

Katarzyna ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA  
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

## Etyczne aspekty finansowania przedsiębiorstw kredytem kupieckim

**Synopsis:** Kredyt kupiecki dla wielu przedsiębiorstw stanowi jedno z istotnych źródeł finansowania ich działalności. Choć rozwiązanie to wiąże się z pewnymi korzyściami zarówno dla odbiorców, jak i dostawców, obarczone jest również ryzykiem niedotrzymania umowy przez dłużników. Nieterminowe regulowanie zobowiązań przez odbiorców bądź, co gorsze, brak zapłaty z ich strony skłaniają do podjęcia problemu rzetelności płatniczej przedsiębiorstw, czemu też poświęcono rozważania artykułu.

W pierwszej części opracowania zaprezentowano kredyt kupiecki w kontekście zaufania, stanowiącego, obok takich kategorii, jak: wzajemny szacunek, rzetelność czy terminowość rozliczeń, jedno z centralnych pojęć kodeksów etycznych firm w zakresie opisującym relacje z partnerami w biznesie. W drugiej części zarysowano problem rzetelności płatniczej wśród polskich przedsiębiorstw. Następnie omówiono część wyników badań ankietowych dotyczących nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców. Choć niska liczebność próby nie pozwoliła na przeprowadzenie pogłębionej analizy ilościowej badanego zjawiska, umożliwiła jednak zaobserwowanie pewnych tendencji w formułowanych opiniach. Zdecydowana większość badanych przyznała, że zobowiązania wobec dostawców należy regulować terminowo oraz że opóźnienia w zapłacie są nieetyczne. Równocześnie jednak ponad połowa badanych stwierdziła, że w pewnych sytuacjach opóźnienia w płatnościach są usprawiedliwione, a znaczna większość spośród korzystających z odroczonej terminowości przyznała się do płacenia po wyznaczonym terminie (choć zazwyczaj z niską częstotliwością). Otrzymane wyniki wskazują na pewną niespójność pomiędzy wyrażanymi poglądami a zachowaniami płatniczymi ankietowanych, uzasadniając potrzebę prowadzenia dalszych pogłębionych badań w omawianym obszarze.

**Słowa kluczowe:** rzetelność płatnicza, zatory płatnicze, opóźnione płatności.

### Wprowadzenie

Kredyt kupiecki (handlowy) dla wielu przedsiębiorstw stanowi jedno z istotnych źródeł finansowania ich działalności. Możliwość zapłaty za dostarczony towar/wykonaną usługę w terminie późniejszym niż czas realizacji dostawy/usługi daje przedsiębiorstwu sposobność lepszego zaplanowania przepły-

wów finansowych oraz elastycznego finansowania. Choć ta forma rozliczeń między kontrahentami wiąże się z pewnymi obopólnymi korzyściami, rozwiązanie takie niejednokrotnie staje się też przedmiotem nadużyć ze strony odbiorców w postaci opóźnień, bądź w skrajnym przypadku, braku zapłaty za zrealizowaną dostawę czy wykonaną usługę.

Aktualność oraz ranga problemu nierzetelności płatniczej w rozliczeniach między przedsiębiorstwami w pełni uzasadniają jego podjęcie. Głównym celem pracy jest przedstawienie zagadnienia nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców wśród polskich przedsiębiorstw, z uwzględnieniem jego etycznego wymiaru.

W pierwszej części opracowania zaprezentowano kredyt kupiecki w kontekście zaufania, stanowiącego, obok takich kategorii, jak: wzajemny szacunek, rzetelność czy terminowość rozliczeń, jedno z centralnych pojęć kodeksów etycznych firm w zakresie opisującym relacje z partnerami w biznesie. Druga część poświęcona została problemowi nierzetelności płatniczej w polskich przedsiębiorstwach. Obie części zorientowane były głównie na przegląd wybranych statystyk i badań dotyczących rozliczeń między przedsiębiorstwami, ich terminowości oraz konsekwencji opóźnień w płatnościach.

Następnie omówiono część wyników własnych badań ankietowych. Miały one charakter eksploracyjny<sup>1</sup>, a ich nadrzędnym celem było poznanie zachowań płatniczych oraz opinii kierujących przedsiębiorstwem na temat nieterminowego wywiązywania się z zobowiązań wobec dostawców oraz, szerzej, postępowania w biznesie.

## **1. Istota kredytu kupieckiego jako wyrazu zaufania między przedsiębiorstwami**

Kredyt kupiecki udzielany nabywcy przez sprzedawcę, polegający na odroczeniu terminu płatności z tytułu zrealizowanych dostaw lub wykonanych usług<sup>2</sup>, dla wielu przedsiębiorstw stanowi jedno z istotnych źródeł finansowania ich działalności. O skali wykorzystania kredytu kupieckiego przez polskie przedsiębiorstwa przekonują dane GUS. Zgodnie z nimi, na koniec 2011 roku należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług przedsiębiorstw w Polsce wyniosły 352,4 mld zł [6], co stanowiło prawie 82% ogólnych należności krótkoterminowych i 36% wartości aktywów obrotowych ogółem<sup>3</sup>.

Funkcjonowanie kredytu kupieckiego w obrocie gospodarczym podyktowane jest różnymi motywami. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa udzielającego

---

<sup>1</sup> Z uwagi na charakter badania nie formułowano hipotez badawczych.

<sup>2</sup> Mowa o kredycie dostawcy.

<sup>3</sup> Obliczenia własne na podstawie [6].

odroczonej płatności, kredyt kupiecki, w szczególności, może stanowić narzędzie budowania długotrwałych relacji handlowych z klientami. Wskazują na to choćby wyniki badań dotyczących zachowań płatniczych w transakcjach B2B, przeprowadzonych przez firmę Atradius. Zgodnie z nimi znaczna część respondentów w Polsce deklaruje, iż głównym czynnikiem przemawiającym za oferowaniem kredytu kupieckiego jest budowanie długotrwałych relacji handlowych z klientami (46,8% dla sprzedaży krajowej i 42,5% dla sprzedaży zagranicznej) [1].

