



STUDENCKIE

zeszyty naukowe

„Pandemiczne” szkice o finansach

Pod redakcją naukową

Mai Krasuckiej



S Z N 2 / 2 0 2 0

Redaktor naukowy:

Maja Krasucka

Autorzy tekstów:

Mateusz Dubikowski, Natalia Golińczak, Katarzyna Jachym, Karolina Krawiec, Siarhei Kryvetski, Anna Kapłon, Ilona Paszek, Justyna Rędziniak

Recenzenci:

Krzysztof Ćwieląg, Mariola Willmann, *Uniwersytet Opolski*

Redakcja językowa:

Kamila Byrtek, Maja Krasucka (język polski), Jacek Jędrzejowski (język angielski)

Kolegium Redakcyjne:

dr hab. Edyta Szafranek - przewodnicząca
dr Agnieszka Bobrowska
dr Maja Krasucka
dr Laura Płatkowska-Prokopczyk
dr inż. Magdalena Śliwa

Rada Programowa:

prof. dr hab. Ewa Bogacka-Kisiel
dr hab. inż. Adam Czerwiński prof. UO
prof. dr hab. Sabina Kauf
dr hab. Marta Maciejasz-Świątkiewicz prof. UO
dr hab. inż. Rafał Matwiejczuk prof. UO
prof. dr hab. Janusz Słodczyk
prof. dr hab. Stanisława Sokołowska
dr hab. Agata Zagórska prof. UO

Redakcja techniczna i skład:

Magdalena Śliwa, Maja Krasucka

Publikacja elektroniczna.

Wydawca: Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2020, szn.we.uni.opole.pl

ISBN: 978-83-7395-922-4



Spis treści

Maja Krasucka	
WSTĘP	5
Justyna Rędziniak	
ROLA SOCJALIZACJI EKONOMICZNEJ W KSZTAŁTOWANIU POSTAW WOBEC PIENIĘDZY	7
Ilona Paszek	
KOMPLEMENTARNOŚĆ CZY KONKURENCYJNOŚĆ NEOKLASYCZNEGO I BEHAVIORALNEGO SPOJRZENIA NA FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW.....	24
Katarzyna Jachym	
WSPÓŁCZESNY CEL DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. ZMIANY CHARAKTERU DZIAŁALNOŚCI PODMIOTÓW W POLSCE I NA ŚWIECIE	30
Natalia Golińczak	
ZNACZENIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM.....	38
Mateusz Dubikowski	
WYKORZYSTANIE FAKTORINGU W ZARZĄDZANIU PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTWA.....	43
Natalia Golińczak	
KONTROWERSJE WOKÓŁ KRZYWEJ LAFFERA.....	49
Mateusz Dubikowski	
PROBLEM BEZPIECZEŃSTWA W BANKOWOŚCI ELEKTRONICZNEJ.....	54
Karolina Krawiec	
CROWDFUNDING JAKO WYRAZ SPOŁECZNEGO SPRZECIWU WOBEC FINANSJALIZACJI GOSPODARKI	61
Siarhei Kryvetski, Anna Kapłon	
ANALIZA EFEKTYWNOŚCI INSTYTUCJI UPADŁOŚCI KONSUMENCKIEJ NA PRZYKŁADZIE STANÓW ZJEDNOCZONYCH	67

WSTĘP

W plebiscytcie Słowo Roku 2020, organizowanym przez Instytut Języka Polskiego UW oraz Fundację Języka Polskiego, pierwsze miejsce w głosowaniu internautów oraz Kapituły językoznawców zdobył wyraz *koronawirus*, na drugim miejscu uplasował się wyraz *kobiety*, a na trzecim rzeczownik *pandemia*. Wśród innych słów wyróżnionych przez Kapitułę plebiscytu znalazły się m.in.: *kwarantanna*, *lockdown*, *zdalny*. Wyrazy te bezpośrednio opisują rzeczywistość, w której przyszło nam funkcjonować począwszy od wczesnej wiosny 2020 r. Jeden z aspektów wpływu pandemii koronawirusa na nasze życie oddają słowa *zdalny i hybrydowy*. Praca zdalna/hybrydowa, nauczanie zdalne/hybrydowe, a zatem inne od „normalnych” form tych aktywności, które powszechnie praktykowaliśmy i byliśmy do nich przyzwyczajeni. Inny – hybrydowy - jest także charakter tego numeru „Studenckich Zeszytów Naukowych”.

Dotychczasowa konwencja publikowania rozważań naukowych studentów odnosiła się do prezentowania wyników ich badań. Ten Zeszyt został zdominowany krótkimi formami refleksji naukowej, które swoją konstrukcją i charakterem wypowiedzi aspirują do miana eseju naukowego. Prezentowane teksty zostały wyłonione spośród kilkudziesięciu prac, które złożyli studenci, skłonni zmierzyć się ze specyfiką i wymogami wywodu naukowego oraz jego publikacji. W efekcie tematyka zamieszczonych tekstów obejmuje zagadnienia z szeroko rozumianej nauki o finansach. Oprócz wspomnianych szkiców, w Zeszycie ujęto także artykuły, które są wynikiem studiów i analiz empirycznych bardziej doświadczonych studentów.

Strukturę Zeszytu wyznacza kontinuum zjawisk i zachowań finansowych. Artykuł otwierający pt. *Rola socjalizacji ekonomicznej w kształtowaniu postaw wobec pieniędzy*, ukazuje wagę zjawiska socjalizacji oraz dziedziczenia postaw i modeli zachowań w obszarze finansów. Proces przekazywania przez rodziców wiedzy ekonomicznej, jej zakres, kształtują nawyki finansowe dzieci i ich zaradność w podejmowaniu decyzji finansowych w życiu dorosłym. Warunkowana wiedzą umiejętności zrozumienia i wykorzystania pieniądza w jego różnych formach i funkcjach determinuje szerokie spektrum efektów, które towarzyszą funkcjonowaniu przedsiębiorstw oraz jednostek i ich gospodarstw domowych. Obiektywna wiedza - rozumienie podstawowych koncepcji finansowych, znajomość kluczowych produktów finansowych, świadomość potencjalnych skutków podejmowanych decyzji oraz subiektywna pewność siebie - radzenie sobie (lub nie) z ryzykiem i problemami finansowymi, przekładają się na bezpieczeństwo finansowe i trwałość podejmowanych aktywności. Ich brak skutkować może bankructwem zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych. Do tego

rodzaju konsekwencji nawiązuje treść finalnego artykułu pt. *Analiza efektywności instytucji upadłości konsumenckiej na przykładzie Stanów Zjednoczonych*.

Pragnę podziękować wszystkim studentom, którzy podjęli trudne wyzwanie intelektualne napisania tekstu naukowego. Tego typu zadanie wymagało zaangażowania mentalnego i przetworzenia informacji, których głównym źródłem, za sprawą lockdown'u, stał się Internet. Ufam, że publikacja jest dla Was źródłem nie tylko satysfakcji, ale także przekonania, że lektura, analiza i interpretacja tekstów podnoszą sprawność wypowiedzi i są ważnymi składnikami warsztatu naukowego i zawodowego każdego studenta.

Zachęcam do lektury. Wyrażam nadzieję, że zarówno subiektywizm Autorów, jak i niewyczerpanie przez nich tematu, skłaniając do refleksji, spotka się z życzliwym przyjęciem Czytelnika i jednocześnie zachęci kolejnych studentów do podjęcia tej formy aktywności naukowej, a dydaktyków akademickich do jej promowania i rozwijania.

Maja Krasucka

Justyna Rędziniak

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

ROLA SOCJALIZACJI EKONOMICZNEJ W KSZTAŁTOWANIU POSTAW WOBEC PIENIĘDZY

THE ROLE OF ECONOMIC SOCIALIZATION IN SHAPING ATTITUDES TOWARDS MONEY

Streszczenie: Poruszany problem badawczy dotyczy socjalizacji ekonomicznej, a więc procesu przyswajania przez jednostkę pojęć i wiedzy oraz odpowiednich umiejętności sprzyjających funkcjonowaniu w życiu gospodarczym. Za główny cel badań przyjęto określenie, w jakim stopniu zachowania ekonomiczne rodziców wpływają na kształtowanie się światopoglądu finansowego dzieci. Wykorzystanym narzędziem badawczym była ankieta przeprowadzona na stu losowo wybranych młodych dorosłych mieszkających i utrzymujących się samodzielnie. Szczegółowa charakterystyka wykazała, że poglądy i wartości ekonomiczne przekazywane przez rodziców mają ogromny wpływ na dorosłe życie ich dzieci. Uzyskane wyniki stanowią źródło informacji dla pogłębianych badań nad rozwojem socjalizacji ekonomicznej.

Słowa kluczowe: postawy wobec pieniędzy, socjalizacja ekonomiczna, edukacja finansowa dzieci

Abstract: The discussed research problem is economic socialization, i.e. the process of acquiring by an individual knowledge, the ability to understand the surrounding economic world, both making it able to live in it. The main goal of the research was to determine to what extent the parents' economic behavior influences the shaping of the children's financial world outlook. The research method used was a survey of one hundred randomly selected young adults living and supporting themselves. Detailed characterization showed that the economic views and values conveyed by parents have a huge impact on the adult lives of their children. The obtained results constitute a valuable source of information for the appropriate development of economic socialization.

Key words: attitudes towards money, economic socialization, financial education of children

Kod klasyfikacji JEL: A20

1. Wstęp

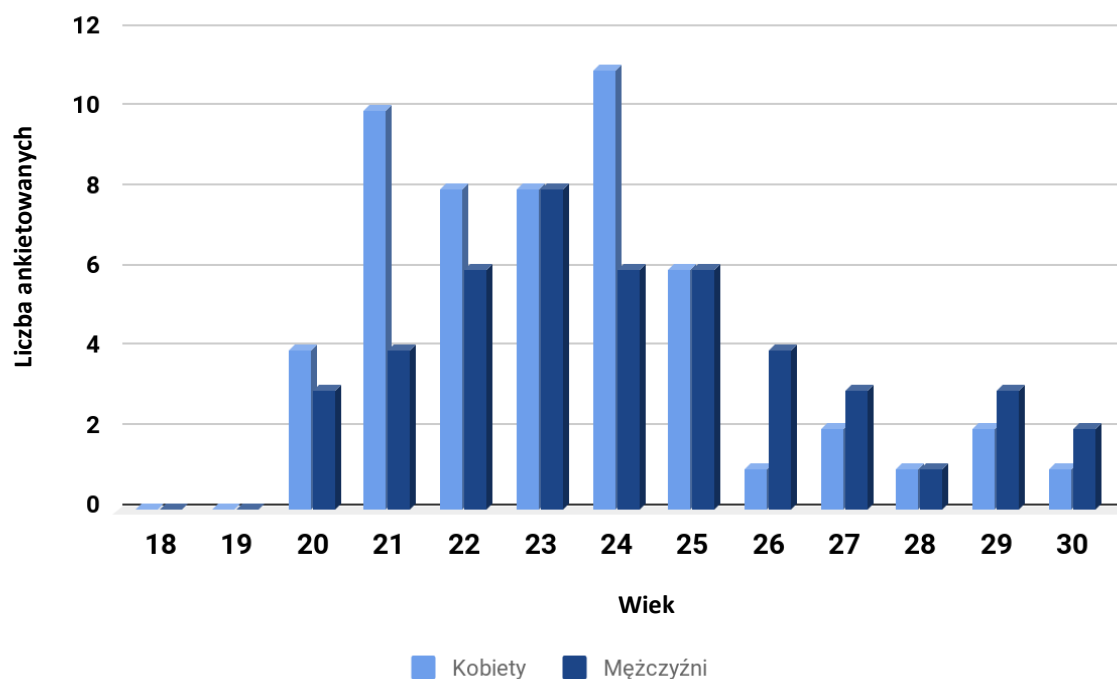
Trwałe struktury zachowań i emocji, w których mieszczą się przekonania na temat znaczenia i roli, jaką pieniądze odgrywają w realizacji celów i wartości życiowych jednostki, emocje pozytywne i negatywne doświadczane w kontekście konkretnych zachowań podejmowanych wobec pieniędzy oraz zachowania obejmujące decyzje i zwyczaje jednostki związane ze zróżnicowanymi poziomami kontroli sprawowanej nad pieniędzmi, nazywamy postawami wobec pieniędzy [Wąsowicz-Kiryło 2013]. Jest to zjawisko wielowymiarowe i złożone, a próby jego uproszczenia mają długą historię. Istnieje również wiele czynników determinujących kreowanie się postaw wobec pieniędzy. W literaturze wyróżnić można podział na demograficzno-ekonomiczne oraz psychologiczne determinanty postaw wobec pieniędzy. Do tych pierwszych zaliczamy między innymi: płeć, wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania, stan cywilny, czy dochód [Wąsowicz-Kiryło 2013]. Aspekt psychologiczny natomiast koncentruje się na temperamencie jednostki, który stymuluje poszukiwanie doznań, a co za tym idzie – również skłonność do podejmowania ryzyka [Zuckerman 1994].

Za główny cel badań przyjęto ustalenie, w jakim stopniu postawy wobec pieniędzy, zachowania ekonomiczne i nawyki finansowe rodziców wpływają na kształtowanie się światopoglądu gospodarczego dzieci i jak bardzo rzutują na ich zaradność w podejmowaniu decyzji finansowych w życiu dorosłym. Poruszany problem dotyczy socjalizacji ekonomicznej, czyli procesu przyswajania przez jednostkę wiedzy i umiejętności rozumienia otaczającego ją świata gospodarczego, czyniący ją zdolną do życia w nim. W literaturze przedmiotu wyróżnia się socjalizację pierwotną, która obejmuje pierwszą styczność jednostki z elementami systemu ekonomicznego, oraz wtórną, obejmującą przekazywanie wiedzy ekonomicznej w toku edukacji szkolnej [Goszczyńska 2010]. Prezentowana tematyka ograniczona została wyłącznie do socjalizacji pierwotnej, ponieważ to właśnie ona dokonuje się w rodzinie lub grupach rówieśniczych.

Zainteresowanie tematem wynika z chęci dotarcia do źródła przyczyny niedostatecznej wiedzy ekonomicznej Polaków, która w znacznej mierze wpływa na sposób przekazywania tej wiedzy dzieciom. Należy pamiętać, że nieodpowiednie przygotowanie do życia gospodarczego jest impulsem do kształtowania się skrajnych postaw wobec pieniędzy, które z psychologicznego punktu widzenia traktowane są jako nieodpowiednie. Do najbardziej popularnych zalicza się osobowość ciułacza, która charakteryzuje się przesadnym gromadzeniem pieniędzy na tzw. „czarną godzinę” oraz będącą przeciwieństwem osobowość materialistyczną. Materialiści bardzo lubią wydawać pieniądze i nieustannie myślą o tym, jak się wzbogacić [Wąsowicz-Kiryło 2008].

Wykorzystanym narzędziem badawczym była ankieta przeprowadzona na stu losowo wybranych młodych dorosłych, mieszkających i utrzymujących się samodzielnie. Ich liczba oraz struktura zostały przedstawione na rysunku 1. Kobiety stanowiły 54% badanej grupy, natomiast mężczyźni – 46%. Największa część ankietowanych znajdowała się w przedziale wieku 21–24 lata. Dodatkowo należy zaznaczyć, że 52% respondentów to osoby z dużych miast, powyżej 100 tysięcy mieszkańców. 20% respondentów pochodziło ze wsi, 20% z miast od 10 do 100 tysięcy mieszkańców. Najmniejszy odsetek ankietowanych stanowili mieszkańcy małych miast o liczebności do 10 tysięcy mieszkańców. Połowa wszystkich ankietowanych to osoby z wykształceniem średnim. Znaczną część, bo aż 45%, stanowiły osoby z wykształceniem wyższym. Wśród ankietowanych 69% stanowili pracownicy umysłowi, natomiast pozostałe 31% – pracownicy fizyczni.

Pytania pogrupowane zostały na dwie kategorie. Pierwsza z nich dotyczyła sytuacji materialnej i wartości społeczno-ekonomicznych w domu rodzinnym, natomiast druga skupiała się na cechach osobowości i podejmowanych decyzjach finansowych oraz ich związku z socjalizacją ekonomiczną i wartościami wyniesionymi z domu rodzinnego.



Rysunek 1. Podział respondentów ze względu na płeć i wiek

Źródło: opracowanie własne.

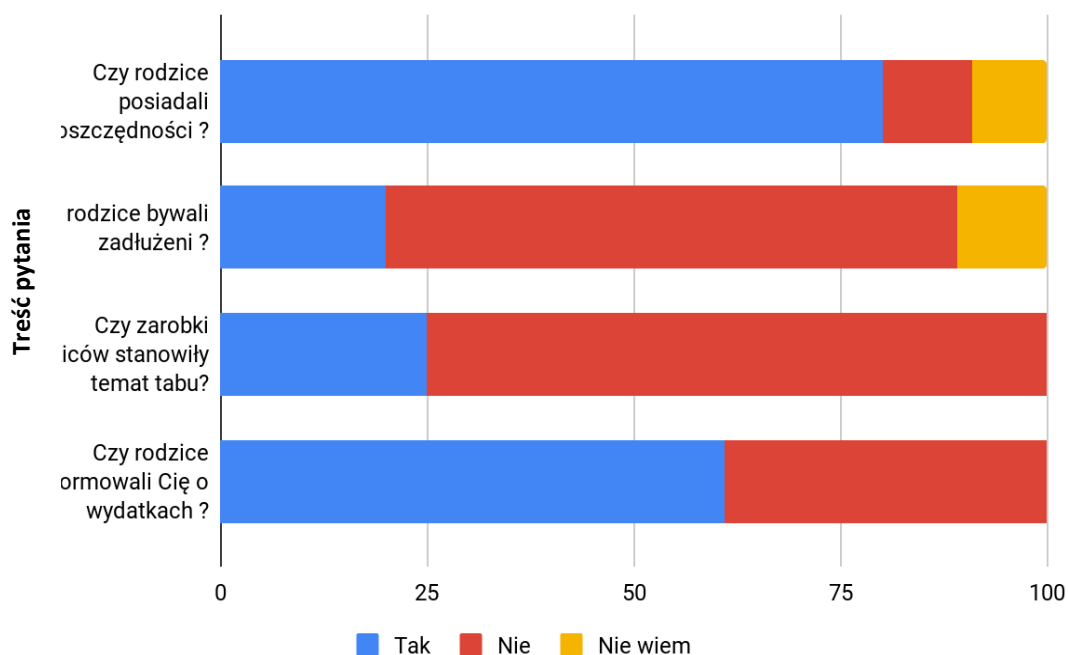
Zebrane odpowiedzi pozwoliły na podział rodzin ze względu na sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi i nawyki finansowe. Stwierdzono znaczny wpływ odpowiedniej socjalizacji ekonomicznej na postępowanie dzieci w życiu dorosłym, co potwierdza, że postępowanie rodziców ma wpływ na kształtowanie się postaw finansowych dzieci oraz podejmowane przez nie decyzje. Określono również prognozy rozwoju socjalizacji i wiedzy ekonomicznej. Uzyskane wyniki stanowią cenne źródło informacji w przypadku badań nad odpowiednim rozwojem socjalizacji ekonomicznej.

2. Wyniki badań

2.1. Międzypokoleniowy transfer wiedzy ekonomicznej

W pierwszej części ankiety położono nacisk na pytania związane z wartościami ekonomicznymi przekazywanymi w domu rodzinnym oraz wychowaniem i przekazywaniem wiedzy ekonomicznej. Na podstawie udzielonych odpowiedzi można stwierdzić, że ankietowani wychowywali się w stabilnych finansowo rodzinach. 64% respondentów stwierdziło, że sytuacja materialna w ich domu rodzinnym była dobra, 16% ankietowanych było zdania, że bardzo dobra, natomiast 17% osób nazwałoby swoje zasoby finansowe jako przeciętne, a 3% – jako złe.

Kolejnym przykładem stabilności materialnej badanych rodzin, a także świadomego, odpowiedzialnego i rozsądnego podejmowania przez nie decyzji finansowych, są odpowiedzi ankietowanych na pytania o oszczędności i zadłużenia rodziców. Z danych zaprezentowanych na rysunku 2 wynika, że aż 80% ankietowanych na pytanie o to, czy rodzice posiadali oszczędności, odpowiedziało z przekonaniem, że tak. Na charakter odpowiedzi nie do końca wpływała natomiast sytuacja materialna rodziny. Istnieją bowiem rodziny znajdujące się w dobrej lub bardzo dobrej sytuacji materialnej, lecz nieposiadające żadnych oszczędności. Odsetek tych rodzin jest niewielki (zaledwie 8% ankietowanych zaznaczyło taką odpowiedź). Aby utrzymać odpowiednią płynność finansową gospodarstwa domowego, wręcz obowiązkowe jest posiadanie zaplecza finansowego w formie oszczędności, by móc się odpowiednio zabezpieczyć w przypadku zagrożenia związanego z nieprzewidywalnymi wydatkami czy zdarzeniami losowymi. Pozostałe 9% ankietowanych nie posiadało wiedzy na temat oszczędności swoich rodziców. Wynika to z braku informacji otrzymywanych od rodziców na tematy związane z finansami gospodarstwa domowego, ponieważ 7 na 9 spośród tych osób wykazało w kolejnych pytaniach, że zarówno zarobki rodziców, jak i bieżące wydatki stanowiły w domu temat tabu.



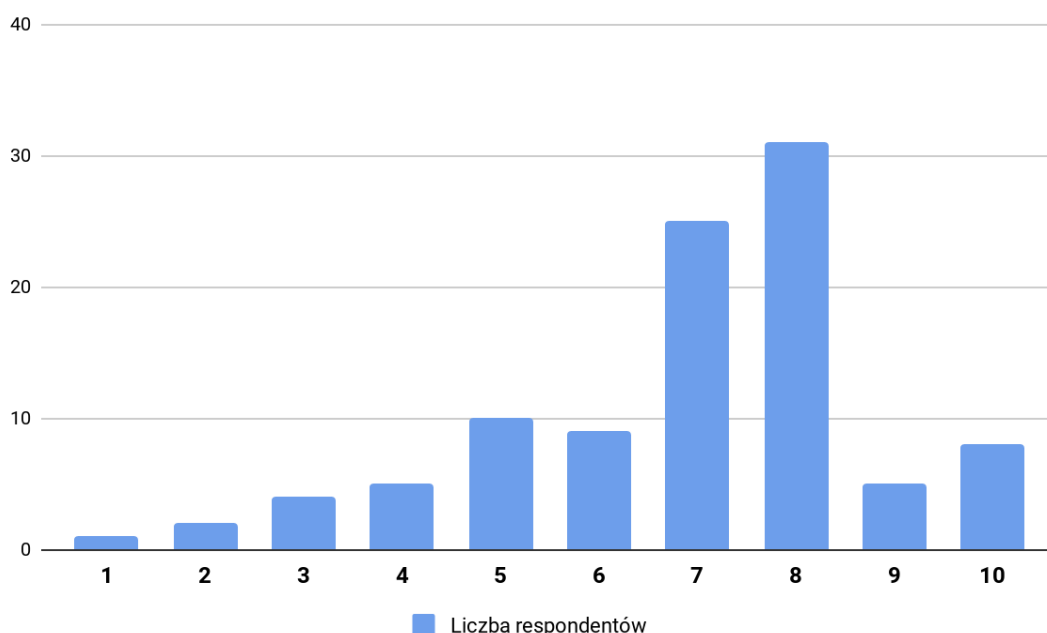
Rysunek 2. Oszczędności i zadłużenie oraz wpływ i wydatki gospodarstwa domowego

Źródło: opracowanie własne.

Znaczny odsetek osób (69%) ze zdecydowaniem stwierdził, że rodzice nie posiadali zadłużeń, co jest zjawiskiem pozytywnym. Warto również zwrócić uwagę na podział odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące rozmów o zarobkach i wydatkach rodziców. W niektórych rodzinach nie udziela się

dzieciom informacji na ten temat. Dzieci nie wyobrażają sobie, ile tak naprawdę kosztuje życie i jak ciężko rodzice muszą pracować, by zaspokoić ich potrzeby. Dlatego też powinny być one stopniowo wdrażane w zasady związane z utrzymaniem rodziny i uczone finansów od najmłodszych lat, aby potrafiły zrozumieć sytuację, gdy nagle pieniędzy do dyspozycji będzie mniej. Zarobki rodziców również nie powinny stanowić tematu tabu. Rodzice wspominający o zarobkach okazują dziecku zaufanie, a także rozwijają jego solidarność z rodziną.

W dalszej części porównano i przeanalizowano, czy nieinformowanie dziecka o sytuacji materialnej rodziny przejawia się również w niechęci lub braku umiejętności przekazania najważniejszych wartości ekonomicznych. Zdecydowana większość respondentów oprócz tego, że wychowywała się w domach o odpowiednich warunkach materialnych, to jeszcze miała rodziców, którzy odpowiednio zadbali o ich edukację ekonomiczną. 80% ankietowanych odpowiedziało, że uważa, iż rodzice przekazali im odpowiednią wiedzę na temat ekonomii i finansów. Co więcej, 62% ankietowanych uważa, że była to o wiele bardziej przydatna i praktyczna wiedza od tej, którą zdobyli w szkole. 82% respondentów dzięki rodzicom potrafi unikać podejmowania nieodpowiednich decyzji finansowych, 78% umiejętnie rozdysponowuje środki pieniężne, 79% potrafi rozsądnie dokonywać zakupów, a 70% – unikać oszustw finansowych. Wyniki samooceny posiadanej wiedzy ekonomicznej zaprezentowano na rysunku 3.



samoocena : 1 – najniższa, 10 – najwyższa

Rysunek 3. Samoocena poziomu wiedzy ekonomicznej w skali od 1 do 10

Źródło: opracowanie własne.

Widoczna jest znaczna przewaga osób, które uważają, że to właśnie rodzice wpoili im najwięcej wiedzy praktycznej, przydatnej w codziennym życiu, oraz tych, którzy uważają, że ich wiedza ekonomiczna jest na wysokim poziomie. Zaledwie 12% ankietowanych określiło swoją wiedzę ekonomiczną na poziomie niższym niż 5 jednostek. Natomiast najwięcej ankietowanych (31%) oceniło swoją wiedzę na poziomie 8 jednostek.

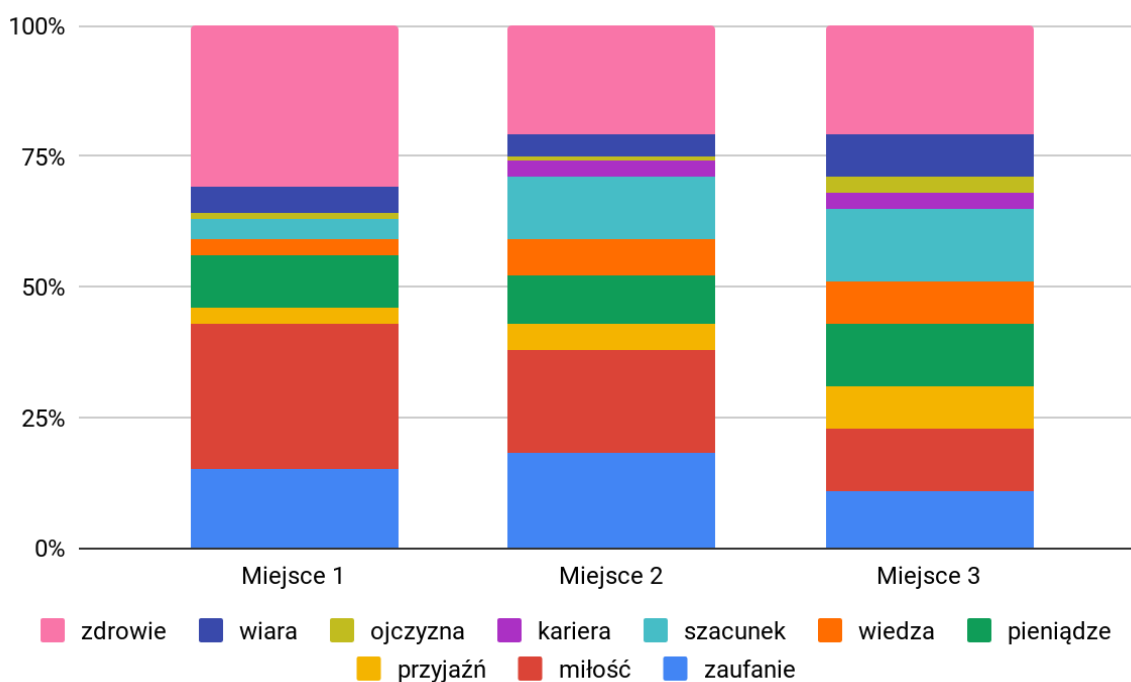
Kolejnym ważnym aspektem w kształtowaniu postaw finansowych dzieci jest rola przyznawania przez dorosłych kieszonkowego. Należy zaznaczyć, że – po pierwsze – ważne jest systematyczne przyznawanie kieszonkowego, aby dziecko nauczyło się odpowiednio gospodarować środkami pieniężnymi, a w tym oszczędzać. Po drugie – rodzice nie powinni angażować się w decyzje dzieci na temat przeznaczenia kieszonkowego, ponieważ dziecko w ten sposób nie nauczy się na własnych błędach odpowiedzialności za poniesione wydatki.

