Types et modes d'heritage et leurs implications*, „Economie et Prevision” 1991, nr 100 - 101.

⁵ L. Arrondel, A. Masson, P. Pestieau, *Bequest and Inheritance: Empirical Issues and France-U.S. Comparison*, w: G. Erreygers, T. Vandevelde (eds.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*, Springer, Berlin-Heidelberg 1997.

⁶ E. Schokkaert, *Bequests and Inheritance Taxation: A Comment*, w: G. Erreygers, T. Vandevelde (eds.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*, Springer, Berlin-Heidelberg 1997.

należałoby mianowicie, oprócz kapitału ekonomicznego, również kapitał genetyczny, uczuciowy, symboliczny, ideologiczny, kulturowy, społeczny i wreszcie ludzki⁷.

W ramach ekonomicznych przepływów międzypokoleniowych na poziomie mikro⁸, funkcjonują dwie krzyżujące się klasyfikacje – przedmiotowa i podmiotowa. Pierwsza z nich wyodrębnia rodzaje transferów, a mianowicie „dary czasu”, tj. wszelkiego rodzaju usługi świadczone członkom rodziny (opieka nad dziećmi i wnukami, opieka nad osobami chorymi i niepełnosprawnymi, pomoc przy remoncie mieszkania itp.), „dary przestrzeni”, tj. udostępnianie krewnym posiadanych zasobów mieszkaniowych na zasadach innych niż rynkowe, oraz przepływy materialne (dary rzeczowe i finansowe, nieoprocentowane pożyczki, poręczenia bankowe oraz spadki). Druga, wyróżnia przepływy skierowane do zstępnych (dzieci, wnuki, prawnuki) i do wstępnych (rodzice, dziadkowie, pradziadkowie)⁹. Na wspomniane powyżej klasyfikacje nakłada się podział na transfery międzypokoleniowe *inter vivos* i *post mortem*. Zaznaczyć przy tym trzeba, iż „dary czasu” wchodzą w skład transferów *inter vivos* niejako z definicji, usługi świadczone być mogą bowiem jedynie przez osoby żyjące. W niniejszym tekście interesować nas będą natomiast jedynie przepływy występujące po śmierci donatora.

Patrząc z perspektywy transferu międzypokoleniowego, spadki to transfer materialny – zarówno rzeczowy, jak i finansowy – skierowany do potomków (nie zawsze bezpośrednio, gdyż często, zanim dotrze do progenitury, przekazywany jest pozostałemu przy życiu małżonkowi, by on z kolei przekazał go kolejnemu pokoleniu¹⁰).

Aczkolwiek dziedzictwo obejmuje konkretne, wyszczególnione zasoby, to zaznaczyć należy, iż niejednokrotnie zasoby te znajdują się już wcześniej w użytkowaniu progenitury spadkodawcy. Stąd też, mówiąc o pośmiertnym przekazywaniu majątku, podkreślić trzeba, iż obejmuje ono przede wszystkim prawa własności, a także ważną z punktu funkcjonowania rodziny zmianę więzki relacji pomiędzy jej członkami. Chwila otrzymywania spuścizny po przodkach stanowi bowiem moment krytyczny relacji rodzinnych,

⁷ A. Masson, A. Gotman, *L'un transmet, l'autre herite ...*, „Economie et Prevision” 1991, nr 100 - 101.

⁸ Przepływy międzypokoleniowe występują również na poziomie makro (w tym przypadku ich „organizatorem” i nadzorcą są agendy państwa) i mezo (organizatorem są instytucje samorządowe oraz ogólnokrajowe i regionalne organizacje – z reguły *non-profit*). Jako przykłady transferów w skali makro wymienić należy systemy emerytalne w trybie *pay-as-you-go*, system szkolnictwa publicznego (dorośli podatnicy dostarczają środków na edukację przyszłych podatników), czy systemy ubezpieczeń zdrowotnych (największe składki wpłacają w takim przypadku pracujący, podczas gdy najwyższe koszty związane są z opieką zdrowotną nad ludźmi w wieku podeszłym). Przykładem transferów w skali mezo może być finansowanie działalności ośrodków opieki nad dziećmi (opłacanych z dochodów gmin, pochodzących od osób aktywnych zawodowo) lub transfer czasu na rzecz dzieci czy osób sędziwych przez dorosłych wolontariuszy działających w różnorodnych stowarzyszeniach i fundacjach.

⁹ D. Kessler, A. Masson, P. Pestieau, *Trois vues sur l'heritage: la famille, la propriete, l'Etat*, „Economie et Prevision” 1991, nr 100 - 101.

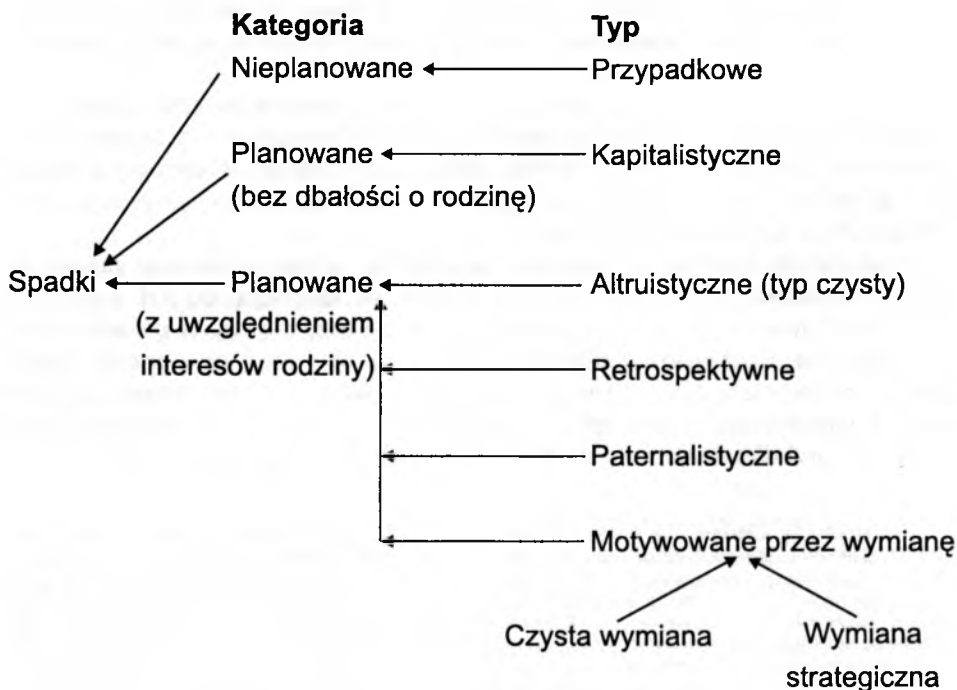
¹⁰ Badania empiryczne w tym względzie prowadzą do różnorodnych wyników. Np. w USA w wieku XX następował powolny proces uznawania praw spadkowych dzieci kosztem żyjącego współmałżonka (zob. C. A. Engler-Bowels, C. S. Kart, *Intergenerational Relations and Testamentary Patterns: An Exploration*, „The Gerontologist” 1983, vol. 23, nr 2, s. 167 - 173), podczas gdy w Holandii zmiany prawa spadkowego umożliwiły przekazywanie większej części posiadanych zasobów pozostałemu przy życiu współmałżonkowi kosztem interesów potomstwa (zob. A. de Regt, *Inheritance and Relationships between Family Members*, w: M. Gullestad, M. Segalen (eds.), *Family and Kinship in Europe*, Pinter, London, Washington 1997).

fazę w której następuje rekompozycja indywidualnych pozycji i redefinicja ról społecznych w łonie rodziny¹¹.