Ponieważ filarem budowania, a następnie utrzymania prawidłowych relacji biznesowych jest zaufanie, warto spojrzeć na kredyt kupiecki właśnie przez jego pryzmat. Ze względu na fakt, że konstrukcja kredytu kupieckiego zakłada oddzielenie w czasie przepływu dóbr i usług od przepływu środków pieniężnych, rozwiązanie to, obok wielu zalet, obarczone jest również ryzykiem braku zapłaty bądź nieterminowego wywiązania się z zobowiązań przez dłużnika. Powyższe ryzyko towarzyszące sprzedaży z odroczonym terminem płatności kieruje uwagę w stronę zaufania jako czynnika warunkującego funkcjonowanie kredytu kupieckiego w życiu gospodarczym. Nawiązując do jednej z możliwych definicji zaufania [12], na kredyt kupiecki możemy spojrzeć jako na wyraz oczekiwania, że partner (1) wywiąże się ze swoich zobowiązań, (2) będzie zachowywał się w sposób przewidywalny oraz (3) że będzie działał i negocjował uczciwie, gdy zaistnieje możliwość oportunistycznych zachowań.

Oczywiście obdarzenie zaufaniem drugiej strony opiera się na pewnych podstawach. Jak zauważa P. Sztompka, nieliczne są sytuacje, gdy obdarzamy adresata zaufaniem, opierając się tylko na przypadkowym impulsie. Dążąc do zmniejszenia ryzyka i zwiększenia szansy zrealizowania oczekiwanych efektów, można odwołać się do różnych kryteriów oceny wiarygodności partnera (np. projekcja interesu partnera, znajomość jego charakteru, pozycja społeczna i związana z tym rola adresata zaufania, rekomendacje i referencje) [10]. Podobnie rzecz ma się z kredytem kupieckim, w przypadku którego na decyzję o odroczeniu terminu płatności wpływać mogą: wcześniejsze doświadczenia ze współpracy z adresatem zaufania (partnerem biznesowym), znajomość jego praktyki płatniczej, przeprowadzona ocena wiarygodności kredytowej, dane dostarczane przez biura informacji gospodarczej bądź wywiadownie gospodarcze, potwierdzenie wiarygodności partnera np. w postaci certyfikatu rzetelności czy też prowadzona przez firmę polityka etyczna.

Na znaczenie rzetelnego wywiązywania się z zobowiązań wskazują wyniki badań *Długi złodziejem wizerunku* przeprowadzonych przez TNS OBOP dla Krajowego Rejestru Długów. Zgodnie z nimi ponad 60% ankietowanych uznało, że nie wybrałoby produktów lub usług firmy wpisanej na oficjalną listę dłużników, choćby ta znalazła się na niej tylko raz. Co więcej, 46% respondentów stwierdziło, że nie współpracowałoby z taką firmą ze względu na brak zaufania, a dla 39% badanych nieregulowanie firmowych zobowiązań stanowi o nie-

uczciwości przedsiębiorstwa. Za ledwie 25% ankietowanych znalazło usprawiedliwienie dla takiego postępowania, tłumacząc je przejściowymi problemami finansowymi w firmie (cyt. za [11]).

## 2. Problem niezetelności płatniczej w działalności polskich przedsiębiorstw

Jak wynika z danych międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Dun and Bradstreet, w 2011 roku w Polsce za ledwie 34% faktur zostało opłaconych terminowo, a najgorszymi płatnikami były najmniejsze firmy [9]. Jednym z poważnych następstw braku bądź nieterminowej zapłaty ze strony odbiorcy może być sytuacja, w której przedsiębiorstwo-wierzyciel nie będzie w stanie wywiązać się we właściwy sposób z zobowiązań względem swoich dostawców, a ci z kolei względem swoich, co prowadzi do wygenerowania zatorów płatniczych. O rozmiarze zjawiska przekonuje wartość zatorów i ich wzrostowa dynamika w ostatnich latach. Zgodnie z danymi wywiadowi gospodarczej Soliditet Polska<sup>4</sup> w połowie 2012 roku wartość zatorów płatniczych przekraczała 1,2 mld zł, podczas gdy na koniec 2011 roku było to nieco ponad 800 mln zł, zaś w 2009 roku – 500 mln zł [3].

Rangę powyższego problemu podkreślają dane „Monitora Sądowego i Gospodarczego”. Zgodnie z nimi w okresie od sierpnia 2012 roku do lipca 2013 roku, na skutek niewypłacalności, upadło 939 przedsiębiorstw. Porównując ten wynik z roczną kroczącą sumą upadłości sprzed roku (lipiec 2012 roku) równą 793, oznacza to wzrost o 18,4%. W samym lipcu 2013 roku upadły 94 firmy wobec 70 bankructw odnotowanych w lipcu 2012 roku (wzrost o 34,3%), stanowiąc najwyższy miesięczny wynik od rozpoczęcia kryzysu w 2008 roku [7].

Według raportu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* z lipca 2013 roku tylko 15,3% badanych firm nie odczuwało problemów z regulowaniem zobowiązań przez klientów/kontrahentów, choć i tak był to wynik lepszy niż w kwietniu tego roku (10,5%). Jako jedną z głównych konsekwencji nieregularnej obsługi zobowiązań przez klientów/kontrahentów przedsiębiorstwa wskazywały trudności z terminowym wywiązywaniem się z własnych zobowiązań, co wpływa negatywnie na wizerunek firmy i skutkuje gorszymi warunkami (34,8% wskazań) [2].