Wśród respondentów zaledwie 53% osób otrzymywało w dzieciństwie kieszonkowe, a 33% wypłacano je systematycznie. Spostrzeżenie to może wydawać się zaskakujące, ponieważ większość z nich, jak już wcześniej wspomniano, wychowywała się w ustabilizowanych materialnie rodzinach. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak to, że spośród osób, które otrzymywały kieszonkowe, 87% samodzielnie mogło decydować o jego przeznaczeniu. 74% odpowiedziało negatywnie na pytanie „Czy rodzice stosowali system nagród w postaci finansowej za odpowiednie wykonanie obowiązków / dobre zachowanie / dobre wyniki w nauce?”. Aż 93% potwierdziło natomiast fakt, że rodzice nie stosowali żadnych kar finansowych za złe zachowania lub złe wyniki w nauce. Dokładanie do kieszonkowego za dobre oceny lub w innych szczególnie ważnych sytuacjach jest bardzo niesprawiedliwe, jeśli weźmie się pod uwagę dzieci, które osiągają wysokie wyniki w nauce, nie poświęcając jej zbyt dużo czasu, w porównaniu z tymi, które mają z tym trudności. Dlatego w tym przypadku rodzice wykazali się zaufaniem wobec dzieci.

Na kształtowanie postaw finansowych dzieci wpływa również praca zarobkowa, począwszy od drobnych prac domowych, a skończywszy na innych obowiązkach, za które mogą otrzymać drobne wynagrodzenie, np. pomoc sąsiadom w wyprowadzaniu psa lub koszeniu trawnika. 63% ankietowanych swoje pierwsze pieniądze zarobiło jeszcze przez uzyskaniem pełnoletniości. Niektórzy z nich zaczęli bardzo wcześnie, nawet w wieku 8 lat. Największa liczba osób (24) pierwsze pieniądze zarobiła w wieku 16 lat. W każdym przypadku rozpoczęcie pracy zarobkowej we wczesnych latach młodości uczy szacunku do pieniądza i rozumienia, ile trzeba się napracować, aby coś zdobyć. Powinno również skutkować lepszymi umiejętnościami gospodarowania pieniędzmi.

Zapytano ankietowanych również o najbardziej cenione wartości w domu rodzinnym. Poproszono o wybranie trzech najważniejszych spośród zbioru zasad, którymi kierują się ich krewni oraz przypisanie im miejsca od 1 do 3, z czego 1 oznacza rangę najwyższą. Pytanie miało na celu

sprawdzenie, czy wśród trzech najważniejszych wartości zostaną wskazane pieniądze. Na rysunku 4 przedstawione zostały odpowiedzi respondentów. Zauważyć można, że wśród trzech najważniejszych wartości, które przodują na każdym z miejsc są: zdrowie, miłość i zaufanie. 10 osób zdecydowało, że pieniądze zasługują na miejsce pierwsze w rankingu, 9 osób przyznało im miejsce drugie, a 12 osób miejsce trzecie. Łącznie dla 31 ankietowanych pieniądze stanowią ważniejszą wartość aniżeli pozostałe. Najmniejszą liczbę odpowiedzi wśród trzech najważniejszych wartości zdobyły: kariera, ojczyzna oraz przyjaźń.

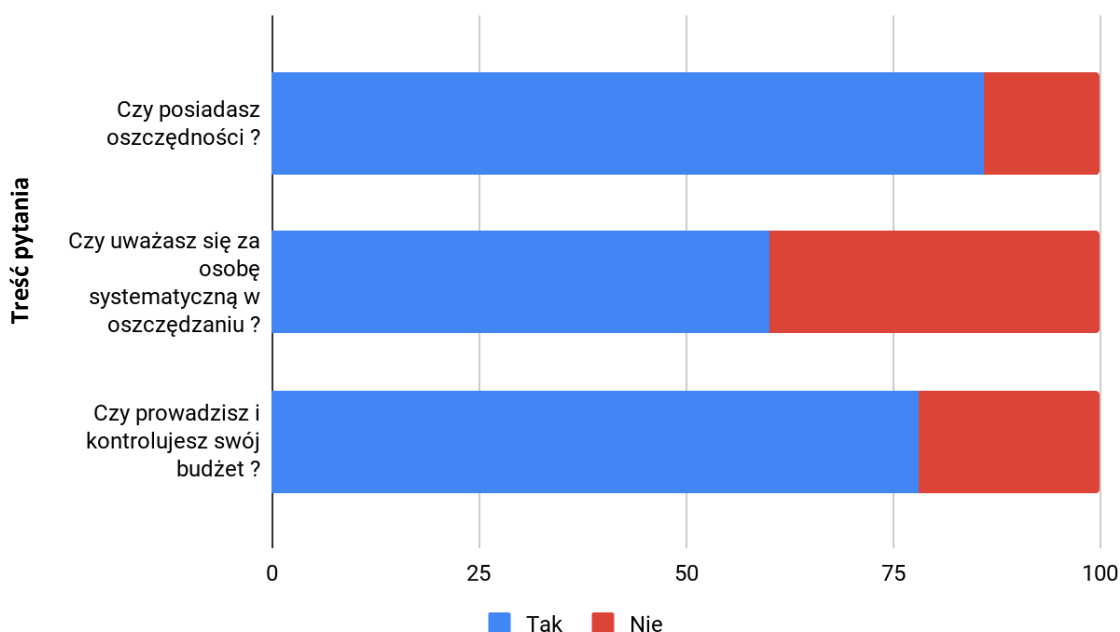


Rysunek 4. Najbardziej cenione wartości według ankietowanych

Źródło: opracowanie własne.

2.2. Następstwa socjalizacji ekonomicznej

Na podstawie klasyfikacji osobowości zdecydowanej większości ankietowanych można przypisać cechy ciułacza. Jest to osoba chętnie oszczędzająca pieniądze, często na tzw. czarną godzinę, co daje jej poczucie bezpieczeństwa. Oprócz tego ten typ osobowości doskonale radzi sobie w planowaniu i kontroli własnego budżetu. Świadczyć o tym może fakt, że aż 86% ankietowanych wskazało na posiadanie oszczędności, co więcej – 60% spośród nich uważa się za osoby systematyczne w oszczędzaniu. Dodatkowo 78% osób zaznaczyło, że codziennie prowadzi i kontroluje swój budżet domowy. Rozkład odpowiedzi ankietowanych przedstawia rysunek 5.



Rysunek 5. Rozkład odpowiedzi na pytania dotyczące budżetu domowego

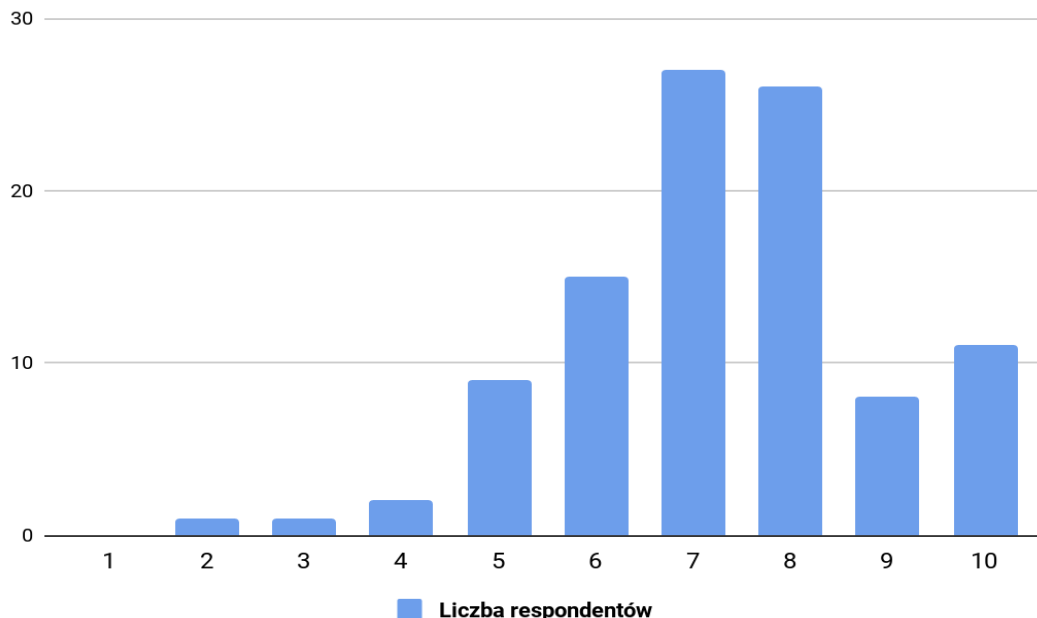
Źródło: opracowanie własne.

U każdej z 14 osób, które na pytanie o oszczędności odpowiedziały przecząco oraz u 22 osób, które nie prowadzą i nie kontrolują swojego budżetu domowego, występuje przynajmniej jedna z dwóch kwestii. Osoby te albo wprost przyznały, że nie otrzymywały kieszonkowego mimo dobrej sytuacji materialnej rodziny albo stwierdziły, że rodzice nie nauczyli ich, jak odpowiednio rozdysponować środki pieniężne. Na tej podstawie można określić występowanie zależności pomiędzy brakiem własnych środków pieniężnych do dyspozycji w dzieciństwie i nieodpowiednim przekazaniem wiedzy ekonomicznej przez rodziców, które skutkują problemami w utrzymaniu płynności finansowej w życiu dorosłym. Osoby te mogą mieć trudności ze zgromadzeniem oszczędności lub dobrowolnie ich nie odkładać, ponieważ nie zdają sobie sprawy z ich znaczenia. Wśród osób nieposiadających oszczędności i niekontrolujących swojego budżetu przeważają mężczyźni. Można zatem twierdzić, że kobiety wykazują się większą odpowiedzialnością i znacznie bardziej potrzebują stabilizacji finansowej niż mężczyźni.

Cechą charakterystyczną, którą wyróżnia się typ osobowości ciułacza oprócz oszczędzania jest również doskonała umiejętność planowania zakupów i przeznaczania środków. Osoby te nie inwestują pieniędzy pod wpływem impulsu. Jest to kolejna cecha, z którą utożsamia się zdecydowana większość respondentów. 84% ankietowanych posiada cele finansowe i systematycznie dąży do ich realizacji. Co więcej, 90% twierdzi, że stara się robić przemyślane zakupy, a zaledwie 10% kupuje produkty pod wpływem impulsu, jeśli coś przykuje ich uwagę. Wykazano, że osoby kupujące produkty bez chwili

namyśtu, nie posiadają również oszczędności i celów finansowych. To po części może wyjaśniać ich postępowanie, warto się jednak głębiej zastanowić nad tym, co prowokuje tego typu nastawienie. Większość z tych osób przyznała, że prawie za każdym razem produkty, które kupują, z biegiem czasu okazują się zupełnie zbędne. Zauważyć można, że wśród tych osób przeważają mężczyźni w wieku co najmniej 25 lat.

Z przeanalizowanych odpowiedzi ankietowanych wynika, że zaledwie 7 osobom na 100 udało się nigdy w życiu nie kupić rzeczy niepotrzebnej. Zauważyć można również, że wśród osób, które rozsądnie i przemyślanie dokonują zakupów, przeważają ankietowani z wyższym wykształceniem. 80% ankietowanych co najmniej kilka razy zdarzyło się kupić coś, co później tylko „leżało w szafie”. 13% osób bardzo często dokonuje takich zakupów. Na tej podstawie można twierdzić o rozrzutności badanych. Nie da się również ukryć, że dla Polaków pieniądze stanowią ogromną wartość. Zostało to już potwierdzone w odpowiedziach na pytanie o wartości w domu rodzinnym. Dodatkowo, analizując dane zaprezentowane na rysunku 6, zauważyć można, że dokonując pomiaru znaczenia pieniędzy, w skali od 1 do 10, zaledwie czterech ankietowanych przyznaje im wartość mniejszą niż 5. Równo po 27 respondentów wskazało wartość zarówno 7, jak i 8; stanowili oni zarazem największy odsetek ankietowanych. 11 osób przyznało pieniądзом wartość odpowiadającą liczbie 10 według skali.



Rysunek 6. Rola pieniędzy w życiu ankietowanych w skali od 1 do 10

Źródło: opracowanie własne.

Istnieje wiele powodów, dla których pieniądze stanowią w życiu społeczeństwa ogromną wartość. Jednym z nich jest to, że współcześnie „pieniądz rządzi światem”. Dzięki pieniądзом

łatwiejsza jest wymiana dóbr, możliwe jest dostarczenie sobie przyjemności, a dla wielu osób stanowią one źródło poczucia bezpieczeństwa. Posiadając znaczną ilość pieniędzy, nie trzeba się martwić o pracę, dach nad głową, rachunki czy nawet lekarstwa w przypadku choroby. Istnieją jednak sytuacje, kiedy nieustanne myślenie o pieniądzach wykształca błędny obraz rzeczywistości. Osoby mające problem z odpowiednim wartościowaniem pieniędzy, uznaje się za materialistów. Przedkładają oni swój sukces finansowy i dążenie do bogactwa nad inne wartości związane z najbliższymi i ich dobrem, a także oceniają ludzi przez pryzmat zamożności. Zdania ankietowanych na temat życia w luksusie są podzielone. 46% badanych uważa, że osoby bogate są szczęśliwsze od przeciętnego człowieka, 36% twierdzi, że szczęście nie zależy od posiadanych pieniędzy lub wręcz, że osoby zamożne są nieszczęśliwe, 18% natomiast nie ma zdania na ten temat. Materialistów cechuje również to, że całe swoje życie poświęcają myśleniu o tym, jak się wzbogacić, a zakup nowych rzeczy materialnych wprawia ich w poczucie szczęścia. Wśród badanych respondentów aż 68% wykazuje zachowania materialistyczne. 23% osób twierdzi, że zakupy nie mają wpływu na ich samopoczucie, a 9% nie potrafi udzielić odpowiedzi na ten temat.

Osobowość materialistyczna w dużej mierze wykształca się pod wpływem najbliższego otoczenia, głównie rodziny i rodziców. Dowodem na to jest porównanie cech osób, które wykazują ten typ osobowości. Zdecydowana większość z osób, które wykazały, że pieniądze mają dla nich ogromną wartość (co najmniej powyżej 7 według przedstawionej skali), a także twierdzą, że duża ilość posiadanej gotówki, jak również zakup nowych rzeczy materialnych daje poczucie szczęścia, we wcześniejszej analizie dotyczącej domu rodzinnego udzieliła następujących odpowiedzi:

- wśród najbardziej cenionych wartości domu rodzinnego wskazały pieniądze na jednym z trzech pierwszych miejsc jako najważniejsze, co oznacza, że podtrzymują w swoim życiu priorytety wyniesione z domu rodzinnego, choć są one nieodpowiednie;
- twierdziły, że rodzice zawsze kupowali im to, na co mieli ochotę; w ten sposób rzeczy materialne szybciej im się nudziły, co powodowało coraz częstsze zakupy nowych zabawek;
- potwierdzili również, że rodzice stosowali system nagród w postaci finansowej za odpowiednie wykonanie obowiązków, dobre zachowanie czy dobre wyniki w nauce; tym samym systematycznie uzupełniali wydane przez nich kieszonkowe; w ten sposób nie nauczyli się oszczędzania, bo nie mieli do tego podstaw, a na upragnioną rzecz nie musieli ciężko pracować.

Zachowania rodziców mogą pomagać kształtować w dzieciach cechy materialisty, a także nieumiejętne podejmowanie decyzji finansowych i skłonność do zadłużania się, ponieważ osobisty przykład rodziców kształtuje stosunek dzieci do spraw materialnych. Dodatkowo u dzieci występuje również syndrom naśladownictwa.

Wśród respondentów niewielki jest odsetek osób, które uważają, że mają problemy z podejmowaniem decyzji finansowych – zaledwie 8%. 12% natomiast nie potrafi odpowiedzieć na to pytanie. Można przypuszczać, że respondenci nie chcieli się przyznać do swoich uchybień. Dlatego też poproszono ankietowanych o przypomnienie sobie sytuacji życiowej, kiedy podjęli jakąś decyzję finansową, która z biegiem czasu okazała się nietrafna lub wręcz przyniosła straty. 72% ankietowanych uważa, że taka sytuacja w ich życiu nigdy nie miała miejsca, natomiast 28% udzieliło odpowiedzi twierdzącej i to właśnie postawy tych osób poddano dalszej analizie. Poproszono, by postarały się stwierdzić, czy ich zdaniem decyzja ta była spowodowana brakiem wystarczającej wiedzy ekonomicznej. Rozkład odpowiedzi przedstawiono na rysunku 7.



Rysunek 7. Stan wiedzy ekonomicznej jako źródło błędnych decyzji

Źródło: opracowanie własne.

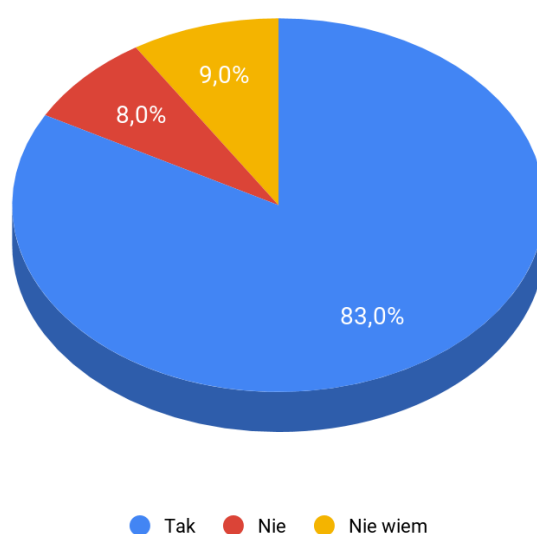
Spośród 28 osób, którym zdarzyło się podjąć nieodpowiednią decyzję ekonomiczną, 14 osób twierdzi, że nie była ona spowodowana brakiem wystarczającej wiedzy ekonomicznej, 11 osób twierdzi, że była, natomiast 3 osoby nie mają zdania na ten temat.

W przypadku odpowiedzi ankietowanych na pytania dotyczące zadłużeń oraz innych problemów finansowych, 52% z nich twierdzi, że nigdy nie zdarzyło im się pożyczać gotówki od rodziny lub znajomych. Jest to zjawisko jak najbardziej pozytywne i wskazuje na utrzymywanie przez nich płynności finansowej. Do sięgania po porady finansowe przyznał się już mniejszy odsetek ankietowanych, a mianowicie 44%. Sytuacja zmienia się znacznie w przypadku pytania o zadłużenie. Co ciekawe, 11% ankietowanych zaznaczyło, że ma zadłużenie – są to te same osoby, które twierdziły, że ich uboga wiedza ekonomiczna powoduje, że podejmują złe decyzje finansowe. Żadna z tych osób nie została

nauczona życia ekonomicznego przez rodziców. Dodatkowo wskazały, że ich rodzice nie mieli oszczędności i również bywali zadłużeni, tak jak oni. W ten sposób wielu z nich nie otrzymywało kieszonkowego i nie nauczyło się odpowiednio dysponować gotówką już od najmłodszych lat. Większość z nich wskazała także na złą sytuację materialną w domu rodzinnym.

2.3. Prognozy rozwoju socjalizacji

Większość z badanych osób wykazała, że posiada dużą wiedzę ekonomiczną. Na tej podstawie można więc twierdzić, że znają pojęcie socjalizacji ekonomicznej, wiedzą jak ten proces przebiega, a przede wszystkim mają świadomość jej istotnego znaczenia w rozwoju społeczno-ekonomicznym dziecka. Poproszono więc ankietowanych, aby sami stwierdzili, czy wartości przekazywane przez ich rodziców w dzieciństwie mają wpływ na ich obecne wybory życiowe. Rozkład odpowiedzi na to pytanie przedstawiono na rysunku 8. Aż 83% ankietowanych ma świadomość wpływu socjalizacji na ich życie i potwierdza, że wartości przekazywane przez rodziców w dzieciństwie mają odzwierciedlenie w ich codziennym dorosłym życiu. 8% natomiast jest zdania, że wartości przekazywane przez rodziców nie mają wpływu na ich dorosłe życie. Analizując odpowiedzi każdej z tych osób, u większości można zauważyć kreowanie się wzorców i zachowań, których w domu rodzinnym brakowało, takich jak prowadzenie czy kalkulowanie budżetu. Można zatem wnioskować, że choć ankietowani stwierdzili, iż socjalizacja ekonomiczna w domu rodzinnym nie wpłynęła w żaden sposób na ich życie dorosłe, to się mylili. W głównej mierze stało się tak dlatego, że mieli oni świadomość nieodpowiednich zachowań i potrafili wykreować własne wartości, unikając naśladownictwa.



Rysunek 8. Wpływ wartości przekazywanych przez rodziców na obecne wybory życiowe

Źródło: opracowanie własne.

W dalszej kolejności zapytano ankietowanych, czy będą przekazywać wiedzę ekonomiczną swoim dzieciom, zgodnie z wartościami, które przekazywali im rodzice. 77% respondentów stwierdziło, że tak, natomiast 23% – że nie. Wśród 23 osób negatywnie nastawionych do kultywowania tradycji i wartości rodzinnych znajduje się osiem osób, które w odpowiedzi na poprzednie pytanie stwierdziło brak wpływu wartości rodziców na ich obecne wybory życiowe. W ich przypadku odpowiedź jest jak najbardziej pozytywna, daje bowiem do zrozumienia, że są świadomi nieodpowiedniego przekazu swoich rodziców i pragną tych błędów nie powielać w kolejnych pokoleniach, przekazując własnym dzieciom prawidłowe wartości. Na tej podstawie można również wywnioskować, że pozostałe 14 osób naśladowało nieodpowiednie wzorce rodziców, mając trudności w ich przezwyciężaniu. Twierdzą oni, że wartości przekazywane przez rodziców, choć mają skutki negatywne, stanowią nierozzerwalną część ich codziennego życia. To po raz kolejny potwierdza, że socjalizacja pierwotna zawsze pozostawia piętno na dorosłym życiu człowieka, niezależnie od jego późniejszego ukierunkowania edukacyjnego i zawodowego. Aby potwierdzić słuszność odpowiedzi ankietowanych, co do przekazywania odpowiednich wartości kolejnym pokoleniom, poproszono o udzielenie pisemnej odpowiedzi na temat trzech najważniejszych wartości ekonomicznych, które warto przekazać dzieciom. Pytanie miało charakter otwarty, aby nie sugerować respondentom przykładowych odpowiedzi, zważając na ich różnorodne poglądy. Badani mogli podać jeden, dwa lub trzy wzorce lub pominąć pytanie. Swoją opinię wyraziło 77 osób, które w poprzednim pytaniu udzieliło odpowiedzi twierdzącej, a podane przez nich przykłady przedstawiono w tabeli 1.

Pomimo odmiennych poglądów i upodobań odpowiedzi ankietowanych powielały się oraz były zbliżone na tyle, że można je było podzielić na 14 kategorii. Należy zaznaczyć również, że 5 respondentów nie udzieliło odpowiedzi. Wśród pozostałych 72 osób najczęściej pojawiającym się spostrzeżeniem była chęć nauczania swoich dzieci oszczędności – tak stwierdziło aż 43 badanych. Na kolejnych miejscach, choć już ze znacznie mniejszą liczbą odpowiedzi, uplasowały się: przekazanie umiejętności odpowiedniego robienia zakupów oraz kontrolowanie budżetu i wydatków. W tych przypadkach ankietowani przytaczali własne odpowiedzi na temat tego, jak powinno wyglądać wypracowanie odpowiednich umiejętności. Ich zdaniem dzieci powinny wyrobić w sobie nawyk związany z kolejnością dokonywania wydatków, by najpierw przeznaczać pieniądze na rachunki i bieżące potrzeby, następnie na podstawową konsumpcję, a resztę na przyjemności, rozrywkę lub dobra luksusowe. Ma to na celu uniknięcie zapożyczania się lub braku środków na podstawowe potrzeby. Temat zadłużania jest także istotny dla ankietowanych, ponieważ pojawił się na kolejnych miejscach równorzędnie z inwestowaniem. Przy tym, zdaniem ankietowanych powinny to być inwestycje rozsądne, mające na celu wyłącznie pomnażanie oszczędności. Wśród pozostałych przykładów pojawiły się takie cechy jak przezorność czy uczciwość. Trzeba zauważyć, że żaden

z ankietowanych nie udzielił odpowiedzi, która mogłaby budzić wątpliwości związane z przekazywaniem odpowiedniej wiedzy ekonomicznej własnym dzieciom. Zdecydowana większość badanych czuje odpowiedzialność za to, by ich dzieci mogły poradzić sobie w otaczającym je świecie i zrozumieć procesy społeczne i gospodarcze.

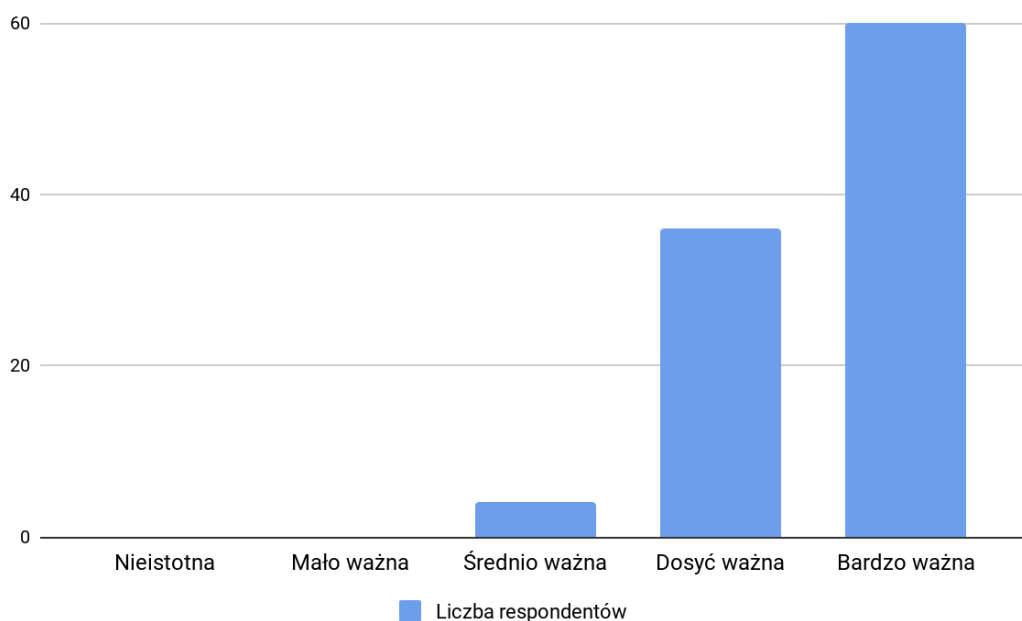
Tabela 1. Przykłady wartości ekonomicznych, które zdaniem respondentów warto przekazać dzieciom

PRZYKŁADY	LICZBA ODPOWIEDZI
Oszczędzanie	43
Przemysłane zakupy	13
Kontrola budżetu i wydatków	12
Mądre inwestowanie	10
Unikanie zadłużania się	10
Szacunek do pieniądza	7
Ciężka praca	6
Przemysłane decyzje	5
Myślenie praktyczne	4
Przezorność	4
Pieniądz nie jest najważniejszy	3
Rozwój	2
Pomaganie biednym	1
Uczciwość	1

Źródło: opracowanie własne.

Mając na celu sporządzenie prognoz rozwoju socjalizacji, poproszono ankietowanych o wyrażenie opinii na temat istotności socjalizacji w świecie gospodarczym. 88% ankietowanych odpowiedziało, że odpowiednia wiedza ekonomiczna przekazywana z pokolenia na pokolenie jest ważna dla rozwoju społeczeństwa, 4% – że nie jest ważna, natomiast 8% nie miało zdania na ten temat. Oznacza to, że ankietowani są świadomi, jak ważną rolę pełni pierwotna socjalizacja ekonomiczna. Nie zdają się na teoretyczną wiedzę nauczycieli ekonomii, przedsiębiorczości i innych kierunkowych przedmiotów, których ich dzieci będą się uczyć. Ankietowani pragną podtrzymać wartości rodzinne i odpowiednio przygotować do życia swoje pociechy. Wygasanie tradycji rodzinnych może prowadzić

do wielu skutków społeczno-ekonomicznych. Posiadanie ubogiej wiedzy ekonomicznej mogłoby spowolnić rozwój społeczeństwa, a co za tym idzie także rozwój gospodarczy. Jak się okazuje, w odpowiedzi na kolejne pytanie badani również potwierdzili tę prawidłowość. Poproszono o zaznaczenie na skali, jak ważna ich zdaniem jest w dzisiejszych czasach bogata wiedza ekonomiczna. Odpowiedzi na to pytania przedstawiono na rysunku 9.



Rysunek 9. Opinie respondentów na temat znaczenia bogatej wiedzy ekonomicznej

Źródło: opracowanie własne.