Wspomniana przed chwilą ważność przekazywania praw majątkowych jest jednocześnie podstawową przyczyną, dla której w byłych krajach socjalistycznych, w tym i w Polsce, w warunkach utrzymującej się znacznej ograniczoności tychże praw tematyka dziedziczenia posiada w obecnej chwili w zasadzie jedynie marginalne znaczenie.

2. TYPY MOTYWACJI

Chociaż spadkodawca nie zawsze jest świadomy motywacji skłaniającej go do gromadzenia i przekazywania innym osobom pośmiertnie swego majątku, wydaje się bezsporne, iż takowa istnieje. W teoretycznych analizach ekonomicznych wyróżniane są trzy szerokie kategorie spadków, ściśle powiązane z typami motywacji kierującymi zachowaniami jednostki¹² (zob. rys. 1):



Rys. 1. Typy motywacji do gromadzenia i przekazywania spadków

Źródło: A. Masson, P. Pestieau, *Types et modeles d'heritage et leurs implications*, „Economie et Prevision” 1991, nr 100 - 101, s. 58 - 59.

¹¹ A. Masson, A. Gotman, *L'un transmet, l'autre herite*, op. cit.

¹² Prezentując rodzaje spadków i odpowiadające im typy motywacji kierować się będą głównie pracami wybitnych znawców przedmiotu Francuza André Massona i Belga Pierre'a Pestieau (zob. przypisy 4 i 13).

- 1) przypadkowe (nieplanowane) spadki – wynikające nie z pragnienia przekazania potomstwu swego majątku, lecz z chęci zapewnienia sobie środków do życia w okresie ostatnich lat życia (tj. w okresie, gdy nie uzyskuje się już dochodów z pracy);
- 2) kapitalistyczne spadki – będące ubocznym efektem gromadzenia zasobów „dla samych siebie”;
- 3) świadome (planowane) spadki – w tym przypadku wyróżnić można kilka rodzajów spadków, które łączy fakt świadomego gromadzenia zasobów w celu ich przekazania innym osobom.

W ramach wyodrębnionej grupy świadomych darów *post mortem* wyróżnia się dodatkowo kilka typów spadków (a mianowicie altruistyczne, retrospektywne, paternalistyczne i oparte na wymianie).

Powyższa klasyfikacja oparta jest na dwóch kryteriach: horyzontu czasowego decydeny oraz jego dbałości o interesy rodziny¹³. Jeśli idzie o horyzont czasowy, jedynie spadki przypadkowe są wynikiem kalkulacji ograniczonych do przewidywanego dalszego trwania życia przyszłego spadkodawcy. W pozostałych przypadkach horyzont czasowy decydeny przekracza jego przewidywane dalsze trwanie życia – w przypadku spadków świadomych brany jest pod uwagę fakt, iż po śmierci danej jednostki zgromadzone przez niego środki służyć będą innym członkom jego rodziny, zaś przy spadkach kapitalistycznych ważna jest chęć uwiecznienia posiadanych zasobów. Drugie kryterium – dbałość o interesy rodziny – spełnione jest, jak zobaczymy, jedynie w przypadku spadków planowanych.

Zaznaczyć należy w świetle powyższej klasyfikacji, iż mówiąc w niniejszym tekście o motywacji (czyli zespole czynników uruchamiających celowe działanie) mieć na myśli będziemy zawsze motywację do gromadzenia mienia (występuje ona jako warunek *sine qua non* w każdej z powyższych sytuacji), a jedynie w przypadku spadków świadomych, również do pośmiertnego przekazywania posiadanego majątku innym osobom. Tym samym używany dalej termin „gromadzenie spadku” odnosić się może jedynie do spadków planowanych, w pozostałych przypadkach jakakolwiek kumulacja mienia potencjalnego spadkodawcy jest wynikiem gromadzenia majątku, procesu oszczędzania, nie zaś działań mających na celu zwiększenie wartości zasobów, które będą przekazane członkom rodziny w postaci spadku.

3. SPADKI NIEPLANOWANE

Spadki przypadkowe występują w sytuacji, gdy jedyną motywacją rodzica do gromadzenia zasobów jest obawa przed niedostatkiem na stare lata. Wówczas w okresie aktywności zawodowej jednostka taka zaoszczędza część pozyskiwanych zasobów, poczynione oszczędności poświęcając na sfinansowanie tych lat życia, kiedy nie będzie w stanie uzyskać żadnych dochodów z pracy. W takim przypadku podstawowymi czynnikami określającymi występowanie tego typu spadków są trzy czynniki: niepewność

¹³ A. Masson, P. Pestieau, *Bequests Motives and Models of Inheritance: A Survey of the Literature*, w: G. Erreygers, T. Vandevelde (eds.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*, Springer, Berlin-Heidelberg 1997, s. 57.

odnośnie do trwania własnego życia¹⁴, nakazująca zapewnienie środków na sfinansowanie długiego okresu; niedoskonałość rynków kapitałowych odnośnie do możliwości zapewnienia poprawnie (tj. zgodnie z zasadą neutralności aktuarialnej) oszacowanej renty dożywotniej; niemożności pozostawienia ujemnego spadku (tj. długu netto – zgodnie z prawem nie wchodzi on do puli spadkowej).

Spadki przypadkowe są zatem efektem niezgodności pomiędzy oczekiwanym a rzeczywistym trwaniem życia spadkodawcy, wynikają z wcześniejszego w stosunku do oczekiwań zgonu, co prowadzi do nieskonsumowania całości zgromadzonych na stare lata zasobów. Wartość tych ostatnich wzrasta proporcjonalnie do awersji do ryzyka związanego ze starością, a także do wartości dochodów jednostki. Patrząc z tego punktu widzenia, stwierdzić należy, iż maksymalna wartość spadku nieplanowanego pojawi się, gdy osoba gromadząca spadek umrze pod koniec swego życia zawodowego – oszczędzając do ostatniej chwili życia, lecz jednocześnie nie rozpoczynając dekulacji posiadanych zasobów.