Z kolei, zgodnie z danymi BIG (wrzesień 2013 roku), 80% badanych przedsiębiorstw uważało, że nieterminowe regulowanie płatności stanowi poważną przeszkodę w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce, zaś 55% przyznało, że zjawisko nieterminowego regulowania należności w ich branży wystę-

<sup>4</sup> W lipcu 2013 roku zakończył się proces konsolidacji, w wyniku którego spółki z grupy Bisnode (w tym Soliditet Polska) stały się jedną firmą – Bisnode Polska.

puje często. Pozytywnym sygnałem jest jednak wzrost Wskaźnika Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej o 5,06 pkt (w stosunku do wartości odnotowanej w czerwcu 2013 roku) do poziomu 14,11 pkt, stanowiącego najwyższy wynik od stycznia 2010 roku [5].

Nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec dostawców podyktowane jest różnymi czynnikami, wśród których istotne miejsce zajmują kwestie finansowe. Choć w wielu przypadkach nieterminowe regulowanie zobowiązań faktycznie może być skutkiem trudności finansowych odbiorcy, tym, co zwłaszcza niepokoi, jest zjawisko celowego i planowego wydłużania terminów płatności. Zgodnie z informacjami firmy Sage, 60% polskich przedsiębiorców przyznaje, że celowo nie reguluje płatności w terminie, zyskując w ten sposób kredytowanie swojej działalności [8]. Takie postępowanie rodzi poważne wątpliwości natury etycznej.

Zjawisko celowego wydłużania terminów płatności, bądź braku zapłaty, może wynikać z różnych przyczyn. W szczególności może świadczyć o deficycie zasad etycznych u kontrahenta. W pewnym stopniu powyższemu zjawisku może też sprzyjać charakter relacji między partnerami biznesowymi. W sytuacji, gdy dostawca jest w wysokim stopniu zależny od odbiorcy, ten może starać się wykorzystać swoją siłę i opóźnić dokonanie zapłaty. Dla terminowości rozliczeń nie bez znaczenia jest również sposób zarządzania kredytem handlowym przez przedsiębiorstwo-dostawcę. Pasywna lub niedostatecznie aktywna postawa względem odbiorców zwlekających z dokonaniem zapłaty może prowadzić do „rozluźnienia” dyscypliny płatniczej kontrahentów i utrwalenia przekonania, że nieterminowe regulowanie zobowiązań jest zjawiskiem powszechnym i normalnym.

### **3. Nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec dostawców – wyniki badań**

Celem badań było poznanie zachowań płatniczych oraz opinii osób kierujących przedsiębiorstwem na temat opóźnień w płatnościach w transakcjach z dostawcami oraz, szerzej, postępowania w biznesie. Ankieta skierowana była do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw<sup>5</sup>. W wyniku przeprowadzonego badania zebrano 43 prawidłowo wypełnione kwestionariusze. Choć niska liczebność próby nie pozwoliła na pogłębioną analizę ilościową badanego zjawiska, umożliwiła jednak zaobserwowanie pewnych tendencji w formułowanych przez respondentów opiniach.

Charakterystykę badanych przedsiębiorstw i respondentów zawiera tabela 1.

---

<sup>5</sup> Jako kryterium przyjęto liczbę zatrudnionych.

**Tabela 1.** Wybrane charakterystyki badanych przedsiębiorstw i respondentów

Wyszczególnienie	Liczba	Procent
<b>Liczba zatrudnionych</b>		
poniżej 10 osób	27	62,8
10–49 osób	7	16,3
50–249 osób	9	20,9
Ogółem	43	100,0
<b>Charakter prowadzonej działalności*</b>		
działalność produkcyjna	11	25,6
działalność handlowa	18	41,9
działalność usługowa	26	60,5
<b>Czas funkcjonowania przedsiębiorstwa</b>		
poniżej 1 roku	2	4,7
1 rok do 2 lat	7	16,3
3 do 5 lat	11	25,6
6 do 9 lat	4	9,3
10 lat i więcej	19	44,2
Ogółem	43	100,0
<b>Płeć respondenta</b>		
Kobieta	11	25,6
Mężczyzna	32	74,4
Ogółem	43	100,0
<b>Wiek respondenta</b>		
poniżej 30 lat	9	20,9
30–44 lat	16	37,2
45–59 lat	15	34,9
60 lat i więcej	3	7,0
Ogółem	43	100,0

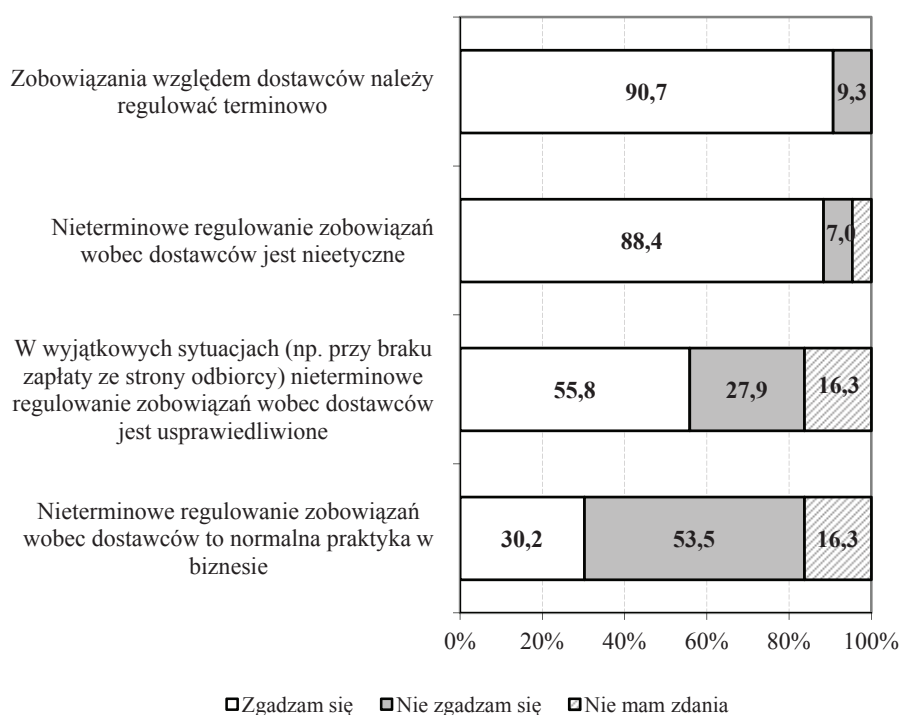
\* Wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