Nikt z ankietowanych nie udzielił odpowiedzi, że wiedza ekonomiczna jest nieistotna lub mało istotna w codziennym życiu, 4 ankietowanych zaznaczyło, że ma umiarkowane znaczenie, a 36 – że jest ważna. Zdecydowana większość respondentów, bo aż 60, stwierdziła, że wiedza ekonomiczna jest bardzo ważna i przydatna w codziennym życiu. Badani nie mieli również wątpliwości co do tego, że odpowiednia wiedza ekonomiczna ułatwia życie (98% z nich udzieliło takiej odpowiedzi).

3. Podsumowanie i wnioski

Zauważyć można, że grupa badanych respondentów w większości wychowywała się w rodzinach o stabilnym podłożu materialnym. Ich rodzice posiadali oszczędności i rzadko bywali zadłużeni. Choć badani pochodzili z różnych środowisk, większość rodzin cechuje przestrzeganie prawidłowych wartości ekonomicznych. Oprócz tego rodzice starali się wprowadzić swoje dzieci w życie społeczno-ekonomiczne, umożliwiając im samodzielne dokonywanie zakupów za kieszonkowe czy wykonywanie prac zarobkowych, aby mogły nauczyć się doceniać wartość pieniędzy.

Ankietowani wykazali się wiedzą ekonomiczną (średnia według skali ankiety od 1 do 10 wynosiła 6,9) i – co więcej – jasno stwierdzili, że pozyskali ją od swoich rodziców. W niektórych przypadkach respondenci przyznali, że rodzice nauczyli ich więcej teorii i praktyki z dziedziny ekonomii niż nauczyciele w szkole. Co więcej, w jednym z pytań większość ankietowanych (83%) potwierdziła, że wartości przekazane przez rodziców mają ogromny wpływ na ich codzienne życie.

Wykazano również, że największy wpływ na zaradność i umiejętność podejmowania odpowiednich decyzji finansowych przez dziecko w życiu dorosłym miało umożliwienie mu samodzielnego dysponowania środkami pieniężnymi w postaci kieszonkowego. Jest to sposób, który najlepiej przygotowuje dziecko do życia gospodarczego pod warunkiem, że rodzice nie angażują się w wydatki dziecka i pozwalają mu samodzielnie nimi zarządzać. Dzieci, które posiadały taką możliwość, w dorosłym życiu wykazywały się tendencją do oszczędzania, a także systematycznością w oszczędzaniu. Nie były zadłużone, nie korzystały z pomocy finansowej lub pożyczek od rodziny czy znajomych. Wykazano tendencję do kształtowania się osobowości materialistycznej u dzieci, którym rodzice od zawsze kupowali zabawki, na które miały ochotę. U większości z tych osób powstawała tendencja do konsumpcjonizmu, ponieważ sprawiało im to radość i dawało szczęście. Niestety osoby te wspomniały również, że przedmioty przez nich kupowane w większości były bezużyteczne.

Potwierdzono tendencję do zapamiętywania i naśladowania przez dzieci nieodpowiednich wzorców i zachowań rodziców. Przykładem tego są problemy z zadłużaniem się w przypadku, gdy rodzice również wykazywali do tego skłonności. Co więcej, osoby wychowujące się w rodzinach, gdzie pieniądze stanowiły nadrzędną wartość ponad zdrowie i szczęście, również kierują się takimi wartościami w dorosłym życiu.

Prognozy rozwoju socjalizacji dla przyszłych pokoleń są bardzo dobre. Zdecydowana większość respondentów jest świadoma jak ważną rolę w życiu każdego człowieka pełni odpowiednia wiedza ekonomiczna. Dodatkowo zdają oni sobie sprawę z dobrych i złych nawyków, jakie wpajali im rodzice. Potwierdzają to ich deklaracje związane z naprawianiem błędów i kształtowaniu w dzieciach prawidłowych wartości. Świadczą o tym między innymi różnorodne przykłady przekazywania wiedzy, jakie podali w otwartych pytaniach ankiety. Na tej podstawie można sądzić, że rodzice tego pokolenia będą odpowiednio sprawować swą rolę związaną z pierwotną socjalizacją, odpowiednie wartości nie przestaną być kultywowane, a życie społeczno-gospodarcze zmierzać będzie w dobrym kierunku.

Podsumowując, stwierdzić można, iż wykazano znaczący wpływ zachowań i nawyków finansowych rodziców na kształtowanie się światopoglądu finansowego dzieci oraz ich zaradność w podejmowaniu decyzji finansowych w życiu dorosłym.

BIBLIOGRAFIA

Goszczyńska M., 2010, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.

Wąsowicz-Kiryło G., 2008, *Psychologia finansowa. O pieniądzach w życiu człowieka*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Wąsowicz-Kiryło G., 2013, *Postawy wobec pieniędzy: pomiar, struktura, determinanty*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Zuckerman M., 1994, *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*, New York, Cambridge University Press.

Ilona Paszek

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

KOMPLEMENTARNOŚĆ CZY KONKURENCYJNOŚĆ NEOKLASYCZNEGO I BEHAWIORALNEGO SPOJRZENIA NA FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW

COMPLEMENTARITY OR COMPETITIVENESS OF THE NEO-CLASSIC AND A BEHAVIORAL LOOK
AT BUSINESS FINANCES

Streszczenie: Rozważania nawiązują do pytania, czy teoria neoklasyczna jest konkurencyjna bądź komplementarna do teorii behawioralnej. W rozważaniach podjęto kwestie: stosunków własnościowych, formułowania celów, zachowania decydentów, tworzenia portfela, budżetowania kapitału, struktury kapitału i jego finansowania oraz polityki dywidendy w kontekście obu teorii. Z argumentacji można wnioskować, iż teoria neoklasyczna jest uzupełniana przez teorię behawioralną. Chcąc dobrze zarządzać finansami przedsiębiorstwa, warto znać oba spojrzenia, gdyż łącznie dają szerszą perspektywę niż każda z osobna. Wymienione teorie nadal ewoluują, aby jak najdokładniej opisać zjawiska finansowe towarzyszące funkcjonowaniu przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: neoklasycyzm, behawioryzm, komplementarność

Abstract: The article was answers the question of whether the neoclassical theory is competitive or complementary to the behavioral theory. The article discusses the issues of: ownership relations, formulating goals, behavior of decision makers, creating a portfolio, capital budgeting, capital structure and financing, and dividend policy in the context of both theories. Upon elaborating on these points, we conclude that the neoclassical theory is complemented by the behavioral theory. If you want to manage the company's finances well, it is worth knowing both views, because together they give a broader perspective than either one separately. Both theories are still developing in order to best explain the phenomena and relationships of financial phenomena accompanying the functioning of enterprises.

Keywords: neoclassicism, behaviorism, complementary

Kod klasyfikacji JEL: G40, B26

Tematyka finansów przedsiębiorstw od wieków była obszarem zainteresowania badaczy. Początkowo kwestie te opisywali głównie ekonomiści - autorzy teorii neoklasycznej. Dopiero pod koniec XX w. intensywnie rozwinęły się w tym obszarze badania interdyscyplinarne. W efekcie powstała teoria behawioralna, która rozszerzyła dotychczasowe osiągnięcia ekonomistów neoklasycznych o przemyślenia naukowców takich dyscyplin jak psychologia i socjologia. Wzbogaca koncepcje klasyczne o analizę: postępowań, emocji i powiązań, bodźców oraz reakcji na problemy ekonomiczne. Podejście interdyscyplinarne dopełniło perspektywę neoklasyków [Dudziak 2013]. Można uznać, że teorie te nie są wobec siebie konkurencyjne, ale wręcz komplementarne. Potwierdzeniem tego stanowiska niech będzie ukazanie różnic oraz podobieństw w postrzeganiu zjawisk finansowych towarzyszących funkcjonowaniu przedsiębiorstw w obu nurtach.

Jako punkt wyjścia przyjęto spojrzenie na stosunki własnościowe, które mają duży wpływ na efekt podejmowanych decyzji. Tradycyjne spojrzenie opierało się na założeniu, że menadżer jest utożsamiany z właścicielem, dlatego nie dostrzegano konfliktu interesu. Takie ujęcie sprawdzało się

w przedsiębiorstwach o mało skomplikowanej strukturze organizacyjnej, które bazowały na zasadach prakseologii oraz efektywności rynku. W procesie globalizacji i rozwoju organizacyjnego przedsiębiorstwa zaczęły przybierać bardziej złożoną formę. To zjawisko rozbudowywania dało początek ponownym analizom relacji między sferami organizacyjnymi, dokonywanymi z szerszej perspektywy – załączek teorii behawioralnej. W firmach o rozbudowanej strukturze organizacyjnej, uwzględniając podział własności z perspektywy zarządzania, spojrzenie behawioralne zauważa możliwość wystąpienia konfliktu różnych grup interesariuszy. W spółkach sytuacje związane z wystąpieniem konfliktu agencji rozwiązuje się za pomocą płatności i podziału uprawnień [Błach, Górczyńska 2017].

Dla osiągnięcia sukcesu przedsiębiorstwa, ważne jest określenie odpowiednich celów oraz sposobów ich uzyskania. W ujęciu neoklasyków nadrzędnym celem finansów przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku, który powinien być osiągany poprzez wybór najkorzystniejszych możliwości. Zarządzający tworzy zbiór rozwiązań i wybiera te racjonalne. Natomiast według teorii behawioralnej, traktującej przedsiębiorstwo jako koalicję interesariuszy, w tej formie organizacyjnej nie występuje jeden nadrzędny cel. W podmiotach bardziej rozbudowanych to grupa interesariuszy postuluje zbiór celów. Następnie zarząd ustala cele oraz ich hierarchię. Realizacja planu odpowiada uzyskaniu satysfakcjonującego poziomu realizacji wcześniej ustalonych celów. Reasumując – aspekty klasyczne najlepiej sprawdzają się na przykład w mikroprzedsiębiorstwie. Z kolei aspekty poruszane w teorii behawioralnej są bardziej rozbudowane i dlatego mają większe zastosowanie w dużych organizacjach.

Kolejny analizowany aspekt dotyczy zachowań decydentów. Według neoklasyków, jako że zarządzający mają pełny dostęp do informacji i rynek jest efektywny, decyzje podejmowane są racjonalnie [Solek 2003]. Zważywszy, że z punktu widzenia ekonomistów czynniki produkcji są ograniczone, winno się nimi rozsądnie gospodarować. Oznacza to dokonywanie optymalnych wyborów, które najbardziej przybliżą do zrealizowania zadania [Rekowski 2011]. Jednakże na co dzień decyzje są podejmowane przy ograniczonym dostępie do informacji, a ich skutków nie można w pełni przewidzieć. W przedsiębiorstwie decydują osoby o określonych cechach psychicznych, różnym poziomie wiedzy i doświadczenia, reprezentujący różne postawy wobec ryzyka, wyznający różne wartości, mający odmienne oczekiwania i potrzeby, a także indywidualnie określający różnorakie cele działania. To stało się przyczyną innego spojrzenia na formułowanie celów przedsiębiorstwa. Behawioryści zauważają również możliwe ograniczenia racjonalności decyzji: poznawcze, motywacyjne, kompetencyjne i osobowościowe [Sokołowska 2009]. Decyzje podejmowane w myśl neoklasyków przybliżają do osiągnięcia optymalnego zysku, natomiast według behawiorystów prowadzą do satysfakcjonującej realizacji planu, wyznaczonego przez ustalone zbiory celów. Autorzy

teorii behawioralnej zauważyli, że uczestnicy rynku mogą zachowywać się w sposób nieracjonalny, który w dużej mierze jest wynikiem ograniczonego dostępu do informacji. Wskazują na liczne anomalie na rynku kapitałowym, możliwość błędnej wyceny wartości instrumentów finansowych, zachowania stadne [Wieprow 2017]. W literaturze wyróżnia się znacznie więcej potwierdzeń niedoskonałości rynku [Gajdka 2013].

Neoklasycy uważają, że inwestor, tworząc portfel, zwraca szczególną uwagę na stopę zwrotu i poziom ryzyka. W tych kwestiach ma kilka opcji wyboru. Przy niskiej skłonności do ryzyka, najrozsądniejszym rozwiązaniem jest dążenie do osiągnięcia oczekiwanej stopy zwrotu, przy możliwie najniższym poziomie ryzyka. Jeżeli jednak wystąpi określony poziom ryzyka, to racjonalny inwestor najefektywniejszy portfel, który przy danym poziomie ryzyka charakteryzuje się najwyższą oczekiwaną stopą zwrotu. Natomiast behawiorysty ukazują skłonność decydenta do ryzyka [Solek 2016]. Każdy inwestor próbuje zaryzykować w celu wypracowania zysku, ale również zabezpiecza się przed ewentualną stratą. Wykorzystanie wiedzy wynikającej z obu teorii, było podstawą stworzenia teorii portfolio. Neoklasycy ukazują znaczącą relację między ryzykiem a oczekiwaną stopą zwrotu. Głoszą, że im wyższa oczekiwana stopa zwrotu, tym większy poziom ryzyka. Teoria behawioralna również uwzględnia ryzyko i stopę zwrotu, ale nawiązuje też do zachowania inwestorów. Behawiorysty zaobserwowali, iż inwestorzy najczęściej decydują się na akcje o niskiej zmienności cen i stóp zwrotu, jak również z niskim poziomem zadłużenia, ale w zamian – z wysoką kapitalizacją. Tak więc w behawioralnym modelu wyceny aktywów wysokie ceny otrzymują akcje, które mają cechy ważne dla inwestorów. To powoduje, że w ich przypadku występują niższe oczekiwane stopy zwrotu [Gajdka 2013].

Ważnym aspektem w finansach przedsiębiorstw jest budżetowanie kapitału, które odnosi się do inwestycji rzeczowych, dotyczących m.in.: realizacji nowych projektów inwestycyjnych, aktualizacji wartości kapitału już zainwestowanego bądź modyfikacji alokacji kapitału. Wynikiem tych działań są decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie tj.: jaka będzie wartość oraz struktura majątku, jaki wygeneruje strumień przepływów pieniężnych, co przekładać się będzie na rezultat pod postacią zysku i rynkowej wartości tego podmiotu gospodarczego. W koncepcji neoklasycznej optymalna decyzja winna prowadzić do możliwie jak największej korzyści marginalnej. Jednak decyzja inwestycyjna jest zależna od tego, w jakim horyzoncie czasowym rozpatruje ją decydent. Natomiast w podejściu behawioralnym ukazana jest wrażliwość inwestycji na błędną wycenę akcji. Taka sytuacja najczęściej pojawia się w spółkach, które są zależnie głównie od finansowania kapitałem własnym. Behawiorysty również ukazali przypadki związane z przeinwestowaniem wskutek nadmiernej pewności inwestora [Gajdka 2013].

W finansach przedsiębiorstw ważna jest także struktura kapitału. W ramach neoklasycznej teorii znaczące prace na jej temat przygotowali M. Miller i F. Modigliani. W warunkach rynku doskonałego pokazali, że struktura kapitału nie ma wpływu na rynkową wartość przedsiębiorstwa, a zależy od jego efektywności, którą mierzy się zyskiem operacyjnym, a także od ryzyka aktywów, które oddziałuje na koszt kapitału. Z kolei, uwzględniając istnienie podatku od dochodów firmy, znaczenie struktury kapitału istotnie wzrasta. Cennym narzędziem kształtowania wartości przedsiębiorstwa staje się tzw. tarcza podatkowa. Za jej sprawą, wraz ze wzrostem udziału zadłużenia w strukturze kapitału, rynkowa wartość przedsiębiorstwa wzrasta, a średni ważony koszt kapitału maleje. Z kolei w ramach teorii kompromisu, przy uwzględnieniu efektywności rynku i symetrycznej informacji, bierze się pod uwagę odchylenia – podatki, koszty bankructwa oraz koszty agencji. Teoria substytucji ukazuje, iż zbyt wysoki poziom zadłużenia przedsiębiorstwa może spowodować jego bankructwo. Nadmierne zadłużenie generuje trudności: na rynkach zbytu, w relacjach z dostawcami, pozyskania nowego kapitału oraz przeprowadzenia inwestycji. Teoria hierarchii źródeł finansowania określa kolejność źródeł kapitału, do których sięga przedsiębiorstwo. Według tej hierarchii, menadżerowie najpierw wykorzystują wewnętrzne źródła finansowania, następnie zaciągają dług z ryzykiem, a dopiero na końcu decydują się pozyskać kapitał zewnętrzny własny. Behawioryści biorą pod uwagę nieracjonalne zachowania, dlatego w ich mniemaniu decydenci uwzględniają niepoprawną wycenę, którą mogą wykorzystać, „pozyskując kapitał przez emisję instrumentów, które w danej chwili są relatywnie drogie” [Gajdka 2013]. W teorii behawioralnej zwraca się również uwagę na zagrożenie wywołane nadmiernym zadłużeniem, spowodowane najczęściej przez nadmierny optymizm decydenta, który skutkuje podjęciem większego ryzyka. W obecnej sytuacji epidemiologicznej na rynkach kapitałowych widoczne są działania zachowawcze niektórych inwestorów, gdyż znacznie wzrosło ryzyko przeinwestowania. Notowania na giełdzie [GPW] spadły między innymi w grupach spółek paliwowych oraz towarzystwach ubezpieczeniowych. Można przypuszczać, że jest to spowodowane pracą zdalną i mniejszą liczbą wyjazdów. Ponadto dostrzec można, że pomimo ryzyka coraz częściej na inwestowanie decydują się nowe osoby. Z uwagi na niskie oprocentowanie lokat bankowych potencjalny inwestor woli zaryzykować i powierzyć swoje oszczędności maklerom, aniżeli przy towarzyszącej inflacji stracić na bardzo niskich stopach oprocentowania lokat. Takie zachowania inwestorów tłumaczą również obecny spadek notowań wartości poszczególnych banków na giełdzie. Przytoczone przykłady nawiązują zarówno do tarczy podatkowej, jak również niwelowania kosztów transakcyjnych. Jest to potwierdzeniem wzajemnego uzupełniania się spojrzenia neoklasycznego i behawioryzmu. Dlatego tak ważne jest umiejętne wykorzystanie wiedzy na temat podobieństw i różnic tych podejść w celu jak najlepszego zarządzania finansami spółki.

W funkcjonowaniu przedsiębiorstwa ważna jest również polityka dywidendy. Neoklasycy ukazują ją w podziale na trzy grupy podejść: neutralne, „prodywidendowe”, „antydywidendowe”. Pierwsze głosi, że polityka dywidendy nie oddziałuje na wartość rynkową przedsiębiorstwa. Kolejne mówi, iż na wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa ma wpływ wypłata dywidendy. Ostatnie wskazuje, że na spadek rynkowej wartości może wpłynąć wypłata dywidendy [Gajdka 2013]. W behawioralnym podejściu uwzględnione jest zachowanie inwestorów, np. emerytów. W wielu firmach występują sytuacje, w których emeryci uważają, że należy im się wypłata dywidendy, tak samo jak wypłata emerytury. Wykazują niezadowolenie, gdy firma inwestuje i zapowiada podwyższenie kapitału. Równocześnie nie decydują się sprzedawać swoich udziałów. Można rozszerzyć przytoczony wcześniej przykład o niwelowanie kosztów związanych z transakcjami podczas wypłaty dywidendy [Wrońska 2009].

W przytoczonej argumentacji obie teorie odnoszą się do ważnych kwestii dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa. Ważnych, bo wpływających na jego wyniki, wartość, korzyści właścicieli. Neoklasycy opisali podstawowe problemy ekonomiczne występujące w finansach podmiotów gospodarczych, natomiast behawiorysty dostarczyli dodatkowych informacji o specyfice tych problemów. Analizując je z innej perspektywy, poszerzają w ten sposób spojrzenie na finanse przedsiębiorstw, co uzasadnia komplementarność obu teorii. Dlatego chcąc dobrze zarządzać finansami podmiotów gospodarczych, warto zgłębić wiedzę z zakresu tych teorii, gdyż razem dają szerszy zakres informacji, co wspomaga decydenta przy podejmowaniu bardziej korzystnych i optymalnych decyzji dla przedsiębiorstwa. Obie teorie są nadal rozwijane, by identyfikować i wyjaśnić zjawiska finansowe towarzyszące funkcjonowaniu przedsiębiorstw.

BIBLIOGRAFIA

- Błach J., Gorczyńska M., 2017, *Behawioralne podejście do formułowania celów przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 4, s. 55–67.
- Dudziak S., 2013, *Ekonomia behawioralna – interdyscyplinarne podejście do zachowań ekonomicznych*, „Studia i Prace Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 32/2, s. 23–36.
- Gajdka J., 2013, *Behawioralne finanse przedsiębiorstw. Podstawowe podejścia i koncepcje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- GPW, <https://www.money.pl/gielda/spolki-gpw/> [dostęp: 11.10.2020].
- Rekowski M., 2011, *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe CONTACT, Poznań.
- Sokołowska S., 2009, *Organizacja i zarządzanie. Ujęcie teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.

Solek A., 2003, *Neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa. Krytyka i obrona*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 594, s. 33–45.

Solek A., 2016, *Behawioralne podejście do funkcjonowania przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 953, s. 5–20.

Wieprow J., 2017, *Finanse behawioralne – poznaj źródła nieracjonalności zachowań inwestorów*, <https://analizafinansowa.pl/zarzadzanie-plynnoscia/finanse-behawioralne-poznaj-zrodla-nieracjonalnoscizachowaninwestorow-3871.html> [dostęp: 11.10.2020].

Wrońska E., 2009, *Przegląd teorii objaśniających politykę dywidend*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia”, nr 43, s. 263–275.

Katarzyna Jachym

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

WSPÓŁCZESNY CEL DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. ZMIANY CHARAKTERU DZIAŁALNOŚCI PODMIOTÓW W POLSCE I NA ŚWIECIE

THE CONTEMPORARY AIM OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY. CHARACTER'S CHANGES OF ECONOMIC ENTITIES' ACTIVITY IN POLAND AND WORLDWIDE

Streszczenie: Głównym celem rozważań jest prezentacja problematyki dotyczącej różnorodności ujęć dotyczących priorytetów działalności przedsiębiorstw. Co ważne – cele stanowią podstawową kategorię kształtującą działalność przedsiębiorstwa. Należy podkreślić, iż w latach 90. fundamentalnym celem działalności firmy była maksymalizacja wartości zysku dla jej właścicieli. Obecnie zauważa się ewolucję – cel, do którego dąży przedsiębiorstwo, jest wzbogacony o twierdzenie, iż długookresowa maksymalizacja wartości jest ściśle powiązana ze społeczną odpowiedzialnością biznesu (ang. *Corporate Social Responsibility* – CSR). CSR występuje, gdy firmy skupiają się na zwiększeniu zysków oraz jednocześnie starają się zadowolić społeczeństwo, przyczyniając się do dobrobytu społecznego. Przedstawione rozważania bazują na analizach literatury, a także wynikach badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: cele przedsiębiorstwa, zysk przedsiębiorstwa, społeczna odpowiedzialność biznesu

Abstract: The main aim of the article is to present that companies have different priorities in their activities. What is important – objectives are the primary category which is shaping the enterprise's activity. they are the understructure that has a huge impact on its future development. What should be emphasized, in the 90s the fundamental goal of the company's activity was to maximize profit value for the owners. Nowadays, it is noticed the evolution – the company's target is filled with the statement that maximize long-term value is tightly connected with corporate social responsibility. CSR takes place when companies focus on maximizing their profits and try to satisfy the society at the same time contributing to their welfare.. Against the background of these considerations/Including the CSR issues, the article is basing on the analysis of literature and results of research among enterprises.

Keywords: corporate objectives, business profit, Corporate Social Responsibility (CSR)

Kod klasyfikacji JEL: A13, L21, M20

Każda organizacja, a więc również i każde przedsiębiorstwo, tworzona jest z zamiarem uzyskania określonych stanów oczekiwanych, które uznaje za pożądane dla siebie i przyjmuje jako cel swojej działalności. Jego świadomość stanowi istotę sensu istnienia przedsiębiorstw. Współcześnie można zauważyć ewolucję celu działalności od zysku księgowego do maksymalizacji wartości wszystkich jej interesariuszy. Zazwyczaj po zapytaniu osób trzecich o cel istnienia przedsiębiorstwa można usłyszeć odpowiedź: „dla pieniędzy, maksymalizacji zysku”. Natomiast rozważny przedsiębiorca jest świadomy, iż pieniądze stanowią jedynie narzędzie, a nie cel sam w sobie. Jako cel prezentowanych rozważań przyjęto przedstawienie aktualnych i nadrzędnych celów przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce rynkowej, a także zobrazowanie zmian, jakie dokonują się obecnie w gospodarce światowej oraz Polsce w wyniku globalizacyjnych powiązań przedsiębiorstw. W rozważaniach przedstawione zostały teorie celów przedsiębiorstw prezentowane w literaturze przedmiotu.

Zestawienie ich z dynamicznym rozwojem rynku ukaże fakt rozszerzenia wachlarza celów, jakie może obrać przedsiębiorstwo, wykraczając daleko poza zakres celu finansowego. Praca jest poświęcona również analizie najnowszych badań i nowych możliwości, jakie daje przedsiębiorstwom współczesny rozwój techniki. Przyjęta teza stanowi, iż współczesne nurty badań i praktyki zarządzania przedsiębiorstw w gospodarce światowej coraz bardziej rozpowszechniają przekonanie o potrzebie zastąpienia dotychczas nadrzędnego celu finansowego bardziej zrównoważonym modelem intencji uwzględniających środki, jakie należy poświęcić, by je osiągnąć – nie za wszelką cenę, a w sposób odpowiedzialny.

To, jak zmieniają się światopoglądy i wiedza ogólna, rozwija się demokracja i zaspokajane są podstawowe potrzeby społeczeństwa wśród interesariuszy podmiotów gospodarczych, zdeterminowało fakt, iż celem działalności przedsiębiorstwa jest nie tylko zaspokojenie interesów właściciela, ale głównie zaspokajanie interesów wszystkich osób funkcjonujących w otoczeniu bliższym i dalszym danego podmiotu gospodarczego. Poprzez zaspokojenie roszczeń wszystkich interesariuszy rozumie się społeczną odpowiedzialność biznesu. Oznacza to, że przedsiębiorstwa powinny pracować nad dobrami, które klienci zechcą kupować, wytwarzać te produkty w sposób wydajny oraz sprzedawać je po konkurencyjnych cenach, przestrzegając jednocześnie przepisów prawa związanych z ładem korporacyjnym. Spółki, które dobrze radzą sobie z maksymalizacją wartości swoich akcji, działają również w interesie społeczeństwa i przyczyniają się do budowania dobrobytu jego członków [Brigham, Houston 2015]. Podsumowując, można stwierdzić, że taki cel działalności przedsiębiorstwa to zaspokojenie potrzeb wszystkich interesariuszy.

Warto wiedzieć, że nawet tradycyjna teoria neoklasyczna nie tylko przyjmuje, że „celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku”, ale w istocie definiuje przedsiębiorstwo jako kategorię ekonomiczną poprzez cel. W myśl tej teorii przedsiębiorstwo to „podmiot (*business unit*), który maksymalizuje zysk” [Gruszecki 2002]. Do takiego stwierdzenia można mieć wiele zastrzeżeń. Różne są interesy menedżerów, inżynierów, pracowników produkcyjnych, administracyjnych czy marketingowych. Jeśli chodzi o pracowników – ich celem zazwyczaj jest maksymalizacja ilości czasu wolnego, komfortu w pracy czy też unikanie trudnych, stresujących sytuacji. Menedżerowie zaś często maksymalizują osobiste korzyści, a nie zysk firmy. Warto podkreślić, że ludzie na różnych szczeblach organizacji przedsiębiorstwa kierują się zarówno interesem własnym, jak i interesem firmy. Tak więc przedstawiona różnorodność celów działających w przedsiębiorstwie ludzi, ich interesów, a także osobistych celów prowadzi do negacji maksymalizacji zysku jako jedyne go celu przedsiębiorstwa przyjmowanego w teorii neoklasycznej mikroekonomii.

Oczywiście należy być świadomym, że zysk jest bardzo ważnym i niezbędnym efektem działania każdego przedsiębiorstwa. Bez zysku, a szczególnie przy odnotowywaniu strat, organizacja nie może działać w nieskończoność. Według jednej z alternatywnych teorii firmy podstawowym celem wielkich firm jest przetrwanie. Jest to instynkt, którym kierują się wszystkie żywe organizmy. Aby przetrwać, dla przedsiębiorstwa niezbędne jest osiągnięcie zysku. Jest on szczególnie istotny na przykład ze względu na konieczność produkowania dóbr, a także produkowania ich więcej, lepiej i wydajniej. Stanowi więc narzędzie, dlatego też nie powinno jednocześnie być celem. Osiągnięcie zysku przez przedsiębiorstwo należy traktować jako wskaźnik dobrego funkcjonowania danej działalności. Jeśli przedsiębiorstwo wytwarza zysk, oznacza to, że czynniki produkcji zostały odpowiednio wykorzystane, a potrzeby ludzkie zaspokojone. Zysk stanowi miarę rentowności działania przedsiębiorstwa, natomiast nie można go traktować jako celu działalności biznesu. Miernik nie powinien być celem. W każdej działalności biznesowej istotne jest uzyskiwanie zysku na takim poziomie, aby móc pokryć ryzyko prowadzenia danej działalności i umożliwić prawidłowy jej rozwój. Niewątpliwie zysk netto pełni rolę głównego miernika sukcesu działalności każdej firmy. Nie jest on jednak jedynym wyznacznikiem, którym kierują się przedsiębiorcy w swojej działalności. Długookresowa strategia kierownictwa firmy jest wielowymiarowa i złożona oraz nierzadko podporządkowana licznym motywom nieznanym swojego bezpośredniego odbicia w poziomie osiąganego zysku.