Przyznać jednak trzeba, iż uznanie przezorności za podstawowy motyw gromadzenia majątku sprawia, iż spadki stają się czymś przypadkowym, wynikającym głównie z długości trwania życia rodziców i stopnia wyczerpania się zgromadzonych przez nich zasobów. Tym niemniej badania empiryczne zdają się świadczyć o tym, iż w przypadku osób najuboższych, tych o najniższym dochodzie i najmniejszej wartości majątku, spadki są czymś o charakterze incydentalnym i tłumaczone być mogą tą właśnie motywacją¹⁵. Przeczy z kolei takiemu podejściu, występująca nawet wśród osób starych w krajach rozwiniętych, dodatnia stopa oszczędności, oznaczająca, iż osoby stare, nieaktywne zawodowo nie „przejadają” większość posiadanych zasobów¹⁶.

Swoistą próbę pogodzenia tych dwóch przeciwstawnych stwierdzeń znaleźć można w jednej z prac A. Boersch-Supana¹⁷, który analizując zachowania konsumpcyjne w populacji osób poddanych dezaktywacji zawodowej w Niemczech, stwierdził, iż pojawiająca się kilka lat po przejściu na emeryturę ponowna dodatnia akumulacja majątku spowodowana jest pogarszającym się stanem zdrowia, uniemożliwiającym – pomimo chęci – korzystanie z posiadanych zasobów.

4. SPADKI KAPITALISTYCZNE

Innym motywem gromadzenia zasobów, przekazywanych następnie w postaci spadków, jest chęć uwiecznienia posiadanego majątku, bądź też

¹⁴ Badania empiryczne wskazują wprawdzie, iż zakłada się zazwyczaj, iż będzie ono dłuższe o ok. 2 - 3 lata niż trwanie życia własnych rodziców (zob. np. D. Ahlburg, *Intergenerational Transmission of Health*, w: *Papers and Proceedings of Annual Meeting of AES*, „American Economic Review” 1998, vol. 88, nr 2, May), lecz większość osób aktywnych zawodowo posiada żyjących rodziców, stąd też trudno na tej podstawie dokonać odpowiednich szacunków.

¹⁵ A. Masson, *L'héritage au sein des transferts entre generations: theorie, constat, perspectives*, w: C. Attias-Donfut (red.), *Les solidarités entre generations. Vieillesse, familles, état*, Nathan, Paris 1995.

¹⁶ D. Miles, *Modelling the Impact of Demographic Change upon the Economy*, „The Economic Journal” 1999, January, nr 109.

¹⁷ Cyt. za: M. Rein, *Solidarity between Generations. A Five-Country Study of the Social Process of Aging*, „Institut für Höhere Studien – Forschungsberichte, Reihe Politikwissenschaft” 1994, nr 14, s. 8 - 9.

stworzenia swoistej dynastii na bazie posiadanych zasobów. W tym przypadku ważne są nie osoby, lecz przede wszystkim składniki i wolumen majątku.

Prototypem tego rodzaju spadków były majątki na tyle znaczne, iż nie można było skonsumować ich w trakcie życia pojedynczej osoby czy pojedynczej generacji – co w rzeczywistości występuje jedynie w przypadku około 1% najbogatszych rodzin posiadających w większości państw rozwiniętych gospodarczo ok. jednej czwartej wszystkich krajowych zasobów. Tym samym majątek uzyskiwał życie *per se*, w pewnym stopniu uwalniając się spod kontroli swego nominalnego właściciela, zaś spadkobiercy (zazwyczaj potomstwo) stawali się jedynie niezbędnym narzędziem uwiecznienia fortuny.

O prawdziwości występowania niniejszej motywacji świadczyć mogą prowadzone ostatnio badania¹⁸, które wskazują jednoznacznie, iż pomiędzy osobami bogatymi a bardzo bogatymi widoczna jest różnica w zakresie bodźców skłaniających do akumulacji majątku. Osoby zamożne silnie motywowane są do gromadzenia majątku faktem posiadania potomstwa i jego liczbą (oba czynniki oddziałują pozytywnie na wysokość spadku). Wśród osób bardzo bogatych pobudki mają inny charakter. To czynniki fiskalne, wielkość otrzymanego od innych dziedzictwa, pragnienie uwiecznienia fortuny, radość bycia bogatym zdają się odgrywać większą rolę – sytuacja rodzinna schodzi na drugi plan. Tym samym autorzy przywołanego badania formułują hipotezę o występowaniu wśród osób bogatych dwóch zbiorów motywów przekazywania sukcesji: rodzinnym (nastawionym na osobę dziedziczącą) i kapitalistycznym (zorientowanym na wartość przekazywanego majątku).

5. SPADKI PLANOWANE

Jak już wiemy, spadki planowane to spadki, w trakcie gromadzenia których brany był pod uwagę zarówno horyzont czasowy przekraczający horyzont jednostki, jak i interesy poszczególnych członków rodziny (co jednakże nie oznacza, iż spadkodawca kieruje się tylko ich korzyścią¹⁹). Jeśli idzie o ten drugi aspekt, zaznaczyć należy, iż w przeciwieństwie do dwóch poprzednich typów – spadki świadome zakładają istnienie potomstwa, którego egzystencja wpływa na kształtowanie się wielkości przekazywanego majątku. Przywołajmy istniejące w literaturze przedmiotu podejścia, wyjaśniające ramy uwzględniania w decyzjach spadkowych innych, spokrewnionych osób. Pierwsze z owych podejść odwołuje się do pojęcia altruizmu

¹⁸ L. Arrondel, A. LaFerrere, *Succesion capitaliste et succession familiale: un modele econométrique a deux regimes endogenes*, „Annales d'Economie et de Statistique” 1998, nr 51.

¹⁹ Pamiętać musimy, iż nawet pojęcie „altruizm” posiada w ekonomii neoklasycznej odmienne od powszechnego znaczenie. W naszym przypadku oznacza ono, iż rodzice dokonując wydatkowania posiadanych zasobów, wydatkowania mającego zapewnić maksymalizację korzyści, włączają w swą funkcję użyteczności funkcję użyteczności swych dzieci. Tym samym rodzice nadal dokonywać mogą racjonalnych, opartych na ekonomicznych kalkulacjach wyborów.

międzypokoleniowego, drugie z nich zaś do kategorii egoizmu międzypokoleniowego²⁰.