26 respondentów (60,5%) przyznało, że w transakcjach z dostawcami korzysta z odroczonej terminowości płatności. Spośród nich 22 zadeklarowało, że ich przedsiębiorstwu zdarza się dokonywać zapłaty za dostarczony towar/wykonaną usługę po wyznaczonym terminie. W większości jednak przypadków (prawie 73% przyznających się do opóźnień w płatnościach) podano, że sytuacja taka występuje rzadko bądź czasami.

W celu poznania opinii badanych na temat nieterminowego wywiązywania się z zobowiązań wobec dostawców, ankietowanych poproszono o ustosunko-

wanie się do serii stwierdzeń na 5-stopniowej skali, od „zdecydowanie nie zgadzam się” do „zdecydowanie się zgadzam”. Wyniki dla całej badanej grupy przedstawia ryc. 1, gdzie wariant „zgadzam się” obejmuje odpowiedzi „raczej się zgadzam” i „zdecydowanie się zgadzam”, zaś wariant „nie zgadzam się” – „raczej się nie zgadzam” i „zdecydowanie nie zgadzam się”.



**Ryc. 1.** Opinie respondentów na temat nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Prawie 91% ankietowanych zgodziło się ze stwierdzeniem, że zobowiązania wobec dostawców należy regulować terminowo<sup>6</sup>. Porównywalnie wysoki odsetek respondentów (ponad 88%) przyznał, że nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec dostawców jest nieetyczne. Powyższe wyniki, z jednej strony, wskazują więc na wysoką świadomość powinności terminowego rozliczania się z dostawcami oraz nieetyczności opóźnień w płatnościach. Z drugiej jednak,

<sup>6</sup> W badaniach K. Kreczmańskiej-Gigol przeprowadzonych na grupie skarbników korporacyjnych wszyscy respondenci twierdząco odpowiedzieli na pytanie: „Czy uważasz, że należy terminowo regulować zobowiązania?”. Następnie 77% z nich przyznało, że zdarza się, że ich firma nie reguluje zobowiązań w terminie [4].

skoro ponad połowa badanych przyznaje się do nieterminowych płatności na rzecz dostawców, uwagę zwraca pewna niespójność pomiędzy wyrażanymi przez ankietowanych poglądami a działaniami.

Jednym z powodów takiego stanu może być fakt, że w pewnych okolicznościach przedsiębiorstwa dopuszczają jednak możliwość nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców. Zgodnie z wynikami, prawie 56% ankietowanych (45,5% w grupie przyznających się do opóźnień w zapłacie) zgodziło się ze stwierdzeniem, że w wyjątkowych sytuacjach nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec dostawców jest usprawiedliwione. Przeciwnych takiemu stwierdzeniu było około 28% badanych (31,8% w przypadku deklarujących opóźnienia w zapłacie). Zatem, choć co do zasady badani zgadzają się z koniecznością terminowego regulowania zobowiązań, uznając opóźnienia w płatnościach za nieetyczne, ponad połowa z nich w pewnych, incydentalnych przypadkach znajduje wytłumaczenie dla takiego postępowania.

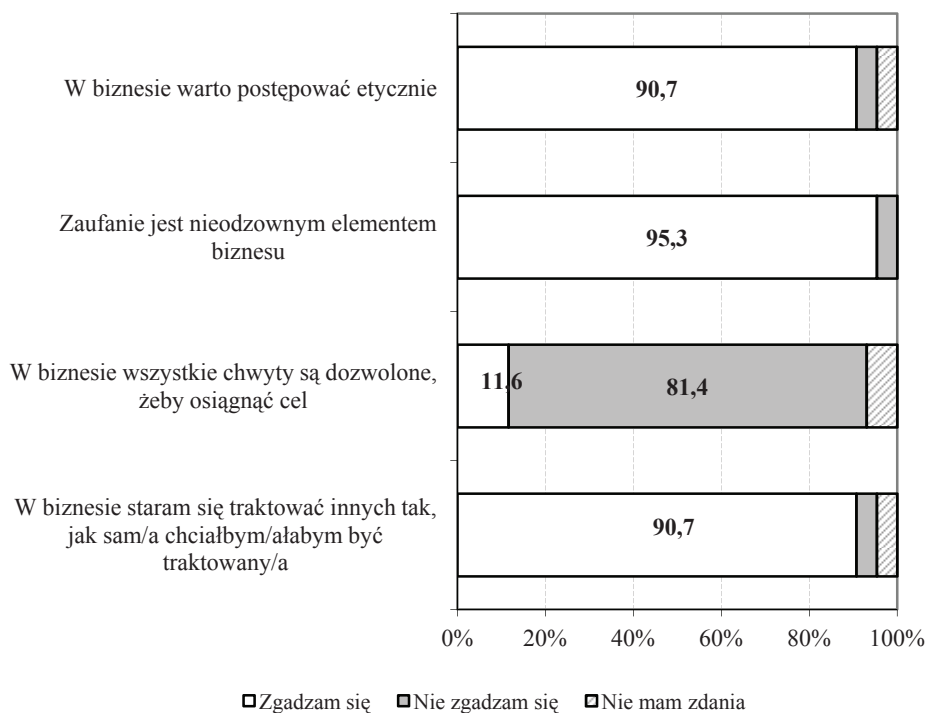
Ponieważ niskiej moralności płatniczej firm sprzyjać może ukształtowanie się przekonania, że opóźnienia w płatnościach są powszechnym, typowym zjawiskiem, badanych poproszono o ocenę stwierdzenia: „nieterminowe regulowanie zobowiązań to normalna praktyka w biznesie”. Aprobata dla tego stwierdzenia wyraziło 30,2% ankietowanych, ponad połowa natomiast (53,5%) była mu przeciwna. Analizując rozkład odpowiedzi wyłącznie wśród respondentów przyznających się do opóźnień w płatnościach 27,3% zgodziło się z powyższym sformułowaniem, a 59,1% – nie. Choć zdania respondentów są bardziej podzielone niż przy dwóch pierwszych stwierdzeniach, jako pozytywny sygnał można odebrać to, że większość z nich nie uznaje nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców za typową praktykę w biznesie.