W biznesie zorientowanym jedynie na maksymalizację zysku występują trudności w kierowaniu z uwagi na fakt, że przedsiębiorstwo zarządzane w taki sposób toczy z własnymi interesariuszami grę o sumie zerowej – im więcej zyska firma, tym więcej stracą pozostali [Pieczyńska]. Prowadzenie takiej działalności opiera się jedynie na „walce o każdą złotówkę” na wielu płaszczyznach, między innymi z pracownikami, z klientami, z kontrahentami, a nawet z budżetem państwa. W takiej sytuacji za jedyną miarę sukcesu biznesowego uznaje się wskaźniki finansowe, a gdy podejmowane działania nie przynoszą oczekiwanych implikacji, rywalizacja z konkurentami przybiera jeszcze bardziej zaciętą formę. Kontynuując zagadnienie wskaźników finansowych, warto wziąć pod uwagę, że charakteryzują się one ograniczoną wartością informacyjną. Za ich pośrednictwem dostarczana jest przedsiębiorstwu wiedza na temat tego, co już było. Wskaźniki te jednak nie posiadają wartości prognozującej. Doraźne działania kierownictwa w celu szybkiej poprawy wyników finansowych stanowią swego rodzaju ostrzeżenie i potwierdzają twierdzenie, iż koncentracja jedynie na celu finansowym jest rozwiązaniem nierozsądnym i ryzykownym. Do takich mechanizmów poprawy wskaźników finansowych w krótkim okresie należą np. „podnoszenie cen na najlepiej rokujących produktach, po to, aby doraźnie podnieść marżę, wyprzedawanie majątku, a także obniżanie kosztów tam, gdzie najszybciej widać efekty budżetowe” [Mambiznes].

Cel działalności danego podmiotu gospodarczego powinien wykraczać poza sferę biznesu. Z tego względu, że przedsiębiorstwo jest organem społeczeństwa, to właśnie do niego powinien nawiązywać. Celem biznesu jest więc tworzenie klienteli [Drucker 1994]. Konsumenci bardzo często kupują u danego sprzedawcy, nawet jeśli wiąże się to z tym, że trzeba zapłacić więcej. Zazwyczaj jest to spowodowane przyzwyczajeniami do nabywania określonego towaru, co sprawia, że klient niechętnie zmienia sprzedawcę. Jest to szczególnie uwarunkowane takimi czynnikami jak: dogodność robienia zakupów, określone zachowanie sprzedawcy itp. Również wiele firm w praktyce nie szuka zysku maksymalnego, ale ogranicza się do zysku zadawalającego. Istnieją bowiem przedsiębiorstwa, dla których priorytetem jest wieloletnia obecność na rynku i przynoszenie pożytków wszystkim swoim interesariuszom, a więc wszystkim swoim dostawcom oraz klientom [Blikle 2013]. Cele takie stawiają sobie m.in. wielopokoleniowe firmy rodzinne, dla których godziwy zysk w długim okresie jest znacznie ważniejszy od wysokich zysków w krótkim czasie. Występuje bowiem jeszcze jedna analogia pomiędzy światem gospodarki a biologii. Przedsiębiorstwa prosperujące na rynku można podzielić na dwa rodzaje i porównać do drzew oraz grzybów. Firmy grzyby rosną bardzo szybko, niczym „grzyby po deszczu”, mogą w krótkim czasie przynieść wysoki zysk, natomiast czas ich życia jest bardzo krótki, a presja na szybki wynik bardzo silna. Potwierdzeniem tego wniosku jest lista największych korporacji publikowanych przez „Forbes”, z której w ciągu zaledwie 20 lat zniknęła ponad połowa. Firmy drzewa natomiast utożsamia się z jednostkami gospodarczymi o kilkudziesięcioletniej perspektywie działalności. Ich głównym celem jest wypracowanie wieloletniej renomy poprzez budowanie zaufania wśród wszystkich interesariuszy. Takie przedsiębiorstwa nastawione są głównie na inwestowanie w rozwój i tworzenie miejsc pracy. Coraz większego znaczenia nabiera teoria, iż długowieczność firmy i realizowanie przez nią użytecznych społecznie celów jest głównym elementem budującym wizerunek przedsiębiorstwa w oczach nie tylko klientów, ale też pracowników i akcjonariuszy. Firmy realizujące taką strategię w dłuższej perspektywie czasowej stają się bardziej konkurencyjne.

Warto zwrócić uwagę na to, iż nawet święty Jan Paweł II podkreślał, że celem przedsiębiorstwa nie jest po prostu wytwarzanie zysku, ale samo jego istnienie jako wspólnoty ludzi, którzy na różne sposoby dążą do zaspokojenia swoich podstawowych potrzeb i stanowią podstawową grupę służącą całemu społeczeństwu [Jan Paweł II 1991]. Ponadto wielu teoretyków uważa, że to nie przedsiębiorstwo działa, lecz działają przede wszystkim ludzie. Ludzie mający różne cele, pomysły i motywacje związane z istnieniem danego podmiotu gospodarczego. W tym kontekście warto wskazać na znaczenie miary współczesnego celu działalności przedsiębiorstwa za pomocą społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility – CSR*). Społeczna odpowiedzialność biznesu definiowana jest jako „podejmowanie przez organizację działania w celu wywarcia wpływu na

społeczeństwo, w którym ta organizacja istnieje” [Stoner i in. 2001]. Celem pracowników danego przedsiębiorstwa jest osiągnięcie jak najwyższych dochodów. Ich oczekiwania obejmują poczucie bezpieczeństwa, jakie zapewnia podpisanie długookresowej umowy o pracę, a także satysfakcję z wykonywanej pracy, na przykład dzięki możliwości otrzymania awansu czy też zdobywania wiedzy, doświadczenia i umiejętności. Odpowiedzialność społeczną przedsiębiorstwa definiuje się jako zabezpieczenie interesu pracowników we wszystkich powyższych aspektach, natomiast nie zawsze okazuje się to być zgodne z chęcią maksymalizacji zysku osób zarządzających przedsiębiorstwem. Z kolei wspomniani już wcześniej klienci oczekują nie tylko korzyści związanych z posiadaniem zakupionego towaru, ale także atrakcyjnych ofert w postaci na przykład niskiej ceny, długiego okresu gwarancji, darmowej dostawy czy serwisu [Soroka-Potrzebna 2016]. W kwestii relacji kontrahenci–przedsiębiorstwo należy pamiętać, iż są to dwa podmioty wzajemnie na siebie oddziałujące. Nastawienie jedynie na maksymalizację zysku bez uwzględnienia interesu kontrahenta może doprowadzić nawet do jego upadku, co będzie miało swoje reperkusje w sytuacji samego przedsiębiorstwa. Wymienione zależności pomiędzy przedsiębiorstwem a jego interesariuszami wyraźnie wskazują na ich ogromne znaczenie w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu. Szczególnie w zmiennych i niepewnych warunkach funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw istotne są dobre relacje z poszczególnymi grupami interesariuszy. Respektowanie ich interesów gwarantuje utrzymanie pozycji na rynku lub nawet osiągnięcie przewagi nad organizacjami konkurencyjnymi [Gasiński, Piskalski 2009]. Stanowi to podkreślenie istoty społecznej odpowiedzialności biznesu i jej pozytywnego wpływu na prowadzoną działalność gospodarczą. Zatem CSR to więcej niż zysk – to idea tworzenia wspólnej wartości dla wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa, co oznacza włączanie zarówno kwestii ekonomicznych, jak i etycznych, społecznych oraz środowiskowych do strategii biznesowych [Mioduchowska-Jaroszewicz 2019].

Za kolejne potwierdzenie postawionej tezy można uznać istnienie i działalność organizacji *non-profit*. Celem nadrzędnym takich podmiotów nie jest osiąganie zysku samo w sobie. Jak sama nazwa wskazuje, *non-profit* to w wolnym tłumaczeniu „żadnego zysku”. Zyski mogą być na przykład celem operacyjnym takich organizacji, jednak celem ostatecznym będzie zawsze urzeczywistnienie celów o charakterze niefinansowym [Biznesplany.biz]. „Aby dany podmiot określić mianem spółki *non-profit* nie wystarczy wskazać tylko innego niż zarobkowy celu spółki, konieczne jest także wyartykułowanie w akcie założycielskim zakazu dzielenia wypracowanego zysku pomiędzy wspólników, członków zarządu, pracowników, radę nadzorczą czy komisję rewizyjną oraz obowiązku przeznaczania zysku na określony umową spółki cel społeczny” [RP 2017]. Takie organizacje mogą być strukturami służącymi rozwijaniu pracy naukowej i komercjalizacji wiedzy. Ich działalność obejmuje przede wszystkim szeroko

rozumianą aktywność społeczną. Głównym atutem spółek wyższej użyteczności jest wysoka wiarygodność dla biznesu – zwłaszcza w ramach realizacji strategii *Corporate Social Responsibility*.

Jednym z podstawowych zarzutów przeciwko maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa jako najważniejszego celu jego działalności jest wewnętrzna sprzeczność pomiędzy krótkookresowym maksymalizowaniem zysku a dłuższym okresem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Dowodem na to mogą być nakłady na badania naukowe, prace rozwojowe czy też rozbudowę sieci dystrybucji, które przynoszą korzyści w dłuższej perspektywie czasowej. Dodatkowo dążenie do maksymalizacji zysku w krótkim okresie wiązałoby się z koniecznością rezygnacji z części tych wydatków na rzecz zwiększenia bieżących zysków jednostki gospodarczej [Szczygielski 2000]. Kolejnym zaprzeczeniem neoklasycznej wizji przedsiębiorstwa rynkowego, w którym za nadrzędny cel przyjmuje się zwiększenie poziomu produkcji aż do momentu uzyskania maksymalnego zysku, jest niedostrzeżenie ogromnego zróżnicowania przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce rynkowej [Janasz 1994]. Każde przedsiębiorstwo jest inne, tak jak inny jest każdy funkcjonujący organizm. Zróżnicowanie to ma swoje odzwierciedlenie w rozmiarach działalności, sposobach władania kapitałami i ich pozyskiwania, odpowiedzialności majątkowej właścicieli oraz zarządzaniu.

Postawienie na pierwszym miejscu wyników firmy nie jest najlepszym sposobem na poprawę rentowności. Z przeprowadzonych badań wynika, że kierownictwo, które przedkłada dobro interesariuszy nad osiągnięty poziom zysków, potrafi znacznie zwiększyć zaangażowanie i motywację pracowników jednostki gospodarczej. Tym samym, uznając wyniki finansowe za cel drugorzędny, w rzeczywistości odnotowują ich wyższy poziom. Badania te zostały przeprowadzone w 520 organizacjach biznesowych z 17 krajów, w tym wielu rynków wschodzących [Harvard Business Review Polska 2010]. Argumentując na rzecz sformułowanej tezy można przytoczyć spostrzeżenia wyłaniające się z przytoczonych badań: „Jeżeli prezes przedsiębiorstwa koncentruje uwagę przede wszystkim na maksymalizacji zysków, pogarsza się nastawienie pracowników wobec organizacji. Zatrudnieni ludzie postrzegają wtedy prezesa jako autokratę przyjmującego perspektywę krótkookresową i przyznają, że są mniej skłonni do poświęceń na rzecz firmy. W efekcie jej wyniki pogarszają się. Kiedy jednak prezes za priorytet uznaje zrównoważenie interesów klientów, pracowników i społeczności, a równocześnie bierze pod uwagę oddziaływanie firmy na środowisko, podwładni uważają go za wizjonera i demokratę (przyjmującego partycypacyjny styl zarządzania). Deklarują większą chęć do podejmowania dodatkowych wysiłków i wyniki firmy poprawiają się” [Harvard Business Review Polska 2010]. Badanie to bardzo wyraźnie ukazuje ryzyko związane z jednowymiarowością „pogoni” za zyskiem.

Również badania wśród przedsiębiorców w związku ze społeczną odpowiedzialnością biznesu CSR potwierdzają jej znaczenie dla prowadzenia działalności gospodarczej. Zgodnie z badaniami

międzynarodowej sieci firm audytorsko-doradczych KPMG (ang. *Klynveld Peat Marwick Goerdeler*), przeprowadzonymi wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw, aż 96% z nich uważa, że powinnością przedsiębiorców jest prowadzenie działalności zgodnej z CSR [KPMG 2014]. 77% badanych przedsiębiorstw jest zdania, iż działalność społecznie odpowiedzialna pozytywnie wpływa na wyniki finansowe osiągnięte przez daną jednostkę gospodarczą. Przekłada się to na znaczną poprawę wizerunku firmy, a podmiot prowadzący działalność zgodnie z wytycznymi CSR jest postrzegany jako godny zaufania oraz dbający o swoich klientów i kontrahentów. W związku z tym dużo chętniej zawierane są z takim przedsiębiorstwem kontrakty, a klienci częściej zakupują jego produkty i korzystają z oferowanych usług [KPMG 2014]. Niewątpliwie, społeczna odpowiedzialność biznesu staje się współcześnie bardzo ważnym aspektem działalności przedsiębiorstw, a jej rosnące znaczenie w biznesie daje nadzieję, iż trend ten będzie się stale utrzymywał, co przełoży się na stałe podnoszenie ogólnego dobrobytu społeczeństwa polskiego i nie tylko [Soroka-Potrzebna 2016].

Sprawne zarządzanie każdym podmiotem gospodarczym warunkowane jest identyfikacją i realizacją podstawowych celów danej działalności. Cel stanowi bowiem punkt wyjścia każdej działalności gospodarczej i decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwie [Pilarski 1993]. Niewątpliwie, zarabianie pieniędzy jest jednym z ważnych celów działalności każdej jednostki. Istotne jest to, w jaki sposób się to dzieje. Warto podkreślić aspekt odpowiedzialności: czy przedsiębiorstwo dąży do długofalowego prosperowania, czy ma określony plan i czy zamierza inwestować w rozwój oraz zdobywanie wiedzy i umiejętności. Ponadto przy prowadzeniu działalności gospodarczej należy pamiętać o tzw. etyce biznesu. Obejmuje ona przede wszystkim uczciwość kontaktu biznesowo-wewnętrznego i biznesowo-zewnętrznego, a więc zarówno wobec pracowników, jak i klientów, kontrahentów, oraz odpowiedzialność za wszystkie podejmowane decyzje i czynności związane z działalnością firmy. Dlatego też dosyć ważny aspekt stanowi tu strategia CSR. Paradoksalnie – przyjęcie celu finansowego jako drugorzędnego, nierzadko pozwala zapewnić wyniki finansowe na poziomie wyższym niż oczekiwany. Z powyższych rozważań można wywnioskować, iż konsekwencja w dążeniu do celu i dobry plan to fundament dobrego biznesu, którego sukcesu nie determinuje odpowiedź na pytanie „jak szybko i dużo zarobić”. Zamiast tego przedsiębiorca zastanawia się jak zrealizować swoje marzenie, jak stworzyć grono stałych klientów, jakie produkty wytworzyć i co zrobić, aby charakteryzowały się jakością na jak najwyższym poziomie, czy też jak zrobić to lepiej niż inni. To właśnie odpowiedzi na te pytania powinny stanowić najważniejszy cel, zaś pieniądź i zysk są narzędziami służącymi jego osiągnięciu.

BIBLIOGRAFIA

- Biznesplany.biz, <https://www.biznesplany.biz/2009/11/przedswiezecia-typu-non-profit-ich-cele-biznesowe-i-realizacja-tych-celow/> [dostęp: 23.05.2020].
- Blikle A., 2013, *Czy zysk musi być celem firmy?*, <https://natemat.pl/blogi/andrzejblikle/64739,czy-zysk-musi-byc-celem-firmy> [dostęp: 21.05.2020].
- Brigham E.F., Houston J., 2015, *Zarządzanie finansami*, PWN, Warszawa.
- Drucker P.F., 1994, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik – Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków–Warszawa.
- Gasiński T., Piskalski G., 2009, *Zrównoważony biznes. Podręcznik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Ministerstwo Gospodarki.
- Gruszecki T., 2002, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Harvard Business Review Polska, 2010, *Dlaczego zysk nie powinien być twoim głównym celem*. <https://www.hbrp.pl/b/dlaczego-zysk-nie-powinien-byc-twoim-glownym-celem/Jc0QMfmX> [dostęp: 21.05.2020].
- Jan Paweł II, 1991, *Encyklika Contessimus annus*, Libreira Editta Vaticano, Watykan.
- Janasz W., 1994, *Funkcje celu w działalności przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw”, nr 32, s. 13-24.
- KPMG, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2014, *Spółeczna odpowiedzialność biznesu: fakty a opinie. CSR oczami dużych i średnich firm w Polsce*, Warszawa.
- Mambiznes, <https://mambiznes.pl/> [dostęp: 21.05.2020].
- Mioduchowska-Jaroszewicz E., 2019, *Współczesny cel działalności przedsiębiorstwa – istota i pomiar*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Pieczyńska A., *Jaki jest cel istnienia przedsiębiorstwa?*, <https://pieczynska.com.pl/wizja/jaki-jest-cel-istnienia-przedsiębiorstwa/> [dostęp: 21.05.2020].
- Piłarski R., 1993, *Cele działania i mierniki pracy przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 411, s. 77-88.
- RP, <https://www.rp.pl/Firma/301259977-Spolki-kapitalowe-jako-spolki-non-profit.html> [dostęp: 23.05.2020].
- Soroka-Potrzebna H., 2016, *Zysk przedsiębiorstwa ważny, ale nie najważniejszy – społeczna odpowiedzialność biznesu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 419, s. 207-215.
- Stoner J.A., Freeman E.R., Gilbert jr. D.R., 2001, *Kierowanie*, PWE, Warszawa.
- Szczygielski J., 2000, *Wzrost wartości dodanej jako cel zarządzania przedsiębiorstwem*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 847, s. 146-153.

Natalia Golińczak

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

ZNACZENIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM

IMPORTANCE OF FINANCIAL LIQUIDITY IN BUSINESS MANAGEMENT

Streszczenie: Znaczenie płynności finansowej w przedsiębiorstwie wykracza poza sferę *stricte* finansową – płynność ta bowiem ma także znaczny udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Chcąc to wyjaśnić, należy stwierdzić, iż kształtowanie się płynności finansowej na nieodpowiednim poziomie (przy uwzględnieniu negatywnych konsekwencji tego stanu rzeczy) skutkuje pewnymi działaniami o charakterze zarządczym. Idea omawianego zagadnienia sprowadza się do tego, że badanie płynności finansowej wpływa na wiele często fundamentalnych decyzji podejmowanych przez kierownictwo. Analizując płynność finansową, warto więc rozpatrywać ją w szerszym ujęciu i mieć świadomość, jak ważną rolę w procesie zarządzania jednostką ona odgrywa.

Słowa kluczowe: płynność finansowa, przedsiębiorstwo, zarządzanie

Abstract: The importance of liquidity in the enterprise in the enterprise going beyond the strictly financial sphere - this liquidity, because it also has a significant share in the management of the enterprise. In order to clarify this issue of choice, scoring liquidity at a level (considering the negative consequences of this state) results in some action or management. The idea behind the topic under consideration boils down to that, the study of liquidity, which addresses the topic of many, often fundamental, decisions made by the entity's management. Taking into account all the examples and examples of research, the research should consider financial liquidity in a broader sense and have a lot of fate in the process of managing the entity.

Keywords: financial liquidity, business, management

Kod klasyfikacji JEL: G32

Utrzymanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej to jedno z fundamentalnych zadań stawianych przedsiębiorstwom. Ten czynnik ma wpływ na to, jak kształtuje się sytuacja ekonomiczno-finansowa firmy oraz jak postrzegana jest jednostka przez kontrahentów czy też inne instytucje, z którymi współpracuje. Nie jest to jednak jedyne zadanie, jakie przypisuje się płynności finansowej. Można także spojrzeć na jej znaczenie w nieco szerszym ujęciu. Choć na pozór nie wydaje się to tak oczywiste, należy stwierdzić, iż ma ona również swój udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Poziom tej płynności ma wpływ na wiele decyzji podejmowanych w firmie. Niejednokrotnie determinuje ona różnorodne decyzje kierownictwa jednostki związane z jej funkcjonowaniem. Można stwierdzić, iż poniekąd płynność finansowa jest jednym z elementów determinujących zarządzanie jednostką. Gdy analizuje się tę tezę, na myśl nasuwa się pytanie: w jaki konkretny sposób płynność finansowa oddziałuje na zarządzanie firmą? Istnieje wiele ujęć teoretycznych tego problemu. Ekonomiści od dawna poszukują odpowiedzi na postawione pytanie. Niejednokrotnie punkty widzenia każdego z autorów próbujących wyjaśnić znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem są odmienne. Nie można przy tym zapomnieć, iż pomimo wielu różnic można znaleźć w tym zakresie

pewną część wspólną stanowiącą swego rodzaju reguły, praktyki. Przy uwzględnieniu powyższego, celem rozważań jest ukazanie tego, w jaki sposób płynność finansowa wpływa na zarządzanie przedsiębiorstwem. W celu lepszego zrozumienia prezentowanego zjawiska, oprócz poglądów teoretycznych przytoczono, prezentowane w literaturze przedmiotu, wyniki badań empirycznych.

Sięgając do podstaw teoretycznych związanych z płynnością finansową, w literaturze przedmiotu znaleźć można wiele definicji tego pojęcia. Jedną z nich tłumaczy płynność finansową jako „zdolność rozpatrywanej jednostki gospodarczej do dokonywania zakupów wszelkiego rodzaju towarów i usług wtedy, gdy są one potrzebne do zaspokojenia potrzeb produkcyjnych czy konsumpcyjnych tej jednostki, jak też zdolność do regulowania jej wszelkiego rodzaju zobowiązań finansowych w pełnej wysokości i w obowiązujących terminach” [Wojciechowska 2001]. Na potrzeby prezentowanych rozważań wystarczy przyjąć, że płynność finansowa to „zdolność przedsiębiorstwa do terminowego wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań” [Bannock, Manser 1992].

Rozpatrując znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem warto przyjrzeć się dorobkowi Małgorzaty Okręglickiej, która przedstawiła pogląd przedsiębiorców dotyczący oceny płynności finansowej ich przedsiębiorstw (w podziale na ich wielkość). Większość badanych oceniła płynność finansową swojej firmy jako średnią lub wysoką. Niespełna 2% badanych wskazało na brak tej płynności, przy czym dotyczyło to mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw (nie odnotowano braku płynności w przypadku większych przedsiębiorstw). Przedsiębiorcy dużych firm częściej deklarowali wysoką płynność finansową w porównaniu do zarządzających mniejszymi jednostkami. Generalnie kierujący jednostkami korzystnie ocenili płynność finansową swych firm [Okręglicka 2015]. Czy zatem utrzymywanie odpowiedniego (korzystnego) poziomu płynności finansowej w jednostce oznacza sprawniejsze zarządzanie przedsiębiorstwem? Udzielając prostej odpowiedzi na pytanie, należy stwierdzić, że poniekąd tak. Jest to zdeterminowane tym, iż jednostka, która nie ma problemu ze spłatą bieżących zobowiązań, nie będzie zmuszona m.in. szukać kolejnych źródeł kapitału czy też negocjować z kontrahentami w sprawie odroczonej płatności. Firma nie będzie podejmowała takich (czy też wielu innych) działań, ponieważ po prostu nie będzie takiej konieczności. Warto dodać, iż to tylko przykładowe działania, które można wskazać w omawianym zakresie, jednak pomagające sformułować przydatny wniosek – odpowiedni poziom płynności finansowej poniekąd ułatwia zarządzanie przedsiębiorstwem, poprawia efektywność działania tego przedsiębiorstwa.

W celu zgłębienia omawianego zagadnienia należy poszukać odpowiedzi na pytanie: co stanie się w sytuacji, gdy płynność finansowa będzie kształtować się na nieodpowiednim poziomie? Otóż zważając na istotną rolę tego parametru zarządzający firmą z pewnością podejmą stosowne działania, by jak najszybciej osiągnąć jej pożądaną wielkość. Widać więc już na tym etapie, jak duże znaczenie ma

płynność finansowa w zarządzaniu w przedsiębiorstwie. Kierujący firmą podejmują dodatkowe działania zarządcze ze względu na nieodpowiedni poziom płynności finansowej, które bez analizy tej płynności (bez stwierdzenia jej nieodpowiedniego poziomu) z pewnością nie byłyby podjęte. Obecnie istnieje szereg rozwiązań pozwalających na poprawienie płynności finansowej przedsiębiorstwa. O ile nie ma konieczności wyszczególniania każdego z nich, można zwrócić uwagę na wybrane rozwiązania po to, by zaprezentować znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Jako przykładowe działania w tym zakresie przyjęto: dokapitalizowanie przez właściciela lub wsparcie inwestora oraz faktoring.

Jedną z czynności, którą mogą podjąć zarządzający jednostką w sytuacji, gdy płynność finansowa przedsiębiorstwa okaże się zagrożona, może być jego dokapitalizowanie. Może być ono dokonane zarówno przez właściciela jednostki, jak i ze źródeł zewnętrznych – przez zewnętrznego inwestora. Dokapitalizowanie stosuje się jednak zazwyczaj w przypadku przedłużających się problemów z płynnością, które mogłyby doprowadzić firmę do upadłości. Warto jednak zauważyć, jak ogromne znaczenie w tym przypadku przypisuje się analizie płynności finansowej – stwierdzenie jej zbyt niskiego poziomu skutkować może zaciągnięciem kredytu bankowego albo w przypadku chęci finansowania działalności innym źródłem aniżeli kredyt bankowy, np. podziałem udziałów w firmie z inwestorem. Widać więc wyraźnie, iż płynność finansowa (a właściwie jej nieodpowiedni poziom) w tym wypadku odgrywa kluczową rolę – wpływa na decyzje kierownictwa dotyczące pozyskania dodatkowych źródeł kapitału, co z pewnością nie pozostanie bez wpływu na dalsze działanie jednostki.

Podobnym oddziaływaniem płynności finansowej na zarządzanie przedsiębiorstwem może być podjęcie decyzji o zawarciu umowy faktoringowej. Przedsiębiorca może w ten sposób poprawić niemalże natychmiastowo swoją płynność finansową, ponieważ może zyskać dostęp do środków pieniężnych z wystawionych faktur bez oczekiwania na otrzymanie należności. W tym przypadku również uwidacznia się to, jak płynność finansowa wpływa na podejmowane przez kierownictwo jednostki decyzje – dzięki analizie płynności i stwierdzeniu jej nieodpowiedniego poziomu można zawrzeć umowę faktoringu, która bez analizy płynności finansowej nie zostałaby zawarta. Oba przykłady pokazują, jak stwierdzenie nieodpowiedniego poziomu płynności finansowej może wpłynąć na decyzje kierownictwa.

W tym miejscu warto wspomnieć także o konsekwencjach wynikających z utrzymania nieodpowiedniego poziomu płynności finansowej. Jednym z efektów może być pogorszenie relacji z dostawcami. Mogą oni odmówić dostarczania surowców, towarów albo zażądać opłacenia zamówienia gotówką. W przypadku braku materiałów mogą wystąpić zakłócenia w dalszej działalności, co wywoła kolejne negatywne następstwa, które niewątpliwie mają swój udział w procesie zarządzania firmą (np. podjęcie decyzji dotyczącej obniżenia wielkości produkcji wyrobów, przestoju w produkcji

wyrobów gotowych ze względu na brak surowców czy materiałów). Zachwianie płynności finansowej może także spowodować nieterminową wypłatę wynagrodzeń dla pracowników, czego efektem może być spadek wydajności ich pracy. Dalszą konsekwencją tego może być spadek produkcji bądź też obniżenie jakości wytwarzanych wyrobów. Wówczas wskazane byłyby kolejne decyzje kierownictwa jednostki dotyczące poprawy zaistniałej sytuacji. Wymienione konsekwencje to tylko jedne z wielu negatywnych następstw, które mogą dotknąć przedsiębiorstwo borykające się z kłopotami w zakresie płynności finansowej. Podsumowując – przy zagłębianiu się w tematykę płynności finansowej należy mieć świadomość, jak jej poziom oddziałuje na proces zarządzania przedsiębiorstwem, jakie konsekwencje może wywołać oraz do jakich decyzji może skłaniać kierownictwo.