Kategoria altruizmu międzypokoleniowego opiera się na uznaniu, iż spadkodawcy dokonując podziału swego majątku pragną zniwelować dwa rodzaje nierówności w poziomie życia: międzypokoleniowe (pomiędzy rodzicami a dziećmi) oraz intrapokoleniowe (skorygowanie różnic wynikających z różnych dochodów poszczególnych potencjalnych dziedziców, bądź też wyrównanie salda dotychczas udzielonej pomocy – np. dziecku X zapisując mniej, gdyż pomogłem mu w spłacie kredytu mieszkaniowego, podczas gdy pozostałym dzieciom nie pomagałem znacząco). Odnośnie do tej ostatniej nierówności domniemywać można, iż dzieci bardziej uzdolnione otrzymują przypadającą na nie część zasobów rodziców w postaci inwestycji w kapitał ludzki (a zatem w okresie swej młodości), pozostałe otrzymują rekompensatę w formie przepływów materialnych, w tym i w postaci spadku.

Drugie pojęcie – egoizm międzypokoleniowy – zasadza się na przekonaniu, iż podział majątku jest skutecznym i stosowanym środkiem wprowadzania w szeregi potomstwa konkurencji o dziedziczony majątek, konkurencji której owocem dla spadkodawcy jest troskliwe zaspokajanie jego potrzeb na stare lata. W zależności od rodzaju pożądanej przez przyszłego spadkodawcę formy opieki wygrywają w „przetargu” o jego względy raz zamożniejsi, raz biedniejsi potencjalni spadkobiercy. W przypadku, gdy potrzeby rodzica wymagają nabycia dóbr i usług na rynku, a tym samym wykorzystania przez dzieci środków finansowych, uprzywilejowane jest potomstwo zamożniejsze. W przypadku natomiast, gdy chodzi o potrzeby, które można zaspokoić we własnym zakresie (w formie samodzielnie wykonywanych usług, np. opieki nad chorym), faworyzowane jest potomstwo uboższe, dla którego alternatywna wartość czasu jest niższa.

Przyjrzyjmy się zatem rodzajom motywacji do gromadzenia i przekazywania spadków planowanych, uszeregowanym według malejącego znaczenia zasady altruizmu międzypokoleniowego, wzrastającego zaś egoizmu międzypokoleniowego.

5.1. Czysty altruizm

Jeśli idzie o czysty altruizm, jego podstawowym celem jest niwelowanie różnic w poziomie życia w ramach rodziny. Różnice występują zarówno między poszczególnymi generacjami (rodzice-dzieci), jak i wewnątrz danej generacji (różnice pomiędzy poziomem życia rodzeństwa). Rodzice spełniają powyższy cel w trakcie swego życia w dwojaki sposób: inwestując w kapitał ludzki ucieleśniony w swych dzieciach, bądź też przekazując potomstwu wszelkiego rodzaju dary łatwo wyrażalne w pieniądzu (oprócz pomocy materialnej zaliczymy do nich również świadczone dzieciom usługi). Spadek ma za zadanie zniwelować różnice pomiędzy dochodami (bądź posiadanymi

²⁰ L. Arrondel, A. Laferrere, *Les partages inégaux de successions entre freres et soeurs*, „Economie et Statistique” 1992, nr 256.

zasobami) dzieci, różnice istniejące w chwili śmierci rodzica, wykorzystując do tego celu zasoby rodzicowi już na nic niepotrzebne. Jednocześnie znikają wówczas automatycznie różnice międzypokoleniowe.

Za modelem opartym na czystym altruizmie przemawia fakt, iż zdecydowana większość testamentów postanawia, aby podzielić masę spadkową równo pomiędzy wszystkie dzieci (np. w USA 70% zapisów ostatniej woli nakazuje dokonać równego podziału masy spadkowej²¹). Podkreślić przy tym należy, iż jeśli transfery materialne motywowane byłyby jedynie altruistyczną chęcią pomocy własnemu potomstwu we właściwym czasie (tj. przede wszystkim w okresie usamodzielniania się), to winny pojawiać się wcześniej i posiadać postać nie spadku, lecz daru²². To rozwiązanie bowiem jest z punktu widzenia opodatkowania przepływów międzypokoleniowych mechanizmem znacznie tańszym, zwłaszcza jeśli dar jest rozłożony w czasie²³.

Podejrzewać zatem należy, iż w przypadku, gdy rodzic kieruje się czystym altruizmem, transfer międzypokoleniowy pojawi się wcześniej w innej formie – przede wszystkim w postaci inwestycji w kapitał ludzki potomstwa (wybór formy zależeć będzie od subiektywnej oceny jej zyskowności dla dziecka).

5.2. Spadki retrospektywne

W przypadku spadków retrospektywnych, naczelną zasadą leżącą u źródeł występowania motywacji do gromadzenia i przekazania spadku brzmi: „czyn dla swego dziecka to, co dla ciebie czynili twoi rodzice”. Zakorzeniona jest ona w pojęciu odroczonej wzajemności, albowiem spadek jest traktowany, jak gdyby był odwzajemnieniem się za pomoc otrzymaną od własnych rodziców.

Odmierna wersja motywacji prowadzącej do spadków retrospektywnych sformułowana została w połowie lat 1990. przez amerykańskich badaczy D. Coxa i O. Stark²⁴. Bazuje ono na „efekcie demonstracji”, czyli swoistym mechanizmie transmisji wzorców zachowań. Pierwotną formą przepływów jest w tym przypadku transfer na korzyść rodziców dokonywany przez ich dorosłe dzieci, natomiast podstawową przesłanką skłaniającą je do poświęcania posiadanych zasobów (środki materialne, czas itp.) jest chęć utrwalenia w świadomości posiadanych dzieci konieczności wywiązy-

²¹ L. Arrondel, A. Laferrere, *Les partages inégaux ...*, op. cit.

²² Przypomnijmy, iż przeciętny wiek osoby dziedziczącej we Francji wynosił pod koniec lat 1980. 48 lat (na początku lat 1990. w USA 52 lat), przy czym w przypadku osób otrzymujących spadek po rodzicach był on nieco niższy niż 42 lata (39 lat w przypadku ojca, 46 lat – matki – rezultat dłuższego trwania życia kobiet oraz wstępowania przez nie w związki małżeńskie ze starszymi od siebie mężczyznami). W ostatnich dziesięcioleciach wraz z wydłużaniem się dalszego przeciętnego trwania życia osób starszych ów wiek stale się podnosił (zob. szerzej: A. Masson, *L'héritage au sein ...*, op. cit.; R. Lee, *A Cross-Cultural Perspective on Intergenerational Transfers and the Economic Life Cycle*, w: *Seminar on Intergenerational Economic Relations and Demographic Change*. Honolulu, Hawaii, 12 - 14 September 1995. Papers, IUSSP, Liege 1995).

²³ D. Parsons, *Economics of Intergenerational Control*, „Population and Development Review” 1984, vol. 10, nr 1.