Ankietowanym przedstawiono również cztery sformułowania odnoszące się szerzej do prowadzenia biznesu. Wyniki prezentuje ryc. 2.

Prawie 91% ankietowanych przyznało, że w biznesie warto postępować etycznie, a zdaniem 95,3% zaufanie jest nieodzownym elementem biznesu. Porównując powyższe wyniki z odsetkiem tych, którym zdarzają się opóźnienia w zapłacie, oraz mając na względzie, że niedotrzymanie terminu zapłaty może podważyć zaufanie do przedsiębiorstwa-dłużnika, ponownie zarysowuje się pewna rozbieżność między tym, co myślą/mówią badani, a tym, jak zdarza się im postępować.

W odniesieniu do sformułowania: „w biznesie wszystkie chwytły są dozwolone, żeby osiągnąć cel”, 81,4% badanych odniosło się do niego negatywnie. Aprobata dla tej zasady wyraziło tylko 11,6% ankietowanych. Odwrotnie układają się odpowiedzi dla stwierdzenia wyrażającego „złotą regułę”: „w biznesie staram się traktować innych tak, jak sam/a chciałbym/ałabym być traktowany/a”, z którym zgodziło się aż 90,7% ankietowanych, a niecałe 5% było mu przeciwnych. Powyższy układ odpowiedzi wpisuje się więc w schemat odpowiedzi na pytanie o etyczne postępowanie w biznesie.





Ryc. 2. Opinie respondentów na temat prowadzenia biznesu (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

## Podsumowanie

Nierzetelne regulowanie zobowiązań przez odbiorców stanowi jedno z istotnych zagrożeń dla funkcjonowania przedsiębiorstw. Brak bądź opóźnienia w zapłacie ze strony kontrahenta mogą prowadzić do utraty płynności dostawcy, powodując u niego niemożność wywiązania się z własnych zobowiązań i rodząc niebezpieczeństwo powstawania zatorów płatniczych w gospodarce.

Skala zjawiska opóźnień w płatnościach między przedsiębiorstwami oraz wskazywana przez firmy odczuwalność ich skutków inspirują do szukania odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób przedsiębiorstwa oceniają nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec dostawców. W przeprowadzonych badaniach zdecydowana większość ankietowanych zadeklarowała, że zobowiązania wobec dostawców należy regulować terminowo, a opóźnienia w zapłacie są nieetyczne. Ankietowani wykazali również dużą zgodność, twierdząc, że w biznesie należy postępować etycznie, a zaufanie jest jego nieodłącznym elementem, oraz przyznając, że w biznesie starają się postępować według „złotej reguły”. Równocześnie

śnie jednak ponad połowa badanych skłoniła się ku opinii, że w pewnych sytuacjach opóźnienia w płatnościach są usprawiedliwione, a większość spośród korzystających z odroczonej terminowości przyznała, że ich przedsiębiorstwu zdarza się (choć zazwyczaj z niską częstotliwością) dokonywać zapłaty po wyznaczonym terminie. Otrzymane wyniki wskazują na pewien rozdźwięk między wyrażanymi ocenami a zachowaniami płatniczymi ankietowanych, uzasadniając potrzebę prowadzenia dalszych pogłębionych badań w omawianym obszarze.

## Literatura

- [1] *Barometr Praktyk Płatniczych Atradius. Międzynarodowe badanie zachowań płatniczych B2B. Główne wyniki dla Polski*, Atradius Credit Insurance N.V., czerwiec 2013; [http://www.atradius.pl/images/stories/EconomicBarometer/ppb13\\_pl-pl%20final.pdf](http://www.atradius.pl/images/stories/EconomicBarometer/ppb13_pl-pl%20final.pdf) [stan z 3.09.2013].
- [2] Białowolski P., *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Informacja sygnalna*, Projekt badawczy: Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, lipiec 2013; <http://www2.krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty.aspx> [stan z 6.09.2013].
- [3] *Firmy bankrutują na potęgę. Przez zaległe faktury*; <http://www.soliditet.com.pl/Headline.aspx?id=56> [stan z 20.09.2013].
- [4] Kreczmańska-Gigol K., *Zwyczajne płatnicze przedsiębiorstw a zatory płatnicze w gospodarce w warunkach kryzysu*, [w:] *Gospodarka rynkowa w warunkach kryzysu*, red. J. Grzywacz, S. Kowalski, PWSZ w Płocku, Instytut Nauk Ekonomicznych, Płock 2012, s. 153–163.
- [5] *Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej. 23. edycja*, BIG InfoMonitor S.A., wrzesień 2013; [http://www.big.pl/download/raport\\_big\\_2013\\_09\\_07\\_v4.pdf](http://www.big.pl/download/raport_big_2013_09_07_v4.pdf) [stan z 11.09.2013].
- [6] „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012”, GUS, Warszawa 2012.
- [7] *Upadłości firm w Polsce – prognozy KUKI*, Komunikat Prasowy 12.08.2013; [http://www.kuki.com.pl/komunikaty\\_prasowe.php?news\\_id=636](http://www.kuki.com.pl/komunikaty_prasowe.php?news_id=636) [stan z 3.09.2013].
- [8] *Sage: Nowe przepisy powinny zmniejszyć skalę upadłości firm*; <http://www.dlahandlu.pl/handel-malopowierzchniowy/wiadomosci/sage-nowe-przepisy-powinny-zmniejszyc-skale-upadlosci-firm,25511.html> [stan z 11.09.2013].
- [9] Starzyk T., *Moralność płatnicza na świecie*, Informacje prasowe, 31.05.2012, D&B Bisnode; <http://www.dnb.com.pl/wiadomosci,290,moralnosc-patnicza-na-swiecie,2012-05-31.aspx> [stan z 21.09.2013].
- [10] Sztompka P., *Zaufanie*, [w:] *Biznes, etyka, odpowiedzialność*, red. W. Gasparski, Wydawnictwa Profesjonalne PWN, Warszawa 2012, s. 527–542.