Uzasadniając znaczenie płynności finansowej w procesie zarządzania jednostką należy stwierdzić, iż bardzo często główną przyczyną upadłości przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej. Utrata płynności powoduje zmniejszenie zaufania kontrahentów i innych instytucji do firmy, co utrudnia pozyskanie źródeł finansowania i skutkuje zmniejszeniem udziału firmy w rynku. Hipotetycznie jednostka jest w stanie funkcjonować bez wystarczających zasobów pieniężnych. Jest to jednak możliwe tylko do momentu, w którym nie wyczerpią się posiadane zasoby majątku płynnego lub możliwości pozyskania kapitału ze źródeł zewnętrznych. W tej skrajnej sytuacji zarządzający jednostką będą zmuszeni podjąć decyzję o upadłości. Mimo iż, jak zostało wspomniane, jest to skrajna sytuacja, należy mieć pełną świadomość tego, jak zaburzenia płynności finansowej determinują kolejne działania w zakresie podejmowania tak znaczących decyzji. Nic więc dziwnego, że kierownicy przedsiębiorstw dokładają wszelkich starań, by utrzymać zdolność do terminowej regulacji zobowiązań, gdyż w znacznym stopniu warunkuje to byt firmy. W tym miejscu warto przytoczyć kolejne wyniki badań Małgorzaty Okręglikiej, w których badani odpowiadali na pytanie, czy przy obecnym poziomie obrotów przedsiębiorstwo potrzebuje kredytu bankowego, aby zachować płynność finansową. Niemalże 80% badanych stwierdziło, iż nie ma takiej konieczności. Nieco inaczej prezentowały się wyniki badania przy uwzględnieniu wielkości przedsiębiorstw – można zauważyć, iż większe podmioty są bardziej skłonne sięgnąć po kredyt bankowy aniżeli te mniejsze [Okręglika 2015].

Przy analizie zagadnienia płynności finansowej w kontekście jej wpływu na zarządzanie jednostką słuszne byłoby znalezienie odpowiedzi na pytanie, jak odpowiednio kształtować tę płynność. Henryk Zagórski wskazał w tym zakresie kilka istotnych kwestii [Zagórski 2008]. Zwrócił uwagę na to, że skuteczne zarządzanie płynnością finansową wymaga wieloetapowej realizacji działań. Jest to złożony proces, który kształtowany jest w czterech etapach – planowaniu, organizowaniu, sterowaniu i kontroli płynności finansowej. Pierwszym etapem jest planowanie wielkości zakupu i sprzedaży, a tym samym strumieni wpływów i wydatków w przedsiębiorstwie. Kolejny etap przejawia się w realizacji przyjętych wcześniej rozwiązań. Szczególną uwagę zwraca się na synchronizację przepływów

rzeczowych i finansowych. Dąży się do kształtowania tych strumieni w taki sposób, aby można było osiągnąć zamierzone cele. Ostatnim etapem jest kontrolowanie płynności, przejawiające się w monitorowaniu bieżącej sytuacji w zakresie przepływów rzeczowych i finansowych. To właśnie ten etap jest szczególnie ważny z punktu widzenia znaczenia płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Stwierdzenie nieprawidłowości na tym etapie skutkuje zmianą instrumentów sterowania przepływami. Takie działania powodują korekty w przyjętych założeniach i realizowanych zadaniach.

Warto zwrócić uwagę także na wyniki innego badania Henryka Zagórskiego, który poszukiwał odpowiedzi na pytanie, jakie jest znaczenie sterowania płynnością finansową dla wybranych przedsiębiorstw. Biorący udział w badaniu mieli określić znaczenie płynności finansowej w przedsiębiorstwie w 4-stopniowej skali (bardzo duże, duże, umiarkowane, nieistotne). Otóż „dla ponad 60% biorących udział w badaniu znaczenie płynności finansowej jest na tyle duże, że jej monitoring jest zawarty w planie strategicznym lub operacyjnym przedsiębiorstwa. Co więcej, żaden z przedsiębiorców nie traktuje sterowania płynnością jako nieistotnego elementu funkcjonowania przedsiębiorstwa” [Zagórski 2009]. Wyniki tych badań potwierdzają, że w zarządzaniu przedsiębiorstwem płynności finansowej przypisuje się ogromne znaczenie.

Płynność finansowa znajduje odzwierciedlenie w wielu obszarach działalności firmy i wbrew powszechniej opinii wykracza poza sferę związaną z środkami pieniężnymi. Przytoczone wyniki badań oraz przykłady wskazują, że analiza płynności często skutkuje znaczącymi dla jednostki decyzjami. Co więcej, te decyzje niejednokrotnie pociągają za sobą wiele kolejnych, ważnych postanowień, często istotnie determinujących zarządzanie przedsiębiorstwem. Nie powinno się zatem rozpatrywać płynności finansowej w prostym ujęciu jako jednego z wyznaczników kondycji finansowej firmy. Należy mieć świadomość tego, że jej nieodpowiedni poziom może generować niekorzystne skutki.

BIBLIOGRAFIA

Bannock G., Manser W., 1992, *Międzynarodowy słownik finansów*, Wydawnictwo Andrzej Bonarski, Warszawa.

Okreglicka M., 2015, *Zarządzanie płynnością finansową a wielkość przedsiębiorstwa – wybrane aspekty na podstawie badań empirycznych*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego” nr 39, t. 4, s. 395-406.

Wojciechowska U., 2001, *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty makroekonomiczne i mikroekonomiczne*, SGH, Warszawa.

Zagórski H., 2008, *Znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” t. XLII, 12, Wydział Ekonomiczny UMCS, Lublin, s. 167-174.

Zagórski H., 2009, *Sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstw podstawą monitoringu ich płynności finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 51 (107), s. 177-188.

Mateusz Dubikowski

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

WYKORZYSTANIE FAKTORINGU W ZARZĄDZANIU PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTWA

FACTORING IN FINANCIAL LIQUIDITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Streszczenie: Celem rozważań jest przedstawienie skuteczności wykorzystania faktoringu w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa oraz ukazanie jego użyteczności w finansowaniu przedsiębiorstwa. Przedstawiono pojęcie płynności finansowej oraz faktoringu wraz z jego rodzajami. Omówione zostały korzyści i niedogodności wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwa. Przedstawiono również dane dotyczące liczby firm faktoringowych w Polsce oraz liczby ich klientów. Ponadto ukazano perspektywę rozwoju faktoringu i jego ekspansji jako źródła finansowania przedsiębiorstw i narzędzia zarządzania płynnością.

Słowa kluczowe: faktoring, płynność finansowa, źródła finansowania

Abstract: The aim of this study is to prove the effectiveness of factoring in liquidity management and to show its usefulness in financing of companies. In the article, the author presented the concept of financial liquidity and factoring along with its types. The benefits and disadvantages of factoring were also discussed in the essay. The author provided the data concerning the number of factoring enterprises in Poland and the number of their clients. Moreover, the prospects of development and expansion of factoring as a source of financing and an instrument for liquidity management were shown in the paper.

Keywords: factoring, financial liquidity, sources of financing

Kod klasyfikacji JEL: G32

Utrzymanie płynności finansowej jest jednym z podstawowych zadań każdego przedsiębiorstwa. Nabiera ono szczególnego znaczenia w okresie kryzysu gospodarczego. Niewywiązywanie się ze zobowiązań niesie za sobą szereg negatywnych konsekwencji, a w ostateczności może doprowadzić do upadłości. Zasadne jest zatem podejmowanie wszelkich niezbędnych działań, które pozwolą uniknąć jej utraty. Istnieje szereg rozwiązań ułatwiających zarządzanie stabilnością finansową. Jednym z nich jest faktoring, który w znacznym stopniu usprawnia regulowanie należności, a przez to sprawia, że działalność przedsiębiorstwa staje się efektywniejsza. Podstawowym celem prezentowanych rozważań jest objaśnienie istoty faktoringu oraz jego wykorzystania w zarządzaniu płynnością finansową. Ponadto wskazane zostaną korzyści i ograniczenia tego rozwiązania. Krótkiej charakterystyce poddane będą również specyfika funkcjonowaniu usług faktoringowych w Polsce oraz ich wykorzystanie przez krajowe przedsiębiorstwa. Przedstawione rozważania pozwolą wykazać, iż faktoring jest skutecznym narzędziem egzekwowania należności, a przez to ułatwia zarządzanie płynnością i wpływa pozytywnie na zdolność płatniczą jednostki gospodarczej.

Na samym początku warto się zastanowić, czym jest samo zarządzanie płynnością. Polega ono bowiem na kontrolowaniu czy wierzytelności są spłacane w określonym terminie. Aby należycie

wypełniać to zadanie, należy znać specyfikę przedsiębiorstwa oraz odpowiednio przewidywać wszystkie problemy mogące destabilizować wpływy i wypływy środków pieniężnych [Cieplińska 2018]. Zarządzanie płynnością oznacza zatem właściwe regulowanie należności, co umożliwi spłacanie wymaganych zobowiązań oraz pokrywanie wszelkiego rodzaju wydatków. Ważne jest uzyskiwanie krótkoterminowych źródeł finansowania przedsiębiorstwa oraz właściwe zarządzanie kapitałem obrotowym netto [Florek 2016]. Należy również pamiętać, że proces zarządzania jest skuteczny, jeśli przedsiębiorstwo dostosowuje się do zmiennych warunków otoczenia. Nieustannie zmieniające się czynniki makroekonomiczne i mikroekonomiczne mogą w znacznym stopniu wpływać na możliwości jednostki gospodarczej w zakresie stabilności finansowej, w tym na spłacanie własnych zobowiązań, a także egzekwowanie należnych środków pieniężnych. W drugim przypadku pomocne może okazać się wykorzystanie faktoringu.

Istota faktoringu polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje nieprzeterminowanych wierzytelności krótkoterminowych, które przysługują określonemu przedsiębiorstwu od jego dłużników, w zamian za określoną cenę. Aby określone wierzytelności stały się przedmiotem faktoringu, muszą być bezsporne, mieć charakter pieniężny oraz być związane z obrotem gospodarczym [Marcysiak 2015]. W wyniku umowy przedsiębiorstwo otrzymuje środki, które stają się źródłem finansowania jego działalności. W transakcji uczestniczą trzy strony: faktorant, faktor i dłużnik. Pierwszy z nich jest tym, który inicjuje proces i to do niego należą wierzytelności. Drugim jest instytucja, która należności nabywa, a ostatni posiada wobec faktoranta zobowiązanie [Płynność finansowa... 2019]. Należy zwrócić uwagę na to, że faktor, nabywając należności, przyjmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika (w przypadku faktoringu właściwego). Jednocześnie przedsiębiorstwo upłynnia swoje aktywa zamrożone w tych należnościach, a dzięki temu może poprawić swoją płynność finansową. Ta kwestia zostanie rozwinięta w dalszych rozważaniach. Odnosząc się do samych form faktoringu, należy nadmienić, iż w rzeczywistości gospodarczej wykształciły się różne jego rodzaje. Wyróżnia się m.in. faktoring właściwy (pełny), niewłaściwy (niepełny) oraz mieszany. Z punktu widzenia analizowanego problemu istotny jest nie tyle rodzaj faktoringu, lecz jedynie jego istota, która jest wspólna dla wszystkich form tej usługi. Jest nią bowiem nabycie nieprzeterminowanych należności i finansowanie w ten sposób bieżących potrzeb jednostki gospodarczej, co pozwala na zwiększenie płynności finansowej.

Przedsiębiorstwa nierzadko borykają się z problemami z wyegzekwowaniem należności od swoich kontrahentów. W takim przypadku istotne jest prawidłowe zarządzanie płynnością finansową. Jednym z jego narzędzi może być właśnie faktoring. Dzięki niemu określona jednostka gospodarcza może zaopatrzyć się w gotówkę, która jest niezbędna w prowadzeniu bieżącej działalności. W takiej sytuacji nie istnieje potrzeba uwzględniania terminu spłaty przez kontrahentów. Faktoring pozwala na

zminimalizowanie niepewnych należności, a przez to zwiększenie obrotowości i skrócenie czasu, w którym następuje konwersja należności [Florek 2016]. Umożliwia on nie tylko zaspokojenie krótkoterminowych niedoborów gotówki, ale także zwiększenie perspektyw rozwojowych jednostki.

Wykorzystanie faktoringu wiąże się z szeregiem korzyści. W literaturze można odnaleźć wiele zalet tego krótkoterminowego źródła finansowania. Niewątpliwie najważniejszą mocną stroną takiego rozwiązania jest skrócenie czasu konwersji gotówki, co minimalizuje problemy związane z płynnością finansową [Cieplińska 2018]. Poprawie ulega struktura bilansu, ponieważ następuje wcześniejsze uzyskanie środków pieniężnych od kontrahentów w zamian za dostarczone towary i usługi. Faktorant może podjąć decyzję o przeznaczeniu uzyskanych środków na spłatę własnych zobowiązań. Dzięki temu poprawie ulegnie stosunek majątku obrotowego wobec zobowiązań finansowych, co doprowadzi do znacznie korzystniejszego wskaźnika płynności bieżącej [Gola 2013]. W sytuacji, kiedy należności zostają przekonwertowane na środki pieniężne, zmiana nie ulega sumy bilansowa. W konsekwencji wzrasta wskaźnik rentowności majątku, a wskaźnik ogólnego zadłużenia jest znacznie bardziej korzystny niż w wypadku wykorzystania innych form finansowania, które tę sumę bilansową zwiększają [Korenik 2007]. Gotówka, pozyskana dużo szybciej niż wskazuje na to termin płatności zawarty w umowie kupieckiej, może być przeznaczona na finansowanie bieżącej działalności jednostki gospodarczej. Kolejnym istotnym aspektem jest to, że faktor w przypadku faktoringu pełnego przyjmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika. Dzięki temu firma korzystająca z takiej usługi jest zabezpieczona na wypadek sytuacji, w której kontrahent nie wywiązuje się ze swojego zobowiązania [Rubik 2011]. Przedsiębiorstwo może w taki sposób uniknąć możliwych problemów z płynnością i szerzej pojętą kondycją finansową. Ponadto wcześniejsza spłata należności poprzez poprawę struktury bilansu, wpływa pozytywnie na wizerunek firmy jako kredytobiorcy [Cieplińska 2018]. W sytuacji, kiedy dana jednostka potrzebuje dodatkowych środków na bieżącą działalność, nie zawsze jest możliwe zaciągnięcie kredytu bankowego. W takim przypadku pomocny może okazać się faktoring, który stanowi alternatywne źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa. Kolejną zaletą jest fakt, iż dzięki zastosowaniu tego rozwiązania zwiększa się dyscyplina płatnicza odbiorców. Faktoring spełnia bowiem szereg dodatkowych funkcji, w ramach których faktor m.in. wspiera firmę w procesie zarządzania należnościami [Płynność finansowa... 2019]. Powoduje to spadek kosztów związanych z windykacją długów, które kontrahenci posiadają wobec przedsiębiorstwa. Pozostałe korzyści związane z wykorzystaniem tego źródła finansowania dotyczą zwiększenia przewagi jednostki gospodarczej na tle konkurencji dzięki możliwości przedstawienia dostawcom korzystniejszej oferty dotyczącej terminów płatności [Cieplińska 2018]. Upięknienie należności sprawia ponadto, że firma może zwiększać swoją sprzedaż, nie angażując jednocześnie dodatkowych środków [Rubik 2011].

Dzięki temu poprawia się sytuacja finansowa przedsiębiorstwa oraz zmniejszają się problemy związane z płynnością finansową.

Warto mieć jednak świadomość, iż z wykorzystaniem faktoringu związane są pewne niedogodności. Najważniejszą jego wadą jest dosyć wysoki koszt, na który składają się: prowizja przygotowawcza, prowizje operacyjne, prowizja za przejęcie ryzyka, prowizja od niewykorzystanego zaangażowania, odsetki faktoringowe oraz inne opłaty [Cieplińska 2018]. Osłabiają się również powiązania z kontrahentami, ponieważ informacja o zawarciu umowy faktoringowej może zostać potraktowana jako brak zaufania oraz przejaw pogarszającej się stabilności finansowej danej jednostki gospodarczej. Należy również nadmienić, iż niektóre przedsiębiorstwa mogą mieć problem z zawarciem umowy faktoringowej. Często bowiem faktor wymaga, aby firma generowała odpowiednią wartość przychodów ze sprzedaży. Ponadto może się okazać, iż minimalny poziom wiarytelności stanowiącej przedmiot faktoringu jest zbyt wysoki, szczególnie dla tych jednostek gospodarczych, które zawierają dużą liczbę transakcji, opiewających jednak na niewielkie kwoty [Rubik 2011]. Z definicji faktoringu wynika również, że nabyte mogą być jedynie należności nieprzeterminowane i w przypadku, kiedy ten wymóg nie jest spełniony, przedsiębiorstwo samo musi je wyegzekwować.

Faktoring jest coraz powszechniej stosowanym alternatywnym źródłem finansowania i narzędziem zarządzania płynnością finansową. W Polsce pojawił się na początku lat 90. XX wieku. Początkowo tego typu usługami zajmowały się jedynie banki, później także inne podmioty [Marcysiak 2015]. Obecnie firmy prowadzące taką działalność zrzeszone są w Polskim Związku Faktorów. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego z 2018 r. w organizacji tej było skupionych 57 podmiotów, w tym 47 przedsiębiorstw niebankowych oraz 10 banków komercyjnych, które obok statutowej działalności bankowej, zajmowały się faktoringiem [GUS 2019]. Z danych Polskiego Związku Faktorów wynika, że obroty firm zrzeszonych w PZF wyniosły w 2019 r. 281,7 mld zł. Jest to ponad dwukrotny wzrost w porównaniu do wartości z 2012 r. W ujęciu rodzajowym największy udział miał faktoring pełny. Z usług firm zrzeszonych w tej organizacji skorzystało 18 000 klientów – prawie dwukrotnie więcej niż dwa lata wcześniej. Z faktoringu korzystają przedsiębiorcy z różnych branż; najczęściej wyniosły obroty w sektorze produkcyjnym, następnie w dystrybucji, usługach, handlu detalicznym oraz w transporcie [Polski Związek Faktorów]. Widać zatem, że zainteresowanie tego typu rozwiązaniem nieustannie wzrasta. Firmy faktoringowe mają spore możliwości w zdobywaniu coraz większej rzeszy klientów, chcących pozyskać alternatywne źródło finansowania swojej działalności. W ubiegłym roku skorzystało z niego 18 000 klientów, ale biorąc pod uwagę fakt, że w Polsce działa ponad 2 miliony przedsiębiorstw niefinansowych, można wnioskować, iż rynek usług faktoringowych ma ogromny potencjał. Co więcej, nasuwa się także konkluzja, że coraz więcej przedsiębiorców przekonuje się do

alternatywnych źródeł finansowania, wobec tych które wymagają odpowiedniego zabezpieczenia majątkowego, np. w postaci hipoteki. W związku z tym menedżerowie coraz chętniej korzystają z rozwiązań oferowanych przez faktorów, dzięki którym przedsiębiorstwo może spieniężyć swoje należności i poprawić swoją płynność finansową.

Perspektywy rozwoju faktoringu zdają się wyglądać bardzo pozytywnie. Jedną z przesłanek jego ekspansji jest występowanie zatorów płatniczych w polskiej gospodarce, które powstają w sytuacji, gdy jednostki gospodarcze spóźniają się w regulowaniu swoich płatności [Marcysiak 2015]. Faktoring pozwala zatem znacząco skrócić czas oczekiwania na wpływ gotówki z obrotu towarami i usługami. Dzięki temu niwelowane są napięcia płatnicze [Marcysiak 2015]. Niezależnie od sytuacji gospodarczej, zarówno w czasie prosperity, jak i w czasie pogorszenia koniunktury, zainteresowanie faktoringiem stale wzrasta. Ma to związek z tym, iż przedsiębiorstwa nieustannie potrzebują pieniędzy na rozwijanie swojej działalności, a odpowiedni zasób środków i dobra płynność finansowa to umożliwiają [Zarządzanie płynnością ...]. Z kolei w wypadku kryzysu finansowanie się faktoringiem pozwala na zachowanie stabilności finansowej i skrócenie czasu obiegu gotówki. W opinii ekspertów jest on dobrym rozwiązaniem dla mniejszych firm i start-upów. Dla przedsiębiorstw wchodzących na rynek występowanie zatorów płatniczych może doprowadzić do utraty płynności, a w konsekwencji – do upadku. Ponadto firmy nieustannie szukają metod, dzięki którym mogą zabezpieczyć się przed niespłaceniem należności, a faktoring pozwala na uniknięcie tego rodzaju ryzyka [Zarządzanie płynnością ...]. Można zatem zauważyć, że stymulantem rozwoju tej usługi jest wiele. Sprzyja to wykorzystywaniu faktoringu przez przedsiębiorstwa zarówno w finansowaniu działalności, jak i w poprawianiu płynności finansowej.

Podsumowując, można stwierdzić, iż mimo pewnych niedogodności, faktoring posiada szereg zalet, które czynią go użytecznym w zakresie finansowania działalności jednostki gospodarczej. Dzięki temu pozwala on skutecznie zwiększyć płynność finansową przedsiębiorstwa i jego zdolność płatniczą oraz poprawić ogólną sprawność działania. W związku z tym cieszy się coraz większym zainteresowaniem firm. Świadczą o tym rosnące z roku na rok obroty jednostek zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów, które współpracują z tysiącami klientów. Ten fakt również stanowi potwierdzenie tego, że faktoring jest skutecznym instrumentem, dzięki któremu można uniknąć dotkliwych konsekwencji utraty płynności finansowej.

BIBLIOGRAFIA

- Cieplińska D., 2018, *Wpływ faktoringu na płynność finansową przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, nr 27, s. 151–165.
- Florek I., 2016, *Usługi faktoringowe w kontekście zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwach*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie”, nr 71, s. 127–136.
- Gola M., 2013, *Narzędzia aktywnego zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, „Zarządzanie i Finanse”, R. 11, nr 1, s. 209–229.
- GUS, 2019, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2018 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/dzialalnosc-faktoringowa-przedsiębiorstw-finansowych-w-2018-roku,2,14.html> [dostęp: 25.05.2020 r.].
- Korenik D., 2007, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, CeDeWu, Warszawa.
- Marcysiak A., Marcysiak A., 2015, *Faktoring jako element zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, nr 106, s. 163–171.
- Płynność finansowa przedsiębiorstw w polskim systemie prawnym*, 2019, Fundacja Republikańska, <http://owiz.org/wp-content/uploads/2019/10/RAPORT-P%C5%81YNNO%C5%9A%C4%86-FINANSOWA-do-internetu-skompresowany.pdf> [dostęp: 25.05.2020].
- Polski Związek Faktorów, <http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/2019-2/> [dostęp: 25.05.2020 r.].
- Rubik J., 2011, *Rola faktoringu w zarządzaniu płynnością finansową jednostki*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 668, s. 471–479.
- Zarządzanie płynnością finansową: Faktoring z szansą dwucyfrowego wzrostu*, Harvard Business Review Polska, <https://www.hbrp.pl/b/raport-zarządzanie-plynnoscia-finansowa-faktoring-z-szansa-dwucyfrowego-wzrostu/1EtYQ3BmR> [dostęp: 27.05.2020 r.].

Natalia Golińczak

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

KONTROWERSJE WOKÓŁ KRZYWEJ LAFFERA

CONTROVERSIONS AROUND THE LAFFER CURVE

Streszczenie: Koncepcja krzywej Laffera to nieodłączny element nauki o podatkach. Dorobek tego uczonego, choć jest powszechnie znany i wniósł do ekonomii wiele cennych spostrzeżeń, budzi wiele kontrowersji. Niektórzy ekonomiści odrzucają koncepcję niemalże w całości, twierdząc, że nie ma powiązania z realiami. Inni zaś zaprzeczają tylko jej wybranym założeniom. Celem opracowania jest zatem ukazanie rozbieżności w zakresie koncepcji krzywej Laffera.

Słowa kluczowe: podatki, Laffer

Abstract: The Laffer curve concept is an integral part of the science of taxation. The achievements of this scholar, although widely known and brought many valuable insights to economics, raise a lot of controversy. Some economists reject the concept almost entirely, claiming that it is not related to reality. Others, however, only contradict its chosen assumptions. The aim of the study is therefore to show the discrepancies in the concept of the Laffer curve.

Keywords: taxes, Laffer

Kod klasyfikacji JEL: H31

Poziom podatków w danym państwie to kwestia, która od zawsze budzi wiele sporów. Rozbieżność opinii w tym zakresie jest znaczna. Oczywista jest konieczność ich istnienia, chociażby ze względu na jedną z ważniejszych funkcji, którą pełnią podatki – funkcję fiskalną. Zgodnie z nią podatki mają dostarczać państwu i samorządom odpowiednie dochody na pokrycie wydatków publicznych. To właśnie podatki są głównym źródłem dochodów państwa i ciężko wyobrazić sobie funkcjonowanie aparatu państwowego bez tak ważnego jego źródła zasilania. Choć na pozór mogłoby się wydawać, że obniżki podatków powodują zmniejszenie dochodów państwa, istnieje pewien pogląd przedstawiający tę sytuację w nieco odmienny sposób. Młody amerykański naukowiec, Arthur Laffer, przedstawił koncepcję, która zaprzeczyła powyższemu stwierdzeniu.

Jako ciekawostkę warto przytoczyć historię powstania krzywej Laffera. Profesor Arthur Laffer, amerykański ekonomista, po raz pierwszy wykreślił swoją krzywą, gdy był jeszcze młodym naukowcem, na serwetce w restauracji Two Continents w Waszyngtonie w 1974 r. Tłumaczył w ten sposób, zastępcy szefa sztabu Białego Domu – Dickowi Cheneyowi, swoje przekonania dotyczące podatków. Naszkicował krzywą, która miała dowodzić, iż w niektórych sytuacjach na skutek obniżenia podatków wzrosną wpływy podatkowe oraz że podniesienie podatków ponad pewien poziom powoduje obniżenie wpływów budżetowych. Innymi słowy: zwiększanie stawki podatkowej w celu zwiększenia wpływów do budżetu ma sens, ale tylko do określonego momentu, ponieważ po jego przekroczeniu dochody podatkowe państwa ulegną obniżeniu. Całej sytuacji przyglądał się dziennikarz (Jude

Wanniski), który nadał krzywej nazwę od nazwiska jej autora oraz rozpowszechnił tę ideę [Cichocki, Kokoszczński 2016]. Czy jednak ta koncepcja ma swoje odzwierciedlenie w realnym świecie?

Każdy, kto choć trochę interesuje się tematyką związaną z podatkami, z pewnością o niej słyszał. Ta idea została zaprezentowana w wielu ujęciach teoretycznych, znalazła także swoje odzwierciedlenie w ujęciu praktycznym, co zostanie przywołane w dalszej części opracowania. Czy jednak stanowisko Laffera jest powszechnie akceptowane?

Wielu ekonomistów czy znawców dziedziny podważa wybrane zagadnienia związane z krzywą Laffera, uzasadniając ekonomicznie swoje poglądy. Kto ma rację? Czy koncepcja naukowca jest tylko teorią, czy ma faktyczne zastosowanie w zakresie polityki podatkowej? W tym obszarze badawczym istnieją różne poglądy. Wielu uczonych jest przekonanych o zupełnej słuszności tej idei, inni z kolei próbują negować jej prawidłowość. Celem prezentowanych dociekań jest ukazanie i rozważenie różnych, odmiennych punktów spojrzenia na krzywą Laffera.

Jakich informacji dostarcza krzywa Laffera? W najprostszym ujęciu jest to parabola przedstawiająca zależność pomiędzy stawką podatkową a dochodami budżetu z tytułu podatków. Kształt krzywej determinują stopy podatkowe 0% oraz 100%. Idea tej koncepcji oparta jest na kilku spostrzeżeniach. Po pierwsze, jeśli stawka podatku jest zerowa, dochody budżetu z tytułu podatków również są zerowe. Po drugie, z analizy krzywej wynika, że jeśli stawka podatku wynosi 100% wartość wpływów podatkowych także wynosi zero. Wynika to z tego, iż w tak skrajnej sytuacji podatnicy zawieszają działalność i nie pracują. Skłonność do aktywności, w sytuacji, gdy cały uzyskany dochód pochłania obciążenie podatkowe, zamiera. Z analizy przebiegu krzywej wynika także, że gdy stawka podatku jest większa od zera, ale mniejsza od 100%, podatnicy prowadzą swoją działalność, dochody budżetu są dodatnie, ale przyjmują różne wartości [Guzik 2007]. Stosowne jest więc ustalanie stawek w tym przedziale i pamiętać przy tym, że zbyt wysokie stawki podatkowe nie przyniosą korzyści, bowiem „źródłem siły podatkowej społeczeństwa jest jego bogactwo, jego produkcja [...] nie można przykręcać bez końca śruby podatkowej, bo ona pęknie” [Rybarski 2015].