²⁴ Cyt. za: L. Arrondel, A. Masson, *Les transferts entre generations*, „Futuribles” 1999, nr 11, Novembre.

wania się z obowiązku opieki nad rodzicami na ich stare lata. W przypadku spadków ów wzorzec wzmocnić ma prarodzinne zachowania potomstwa wobec jego rodziców, stanowiąc dodatkowy „zysk” z propagowania obowiązku opieki na starość. Tym samym konstruowana jest mikrospołeczna świadomość obowiązków wobec kolejnych generacji rodziny, mająca również wzmocnić prawdopodobieństwo uzyskania od własnych dzieci pomocy na starość.

Pośrednim potwierdzeniem występowania tego rodzaju motywacji jest odnotowywana przez znawców zagadnienia transferów międzypokoleniowych – w tym i w zakresie spadków – cecha przenośności²⁵. Przenośność oznacza, iż fakt otrzymania kiedyś przez jednostkę pomocy od jej rodziców wzmaga prawdopodobieństwo, iż udzieli ona pomocy swemu z kolei potomstwu – przenoszone są tym samym z jednego pokolenia na drugie wzorce zachowania się w określonej sytuacji (co z kolei sprzyja tworzeniu się swoistych dynastii, w ramach których kumulowany majątek przechodzi z jednego pokolenia na drugie).

5.3. Spadki paternalistyczne

Spadki paternalistyczne są ściśle związane ze spadkami altruistycznymi, gdyż rodzice gromadzą oszczędności z myślą o przekazaniu ich w całości swemu potomstwu. Różnica polega na tym, iż wolumen i struktura przekazywanych zasobów nie odzwierciedla potrzeb czy preferencji dziecka, lecz opinie rodzica odnośnie do tego, co dla jego potomka jest dobre. Tym samym najważniejsze są nie potencjalne korzyści, jakie ze spadku odnieść może dziecko, lecz przyjemność z dawania, odczuwana przez rodzica.

W efekcie spadki paternalistyczne składają się z zasobów, które nie zawsze są dziedzicom potrzebne (np. z kosztownych w utrzymaniu rodzinnych gniazd i posiadłości), nie uwzględniających przy tym sytuacji ekonomicznej potomka. Jak się wydaje, rola tego typu motywacji jest ważna przede wszystkim w społeczeństwach o silnym poczuciu tradycji i przywiązaniu do symboliki. Domniemywać należy, iż w znacznym stopniu dobór elementów składowych spadku zależy od składu spadku otrzymanego w przeszłości od rodziców dzisiejszego testatora. Związane jest to ze stwierdzoną przez badaczy zagadnienia niższą możliwością swobodnego dysponowania odziedziczonym od przodków majątkiem, co wynika z jego dualnego charakteru; oprócz komponentu materialnego zawiera on bowiem również ważny komponent afektywny, stanowi symbol ciągłości rodziny i więzi pomiędzy jej poszczególnymi generacjami²⁶.

²⁵ Inną ważną cechą transferów międzypokoleniowych jest komplementarność. Oznacza ona, iż istnieje ścisły związek między otrzymaniem różnych rodzajów pomocy od rodziców. Osoby, które otrzymują pomoc za ich życia, mają jednocześnie większą szansę coś po nich odziedziczyć – domniemywać można, iż w przypadku rodziców tychże osób dominuje altruizm rodzinny jako motyw gromadzenia i przekazywania spadku (choć alternatywne wyjaśnienie odwoływałoby się do faktu, iż jednostki, o których mowa, pochodzą z zamożniejszych rodzin) – zob. szerzej odnośnie do wspomnianych obu cech: A. Masson, *L'héritage au sein ...*, op. cit.

²⁶ A. Masson, A. Gotman, *L'un transmet, l'autre hérite ...*, op. cit.

5.4. Spadki motywowane przez wymianę

W społeczeństwach tradycyjnych po dziś dzień stosowana jest instrumentalna wymiana międzypokoleniowa. Ma ona na celu zabezpieczenie interesów dwóch dorosłych generacji (typ tej wymiany obowiązywał przede wszystkim w czasach, gdy długość ludzkiego życia była relatywnie krótka, stąd też do rzadkości należały przypadki jednoczesnej koegzystencji więcej niż dwóch dorosłych pokoleń). Rodzice zobowiązywali się do przekazania dzieciom w spadku całego posiadanego majątku (w społeczeństwach agrarnych najczęściej zawierającego warsztat i narzędzia pracy), dzieci natomiast – do opieki nad starymi, zniedołężniałymi rodzicami.

W ramach wymiany wewnątrzrodzinnej spadek używany jest zatem jako forma stosowanej przez rodziców zachęty dla potomstwa, aby dostarczyło ono bezpłatnych usług i świadczeń swym rodzicielom na starość. Spadek pełni zatem funkcję jednocześnie kija (groźba wydziedziczenia) i marchewki, o ile oczywiście rodzice mają możliwość względnie swobodnego dysponowania pośmiertnie swym majątkiem (zazwyczaj bowiem prawo dopuszcza swobodne dysponowanie jedynie częścią posiadanego majątku). Ten typ motywacji do przekazania daru *post mortem*, w przeciwieństwie do modelu czystego altruizmu, prowadzić może do antykompensacji nierówności intrageneracyjnych – dzieci zamożniejsze stać bowiem na oferowanie swym rodzicom lepszych warunków wymiany.

W ramach modelu spadków motywowanych przez wymianę wyróżnić można dwa podtypy: w pierwszym przypadku mamy do czynienia z czystą wymianą, w drugim zaś wybór posiada charakter strategiczny. W pierwszym z nich zostaje zawarta umowa pomiędzy rodzicami a konkretnym dzieckiem (dziećmi), w drugim zaś przypadku rodzice zmuszają swe dzieci do swoistego przetargu o spadek, mającego zapewnić im maksymalnie korzystne *terms of trade*.

Czysta wymiana

W modelu czystej wymiany mamy do czynienia z zawarciem umowy określającej warunki wymiany: rodzice jednoznacznie definiują zakres przyszłego spadku, dzieci z kolei zobowiązują się do wykonywania konkretnych usług i dostarczania swym rodzicom dóbr o ustalonej wartości. Sytuacja taka rodzić może chęć ze strony dzieci, posiadających po zawarciu umowy prawo do spadku, do nieścisłego wypełniania wszystkich zobowiązań.

Ponieważ niniejszy model dziedziczenia najwyraźniej posiada charakter ubezpieczeniowy, osobnej odpowiedzi wymaga pytanie, dlaczego w tym przypadku rodzice odwołują się do rodziny, nie zaś do rynku. Prawdopodobnie podstawową przyczyną są wyższe koszty transakcyjne związane z korzystaniem z rozwiązań dostępnych na rynku. Rodzina nad tym ostatnim posiada bowiem zdecydowaną przewagę w postaci dostępu do informacji o stanie zdrowia danej osoby; pomijane są oprócz tego wszelkie koszty administracyjne i pośrednie. Poza tym ten rodzaj wymiany wspomagany jest przez zwyczaje

oraz – w przypadku społeczeństw tradycyjnych – brak mobilności przestrzennej (jednostka bardziej jest wtedy podatna na presję otoczenia).