- [11] Szymborska-Sutton A., *Polskie firmy: rzetelność warto potwierdzić*; <http://www.firma.egospodarka.pl/90698,Polskie-firmy-rzetelnosc-warto-potwierdzic,1,11,1.html> [stan z 30.07.2013].
- [12] Zaheer A., McEvily B., Perrone V., *Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance*, „Organization Science” 1998, Vol. 9, No. 2, s. 141–159.

### The Ethical Aspects of the Financing of Enterprises Through Trade Credit

**Summary:** For many firms, a trade credit is one of the important sources of financing their business activity. While this arrangement brings some benefits to both suppliers and buyers, it also involves a risk of default by debtors. Late payments from buyers or, what is even worse, non-payments prompt to take up the problem of payment reliability, which is the subject of this paper.

In the first part of the article, the author presents a trade credit in the context of trust, which is, next to such categories as mutual respect, reliability and punctuality of payments, one of the central concepts of the ethical codes of companies in the part describing relationships with the business partners. The second part outlines the problem of payment reliability among Polish enterprises. Then the author discusses some of the results of the research on late payment to suppliers. Although the low size of the sample did not allow for in-depth quantitative analysis of the phenomenon under study, it allowed to identify certain trends in the opinions expressed. The vast majority of respondents agreed that the trade payables must be paid in a timely manner, and delaying the payments to suppliers is unethical. At the same time, however, more than half of the respondents stated that in some cases, late-payments are justified, and the great majority of respondents from the group using a trade credit admitted to making payments after the due date (though usually with a low frequency). The results show some dissonance between the opinions expressed and payment behaviour of the respondents, signaling the need for further in-depth research in this area.

**Keywords:** payment reliability, payment gridlocks, late payments.



## Informacje dla autorów

Wersją referencyjną (pierwotną) „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” jest wersja papierowa.

Autorzy nadsyłający teksty do druku **na adres: [pragmata.ajd@gmail.com](mailto:pragmata.ajd@gmail.com)** proszeni są o dostosowanie ich do wymogów edytorskich Wydawnictwa Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie zamieszczonych na stronie:

[http://mp.ajd.czyst.pl/~p.ucieklak/jez/informacje\\_dla\\_autorow.htm](http://mp.ajd.czyst.pl/~p.ucieklak/jez/informacje_dla_autorow.htm)

Procedura recenzowania „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” została dostosowana do najnowszych wytycznych MNiSW (grudzień 2011). Redakcja rocznika wdrożyła tzw. zapórę *ghostwriting* oraz *guest authorship*. Po wstępnym zakwalifikowaniu pracy do druku przez redaktorów tematycznych przypisuje się jej kod identyfikacyjny, obowiązujący w procesie recenzyjnym. Recenzenci nie znają imiennie autorów recenzowanych prac (zob. lista recenzentów). Również dla autorów recenzenci pozostają anonimowi (tzw. *double-blind review proces*).

W przypadku artykułów opracowanych przez kilku autorów są oni zobowiązani do ujawnienia wkładu poszczególnych osób w powstanie opracowania (z podaniem informacji, kto jest autorem koncepcji, metod, narzędzi badawczych oraz wykonawcą badań).

Główną odpowiedzialność ponosi autor zgłaszający manuskrypt. Przejawy nierzetelności naukowej będą demaskowane, włącznie z powiadomieniem odpowiednich instytucji (pracodawców, towarzystw naukowych, wydawnictw naukowych itp.).

Autor jest zobligowany do podania informacji o źródłach finansowania swoich badań, w przypadku gdy nadesłany do „Prac Naukowych Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias” artykuł powstał dzięki uzyskanemu grantowi lub innej formie finansowania nauki.

Informujemy, że proces redakcyjny nad kolejnym tomem jest uruchamiany w październiku każdego roku. Prace edytorskie kończą się w grudniu wraz z ukazaniem się drukiem gotowej publikacji.

## **Information for the authors**

We would like to inform you that the reference (primary) version of the Scientific Papers of the Jan Długosz University in Częstochowa, the “Pragmata Tes Oikonomias”, is the paper version.

The authors sending in their papers for publication should adapt them to the editorial requirements of Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza in Częstochowa.

The reviewing procedure of “Pragmata Tes Oikonomias” is in compliance with the latest guidelines of the MS&HE (December 2011)

The Editors of the annual implemented the, so called, ghostwriting and ghost authorship barrier. Following preliminary qualification of the paper for publication by topical editors, the paper is assigned an ID code that is obligatory in the reviewing process. The reviewers do not know the names of the authors of papers they review (see the List of Reviewers). The reviewers also remain unknown to the authors (the double-blind review process).

In the case of a paper prepared by a number of authors, they are obliged to reveal the contributions made by other co-authors in the process of a given monograph (including information about who is the author of the concept, methods, research tools and the actual researcher).

The main responsibility rests on the author registering the manuscript. Symptoms of scientific unreliability will be exposed including notification of appropriate institutions (employers, scientific associations, scientific publishing houses, etc.).