Jaka więc winna być wysokość stawki podatkowej, by podatkowe wpływy budżetowe były jak największe? Do dziś nie istnieje jeden, powszechnie akceptowalny model, za pomocą którego możliwe byłoby wyznaczenie optymalnej wysokości stopy podatkowej w konkretnym państwie. Jest to spowodowane mnogością zmiennych oraz trudną do przewidzenia reakcją podatników na zmiany wysokości stopy podatkowej. Jeśli w jednym kraju wysokość stopy podatkowej, stanowiącej swego rodzaju optimum, generuje maksymalne dochody budżetu, nie musi to wcale oznaczać (a najczęściej właśnie wcale nie oznacza), że w innym państwie maksymalizacja dochodów podatkowych będzie uwarunkowana takim samym poziomem stawki podatkowej. Wiele bowiem zależy od kultury, zamożności społeczeństwa, dyscypliny władzy oraz przedmiotu opodatkowania. Ponadto należy

zaznaczyć, że wydajność fiskalną podatku przy danej stawce opodatkowania analizować i oceniać można dopiero *ex post*, po jej zmianie.

Znając podstawy teoretyczne koncepcji Laffera, warto odnieść się do prób praktycznego jej zastosowania, np. w 1981 r., po objęciu urzędu prezydenta Stanów Zjednoczonych przez Rolanda Reagana. Chcąc poprawić kondycję amerykańskiej gospodarki, prezydent zmniejszył najwyższą stawkę opodatkowania z 70% do 50%, a następnie w 1986 r. do 28%. Decyzje te zaowocowały efektem, którego oczekiwał Arthur Laffer. Wpływy do budżetu zamiast spadać rosły, odnotowano wzrost gospodarczy na poziomie 6–7% PKB i znacznie spadło bezrobocie. Argumentowano tym, że koncepcja Laffera nie jest wyłącznie teorią [Karwala 2004].

Koncepcję Laffera wykorzystano także w Polsce. Wówczas ideę amerykańskiego uczonego wiązano ze zmianą stopy podatkowej podatku akcyzowego od wyrobów spirytusowych. W latach 1999–2002, kiedy nastąpił wzrost stawek akcyzy na te wyroby, zauważono spadek dochodów budżetu państwa. Obniżce stawki akcyzy, której dokonano pod koniec 2002 r., w kolejnym roku towarzyszył wzrost dochodów podatkowych o 5,6%. Innym przykładem praktycznego odzwierciedlenia teorii Laffera, okazało się wprowadzenie w 2004 r. liniowego podatku PIT dla osób prowadzących działalność gospodarczą oraz obniżenie stawki podatku CIT. Wzrost dochodów budżetowych na skutek tych działań szacowano na około 3 mld z tytułu obniżki CIT oraz 5 mld na skutek wprowadzenia liniowego PIT. Przy analizie tego przykładu należy zaznaczyć, że wspomniany okres charakteryzował wzrost gospodarczy i ograniczenie ulg podatkowych, co może poddawać w wątpliwość praktyczną skuteczność koncepcji Laffera [Pasternak-Malicka 2014].

Na tym etapie rozważań warto przyjrzeć się zatem niedoskonałościom omawianej koncepcji. Przykładem może być sytuacja w Polsce w latach 1990–1991, kiedy nastąpiła podwyżka ceł i podatków na samochody sprowadzane z zagranicy. Zgodnie z pierwotnymi założeniami miało to wywołać wzrost wpływów podatkowych do budżetu. Ku zdziwieniu rządzących nastąpił spadek wpływów podatkowych. Sytuacja powtórzyła się w 2000 r., kiedy po zwiększeniu podatku akcyzowego na popularne auta z 4% do 6%, ich sprzedaż zmalała w porównaniu z rokiem poprzednim o 26%. Pomimo że wpływy z akcyzy były wyższe o 30 mln zł, na skutek malejącej sprzedaży wpływy z podatku VAT zmalały o 43 mln zł [Gwiazdowski 2014].

Rozważając wątpliwości dotyczące praktycznej przydatności koncepcji Laffera, warto przytoczyć wybrane argumenty. Jako budzące wątpliwości wskazuje się określenie punktu krytycznego, po przekroczeniu którego zwiększenie stawki podatkowej nie przynosi wzrostu dochodów podatkowych do budżetu. Należy zauważyć, że punkt krytyczny może się zmienić w czasie, przykładowo na skutek dobrej lub złej koniunktury w gospodarce (a więc niekoniecznie poprzez zmianę wysokości stawki podatkowej jak zakładał Laffer). W sytuacji wzrostu gospodarczego, gdy ludzie bogacą się szybciej,

mogą prezentować większą skłonność do płacenia wyższych podatków. Znaczące przy tym jest to, by wzrost stawki podatku powodował realne i efektywne działania zmierzające w kierunku realizacji zapowiedzianego przez rząd celu. To bowiem zachęca obywateli do ponoszenia ciężaru danin publicznych.

Kolejny argument odnosi się do pierwotnych założeń przyjętych w koncepcji Laffera. Według ekonomistów ta krzywa jest wyłącznie spekulacyjna, ponieważ przyjęcie założenia o jednej stawce podatku jest nierealistyczne. Związane jest to z tym, iż na świecie nie ma i nie było systemu podatkowego, w którym stawka podatku wynosiłaby 100% lub nawet była zbliżona do tej wartości. Zgodnie z tym przekonaniem w takiej sytuacji nie ma podstaw do budowy omawianej teorii – jest to wyłącznie spekulacja. Dodatkowo należy wskazać, że nie istnieje państwo, w którym stawka podatku wynosi 0% oraz że nie przedstawiono żadnego mechanizmu, który by taki stan rzeczy tłumaczył i uwiarygodnił.

Kolejnym z argumentów, które podważają słuszność koncepcji Laffera, może być to, że spadek podatkowych dochodów budżetowych nie musi być związany wyłącznie ze zbyt wysoką stawką podatku. Laffer wskazuje jednak tylko na tę jedną przyczynę spadku dochodów budżetowych. Nie uwzględnia szeregu innych, jakże istotnych czynników. Przykładem może być opodatkowanie dóbr, które są przestarzałe, wypierane przez nowe technologie, niemalże nieużyteczne w obecnie funkcjonującym świecie. Nawet znaczne obniżenie stawki podatkowej na te dobra nie przyczyni się do wzrostu wpływów podatkowych z tego tytułu, gdyż podatnicy mimo obniżenia ceny produktu nie będą chcieli tych dóbr pozyskać. Podobnym przykładem zdaje się być moda i upodobania społeczeństwa. Jeśli dane dobro jest popularne, modne, pożądane, to niejednokrotnie podatnicy decydują się na jego zakup, tylko dlatego, by zyskać uznanie wśród społeczeństwa. Nie zważają przy tym na wysokość cenotwórczej stawki podatkowej. Potrzeba wyróżnienia się w otoczeniu bywa silniejsza i mimo hipotetycznego zwiększenia stawki podatkowej, wpływy do budżetu z tytułu podatków nie ulegają zmianie [Piechowiak 2014]

Według koncepcji Laffera przy określonym poziomie stawki podatkowej do budżetu wpływają odpowiednio wysokie dochody budżetowe. Co jednak w sytuacji, gdy dochody obywateli drastycznie spadną? Otóż koncepcja w tym zakresie jest dość sztywna – nie analizuje tego typu zdarzeń. Ponadto, zdaniem przeciwników założeń przyjętych przez Laffera, reakcje podatników na zmiany stawek podatkowych nie są na tyle silne, by obniżenie podatków zwiększyło bazę opodatkowania w takim stopniu, by wysokość wpływów podatkowych pozostała bez zmian. Na potwierdzenie przytacza się dość proste, ale obrazowe obliczenia. „Jeżeli ktoś zarabia 100 jednostek i płaci 10 podatku według stopy 10% i nastąpi redukcja podatków o 30%, a więc do stopy 7%, to podatnik zapłaci od tych samych

100 już tylko 7. Aby zatem wpływy rządu pozostały bez zmian, dany podatnik musiałby zwiększyć swoje dochody do 143 jednostek ($0,07 \times 143 = 10$), czyli aż o 43%, co nie wydaje się możliwe. W mikroskali, w odniesieniu do konkretnego podatnika będącego pracownikiem najemnym [...] takie zwiększenie byłoby rzeczywiście trudne” [Gwiazdowski 2014].

Podsumowując, idea krzywej Laffera jednoczy zarówno zwolenników, jak i przeciwników. Nie należy definitywnie, w całości przyjmować bądź odrzucać omawianej koncepcji, gdyż każdy pogląd wnosi wiele przydatnych informacji. Pogląd Laffera stanowi dużą część dorobku w zakresie ekonomii i z tego tytułu winno się znać mechanizm jego działania. Należy przy tym mieć na uwadze wszystkie kontrowersje, które wywołuje oraz niedoskonałości z nim związane. Jego spostrzeżenia stanowią istotną wskazówkę w zakresie określania wysokości stawek podatkowych oraz związanych z tym wpływów podatkowych. Nie należy jednak bazować wyłącznie na pierwotnych postanowieniach tej koncepcji, gdyż istnieją pewne przesłanki ekonomiczne, które podważają działanie krzywej Laffera. Warto zatem zapoznać się ze wszystkimi niedoskonałościami w zakresie mechanizmu działania charakteryzowanej krzywej i uwzględnić je przy charakterystyce tej koncepcji.

BIBLIOGRAFIA

Cichocki S., Kokoszczyński R., 2016, *Ewolucja krzywej Laffera jako narzędzia analizowania unikania opodatkowania: od prostych modeli teoretycznych do modeli DSGE*, „*Ekonomia. Rynek, gospodarka, społeczeństwo*” nr 45, s. 7-27.

Guzik B., 2007, *Krzywe przychodów z podatków pośrednich w świetle modeli popytu konsumpcyjnego. Przypadek szczególny: Modele z asymptotycznie zerowym popytem*, „*Badania Operacyjne i Decyzje*” nr 1, s. 29-43.

Gwiazdowski R., 2014, *Krzywa Laffera – rzecz o tym, jak obniżki stawek podatkowych mogą skutkować zwiększeniem wpływów podatkowych i vice versa*, WEI, Warszawa.

Karwala S., 2004, *Krzywa Laffera jako konstrukcja teoretyczna poparta rzeczywistością podatkową*, http://mentoring.com.pl/Krzywa_Laffera.pdf [dostęp: 15.09.2020].

Pasternak-Malicka M., 2014, *Efekt Laffera w kontekście podatku od nieruchomości na przykładzie gminy Wiązownica Politechnika Rzeszowska*, „*Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*” nr 40, s. 201-212.

Piechowiak Ł., 2014, *Kiedy krzywa Laffera nie działa?*, <https://dyskusja.biz/gospodarka/kiedy-krzywa-laffera-nie-dziala-42526> [dostęp: 12.09.2020].

Rybarski R., 2015, *Nauka skarbowości*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.

Mateusz Dubikowski

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

PROBLEM BEZPIECZEŃSTWA W BANKOWOŚCI ELEKTRONICZNEJ

SECURITY ISSUES IN ELECTRONIC BANKING

Streszczenie: Celem prezentowanych rozważań jest zwrócenie uwagi na zagrożenia związane z bankowością elektroniczną oraz podkreślenie konieczności stosowania odpowiednich zabezpieczeń zarówno przez banki, jak i przez ich klientów. W opracowaniu zostały omówione przyczyny występowania zagrożeń bezpieczeństwa, metody działań cyberprzestępców oraz zabezpieczenia stosowane przez banki. W szczególności podkreślono znaczenie właściwego zachowania użytkowników *e-bankingu* w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa. Odwołano się również do zasad bezpiecznego funkcjonowania w cyberprzestrzeni, które zostały sporządzone przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Słowa kluczowe: bankowość, bankowość elektroniczna, bankowość mobilna, cyberbezpieczeństwo

Abstract: The aim of this article is to draw attention to the threats connected with electronic banking and to emphasize the need to use appropriate security measures, by both banks and their clients. In the paper, the author discussed the causes of threats in e-banking, cybercriminals' methods of operation, and safety measures applied by banks. In particular, the author emphasized the importance of proper behaviour while using electronic banking in order to provide the appropriate level of security. There is also a reference to the rules of secure operation in cyberspace, which were prepared by Komisja Nadzoru Finansowego.

Keywords: banking, electronic banking, mobile banking, cybersecurity

Kod klasyfikacji JEL: G21

Postęp techniczny od lat powoduje głębokie zmiany w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego. W bardzo szybkim tempie rozwija się między innymi bankowość elektroniczna, w tym także bankowość mobilna. Z nowoczesnych rozwiązań, z uwagi na ich funkcjonalność i dogodność, korzysta wiele osób. Jednocześnie rośnie liczba cyberprzestępców, których celem stają się systemy informatyczne stosowane w bankach, jak również sami użytkownicy bankowości elektronicznej. Z tego względu coraz częściej podejmowana jest dyskusja na temat bezpieczeństwa tychże rozwiązań technicznych. Tradycyjne zabezpieczenia nie mają tutaj swojego zastosowania. Konieczne jest zastosowanie nowych metod chroniących przed istniejącymi zagrożeniami. Banki oczywiście stosują szereg takich rozwiązań, których zapewnienie jest konieczne po to, aby klienci chętnie korzystali z nowoczesnych udogodnień obsługi finansowej, które są im oferowane. Dla zapewnienia bezpieczeństwa istotne jest ponadto przestrzeganie przez klientów elementarnych zasad. Te i inne kwestie zostaną rozwinięte w dalszych rozważaniach, których celem jest zwrócenie uwagi na zagrożenia związane z bankowością elektroniczną oraz podkreślenie konieczności stosowania odpowiednich zabezpieczeń zarówno przez banki, jak i przez ich klientów.

Przyczyn występowania zagrożeń w bankowości elektronicznej jest wiele. Ich identyfikacja i znajomość są konieczne, jeżeli chce się ustrzec przed niebezpieczeństwem przechwycenia danych

w trakcie wymiany informacji poprzez różnego rodzaju systemy informatyczne, a przede wszystkim przez Internet. Współcześnie osoby ingerujące w sieci informatyczne czują się coraz bardziej swobodnie. Ich działania są anonimowe, co zapewnia im swego rodzaju komfort psychiczny. W coraz łatwiejszy sposób są w stanie zatrzeć ślady swojej działalności i, co równie istotne, nie muszą opuszczać miejsca swojego pobytu, aby popełnić przestępstwo [Grzywacz 2016]. Samo dotarcie do wrażliwych danych może być nieskomplikowane. Dokumentacja, która niegdyś znajdowała się w różnych miejscach, przechowywana jest w komputerach z dostępem do sieci, a dzięki złośliwemu oprogramowaniu włamanie się do systemu sprawia mniej problemu niż w poprzednich dekadach [Bandera, Grzywacz 2016]. W taki sposób może dojść do nieuprawnionego pozyskania danych klientów banków, a stąd już prosta droga do wyłudzeń, oszustw i innych przestępstw, które mogą prowadzić np. do utraty środków przechowywanych na rachunkach bankowych. Co równie ważne, samo oprogramowanie mające uchronić przed tego typu sytuacjami może być wątpliwej jakości i zawierać błędy. Same też banki, dbając o swoją reputację, mogą zatajać przypadki nadużyć i przestępstw dotyczących ich systemy informatyczne [Bandera, Grzywacz 2016]. To tylko najistotniejsze powody występowania zagrożeń w bankowości elektronicznej. Oczywiście istnieją też przyczyny o charakterze naturalnym oraz fizycznym (np. pożary), które z reguły są niezależne od człowieka. Ich specyfika i losowość powodują, że ludzie są często bezradni wobec ich występowania.

Postęp techniczny sprawił, że możliwości cyberprzestępców są coraz większe. Co za tym idzie, poszerza się zakres rodzajów zagrożeń w bankowości elektronicznej. Są one klasyfikowane według różnorodnych kryteriów. Można wyróżnić zagrożenia aktywnie lub pasywnie oddziałujące na systemy informatyczne, pochodzenia wewnętrznego lub zewnętrznego, celowe albo przypadkowe [Bandera, Grzywacz 2016]. Warto jednak skupić się na przykładach konkretnych metod działań przestępców. W bankowości internetowej może dojść m.in. do *phishingu* danych. Polega on na wyłudzeniu informacji poufnych (danych osobowych, danych kart płatniczych, haseł itp.), a następnie ich wykorzystaniu w celu dokonywania operacji płatniczych lub skorzystania z produktu bankowego poprzez posługiwanie się tożsamością ofiary [Krzysztozek 2017]. Dochodzi do niego z reguły w wyniku odpowiedzi na wiadomości jednostek, które podszywają się pod instytucje finansowe. Oszuści mogą kontaktować się z klientem poprzez wiadomość e-mail lub połączenie telefoniczne i np. pod pretekstem zwiększenia bezpieczeństwa prosić go o podanie danych dostępu do bankowości internetowej lub mobilnej. Zdarza się również, że przestępcy wykorzystują strony internetowe imitujące rzeczywiste witryny banku [*Bankowość elektroniczna ...* 2018]. Z tego względu banki bardzo często przypominają swoim klientom, że nigdy nie wysyłają do nich próśb o udostępnienie poufnych danych drogą mailową lub SMS-ową. Bardzo podobną specyfiką charakteryzują się tzw. oszustwa nigeryjskie. Stosunkowo łatwo je zidentyfikować z uwagi na to, że w tym przypadku wiadomości

o charakterze spamu wysyłanej do użytkowników poczty internetowej są automatycznie tłumaczone z języka obcego. Toteż zawierają sporo błędów o charakterze gramatycznym [Krzysztozek 2017]. Swego rodzaju zagrożenia dotyczą wykorzystania kart płatniczych. Stosunkowo dobrze znaną społeczństwu metodą jest *skimming*, która polega na kopiowaniu kart płatniczych podczas procesu wypłacania pieniędzy. Sprawcy tego rodzaju nadużyć umieszczają przy otworze na karty specjalną nakładkę, która skanuje dane paska magnetycznego [Górniewicz, Obczyński, Pstruś 2014]. Właśnie z tego względu istotne jest, aby zwracać uwagę na wszystkie nietypowo wyglądające elementy bankomatów. Do *skimmingu* może również dojść w punkcie handlowym lub usługowym. W tym przypadku dane karty są kopiowane w czasie dokonywania płatności w miejscu, którego właściciel prowadzi działalność przestępczą [Mikołajczyk 2014]. Ponadto powszechne wykorzystanie technologii zbliżeniowych stwarza możliwość zdalnego pobrania danych karty, przy zastosowaniu specjalnie przystosowanych nakładek zbliżeniowych [Krzysztozek 2017]. Zagrożenie mogą również stanowić zgubienie lub utrata karty płatniczej w wyniku kradzieży. Kiedy karta trafi w niepowołane ręce, jej dane mogą zostać wykorzystane do wykonania transakcji internetowych lub dokonywania płatności w sklepach. Na szczęście większość osób postępuje słusznie w takich sytuacjach i zastrzega niezwłocznie utraconą kartę płatniczą. Nie należy również zapominać o niebezpieczeństwach związanych z wykorzystaniem tzw. złośliwego oprogramowania, do którego zalicza się m.in. wirusy i konie trojańskie. Ich celem może być uniemożliwienie korzystania z urządzenia, zniszczenie danych przechowywanych na dysku lub przejęcie kontroli nad tym urządzeniem. W wyniku tego możliwe jest pozyskanie loginów i haseł użytkownika [Bankowość elektroniczna ... 2018]. Ponadto wraz z rozwojem bankowości mobilnej coraz powszechniejsze stają się zagrożenia z nią związane. W przypadku *mobile bankingu* największe ryzyko jest powiązane z utraceniem swojego urządzenia, które może dostać się w niepowołane ręce. Jeżeli dostęp do bankowości mobilnej nie jest odpowiednio zabezpieczony, nieuprawniona osoba będzie miała sposobność pozyskania dostępu do naszych środków. Pewne niebezpieczeństwo związane jest także z wykorzystaniem technologii NFC, umożliwiającej dokonywanie płatności zbliżeniowej za pomocą smartfona. Może bowiem dojść do przechwycenia danych poprzez aparat szczytujący, umieszczony w pobliżu urządzenia mobilnego [Krzysztozek 2017]. Należy również pamiętać, że nieuprawnione wykorzystanie danych może mieć miejsce w wyniku nieodpowiedzialnego zachowania klienta. Przekazywanie np. numeru PESEL czy numeru karty płatniczej w miejscach publicznych może skutkować ich podejrzeniem lub podsłuchaniem, a następnie wykorzystaniem pozyskanych danych do dokonywania zakupów internetowych lub zaciągania pożyczek. Wymienione rodzaje zagrożeń nie obejmują wszystkich niebezpieczeństw, jakie są związane z nowymi technologiami w bankowości. Jednakże te, które zostały wymienione, najczęściej dotyczą klientów banków.

Kwestią kluczową, mającą zapewnić wysoki poziom ochrony, jest opracowywanie przez banki polityki bezpieczeństwa, która określa odpowiednie procedury i system zarządzania zagrożeniami [Bandera, Grzywacz 2016]. Podstawowym zabezpieczeniem wykorzystywanym przez banki jest uwierzytelnianie oraz autoryzacja. Ich zadaniem jest potwierdzenie tożsamości klienta oraz dyspozycji wykonania określonej transakcji finansowej [*Bankowość elektroniczna ...* 2018]. Chodzi tu zwłaszcza o hasła dostępu do rachunków bieżących klientów. Ich specyfika jest różna w zależności od banków. Zazwyczaj stosowane są hasła stałe (podawane w całości), hasła maskowane, w przypadku których wprowadza się tylko znaki wskazane przez system, a także hasła wysyłane SMS-em lub generowane przez token [Zalewska-Bochenko 2013]. W przypadku bankowości mobilnej autoryzacja transakcji może być dokonana bezpośrednio za pomocą aplikacji zainstalowanej na smartfonie, np. poprzez wpisanie kodu PIN lub skanowanie odcisku palca. Warto mieć świadomość, iż regulacje unijne zawarte w dyrektywie PSD2 (*Payment Services Directive*) zobowiązały banki do stosowania silnego uwierzytelniania, opartego na wykorzystaniu co najmniej dwóch metod potwierdzania tożsamości klienta [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego 2015]. To jeden z kroków mających za zadanie zwiększanie bezpieczeństwa w bankowości elektronicznej. Sama tylko autoryzacja i uwierzytelnianie nie wystarczą jednak, aby uchronić klientów przed niebezpieczeństwami. Banki powinny nieustannie analizować potencjalne ryzyka, monitorować zagrożenia, a także w odpowiedni sposób ochraniać wrażliwe dane klientów przed ich kradzieżą lub modyfikacją. Istotne jest również ograniczanie prób logowania do rachunku bankowego poprzez blokowanie dostępu do bankowości internetowej po kilkukrotnym wpisaniu błędnego hasła lub loginu. Banki winny również na bieżąco informować swoich klientów o możliwych zagrożeniach, publikując stosowne komunikaty na swoich stronach internetowych oraz wysyłając je mailem lub sms-em [*Rekomendacja ...* 2015]. Konieczne jest również stosowanie odpowiednich narzędzi wykrywania nadużyć oraz programów antywirusowych i antyspamowych, a także zapór sieciowych, stanowiących ochronę serwerów informatycznych banków i urządzeń klientów [*Bankowość elektroniczna ...* 2018].

Należy mieć jednak świadomość, że odpowiedzialność w cyberprzestrzeni spoczywa również na barkach klientów. Niejednokrotnie przyczyną nadużyć finansowych i wycieków danych jest nieodpowiednie zachowanie użytkowników systemów informatycznych i Internetu, którzy poprzez swoje postępowanie ułatwiają popełnienie przestępstwa przez osoby trzecie. Właśnie z tego powodu tak istotna jest świadomość istniejących zagrożeń związanych z bankowością elektroniczną. Ich nieznanostwo może mieć dotkliwe skutki. Część użytkowników nie ma jednak tej świadomości. Najczęściej jest to spowodowane pewnym sposobem myślenia, który konieczność ochrony przed ryzykiem widzi jedynie po stronie banku. Co za tym idzie, klienci nierzadko zapominają o takich elementarnych zasadach jak zadbanie o odpowiedni poziom trudności hasła używanego w bankowości

elektronicznej. Można więc odnieść wrażenie, że sami otwierają furtkę cyberprzestępcom, dla których pozyskanie danych indywidualnych użytkowników jest znacznie łatwiejsze niż włamanie się do systemu informatycznego banku. Właśnie z tego powodu niezwykle istotne jest przestrzeganie pewnych zasad, które zapewniają bezpieczeństwo poufnych danych i środków pieniężnych w bankowości elektronicznej. Komisja Nadzoru Finansowego wskazuje na cztery atrybuty pomagające znacznie ograniczyć ryzyko istniejące w cyberprzestrzeni – są to: poufność, spokój, zdrowy rozsądek i wiedza [Górnisiewicz, Obczyński, Pstruś 2014]. Przede wszystkim nigdy nie należy podawać poufnych danych niesprawdzonym osobom i instytucjom. Ponadto nie powinno się umieszczać ich w Internecie. Co równie ważne, ich udostępnianie powinno odbywać się z zachowaniem należytego bezpieczeństwa, tak aby nie zostały one podsłuchane lub przechwycone. Dotyczy to danych z dowodu osobistego, danych z karty płatniczej oraz informacji niezbędnych, aby uzyskać dostęp do bankowości elektronicznej określonego klienta. Wielu przestępców wykorzystuje szereg socjotechnik, aby nakłonić swoje ofiary do ujawnienia pożądanых informacji. Dlatego też ważne jest, żeby bez względu na sytuację zachować spokój i nie ulegać zdenerwowaniu lub podekscytowaniu, które często skłaniają ludzi do podejmowania nieracjonalnych decyzji. Należy uważać na próby manipulacji ze strony oszustów, którzy niejednokrotnie próbują wmówić klientom, że przedstawiona przez nich oferta jest jedyna w swoim rodzaju i trzeba natychmiast z niej korzystać. Zarazem jednak przestępcy mogą zagrozić, że niepodjęcie działania będzie skutkowało poważnymi konsekwencjami. W takich sytuacjach należy na chwilę się zatrzymać i poważnie zastanowić nad wiarygodnością otrzymanej wiadomości. Kluczowe są zdrowy rozsądek i należyta wiedza, bo tylko odpowiednia świadomość istniejących zagrożeń pozwoli ustrzec się przed niebezpieczeństwem, z którym można się zetknąć w cyberprzestrzeni, a zwłaszcza w *e-bankingu*. Klienci banków powinni nieustannie edukować się w tym zakresie, mając świadomość, że na nich również spoczywa odpowiedzialność za bezpieczeństwo swoich danych i środków pieniężnych [Górnisiewicz, Obczyński, Pstruś 2014]. Oprócz znajomości atrybutów wskazanych przez KNF, ważne jest także stosowanie się do jeszcze kilku elementarnych zasad, na które zwraca uwagę Związek Banków Polskich [ZBP]. Przede wszystkim należy zadbać o stosowanie silnych haseł, opartych na kombinacji liter, cyfr i znaków specjalnych. Co więcej, swoje hasła warto regularnie zmieniać. Przed logowaniem do banku powinno się sprawdzić, czy adres witryny internetowej banku jest szyfrowany, a więc czy rozpoczyna się od skrótu „https”. Konieczne jest także, aby urządzenie, z którego korzysta się z bankowości elektronicznej, miało zainstalowany program antywirusowy. Należy również unikać dokonywania płatności z komputerów ogólnodostępnych lub za pośrednictwem niezabezpieczonej sieci Wi-Fi. W przypadku otrzymania podejrzanej wiadomości nie można otwierać linków, które zostały do niej załączone, ponieważ mogą one zawierać złośliwe oprogramowanie. Szczególną ostrożność powinno się także zachować w trakcie korzystania z karty

płatniczej. Należy odpowiednio chronić jej numer oraz kod zabezpieczający CVV lub CVC, a w szczególności nie zapisywać kodu PIN na karcie lub przechowywać go razem z kartą.

Badania przeprowadzone przez ZBP pokazały, że w dalszym ciągu część przedstawionych powyżej zasad nie odnajduje odzwierciedlenia w praktyce. Tylko blisko połowa ankietowanych zmienia hasło do bankowości internetowej co najmniej raz w roku, a jedynie 39% czyni tak w bankowości mobilnej. W dalszym ciągu 25% Polaków nie zwraca uwagi na to, czy protokół HTTP danej strony internetowej jest szyfrowany, a 14% nie ma zainstalowanego oprogramowania antywirusowego. Aż 21% respondentów otwiera załączniki lub klika w linki w mailach od nieznanymi nadawców [Raport cybernetyczny 2020]. Badanie wskazuje zatem, że istnieje konieczność nieustannego edukowania społeczeństwa na temat ryzyka związanego z wykorzystaniem nowoczesnych technologii w wymianie danych, informacji i płatnościach w bankowości elektronicznej. Wysoka świadomość istniejących zagrożeń oraz przestrzeganie szeregu zasad przez klientów pozwoli bowiem na zwiększenie bezpieczeństwa w trakcie korzystania z usług *e-bankingu*.