Zwróćmy przy tym uwagę na fakt, iż w np. w społeczeństwach agrarnych Europy i USA w XIX w. powierzenie majątku w postaci spadku było równoznaczne z wyznaczeniem danemu dziecku roli opiekuna na starość; z reguły był to syn, który zamieszkiwał wspólnie ze swymi rodzicami, podczas gdy inne dzieci opuszczały dom rodzinny²⁷.

Wymiana strategiczna

Niewdzięczność i niesłowność ze strony dzieci nie jest – wbrew opiniom współczesnych moralistów – zjawiskiem ostatnich dekad. Nie zawsze potomstwo, pewne tego, iż otrzyma spadek, poczuwa się do obowiązku wypełnienia wszystkich obiecanych umową warunków wymiany. Stąd też rodzice starają się niekiedy maksymalnie wzmocnić swą pozycję, korzystając z modelu opartego na wymianie strategicznej. Jest ona środkiem umożliwiającym wzmocnienie wymiany wewnątrz rodziny wówczas, gdy pomiędzy momentem otrzymywania pomocy ze strony potomstwa a momentem ustalenia praw do spadku istnieje opóźnienie i gdy równocześnie nie można odwołać się do sądu, ani innej instytucji rozjemczej.

Najprościej rozpatrywać wymianę strategiczną w kategoriach teorii gier. Rodzice rozpoczynają okres dezaktywacji zawodowej, wówczas gdy ich dzieci pracują zawodowo. Rodzice posiadają pewne zasoby, które mogą całkowicie wydać na swe utrzymanie po przejściu na emeryturę, bądź też w jakiejś części przekazać w postaci spadku swemu potomstwu. Każdy potomek pragnie otrzymać jak największą część spadku, lecz związane jest to z pewnymi kosztami – zapewnieniem rodzicom utrzymania, opieki, itp.

Gra ta rozpoczyna się z chwilą ogłoszenia przez rodziców wartości zasobów tworzących przyszły spadek (aby propozycja rodziców traktowana była poważnie, zobowiązanie to musi być wiążące) oraz warunków, w oparciu o które dokonany zostanie jego podział między posiadane potomstwo – tj. proporcjonalnie do stopnia starań ze strony dziecka. Chcąc otrzymać maksymalnie dużą część spadku, dzieci poczynają konkurować między sobą (stąd też ten model dziedziczenia możliwy jest jedynie w sytuacji posiadania co najmniej dwójki dzieci), dostarczając zasobów (materialnych, czasowych) w wysokości uznanej przez siebie za optymalną. W efekcie rodzice otrzymują od swego potomstwa maksymalnie dużo – potencjalnie nawet więcej niż wynosi rzeczywista wartość spadku.

6. OGRANICZENIA MODELI DZIEDZICZENIA

Przedstawione typy motywacji i odpowiadające im rodzaje spadków sugerowałyby, iż każde konkretne zachowanie jednostki w sferze gromadzenia zasobów i pośmiertnego dysponowania nimi można jednoznacznie

²⁷ T. Hareven, *Introduction*, w: T. Hareven (ed.), *Aging and Generational Relations. Life-Course and Cross-Cultural Perspectives*, Aldine de Gruyter, New York 1996.

zakwalifikować. Tym niemniej postawić należy pytanie o prawdziwość tkwiącego *implicite* u podstaw przedstawionego rozumowania założenia o „czystości” intencji osób gromadzących spadki. Poprzez „czystość” rozumieć poddanie się tylko jednemu typowi motywacji. Wydaje się bowiem, iż zarówno z teoretycznego, jak i z praktycznego punktu widzenia możliwe jest występowanie naraz dwóch, bądź więcej, modeli dziedziczenia.

Trzymając się prezentowanych wcześniej ujęć modelowych motywacji do gromadzenia i przekazywania spadków, wspomnieć należy również o ich wewnętrznych ograniczeniach. Znaczący zagadnienia uważają, iż przynajmniej dwa mają kluczowe z praktycznego punktu widzenia znaczenie²⁸. Po pierwsze, osoby zamężne/zonate posiadają dwie pary rodziców, co automatycznie komplikuje np. wyrównywanie poziomu życia osób wchodzących w skład poszczególnych generacji (wyrównywać wartość transferów kierowanych do własnych dzieci, czy zrównywać poziom życia ich gospodarstw domowych – wobec niepełnej znajomości preferencji spadkodawców ze strony współmałżonków dzieci). Po drugie, w przytoczonych wyżej modelach nie jest brany pod uwagę przypadek obustronnego altruizmu, gdy dzieci opiekują się swymi rodzicami całkowicie bezinteresownie.

Do powyższych krytycznych uwag dołączyć należy fakt pomijania w ekonomicznych eksplanacjach dziedziczenia aktywnej roli, jaką potencjalnie odgrywać mogą przyszli spadkobiercy. Takie podejście – bliskie socjologii, głównie temu jej nurtowi, który zajmuje się reprodukcją nierówności społecznych – pozwoliłoby na bardziej realistyczny opis zachowań aktorów modeli.

Źródeł krytyki doszukiwać się również należy w nieuwzględnianiu obowiązującego prawa, które przynajmniej w niektórych krajach europejskich nakłada na spadkodawcę obowiązek obdarzenia przynajmniej częścią swego mienia członków bliskiej rodziny (żyjący współmałżonek, dzieci). Tym samym zmniejsza się możliwość swobodnego dysponowania majątkiem, co implikuje zmniejszanie się ważności motywacji do gromadzenia świadomych, planowanych spadków o charakterze wymiany. Intrygującym problemem badawczym byłoby sprawdzenie, czy w przypadku występowania prawnych ograniczeń pośmiertnym dysponowaniem posiadanego majątku, oznacza to wzmożone przepływy międzypokoleniowe *inter vivos* o charakterze wymiany.

7. EMPIRYCZNA WERYFIKACJA UJEĆ MODELOWYCH

Przedstawione powyżej typy motywacji skłaniających do przekazywania spadków, jak już wspomniano we wprowadzeniu, są ujęciami teoretycznymi. Coraz częściej jednak prowadzone są badania, mające na celu weryfikację na podstawie różnorodnych baz danych formułowanych hipotez odnośnie do powszechności występowania omawianych w niniejszym opracowaniu typów motywacji.

²⁸ A. Masson, P. Pestieau, *Bequests Motives and Models of Inheritance ...*, op. cit., s. 72.