The author is obliged to provide information about the source of financing of their research, if the paper submitted to the “Pragmata Tes Oikonomias” was written as a result of an obtained grant or other form of financing science.

We would like to inform you that work on each consecutive volume is begun in October of each consecutive year. Editorial work is completed in December, when the publication appears in print.

## Wymogi edytorskie

**Materiał musi być przygotowany w programie WORD dla WINDOWS i zapisany w pliku z rozszerzeniem .DOC lub .DOCX (np. Kowalski.doc)**

**MAKSYMALNA OBJĘTOŚĆ OPRACOWANIA  
NIE MOŻE PRZEKRACZAĆ 22 TYS. ZNAKÓW ZE SPACJAMI**

Imię i nazwisko (Times New Roman, 11 p.) (np. Jan Kowalski)  
Nazwa Jednostki (Times New Roman, 9 p.) (np. Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie)

### **Tytuł 16 p. + bold**

**Streszczenie:** w j. polskim (Times New Roman, 9 p.) do 300 znaków

**Słowa kluczowe:** w j. polskim (Times New Roman, 9 p.) do 5 wyrazów

**Podtytuły 1 stopnia – Times New Roman 14 p. bold (format liczb 1, 2, 3...)**

**Podtytuły 2 stopnia – Times New Roman 12 p. bold**

Tekst podstawowy – Times New Roman 11 p.

### **Literatura – Times New Roman 14 p. bold**

treść – Times New Roman 11 p.

1. autor, autorzy

2. tytuł pracy (kursywą)

w przypadku tomu zbiorowego – [w:] tytuł tomu (kursywą), jego ewentualny numer, nazwisko redaktora (poprzedzone skrótem red.)

w przypadku czasopisma – jego tytuł (w cudzysłowie), rok i numer

3. wydawnictwo

4. miejsce i rok wydania

5. strony (w przypadku tomu zbiorowego lub publikacji w czasopiśmie/periodyku).

**Przykład:****Literatura**

- [1] Adamczyk J., *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2009.
- [2] Adamowicz M., *Koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju wobec wsi i rolnictwa*, [w:] *Zrównoważony i trwały rozwój wsi i rolnictwa*, red. M. Adamowicz, Wyd. SGGW, Warszawa 2006, s. 25–30.
- [3] Grabałowski W., *Bank jako instytucja zaufania publicznego*, „Pragmata Tes Oikonomias. Zeszyty Naukowe Instytutu Zarządzania i Marketingu Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie”, z. 1, red. W. Ostasiewicz, M. Kulesza, Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa 2006, s. 20–30.
- [4] Sztandynger J., *Zaufanie i kapitał społeczny a wzrost gospodarczy. Wyniki badań ekonometrycznych*, „Prakseologia” 2003, nr 143, s. 30–40.

**Przypisy (odsyłające do literatury) w tekście głównym proszę ujmować w nawias kwadratowy, np.:**

Psychospołeczny mechanizm tworzenia się destrukcyjnych baniek spekulacyjnych, sytuacji kryzysowych, nadmiernego poziomu zaufania do rynku i racjonalności zachowań innych ludzi, przedstawiają w najnowszej książce noblista George A. Akerlof i Robert J. Shiller (por. [8], s. 10–12).

**Tytuł artykułu w języku angielskim 14 p. + bold**

**Summary** w j. angielskim (Times New Roman, 9 p.) do 300 znaków

**Key words** w j. angielskim (Times New Roman, 9 p.) do 5 wyrazów

**Tabele**

– numer tabeli, tytuł tabeli (nad tabelą), Times New Roman 9 p.

– czcionka wewnątrz tabeli – Times New Roman 9 p.

– źródło (pod tabelą) – Times New Roman 9 p.

**Uwaga! Tabele w pionie nie mogą przekraczać szerokości 125 mm, a w poziomie – 180 mm! Każdy wiersz tabeli to nowa rubryka tabeli, jeśli nie będą potrzebne linie, trzeba je wyłączyć – nie pisać tabel akapitowo.**

**W tabeli nie pozostawia się pustych rubryk:**

pauza (—) – zjawisko nie występuje;

zero (0) – zjawisko istnieje, jednakże w ilościach mniejszych od liczb, które mogą być wyrażone uwidocznionymi w tabeli znakami cyfrowymi;



kropka (.) – zupełny brak informacji lub brak informacji wiarygodnych;  
 znak x – wypełnienie rubryki ze względu na układ tabeli jest niemożliwe lub  
 niecelowe;

„w tym” – oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy.

**Np.**

**Tabela 1.** Charakterystyka respondentów

Wiek	% respondentów (N=311)	Płeć	% respondentów (N=311)
do 20	19,3%	Kobiety	43,10%
20–24	29,6%		
25–49	26,0%	Mężczyźni	56,9%
50–64	18,0%		
pow. 64	7,1%		

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

## Wykresy

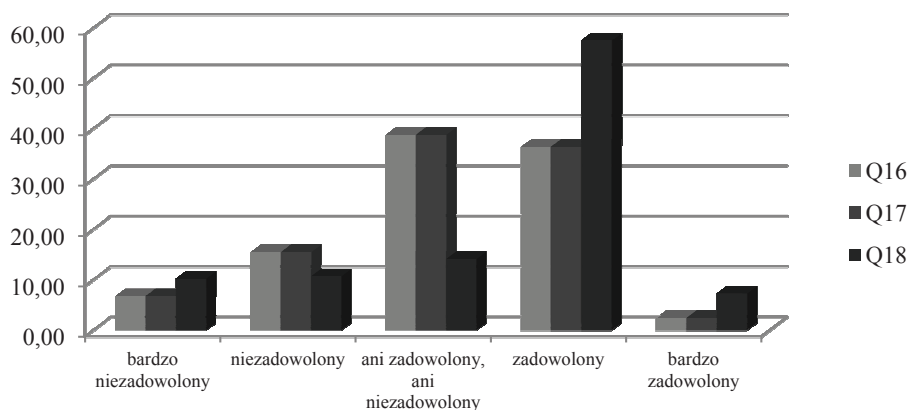
Wykresy proszę dostarczyć w postaci gotowego pliku graficznego (.jpeg, .tiff) lub w pliku programu Excel.