Nowoczesne technologie bezsprzecznie ułatwiają funkcjonowanie we współczesnym świecie. Jednakże tylko rozważne ich wykorzystywanie pozwala cieszyć się ich użytecznością i dogodnością. Dotyczy to między innymi bankowości elektronicznej, w przypadku której bezpieczeństwo stanowi kwestie kluczową. Charakter tej problematyki jest bardzo złożony. Łączy kwestie prawne, ekonomiczne, organizacyjne, a nierzadko również psychologiczne. Niezwykle ważna jest identyfikacja i znajomość wszelkiego rodzaju zagrożeń związanych z *e-bankingiem*, ich przyczyn, charakteru i sposobów ochrony przed istniejącym ryzykiem. Cyberprzestępcom znacznie łatwiej jest dopuścić się nadużyć wobec klientów, aniżeli atakować z reguły solidnie zabezpieczone systemy informatyczne banków, które chcąc zyskać zaufanie, dbają o odpowiednią ochronę danych i środków pieniężnych, implementując odpowiednie środki zaradcze. Z tego względu, użytkownicy bankowości elektronicznej powinni przestrzegać szeregu elementarnych zasad korzystania z nowoczesnych rozwiązań. Podsumowując –zapewnienie bezpieczeństwa w bankowości elektronicznej wymaga stosowania odpowiednich zabezpieczeń przez banki oraz ich klientów.

BIBLIOGRAFIA

Bandera R., Grzywacz J., 2016, *Zagrożenia bezpieczeństwa w bankowości elektronicznej*, „Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Płocku Nauki Ekonomiczne”, t. 24, s. 151–168.

Bankowość elektroniczna. Istota i innowacje, 2018, Gospodarowicz A. (red.), Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, Dz.Urz.UE L 337/35.

Górnisiewicz M., Obczyński R., Pstruś M., 2014, *Bezpieczeństwo finansowe w bankowości elektronicznej – przestępstwa finansowe związane z bankowością elektroniczną*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Grzywacz J., 2016, *Bankowość elektroniczna w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Krzysztošek M., 2017, *Bankowość elektroniczna w teorii i praktyce*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Mikołajczyk K., 2014, *Przestępstwa związane z wykorzystaniem bankowości elektronicznej – skimming*, „Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego”, nr 10, s. 104–120.

Raport cybernetyczny, 2020, Związek Banków Polskich, Warszawa.

Rekomendacja dotycząca bezpieczeństwa transakcji płatniczych wykonywanych w Internecie przez banki, krajowe instytucje płatnicze, krajowe instytucje pieniądza elektronicznego i spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe, 2015, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.

Zalewska-Bochenko A., 2013, *Zabezpieczenia bankowych usług internetowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 33, s. 181–194.

ZBP, Związek Banków Polskich, <https://zbp.pl/dla-klientow/bezpieczne-bankowanie/bankowosc-internetowa> [dostęp: 15.12.2020 r.].

Karolina Krawiec

Ekonomia, Uniwersytet Opolski

CROWDFUNDING JAKO WYRAZ SPOŁECZNEGO SPRZECIWU WOBEC FINANSJALIZACJI GOSPODARKI

CROWDFUNDING AS AN EXPRESSION OF PUBLIC OPPOSITION TO THE FINANCING OF THE ECONOMY

Streszczenie: Dynamiczny postęp gospodarczy przyczynia się do rozwoju alternatywnych źródeł pozyskiwania kapitału. Jednym z takich prężnie rozwijających się od kilku lat źródeł jest crowdfunding, w związku z czym rośnie również zainteresowanie tym tematem wśród badaczy. Celem rozważań jest próba zobrazowania idei crowdfundingu, charakterystyka poszczególnych jego odmian i zbadanie wpływu na gospodarkę. Crowdfunding jest rozwiązaniem nie tylko dla przedsiębiorców, którzy chcą pozyskać potrzebny kapitał, ale i dla gospodarstw domowych. W rozważaniach wykazano, iż crowdfunding stoi w opozycji do negatywnego procesu finansjalizacji gospodarki. Proces ten jest zjawiskiem, w zakresie którego rynki finansowe determinują zachowania wszystkich instytucji. Crowdfunding jest zatem ideą, która realnie oddziałuje na pozyskiwanie kapitału z ominięciem instytucji rynku finansowego.

Słowa kluczowe: crowdfunding, finansowanie społecznościowe

Abstract: Rapid economic progress contributes to the development of alternative sources of capital. One of such thriving sources for several years is crowdfunding. As a result, there is also growing interest among researchers in this topic. The aim of the article is an attempt to illustrate the idea of crowdfunding, the characteristics of its individual varieties and the impact on the economy. Crowdfunding is a solution not only for entrepreneurs who want to obtain the necessary capital, but also for households. The article proves that crowdfunding stands in opposition to the negative process of financing the economy. This process is a phenomenon where financial markets determine the behavior of all institutions. It also affects the consumer lifestyle. Crowdfunding is therefore an idea that has a real impact on raising capital by bypassing financial market institutions.

Keywords: crowdfunding, finance, social financing

Kod klasyfikacji JEL: C58, G23

W ostatnich latach zaobserwować można dynamiczny rozwój alternatywnych źródeł pozyskiwania kapitału. Agresywna finansjalizacja coraz częściej powoduje odchodzenie od tradycyjnych źródeł finansowania na rzecz tych alternatywnych. Taką możliwością stał się crowdfunding. Podstawowym czynnikiem wpływającym na jego rozwój jest postęp technologiczny. To metoda realnie pomagająca zdobyć kapitał potrzebny na realizację danej inwestycji.

Przedmiotem badania pracy jest crowdfunding jako wyraz społecznego sprzeciwu wobec finansjalizacji gospodarki. Finansowanie społecznościowe jest zjawiskiem powszechnym w Polsce, ponieważ jest doskonałą alternatywą dla tradycyjnych źródeł finansowania. Za cel pracy należy przyjąć przedstawienie idei wykorzystywania crowdfundingu do pozyskiwania kapitału potrzebnego do rozwoju konkretnych przedsięwzięć, a także próbę ukazania crowdfundingu jako sprzeciwu wobec finansjalizacji gospodarki.

W języku polskim crowdfunding został przetłumaczony jako „finansowanie społecznościowe” [Dziuba 2012]. Jest on formą finansowania, która odbywa się za pomocą Internetu, gdzie to „cyfrowy tłum” sam decyduje o tym, na jakie przedsięwzięcie chce przekazać swoje pieniądze, co daje możliwość sfinansowania konkretnej, innowacyjnej koncepcji. Projekty te mogą obejmować różne dziedziny, a najpopularniejszymi są: sport, pomoc chorym, kultura, ekonomia, technologia.

Crowdfunding jest doskonałym sposobem na sfinansowanie innowacji, ponieważ środki pieniężne nie są pozyskiwane od instytucji bankowych, które charakteryzują się dużym stopniem sformalizowania oraz długim procesem pozyskiwania kapitału. „Pierwszym portalem crowdfundingowym był założony w 2000 r. artishare.net, który umożliwiał fanom wspieranie działalności artystycznej realizowanej przez ich ulubionych twórców” [Czym jest crowdfunding...].

Za niezaprzeczalne należy uznać stwierdzenie, że społeczeństwo musi zostać przekonane do realnego wspierania pomysłu. Ważne jest zatem personalne zaangażowanie we własny projekt oraz ukazanie jego założeń i celów szerszemu gronu. Co do zasady w crowdfundingu występują trzy podmioty. Za pierwszy należy uznać samego pomysłodawcę, który wskazuje dokładny cel akcji oraz rozpowszechnia ją na odpowiednim portalu. Zaczyna on prowadzić kampanię w celu rozpropagowania swojego pomysłu, zaś po udanej kampanii następuje realizacja projektu. Drugim podmiotem jest społeczeństwo, które przekazuje swoje wolne środki na zrealizowanie danego przedsięwzięcia, a za trzeci należy uznać platformę internetową, dzięki której przeprowadzana jest zbiórka pieniędzy na określony cel.

Crowdfunding jest procesem wieloetapowym. Oznacza to, że ludzie mają możliwość tworzenia pomysłów, które można w pewien sposób skategoryzować. Wśród najbardziej popularnych modeli można wskazać: donacyjny, pożyczkowy, inwestycyjny oraz rozwiązania mieszane [Dziuba 2012]. Ten pierwszy należy uznać za najpowszechniejszy, ponieważ wykorzystywany jest przede wszystkim w celach charytatywnych, dlatego zwany jest także pomocowym. Podstawą tego modelu jest fakt, iż darczyńcy nie otrzymują za wpłatę żadnej premii. Jednakże w ramach tego modelu istnieje forma, w której darczyńcy za wsparcie otrzymują drobne, niefinansowe podziękowanie. Może to być pocztówka, zdjęcie bądź książka. Za najbardziej popularną polską stroną internetową skonstruowaną w myśl modelu donacyjnego, można uznać platformę www.siepomaga.pl.

Model pożyczkowy polega na tym, że internauci wpłacają daną kwotę, która jest im zwracana w określonym czasie. Występują tu dwa rodzaje pożyczek – mikropożyczki albo pożyczki społeczne. „Mikropożyczki są zwykle pomocą dla najuboższych, oferowaną w niewielkich kwotach, gromadzonych i rozdysponowywanych na przykład poprzez platformy non profit: Kiva.org (kwoty po 25 \$)” [Dziuba 2012]. Pożyczki społeczne dotyczą natomiast wyższych kwot. Najpopularniejszymi polskimi platformami, które wykorzystują model pożyczkowy, są Kokos.pl oraz Finansowo.pl.

Model inwestycyjny natomiast charakteryzuje się tym, że to tłum lokuje swój wolny kapitał w wybrane przez siebie przedsięwzięcie. W tym wypadku inwestorzy oczekują w przyszłości korzyści finansowanych z zainwestowanego kapitału. Również w tym wypadku można wyróżnić trzy rodzaje finansowania. „Model kolektywnego współfinansowania firm, w którym uczestniczą różne grupy osób, także aniołowie biznesu, którzy inwestują w rozwój firmy lub konkretny projekt stosunkowo niewielkie sumy” [Kozioł-Nadolna 2015]. Model funduszu inwestycyjnego cechuje się lokowaniem kapitałów w zamian za udział w zyskach. Model inwestycyjny akcyjny charakteryzuje się sprzedażą akcji oraz przekazaniem praw własności internetowym inwestorom. Model inwestycyjny często wykorzystywany jest przy inwestycjach w nieruchomości. Najpopularniejszą platformą internetową wykorzystującą model udziałowy jest www.Beesfund.pl. Tymczasem model mieszany jest swoistym połączeniem wspomnianych powyżej.

Jak zostało już wytłumaczone, ideą crowdfundingu jest pozyskanie kapitału od społeczeństwa na realizację określonego celu. Wypracowane korzyści mogą uzyskać niemal wszystkie grupy: zarówno donatorzy, inwestorzy, obdarowani, jak i same platformy, a także pośrednicy, w tym np. reklamodawcy, dostawcy technologii, systemów zabezpieczeń czy systemów mikropłatności [Dziuba 2012]. Crowdfunding oparty jest wyłącznie na platformach internetowych, w związku z czym istnieje duże ryzyko kopiowania pomysłów czy podszywania się pod ich autorów. Finansowanie społecznościami jest również obwarowane wieloma obostrzeniami prawnymi.

W polskim reżimie prawnym nie istnieje ustawa, która regulowałaby wyłącznie kwestie związane z crowdfundingiem. Aktem, który częściowo je reguluje, jest ustawa o zbiórkach publicznych. Nie do końca odpowiada ona założeniom crowdfundingu, natomiast jest stosowana ze względu na podobieństwa tego sposobu finansowania do organizowanych zbiórek publicznych. Przede wszystkim należy pamiętać, iż działalność crowdfundingowa wymaga odpowiedniego zezwolenia. Zbiórki nie można prowadzić w interesie osobistym. Brak dokładnych regulacji prawnych skutkuje trudnościami w prowadzeniu takiej działalności, zatem istniały przypadki, gdy to ze względu na luki prawne portale były zamykane.

Przy szukaniu odpowiedzi na postawione w temacie pytanie zasadne jest wytłumaczenie samego pojęcia finansjalizacji. Tak jak w przypadku crowdfundingu, w literaturze nie istnieje uniwersalna definicja tego terminu. Anna Lewicka-Strzałecka definiuje finansjalizację jako „rosnącą rolę rynków oraz instytucji finansowych w gospodarce oraz kierujących nią instytucji, zarówno na poziomie poszczególnych krajów, jak i międzynarodowym” [Lewicka-Strzałecka 2015]. Inną definicję można znaleźć w artykule Włodzimierza Rudnego, który określa finansjalizację jako „rosnącą rolę motywów finansowych, rynków finansowych, podmiotów i instytucji finansowych w funkcjonowaniu gospodarek krajowych i zagranicznych” [Rudny 2018]. Dynamiczny rozwój rynków finansowych ma wpływ również

na instytucje finansowe, które oddziałują na działalność każdego podmiotu gospodarczego. Z jednej strony finansjalizacja postrzegana jest pozytywnie jako siła napędowa gospodarki. Uważa się, że wzrost gospodarczy jest spowodowany prawidłowo funkcjonującym systemem finansowym. Natomiast sektor finansowy wspiera wszystkie procesy rozwoju i skuteczność funkcjonowania pozostałych sektorów [WSiZ]. Z drugiej strony uznaje się proces finansjalizacji jako bardzo niekorzystny. Przyczynia się on do załamania gospodarczego, nierównomiernego rozkładu dochodów, nadmiernej konsumpcji, zadłużenia. Rynki finansowe zaczynają wyznaczać wszelkie zachowania innych podmiotów w tym instytucji finansowych, przedsiębiorstw, inwestorów indywidualnych oraz gospodarstw domowych. Oddziałują na „liczne kategorie społeczno-ekonomiczne i kształtują wiele obszarów życia, budząc przy tym pytania o społeczną odpowiedzialność biznesu” [Lewicka-Strzałecka 2015]. Negatywnym skutkiem szybkiej finansjalizacji jest to, że bogaci stale powiększają swój majątek, natomiast biedni popadają w skrajną nędzę. „Spowodowane jest to tym, iż ci którzy czerpią zyski z inwestowania kapitału, wyprzedzają tych czerpiących dochody z rozwoju realnej gospodarki, czyli większość pracowników żyjących z pracy najemnej” [Finansjalizacja ... 2016]. Finansjalizacja wpływa również na zmianę postrzegania poszczególnych grup społecznych. Pacjent traktowany jest jako klient lekarza, sam lekarz zaś jako dostawca usług medycznych, uczeń jest nabywcą oferty edukacyjnej, a nauczyciel jej wykonawcą. Finansjalizacja doprowadza do konfliktów między sektorami gospodarki, tj. sektora gospodarki rolnej, przemysłowej oraz usługowej. Uznaje się, że finansjalizacja była przyczyną światowego kryzysu finansowego w 2008 r. Wpływa ona także na konsumpcyjny tryb życia, ponieważ wiele gospodarstw domowych żyje ponad stan i zadłuża się co miesiąc.

Obecnie na rynku finansowym panuje tendencja do zadłużania się zarówno państw, podmiotów gospodarczych, jak i gospodarstw domowych. Jak powszechnie wiadomo, nie ma możliwości realizacji inwestycji bez nakładów finansowych. Przedsiębiorstwa mogą się finansować albo kapitałem własnym, albo kapitałem obcym. Nie każdy podmiot gospodarczy ma możliwość finansowania inwestycji kapitałem własnym, ponieważ jest on ciężki do utrzymania. Dzieje się tak, gdyż wraz z rozwojem przedsiębiorstwa rosną również koszty – dla przykładu zatrudnienia pracowników czy zakupu potrzebnego sprzętu. W związku z tym decydują się one na skorzystanie z kapitału obcego.

Na polskim rynku dominują małe oraz średnie przedsiębiorstwa. Zwłaszcza nowe jednostki gospodarcze nie są w stanie przejść procesu ubiegania się o kredyt. Każde przedsięwzięcie nowo powstałych jednostek gospodarczych jest obciążone wysokim ryzykiem, gdyż posiadają one niski poziom aktywów. Do tego dochodzą również wysokie koszty transakcyjne, kapitału i jego ograniczona dostępność. Należy zwrócić uwagę także na górne granice możliwości pozyskania kapitału na daną inwestycję. W związku z tym crowdfunding jest jednym z przykładów sprzeciwu wobec postępującego procesu finansjalizacji.

Podkreślić należy również fakt, iż rynek crowdfundingu zarówno na świecie, jak i w Polsce rozwija się w bardzo szybkim tempie. Dynamika ta jest wynikiem rosnącego zaufania ludzi do internetowych zbiorów oraz wzrostem zamożności społeczeństwa. Odnotowuje się również rozwój finansowania społecznościowego przy użyciu aplikacji mobilnych. W 2018 r. światowy rynek crowdfundingu wart był 5,3 mld USD. Według prognoz na 2020 r. Światowa wartość rynku wyniesie aż 8,5 mld USD. Zatem rozwój tego rynku do 2025 r. osiągnie wartość 28,77 mld USD [*W 2020 roku ...*]. Przewiduje się, iż na świecie łączna liczba kampanii w 2020 r. przekroczy 10 940 300. Zaznaczyć należy, iż jest to dynamiczny wzrost w porównaniu z 2019 r., w którym liczba kampanii była równa 8 724 000 [*Polski rynek ...*]. Wartość polskiego rynku crowdfundingu w 2017 r. wyniosła 200 mln zł, a już w rok później wzrosła do 507 mln zł. Znaczący wzrost crowdfundingu zaobserwować można w jego odmianie pożyczkowej i inwestycyjnej. Staje się to alternatywą dla działalności instytucji kredytowych. Przeciwstawia się również negatywnym skutkom finansjalizacji.

Crowdfunding ma na celu uniknięcie zawierania umów z instytucjami rynku finansowego. Przede wszystkim nie jest konieczne zadłużanie się na wysoki procent. Stanowi on zatem prężnie rozwijający się segment rynku instytucji pośrednictwa finansowego i daje możliwość realizowania przedsięwzięć bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Demokratyzacja kapitału została uznana jako odpowiedź na proces finansjalizacji gospodarki.

Obecna sytuacja na rynkach doprowadziła do zmiany postrzegania okresu inwestycji. Negatywnym trendem stało się skrócenie horyzontu czasowego podejmowanych decyzji. Odrzuca się długookresową stabilność rozwoju danego przedsiębiorstwa na rzecz krótkookresowej zyskowności. Crowdfunding obniża koszty prowadzenia działalności, ponieważ nie występują tutaj pośrednicy, zatem komunikacja pomiędzy pomysłodawcą a tłumem odbywa się bezpośrednio. Wszystko dzieje się w Internecie, czyli poza regulowanym rynkiem wymiany kapitału. Gdyby nie alternatywne źródła pozyskiwania kapitału w wielu przypadkach inwestycje nie dochodziłyby do skutku. Brak inwestycji hamuje rozwój gospodarki, uniemożliwia podmiotom gospodarczym wykorzystanie pełnego potencjału, ogranicza liczbę miejsc pracy. Poprzez wzrost znaczenia sektora finansowego przedsiębiorstwa niefinansowe wolniej się rozwijają, co prowadzi bezpośrednio do osłabienia procesów wzrostu gospodarczego.

W pracy usystematyzowano dostępną wiedzę na temat alternatywnego źródła pozyskiwania kapitałów, jakim jest crowdfunding. Wskazane zostały również jego charakterystyka i możliwości wykorzystania. Podsumowując, stwierdzić można, iż finansowanie społecznościowe jest coraz częściej wykorzystywaną metodą. Jak wynika z rozważań, crowdfunding jest sposobem na ominięcie instytucji rynku finansowego, jaką jest między innymi bank. W związku z tym przeciwstawia się on negatywnym skutkom finansjalizacji.

BIBLIOGRAFIA

Czym jest crowdfunding i jakie były początki zbiórek crowdfundingowych w Internecie, <https://domore.live/2017/10/10/czym-jest-crowdfunding> [dostęp: 01.05.2020 r.].

Dziuba D., 2012, *Rozwój systemów crowdfundingu – modele, oczekiwania i uwarunkowania*, „Problemy Zarządzania”, t. 10, s. 83-103.

Finansjalizacja. Wpływ na gospodarkę i społeczeństwo, 2016, Gemzik-Salwach A., Opolski K. (red.), Wydawnictwo CEDEWU, Rzeszów.

Koziół-Nadolna K., 2015, *Crowdfunding jako źródło finansowania innowacyjnych projektów*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 854. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 73, s. 671-683.

Lewicka-Strzałecka A., 2015, *Kultura finansjalizacji*, „Prakseologia”, nr 157/2, s. 209-230.

Polski rynek crowdfundingu w górę. W 2020 r. Polacy przeznaczą na zrzutki ponad miliard złotych, <https://alebank.pl/polski-rynek-crowdfundingu-w-gore-w-2020-rpolacyprzeznacza-na-zrzutki-ponad-miliard-zlotych/> [dostęp: 25.10.2020 r.].

Rudny W., 2018, *Wzrost znaczenia sfery finansów i konsekwencje tego zjawiska*, „Studia Ekonomiczne”, nr 359, s. 37-47.

W 2020 roku Polacy przeznaczą ponad 1 mld złotych na zrzutki internetowe, <https://fintek.pl/w-2020-roku-polacy-przeznacza-ponad-1-mld-zlotych-na-zrzutkiinternetowe> [dostęp: 25.10.2020 r.].

WSiZ, <https://finansjalizacja.wsiz.pl> [dostęp: 01.05.2020 r.].

Siarhei Kryvetski, Anna Kapłon
Ekonomia, Uniwersytet Opolski

ANALIZA EFEKTYWNOŚCI INSTYTUCJI UPADŁOŚCI KONSUMENCKIEJ NA PRZYKŁADZIE STANÓW ZJEDNOCZONYCH

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE INSTITUTION OF CONSUMER BANKRUPTCY ON THE
EXAMPLE OF THE UNITED STATES

Streszczenie: Artykuł przedstawia analizę ekonometryczną instytucji upadłości konsumenckiej w Stanach Zjednoczonych. Głównym celem badania było zweryfikowanie hipotez o istnieniu zależności między liczbą upadłości konsumenckich a zachodzącymi zjawiskami społeczno-ekonomicznymi w USA w latach 1994–2018. Wyniki i wnioski przeprowadzonej analizy mogą być przekładane na sytuację w Polsce gdzie regulacje prawne w zakresie oddłużania osób nadmiernie zadłużonych ciągle ewoluują.

Słowa kluczowe: efektywność instytucji upadłości konsumenckiej, analiza regresyjna, zadłużenie gospodarstw domowych, bezrobocie, liczba zgonów w wyniku samobójstwa

Abstract: The following article presents an econometric analysis of the US consumer bankruptcy institution. The main objective of the study was to test the hypotheses about the existence of a relationship between the number of consumer bankruptcies and the socio-economic phenomena taking place in the USA in the years 1994-2018. The results and conclusions of the analysis can be applied to Poland, where the legal regulations in the field of debt relief from over-indebted people are still evolving.

Keywords: Efficiency of consumer bankruptcy, regression analysis, household debt, unemployment, number of deaths from suicide

Kod klasyfikacji JEL: C01, E20

1. Wstęp

Idea wprowadzenia do polskiego systemu prawa instytucji upadłości konsumenckiej pojawiła się w 2000 r. w związku z rosnącym zadłużeniem gospodarstw domowych, szybko rozwijającym się rynkiem kredytowym oraz pojawiającymi się problemami ze spłatą zobowiązań [Szymańska 2014]. Weszła w życie 31 marca 2009 r. [Wolska-Badińska 2018], a następnie, w celu uproszczenia procedury upadłości oraz ulepszenia organizacji postępowania we wrześniu 2019 r. poddano ją nowelizacji. Wprowadzone zmiany pozwoliły rozszerzyć zasięg norm upadłościowych wobec większej liczby osób niewypłacalnych oraz wprowadziły nowe warianty procedur. Rola sądu przy zawieraniu przez dłużników układów z wierzycielami została ograniczona do minimum, a jego funkcje, zgodnie z myślą nowelizacji, przypisano doradcy restrukturyzacyjnemu. Dla osób nieprowadzących działalności gospodarczej została stworzona możliwość wystąpienia o ogłoszenie upadłości w uproszczonej procedurze z udziałem referendarza sądowego. To rozwiązanie ma pozwolić sądom skupić się na bardziej złożonych sprawach związanych z restrukturyzacją i upadłością przedsiębiorców, zaś przebieg upadłości konsumenckich powinien być sprawniejszy [Upadłość konsumencka 2019].

Stosowanie instytucji upadłości konsumenckiej i jej reformowanie ciągle wywołuje w Polsce dyskusje wśród badaczy i naukowców co do skuteczności norm prawnych w tym zakresie oraz zachowania bilansu między prawem banku do egzekucji długu od dłużnika a intencją by pomóc osobie zadłużonej wrócić do normalnego funkcjonowania w życiu społecznym. Często używane są argumenty, że takie regulacje są przyczyną nieuczciwego zachowania dłużników wobec swoich wierzycieli bądź, że kredytobiorcy nie są zainteresowani spłatą swoich długów. Jest to kwestia bardzo kontrowersyjna, ponieważ ograniczenia i straty, które pociąga za sobą ogłoszenie upadłości, mają poważną skalę i długoterminowy charakter dla kredytobiorcy. Pozytywny wpływ instytucji upadłości konsumenckiej na społeczeństwo nie zawsze jest oczywisty. Celem prezentowanych rozważań jest próba oszacowania skutków stosowania instytucji upadłości konsumenckiej za pomocą instrumentów ekonometrycznych.

W ramach badań podjęto próbę weryfikacji następujących hipotez:

H1: Instytucja upadłości konsumenckiej może być stosowana jako instrument łagodzący skutki bezrobocia.

H2: Liczba upadłości konsumenckich w kraju jest uzależniona od jakości portfela kredytowego kraju i wskaźnika kredytów niespłaconych.

H3: Instytucja upadłości konsumenckiej pozytywnie wpływa na wzrost PKB kraju, ponieważ osoby oddłużone mogą odnowić swoją konsumpcję i zwiększyć jej poziom.

H4: Instytucja upadłości konsumenckiej pozwala zmniejszyć liczbę samobójstw z przyczyn ekonomicznych.

Przeprowadzając badanie wpływu instytucji upadłości na procesy ekonomiczne i społeczne, zastosowano metodę regresji liniowej. Analiza została przeprowadzona na podstawie danych statystycznych dotyczących sytuacji w Stanach Zjednoczonych. W tym kraju normy prawa regulujące bankructwo osób fizycznych zostały wprowadzone wcześniej niż w krajach europejskich i dane statystyczne obejmujące długi okres są łatwe do uzyskania. W Polsce funkcjonowanie instytucji upadłościowej zaczęło się dopiero po 2013 r., w związku z tym brak materiałów historycznych zawierających dane z dłuższego okresu nie pozwala na zastosowanie metody regresyjnej.

Wybrano osiem wskaźników ekonomiczno-społecznych, na które może oddziaływać instytucja upadłości. Wskaźniki zostały podzielone na dwie grupy. Do pierwszej grupy należą parametry, które hipotetycznie są zmiennymi objaśniającymi w stosunku do liczby upadłości (determinują jak często będzie stosowana upadłość konsumencka). Są to następujące zmienne: 1) stopa bezrobocia; 2) zadłużenie gospodarstw domowych (wyrażone jako procent dochodu do dyspozycji netto); 3) suma kredytów konsumenckich (w mld dol.); 4) stosunek niespłaconych kredytów do kredytów ogółem. Drugą grupę stanowią wskaźniki, na które upadłość konsumencka może mieć wpływ, których wielkość

może się zmieniać w zależności od skali upadłości konsumenckiej. Zaliczono do niej: 1) tempo wzrostu PKB; 2) liczbę zgonów w wyniku samobójstwa (na 100 000 osób); 3) wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (wyrażone jako procent PKB); 4) wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (w mld dol.).

2. Analiza upadłości konsumenckiej jako zmiennej objaśnianej

Zmienne należące do pierwszej grupy i stosunki pomiędzy nimi zaprezentowano w tabeli 1. W trzeciej kolumnie przedstawione zostały wyniki wstępnego badania, które pozwoliło określić korelację pomiędzy liczbą upadłości konsumenckiej i pozostałymi zmiennymi oraz wybrać właściwe parametry do modelu.

Tabela 1. Określenie zmiennych, które będą użyte w modelu

Nazwa zmiennej	Typ zmiennej	Czy zmienna będzie zastosowana w modelu?
Upadłość konsumencka na 100 000 osób	objaśniana	tak
Stopa bezrobocia	objaśniająca	tak
Zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto	objaśniająca	tak
Suma kredytów konsumenckich (w mld dol.)	objaśniająca	nie
Stosunek niespłaconych kredytów do kredytów ogółem	objaśniająca	nie

Źródło: opracowanie własne.