Zanim przedstawię wyniki tych badań, chciałbym zaznaczyć, iż większość ekonomicznych modeli dziedziczenia nie może być empirycznie bezpośrednio przetestowana. Podstawową przyczyną jest brak odpowiednio obszernych i wiernie oddających rzeczywistość baz danych – dane pochodzące np. z USA i Francji, a zatem państw o relatywnie bogatych zasobach statystycznych oraz długiej tradycji zbierania informacji spadkowych i majątkowych, zawierają liczne braki²⁹. W przypadku baz opartych na danych urzędów podatkowych nie uwzględnia się w nich darów *inter vivos*, jak i tych *post mortem* o małej wartości lub zwolnionych z podatków (co sprawia, iż zawarte w nich informacje dotyczą jedynie około połowy zmarłych), dodatkowo dane dotyczące osób dziedziczących są jedynie powierzchowne. Brak jest np. danych o krewnych pominiętych w ostatniej woli, jak i niezwykle istotnych z punktu widzenia weryfikacji modelu paternalistycznego informacji o pochodzeniu zapisywanych w testamencie zasobów. Z kolei w przypadku badań gospodarstw domowych pamiętać należy o deklaracyjnym charakterze otrzymywanych informacji i o niechętnym zazwyczaj uczestniczeniu w takich badaniach gospodarstw najzamożniejszych.

Prowadzone we Francji badania³⁰ pozwalają na wyróżnienie kilku podstawowych subpopulacji, którym można przypisać przedstawione wcześniej „typy idealne” modeli dziedziczenia. Wedle danych z tego kraju prawie jedna trzecia zmarłych osób nie zostawia po sobie żadnego dziedzictwa, na przeciwnym biegunie znajduje się jeden procent najbogatszych, których zachowania w zakresie częstości przekazywania darów potomstwu, spisowania testamentu, występowania nierównego podziału masy spadkowej, wyboru najkorzystniejszych materialnie form przekazu majątku pozwalają na określenie ich motywacji jako kapitalistycznej. Pozostałe 70% zmarłych podzielić można na dwie grupy. Pierwsza, w której wielkość i skład spadku zostawionego odzwierciedla w dużym stopniu wielkość dziedzictwa otrzymanego od przodków, co wydaje się potwierdzać prawdziwość motywacji retrospektywnej; druga, której zachowania oraz wielkość i skład zostawionego dziedzictwa świadczą o tym, iż spadki mają charakter przypadkowy.

Do odmiennych wniosków prowadzą z kolei badania prowadzone w USA, gdzie w świetle badań empirycznych dominującą pozycję zajmują czysty altruizm oraz motywacja oparta na wymianie³¹. Jednakże zaznaczyć należy wpływ podkreślanej przez badaczy ekonomicznych relacji międzypokoleniowych, specyfiki kulturowej i społecznej danej społeczności, specyfiki odciskającej swe piętno na każdym rodzaju transferu międzypokoleniowego.

Tym bardziej, zważywszy na względną niezależność poniższej prawidłowości od czynników kulturowych, wart jest podkreślenia fakt, iż w poszczególnych grupach społecznych rozpowszechnione są odmienne wzorce przekazywania darów *post mortem*, co prowadzi do znacznych nierówności odnośnie do wartości, postaci i czasu otrzymania spadku, ułatwiając petry-

²⁹ L. Arrondel, A. Masson, P. Pestieau, *Bequest and Inheritance ...*, op. cit.

³⁰ A. Masson, *L'héritage au sein ...*, op. cit.

³¹ L. Arrondel, A. Masson, P. Pestieau, *Bequest and Inheritance ...*, op. cit.

fikację struktury społecznej, a jednocześnie podtrzymując zainteresowanie tematyką dziedziczenia i spadków ze strony polityków i badaczy zagadnień społecznych³².

8. PODSUMOWANIE

Tematyka poruszana w niniejszym tekście posiada niewątpliwą wagę, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę dwie kwestie. Po pierwsze, szacunki mówiące najczęściej o ok. 35-, 40-procentowym udziale dóbr odziedziczonych po przodkach w majątku posiadanym przez współczesne gospodarstwa domowe (choć poszczególni badacze – w zależności od stosowanej metodologii i przyjętych założeń – podają wielkości od 20% do 80%). Po drugie, prosty fakt, iż nie skonsumowane zasoby, przekazywane po śmierci ich doczesnego właściciela osobom przez niego wskazanym zwyczajowo, bądź z mocy prawa, uprawnionym, jednocześnie jakże często przyczyniają się do gwałtownej zmiany sytuacji materialnej dziedziczących jednostek, natomiast w przypadku niezadowolenia z podziału do powstawania długoletnich, rozbijających jedność rodzin, uciążliwych swarów.

Patrząc na pojawiające się w literaturze przedmiotu podejścia odnośnie do motywacji do przekazywania spadków, nie można oprzeć się wrażeniu, iż ich podstawową – z praktycznego punktu widzenia – wadą jest nadmierna „czystość”, podczas gdy występujące w rzeczywistości czynniki motywujące są najprawdopodobniej mieszane. Np. w przypadku zasobów stanowiących identyfikowalną własność rodziny – motywacja paternalistyczna, zaś w przypadku dóbr samodzielnie pozyskanych jakakolwiek inna (zwróćmy uwagę na fakt, iż wiele dóbr dziedziczonych z pokolenia na pokolenie – zwłaszcza nieruchomości i posiadane niewielkie przedsiębiorstwa – jest niepodzielnych, nie można zatem stosować, choćby się chciało, czystego altruizmu, zakładającego mniej lub bardziej równy podział majątku pomiędzy wszystkich potencjalnych spadkobierców). W warunkach mobilności przestrzennej pamiętać należy również o przypadkach potomstwa mieszkającego w dużej odległości od swych rodziców, które tym samym nie może uczestniczyć w wymianie międzypokoleniowej, a które zazwyczaj nie jest wydziedziczane.

Mówiąc o motywacji do przekazywania darów *post mortem* i jej przemianach w długim okresie, nie można zapomnieć o zmieniających się warunkach brzegowych, określających wszelkie indywidualne wybory. Bez wątpienia upowszechnienie się w okresie po II wojnie światowej tak ubezpieczeń społecznych, gwarantujących dochody na starość, jak i wzrost znaczenia dochodów z pracy pomniejszają instrumentalne znaczenie spadku jako narzędzia umożliwiającego dokonanie korzystnej wymiany.

Innym ważnym czynnikiem modyfikującym rzeczywistość jest ewolucja umieralności, prowadząca do wystąpienia we współczesnych rodzinach nieznanego wcześniej zjawiska wielopokoleniowości, w efekcie czego dzisiejsze

³² Zob. szerzej P. Szukalski, *Dziedziczenie a nierówności społeczne*, „Polityka Społeczna” 2000, nr 1.

spadki otrzymuje się w późnym wieku, kiedy jest się już „urządzonym”. Tym samym stopniowo zmniejsza się znaczenie darów *post mortem* na rzecz tych *inter vivos*, które pomagają w przewycięzeniu najtrudniejszego etapu życia – usamodzielniania się³³.

Pomimo odnotowywanej tendencji do zmniejszania się wartości darów *post mortem*, nadal kwestia gromadzenia i przekazywania pośmiertnie zasobów następnym generacjom i kierującej takim zachowaniem motywacji jest ważnym zagadnieniem z punktu widzenia krajów wysoko rozwiniętych. Zwłaszcza w kontekście dochodzenia w perspektywie dwóch-trzech dekad do kresu życia generacji powojennego *baby-boomu*, najbogatszej generacji żyjącej do tej pory na Ziemi. Co bowiem zrobią z posiadanymi zasobami „baby-boomerzy”: sfinansują sobie luksusowy ostatni okres życia – zgodnie z hołdowaną w dotychczasowym życiu zasadą samorealizacji, wymuszą (a w zasadzie wykupią, odwołując się do mechanizmu wymiany) na pokoleniu swych dzieci i wnuków korzystne dla siebie zachowania (zwłaszcza opiekę w wieku podeszłym, który prawdopodobnie osiągnie znaczna część tej generacji), czy też, widząc utrzymujące się dotkliwe bezrobocie wśród swych dzieci i wnuków, działać będą zgodnie z duchem czystego altruizmu? Niezależnie od wyboru, każde z powyższych rozwiązań pociągnie za sobą dalekosiężne i nie do końca obecnie przewidywalne konsekwencje ekonomiczne i społeczne.

Prezentowane w niniejszym artykule rozwijane współcześnie podejścia do problematyki czynników skłaniających do przekazywania spadków, pomimo swych ograniczeń, zdają się w miarę dobrze odzwierciedlać pobudki realnych zachowań spadkodawców w krajach wysoko rozwiniętych. Stąd też przypuszczać należy, iż opisane modelowe podejścia służyć mogą również do wyjaśniania przesłanek skłaniających i obywateli naszego kraju do „nieprzejadania” posiadanych zasobów, lecz traktowania ich jako spuścizny przeznaczonej dla krewnych, głównie potomków.

Próby takich wyjaśnień będą w przyszłości konieczne. Waga bowiem tak ekonomiczna, jak i społeczna spadków będzie w Polsce w nadchodzących dekadach wzrastać, wraz z rozwojem procesów reprywatyzacyjnych i odzyskiwaniem zawłaszczonej po wojnie własności prywatnej, powolnym „obrastaniem w piórka” przez przedsiębiorców i przedstawicieli wolnych zawodów, jak i – co mniej oczywiste – dojrzewaniem wprowadzonego w roku 1999 zreformowanego systemu emerytalnego (przypomnijmy, iż zakłada on dziedziczenie zasobów zgromadzonych w ramach obowiązkowego drugiego filaru, tj. na rachunkach w powszechnych towarzystwach emerytalnych). Tym niemniej, choć większości osób spadki kojarzą się z zasobami łatwo wyrażalnymi w gotówce, chciałbym podkreślić ważność procesów

³³ Przypomnijmy, iż w niektórych społeczeństwach tradycyjnych warunkiem usamodzielniania się – czego przejawem był ożenek – było uprzednie otrzymanie po śmierci ojca posiadanego przez niego warsztatu pracy. Chodziło o to, aby nowożeńiec był w stanie samodzielnie utrzymać rodzinę (zob. przykład Niemiec: J. Knodel, *Law, Marriage and Illegitimacy in Nineteenth-Century Germany*, „Population Studies” 1967, nr 1). Do wniosku o zmniejszającej się wadze spadków (w dużym stopniu dzięki większej umieralności i wyższej relatywnej wartości ziemi) prowadzi również następujące porównanie: wartość zgłaszanych w francuskich urzędach skarbowych darowizn i spadków odpowiada obecnie ok. 3% PKB, tymczasem w końcu XIX wieku roczna wartość samych spadków równa była około 20% PKB (zob. A. Masson, *L’heritage au sein ...*, op. cit.).

przekazywania własności w formie spadków dla określenia przyszłości polskiego rolnictwa³⁴. W sytuacji, gdy znaczna część polskich rolników nie posiada chętnego do przejęcia gospodarstwa następcy, brak jest jednocześnie czynników motywujących do unowocześniania metod produkcji rolnej. Wręcz przeciwnie, brak spadkobierców skłonnych do uprawy ziemi jest wyraźnie czynnikiem demotywującym do czynienia jakichkolwiek inwestycji w posiadane gospodarstwo rolne. Powyższa uwaga ma na celu jedynie wskazać, jak pouczająca może być nieco bardziej wnikliwa analiza zachodzących w rodzinie procesów przekazywania posiadanej własności kolejnym generacjom dla zrozumienia również i procesów gospodarczych w skali makro.

MOTIVATIONS FOR INHERITANCES' CONVEYING
IN THE LIGHT OF CONTEMPORARY RESEARCH WORK
IN HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES

S u m m a r y

Becoming a successor or not is a fact of very much importance for quite many people. The estimations made tell us that commonly the share of goods inherited within the property owned by contemporary households is up to 40 per cent. An inheritance obtained brings not rarely a violent change in material situation of an individual-successor while an unjust or unjustified division of it is able to cause long term family conflicts.

The article presents particular types of motivations that can be met in contemporary economic ideas; the types in question make a framework of the analysis of a behavior as far as a property accumulation is concerned and, consequently, in relation with transmitting it to the progeny under a form of an inheritance. The problems involved with inheriting shall be of increasing importance together with strengthening of market economy in our country and with still and more deeper differences in the society from the point of view of property owned. Referring to different categories of inheritances (planned or non-planned, capitalist, retrospective, paternalist, motivated by ordinary succession of generations, etc.) – the Author gives a review of particular types of motivations and in final part of the article he is occupied with a qualification of the existing models of inheriting and with empirical verification of typical approaches.

³⁴ Jedyny, znany autorowi niniejszych słów, tekst odnoszący się do tej problematyki, zawiera próbę oszacowania na bazie szacunkowych informacji pochodzących ze spisów powszechnych oraz statystyki KRUS-u i Ministerstwa Sprawiedliwości liczby spadkodawców i spadkobierców gospodarstw rolnych i mieszkań w latach 1970 - 1993. Zaznaczyć należy, iż sam autor przywołanego artykułu kilkakrotnie podkreślał prowizoryczność swych estymacji, zaznaczając całkowitą niemożność oszacowania na bazie statystyk publicznych wartości przepływów międzypokoleniowych (zob. T. Zieliński, *Przekazy międzypokoleniowe – próba szacunku*, „Wiadomości Statystyczne” 1995, nr 7).