Analiza korelacji pomogła ustalić, czy istnieje związek między wskaźnikami w próbach. Na postawie wyników, które ukazuje tabela 2, można wnioskować, że korelacja między wskaźnikiem niespłaconych kredytów a liczbą upadłości konsumenckiej jest słaba, $r = 0,063$, dlatego ten wskaźnik nie został uwzględniony w modelu. Ponadto zauważono, że między zmiennymi niezależnymi występuje współliniowość. Przyczyną tego może być to, że zmienne charakteryzujące badane zjawisko są ze sobą mocno powiązane. Prosty sposób zniwelowania tego zjawiska jest usunięcie jednej ze skorelowanych zmiennych [Wątroba 2011]. Wskaźnik „stosunek niespłaconych kredytów do kredytów ogółem” został wyeliminowany z modelu. Należy także wybrać tylko jeden ze wskaźników „suma kredytów konsumenckich (w mld dol.)” i „zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto”, gdzie $r = -0,507$, czyli zależność jest istotna. Znak korelacji nie ma sensu ekonomicznego (ponieważ wzrost zadłużenia gospodarstw domowych powinien powodować zwiększenie ogólnej wartości sumy kredytów konsumenckich i na odwrót). Ze względu na to, że wskaźnik „zadłużenie gospodarstw domowych” może nie ujmować realnej sytuacji w obciążeniu dłużnym gospodarstw domowych, gdyż nie uwzględnia wzrostu dochodów, ten parametr może

doprowadzić do błędnych wniosków. Z tego powodu w modelu został zastosowany parametr „zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto”.

Tabela 2. Macierz korelacji zmiennych zależnych wpływających na zmienną niezależną (upadłość konsumencka na 100 000 osób)

	Upadłość konsumencka na 100 000 osób	Stopa bezrobocia	Zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto	Suma kredytów konsumenckich (w mld dol.)
Upadłość konsumencka na 100 000 osób (y)	1	-	-	-
Stopa bezrobocia (x_1)	0,214	1	-	-
Zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto (x_2)	0,452	-0,069	1	-
Suma kredytów konsumenckich, (w mld dol.)	-0,492	0,086	-0,507	1
Stosunek niespłaconych kredytów do kredytów ogółem	0,063	0,929	-0,339	0,276

Źródło: opracowanie własne.

Przy weryfikacji modelu regresji stosowane są różne mierniki dopasowania modelu ekonometrycznego do danych empirycznych oraz sprawdza się, czy zmienne objaśniające są istotne. Model jest koincydentny, jeśli znaki przed ocenami parametrów są takie same jak przy współczynnikach korelacji zmiennych objaśniających ze zmienną objaśnianą [Sobczyk 2012]. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 3, znaki przy zmiennych objaśniających zgadzają się ze znakami w macierzy korelacji - model jest koincydentny. Współczynnik korelacji między upadłością konsumencką na 100 000 osób a stopą bezrobocia jest równy 0,2. Parametr „zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto” też ma niewysoki poziom korelacji z y , co może świadczyć o słabej zależności liniowej. Skorygowany współczynnik determinacji jest równy 0,2.

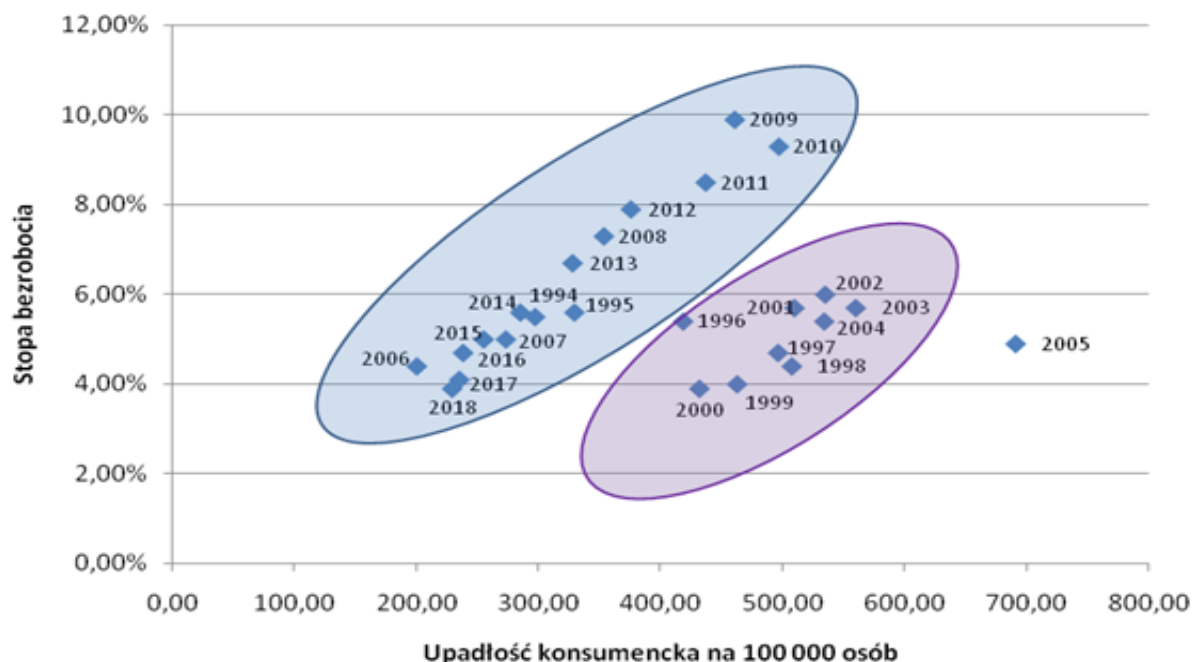
Tabela 3. Wyniki badania na podstawie modelu wieloczynnikowej regresji liniowej

Model regresji	$y = -312,6 + 1905,1 \cdot x_1 + 53,2 \cdot x_2$
Upadłość konsumencka na 100 000 osób	y
Stopa bezrobocia	x_1
Zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu do dyspozycji netto	x_2
Obserwacje	25
Współczynnik determinacji R-kwadrat	0,26
Skorygowanego współczynnik determinacji R-kwadrat	0,2
Wartość krytyczna t-studenta	2,07
Wartość statystyki F	3,96 > 2,07

t_{a0}	$-1,23 < 2,07$
t_{a1}	$1,34 < 2,07$
t_{a2}	$2,55 > 2,07$
Odchylenie standardowe reszt, S_e	114,9
Współczynnik zmienności losowej, W	28,9%
Błędy standardowe (S_{a0})	254,9
Błędy standardowe (S_{a1})	1416,8
Błędy standardowe (S_{a2})	20,8
Błędy bezwzględne (S_{a0})	82%
Błędy bezwzględne (S_{a1})	74%
Błędy bezwzględne (S_{a2})	39%

Źródło: opracowanie własne.

Przy budowie modelu, przyjmuje się założenie, że istnieje zależność liniowa między y i x . Analiza regresyjna pokazała, że stopa bezrobocia w Stanach Zjednoczonych w latach 1994–2018 nie wpływała na liczbę ogłoszonych upadłości. Ten wynik nie potwierdza hipotezy H1, że instytucja upadłości konsumenckiej działa jako automatyczny stabilizator koniunktury przy zwiększeniu stopy bezrobocia. Bardziej szczegółową analizę w tym zakresie umożliwiają dane ukazane na wykresie 1, który wskazuje zależności między stopą bezrobocia i liczbą upadłości osób fizycznych.



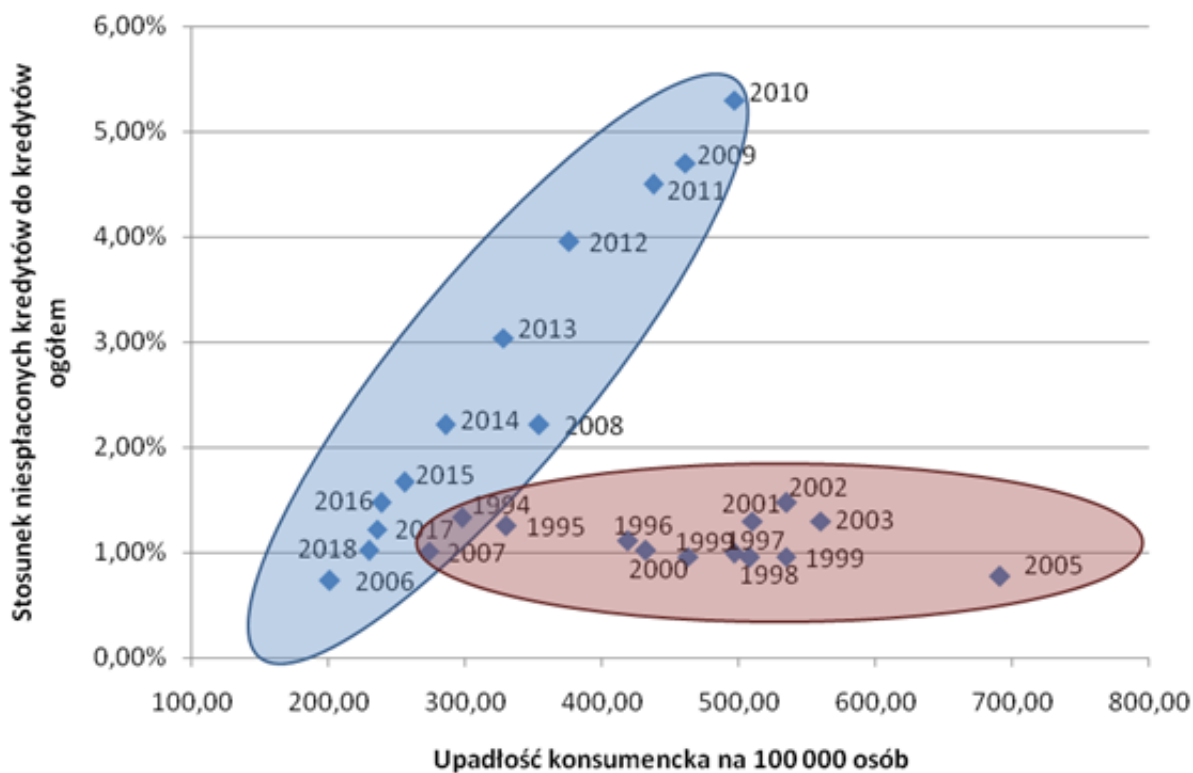
Wykres 1. Zależność stopy bezrobocia i liczby upadłości konsumenckich w Stanach Zjednoczonych w latach 1994–2018

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć dwa obwiedzone owalem obszary. Jeden zawiera punkty odpowiadające okresowi 1996-2004, a drugi – 2006-2018. Układy punktów wewnątrz pozwalają przyjąć założenie o liniowej zależności stopy bezrobocia i liczby upadłości konsumenckich. Przy czym w okolicach lat 2005-2006 funkcja regresji liniowej przesunęła się do góry i w lewo. Zewnętrznej przyczyny upatrywać można w nowelizacji ustawy upadłościowej w Stanach Zjednoczonych w 2005 r., kiedy zaostrzono przepisy dotyczące norm prawa upadłościowego. Nagły wzrost liczby bankructw w 2005 r. wiązał się z tym, że dużo osób chciało złożyć wnioski o upadłości na starych zasadach. Ponadto zjawiska kryzysowe 2008 r. przyczyniły się do tego, że stopa bezrobocia zaczęła wzrastać. To prawdopodobnie pociągnęło za sobą problemy ze spłatą długów i wzrost bankructw wśród obywateli. W latach 2017–2018 stopa bezrobocia stabilizowała się na poziomie blisko 4% i liczby upadłości około 230 na 100 000 mieszkańców Stanów Zjednoczonych. W latach dwutysięcznych istniał rejestrowany podobny poziom bezrobocia, ale liczba upadłości konsumenckich była wyższa. Tym samym można stwierdzić, że reforma ustawy upadłościowej może być oceniona jako udana. Władzom udało się zmniejszyć liczbę upadłości przypadającą na 100 000 osób z około 450 do 230 w niepełne 20 lat (w latach 2000-2018) i utrzymać zatrudnienie na wysokim poziomie.

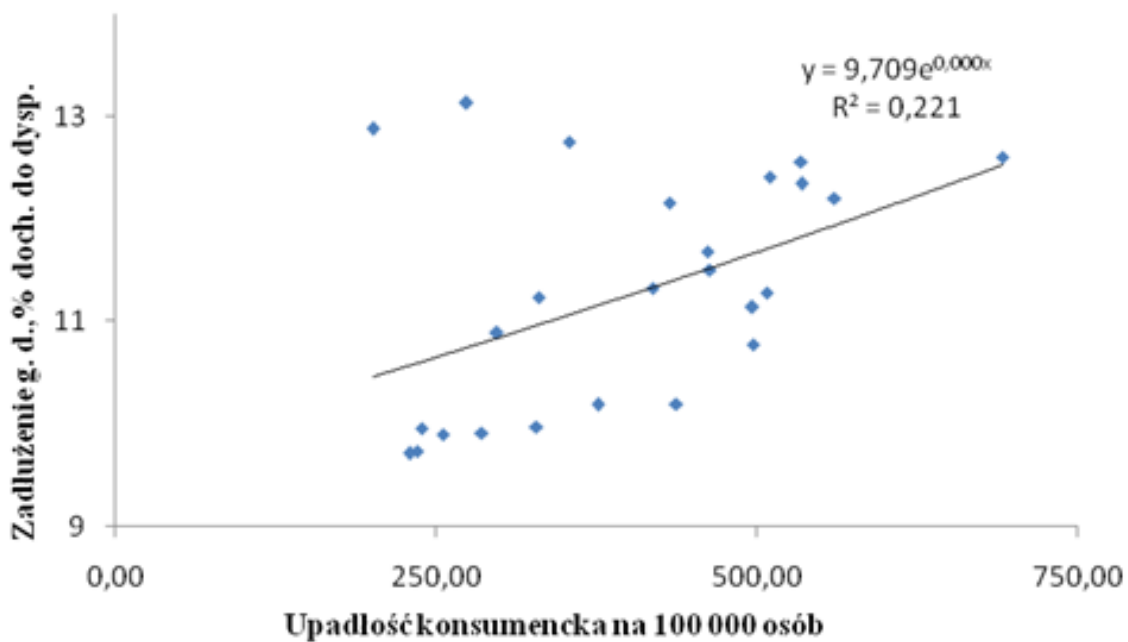
Na wykresie 2 przeanalizowano zależność pomiędzy liczbą upadłości konsumenckich i wskaźnikiem niespłaconych kredytów, co służyło weryfikacji H2. Powielono wcześniejszą metodę i podzielono wszystkie obserwacje na dwie grupy – do 2005 r. i po nim. Analizując dane od 2005 r. zaobserwowano tendencję podobną do tej przedstawionej na wykresie 1. Wzrost udziału kredytów niespłaconych powodował wzrost liczby upadłości konsumenckich. Analizując dane w niebieskich owalach na wykresie 1 i 2, przy tym samym wzroście liczby upadłości konsumenckich (z około 200 do 500 na 100 000 osób), można zauważyć, że stopa bezrobocia zmieniała się od 4% do 10% (różnica 6 p.p.), udział kredytów niespłaconych od 1% do 5,5% (różnica 4,5 p.p.). Oznacza to, że chociaż stopa bezrobocia i udział kredytów niespłaconych są parametrami silnie skorelowanymi ($r = 0,929$), to liczba upadłości konsumenckich jest bardziej wrażliwa na zmiany udziału kredytów niespłaconych. Analiza przeprowadzona dla lat 1994–2005 pozwala wnioskować, że przy tym samym poziomie niespłaconych kredytów liczba upadłości konsumenckich nieustannie wzrastała.

Na wykresie 3 przedstawiona została zależność liczby upadłości konsumenckich i zadłużenia gospodarstw domowych, wyrażonego jako procent dochodu do dyspozycji. Trudno dostrzec związek między tymi wartościami. Również funkcja wykładnicza, która najlepiej opisuje trend, zwraca bardzo niską wartość R-kwadrat - tylko 22%.



Wykres 2. Zależność liczby upadłości konsumenckich i poziomu niespłaconych kredytów w Stanach Zjednoczonych w latach 1994–2018

Źródło: opracowanie własne.



Wykres 3. Zależność liczby upadłości konsumenckiej i zadłużenia gospodarstw domowych

Źródło: opracowanie własne.

3. Analiza upadłości konsumenckiej jako zmiennej objaśniającej

W kolejnym etapie badania weryfikacji poddano hipotezy H3 oraz H4. Założono, że osoby, które ogłaszają upadłość, przez powrót do normalnego życia, wywierają pozytywny wpływ na gospodarkę kraju. Przejawem tego jest wzrost wydatków konsumpcyjnych i w konsekwencji PKB państwa. Ponadto, jeśli za pomocą instytucji upadłości, osoby zadłużone będą mogły rozwiązywać swoje problemy finansowe, w tym na zmniejszenie liczby samobójstw. W tabeli 4 przedstawiono macierz korelacji, gdzie parametr „upadłość konsumencka na 100 000 osób” występuje jako x , czyli zmienna objaśniająca, a inne parametry są oznaczone jako kolejne y , tj. wielkości, które będą objaśniane przez zmiany w liczbie upadłości.

Tabela 4. Macierz korelacji zmiennej „upadłość konsumencka na 100 000 osób” i zmiennych objaśnianych

Wyszczególnienie	Upadłość konsumencka na 100 000 osób (x)
PKB, % (y_1)	0,129409046
Liczba zgonów w wyniku samobójstw na 100 000 ludności (y_2)	-0,691153025
Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych jako procent PKB (y_3)	-0,213109863
Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (w mld dol.) (y_4)	-0,495067163

Źródło: opracowanie własne.

Otrzymane wartości współczynników korelacji liniowej świadczą o niskim związku wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, wyrażonych jako procent PKB, z liczbą upadłości konsumenckich oraz braku korelacji między stopą wzrostu PKB a liczbą upadłości. Parametr „wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych” ma ujemną korelację z liczbą bankructw osób fizycznych, chociaż teoretycznie oddłużanie osób nadmiernie obciążonych długami powinno powodować wzrost konsumpcji. Przyczyną ujemnej korelacji może być trzeci czynnik, który nie został uwzględniony w modelu – dochód do dyspozycji gospodarstw domowych, który jednocześnie wpływa na wzrost konsumpcji oraz na zmniejszenie liczby upadłości konsumenckich. Natomiast liczba bankructw w Stanach Zjednoczonych jest silnie uzależniona od liczby zgonów w wyniku samobójstw.

Na podstawie zbudowanego modelu regresji, w oparciu oddane zaprezentowane w tabeli 5, można ustalić, że wartość statystyki F potwierdza istotny statystycznie związek liniowy, a wartości statystyki t świadczą o tym, że wyraz wolny i współczynniki regresji istotnie różnią się od zera. Zbudowany model dotyczący zgonów w wyniku samobójstw i liczby bankructw osób fizycznych pozwala wyjaśnić około 48% zmienności modelowanej zmiennej zależnej, co jest znaczeniem relatywnie wysokim. Błąd szacowania wartości zmiennej objaśnianej za pomocą wyznaczonego modelu stanowi 5%.

Współczynnik przy x pokazuje, że przy zwiększeniu liczby upadłości o 250 punktów na 100 000 osób liczba zgonów w wyniku samobójstw na 100 000 osób zmniejszy się o 1 punkt. Błąd tej oceny może wynosić około 25%. Te dane potwierdzają hipotezę o pozytywnym wpływie instytucji upadłości konsumenckiej na zmniejszenie liczby samobójstw.

Tabela 5. Wyniki badania na podstawie modelu prostej regresji liniowej

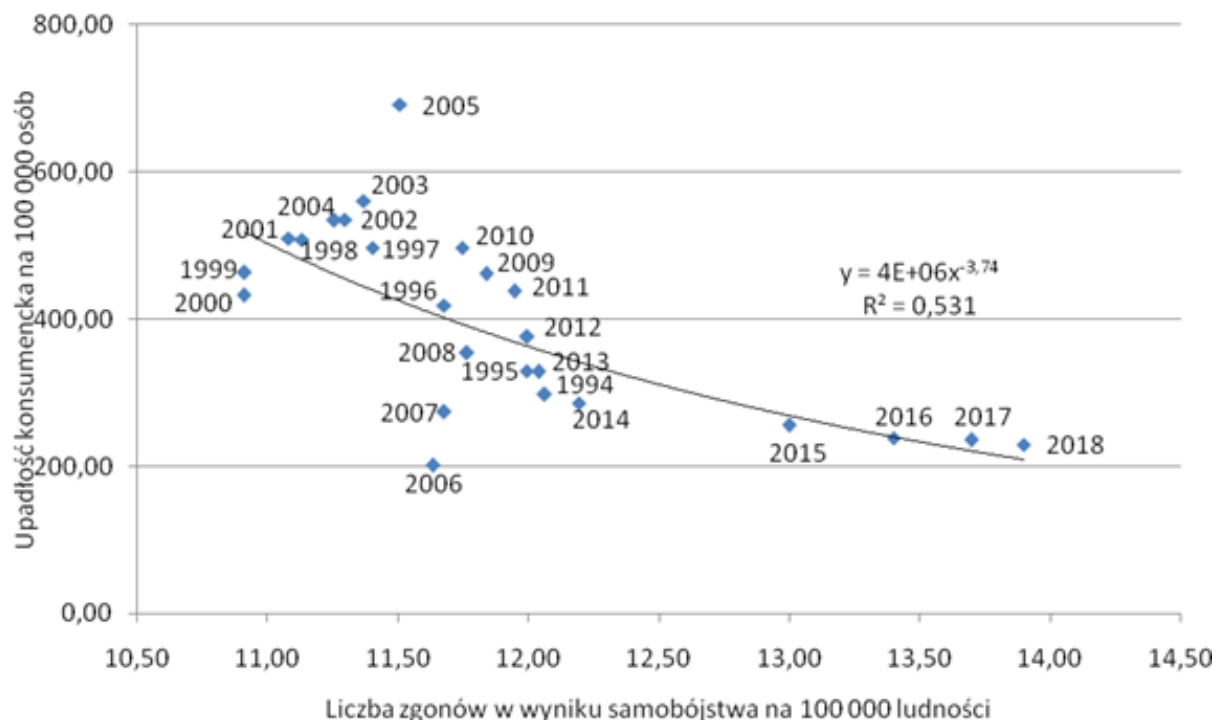
Model regresji	$y = 13,6 - 0,004 \cdot x_1$
Y	Liczba zgonów w wyniku samobójstwa na 100 000 ludności
X	Upadłość konsumencka na 100 000 osób
Obserwacje	25
Współczynnik determinacji R-kwadrat	0,48
Skorygowanego współczynnik determinacji R-kwadrat	0,45
Wartość krytyczna t-studenta	2,07
Wartość statystyki F	21,04 > 2,07
t_{a0}	34,32 > 2,07
t_{a1}	$ -4,58 > 2,07$
Odchylenie standardowe reszt, Se	0,60
Współczynnik zmienności losowej, W	5,0%
Błędy standardowe (S_{a0})	0,4
Błędy standardowe (S_{a1})	0,001
Błędy bezwzględne (S_{a0})	3%
Błędy bezwzględne (S_{a1})	25%

Źródło: opracowanie własne.

Dane ukazane na wykresie 4 obrazują dystrybucję liczby samobójstw i liczby upadłości konsumenckich w czasie. Zgodnie ze statystyką niskim znaczeniom liczby upadłości konsumenckiej w latach 2015–2018 odpowiadają wysokie znaczenia liczby zgonów. Bezsprzecznie parametr liczby samobójstw jest bardzo skomplikowany i wpływają na niego także inne czynniki. Pomimo tego, że w ostatnich analizowanych latach liczba upadłości kształtowała się na poziomie 230–240 wypadków na 100 000 osób, wskaźnik samobójstw rósł.

W latach 1999-2016 w Stanach Zjednoczonych, wskaźnik samobójstw wzrósł o 25,4%. W 2017 r. odnotowano około 1,4 miliona prób samobójczych i ponad 47 000 zgonów spowodowanych samobójstwem, co stanowi tam dziesiątą główną przyczynę zgonów. Koszty społeczne związane z samobójstwem oszacowano na 70 miliardów dolarów. Koszty te obejmują dożywotnie opłaty medyczne i utracone koszty pracy [America's Health Rankings]. Dane te potwierdzają fakt, że analiza skuteczności instytucji upadłościowej jest aktualnym i perspektywicznym kierunkiem badań

naukowych, na który warto zwrócić uwagę ze względu na poważny wpływ tego rodzaju zagadnień na życie społeczne.



Wykres 4. Zależność liczby zgonów w wyniku samobójstwa na 100 000 osób od liczby upadłości konsumenckich w Stanach Zjednoczonych w latach 1994–2018

Źródło: opracowanie własne.

4. Podsumowanie i wnioski

W wyniku przeprowadzonej analizy udało się wykazać i zmierzyć niektóre efekty funkcjonowania instytucji upadłości w praktyce. Przeprowadzone badanie pokazało, że nie można całkowicie polegać na modelach ekonometrycznych dla wszechstronnej penetracji przyczynowo-skutkowych związków ekonomicznych. W celu przedstawienia pełnego obrazu eksplorowanego zjawiska należy wykorzystywać różnorodne instrumenty. Przeprowadzone badania pozwoliły potwierdzić zależność między liczbą upadłości i zadłużeniem gospodarstw domowych oraz liczbą zgonów w wyniku samobójstw. Ważne informacje zostały pozyskane z wykresów punktowych. Pomogły dostrzec zależność między stopą bezrobocia a liczbą upadłości konsumenckich, ukazały zależności pomiędzy liczbą upadłości konsumenckich a wskaźnikiem niespłaconych kredytów. W pracy nie udało się

empirycznie potwierdzić hipotezy o pozytywnym wpływie instytucji upadłości konsumenckiej na wzrost PKB kraju.

Uzyskane wyniki świadczą o tym, że upadłość konsumencka nie tylko jest ważnym instrumentem służącym rozwiązywaniu problemów społecznych, związanych z wykluczeniem finansowym i pułapką ubóstwa, ale także może służyć jako narzędzie regulacji ekonomicznych. Chociaż wyniki badania otrzymano na podstawie danych amerykańskich, wnioski mogą być brane pod uwagę w Polsce, ponieważ mechanizm i zasady działania instytucji upadłości są zbliżone w obu krajach.

BIBLIOGRAFIA

America's Health Rankings, <https://www.americashealthrankings.org> [dostęp: 05.05.2020].

Sobczyk M., 2012, *Ekonometria*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Szymańska A., 2014, *Upadłość konsumencka w Polsce na tle doświadczeń innych krajów Unii Europejskiej*, Instytut badań rynku konsumpcji i koniunktury, Warszawa.

Upadłość konsumencka, 2019, <http://www.russellbedford.pl/o-nas/rb-biuletyn/item/1458-upadlosc-konsumencka-nowe-rozwiazania-na-gruncie-ustawy-prawo-upadlosciowe1.html> [dostęp: 15.04.2020].

Wątroba J., 2011, *Prosto o dopasowaniu prostych, czyli analiza regresji liniowej w praktyce*, Wydawnictwo StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków.

Wolska-Badińska A., 2018, *Analiza rozwoju instytucji upadłości konsumenckiej w Polsce w latach 2009–2017*, „Palestra”, nr 5, s. 33–39.



STUDENCKIE
zeszyty naukowe

zachęcamy do rozwijania
Twojego *dorobku naukowego*

PUBLIKUJ ARTYKUŁ
Z KAŻDEJ
DZIEDZINY NAUK
TO
ZYSKASZ

Student, absolwent:

- uczestnictwo w dyskusji naukowej – wymianie myśli i twórczych rozwiązań naukowych,
- zwieńczenie pracy i zaangażowania na różnych polach aktywności studenckiej,
- profesjonalny debiut dla osób rozpoczynających działalność naukowo-badawczą,
- zdobycie umiejętności związanych z procedurą wydawniczą,
- rozwój kariery zawodowej,
- realizacja celów rozwoju naukowego i zawodowego w sposób niestandardowy,
- wzbogacenie swojego życiorysu i dorobku naukowego,
- zdobycie cennych punktów przy wnioskowaniu o stypendium Rektora lub Prezydenta Miasta.

Nauczyciel akademicki:

- rozwój dorobku naukowego poprzez udział w redagowaniu i recenzowaniu SZN WEUO – funkcja Redaktora lub Recenzenta Naukowego Zeszytu,
- rozwój i potwierdzenie umiejętności dydaktycznych poprzez upowszechnianie wyników badań naukowych studentów i doktorantów,
- skuteczne osiągnięcie efektów kształcenia w zakresie kształtowania umiejętności badawczych studentów, także poza standardowymi zajęciami dydaktycznymi
- możliwość rozwoju interdyscyplinarnych badań i zacieśniania współpracy w środowisku naukowym.



UNIWERSYTET OPOLSKI
WYDZIAŁ EKONOMICZNY



REDAKCJA:

- 📍 Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Opolski
ul. Ozimska 46a , 45-058 Opole
- @ mkrasucka@uni.opole.pl
- ☎ (77) 40 16 897
- 💻 szn.we.uni.opole.pl
- 📘 facebook.com/wydzialekonomiczny

szn.we.uni.opole.pl

Studenckie Zeszyty Naukowe mają charakter **Serii Wydawniczej** i są wydawane w formie elektronicznej.
Publikacja artykułów jest **nieodpłatna** - Autor nie ponosi żadnych kosztów związanych z publikowaniem artykułu.