Czcionka na wykresie – Times New Roman 9 p.

Tytuł i numer wykresu – Times New Roman 9 p. – umieszczony pod wykresem.

Wielkość jak w przypadku tabel.

**Np.**



**Ryc. 1.** Zadowolenie z etapów składania reklamacji (Q16 – etap składania wniosku reklamacyjnego, Q17 – etap kontaktowania się w z klientem w trakcie załatwiania reklamacji, Q18 – etap końcowy związany z efektem załatwienia reklamacji, n=412)

## Material ilustracyjny

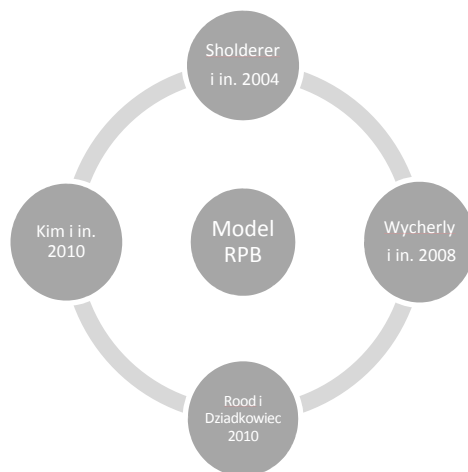
Material ilustracyjny powinien być zapisany w pliku z rozszerzeniem .jpg, .bmp lub .tif.

Rozmiar rysunku nie może przekraczać granic pola zadruku – jak w przypadku tabel, dopuszczalny rozmiar to 125 mm × 180 mm.

Nie zaleca się wykonywania rysunków i schematów za pomocą autokształtów – w przypadku takiej konieczności konieczne jest dostosowanie rozmiaru rysunku do pola zadruku (rozmiar rysunku nie większy niż 125 mm × 180 mm).

Podpis umieszczony pod rysunkiem – Times New Roman 9 p.

Np.



Ryc. 2. Model RPB (Restaurant-Preference Behaviour Model)

Źródło: opracowanie własne.

## Wzory

Wszystkie wzory (występujące w tekście ciągłym i wystawione – tzn. występujące w osobnym wersie) mają być dostosowane wielkością do tekstu głównego (**główny stopień pisma wzoru ma wynosić 11 p., czcionka Times New Roman**). Powinny być wykonane w **edytorze równań programu Word do wersji 2007**. W przypadku korzystania z wersji Word 2007 i nowszej wzory mają być wykonane w programie MathType z **bezwzględnym przestrzeganiem podanych zaleceń dotyczących kroju i stopnia pisma!** Uwarunkowane jest to faktem, że Word 2007 nie daje możliwości zmiany kroju pisma we wzorach.

Wzory wystawione powinny być numerowane, np.

$$m^t = \frac{1}{N} \sum_i s_i^t \quad (2)$$

## **Publishing requirements** (articles for the scholarly journal)

**The material must be prepared in WORD program for WINDOWS and saved in a file with .DOC or .DOCX extension (e.g. Reform.doc)**

THE MAXIMUM VOLUME OF THE ESSAY  
MUST NOT EXCEED 22.000 CHARACTERS WITH SPACES

Name and surname (Times New Roman, 11 pt) (e.g. John Smith)  
Name of the unit (Times New Roman, 9 pt) (e.g. Jan Długosz University in Częstochowa)

**Title 16 pt + bold**

**First degree subtitles – Times New Roman 14 pt bold**  
(format of numbers 1, 2, 3...)

**Second degree subtitles – Times New Roman 12 pt bold**

Basic text – Times New Roman 11 pt

**Literature – Times New Roman 14 pt bold**

content – Times New Roman 11 pt

1. author, authors
2. article title (italics)
  - in case of collective work – [in:] volume title (italics), its possible number, surname of its editor (preceded by the 'ed.' abbreviation)
  - in case of a magazine – its title (in inverted commas), year and number
3. publishing name
4. place and year of publishing
5. pages

**Example:****Literature**

- [1] Adamczyk J., *Social responsibility of enterprises. Theory and practice*, PWE, Warsaw 2009.
- [2] Adamowicz M., *The idea of permanent and balanced development in the case of the country and agriculture*, [in:] *Balanced and permanent development of the country and agriculture*, ed. M. Adamowicz, SGGW Publishing, Warsaw 2006, pp. 25–30.
- [3] Grabałowski W., *Bank as an institution of public confidence*, „Pragmata Tes Oikonomias. Scholarly Journals of the Management and Marketing Institute at Jan Długosz University in Częstochowa”, j. 1, eds. W. Ostasiewicz, M. Kulesza, Jan Długosz University Publishing in Częstochowa, Częstochowa 2006, pp. 20–30.
- [4] Sztandyrger J., *Confidence and social capital vs. economic growth. Econometric research results.*, „Praxeology” 2003, no. 143, pp. 30–40.

**Footnotes (referring to the literature) in the main text should be square bracketed, e.g.:**

Psychosocial mechanism of creating destructive speculation bulbs, crisis situations, excessive level of confidence in the market and rationality of other people's behaviour, are presented in the latest book by George A. Akerlof, the Nobel Prize winner and Robert J. Shiller (cmp. [8], p. 16).

**Summary (Polish summary in case of articles in English)**

(content – Times New Roman 9 pt, title – Times New Roman 14 pt bold)

**Tables**

- table number, table title (above the table), Times New Roman 9 pt
- font inside the table – Times New Roman 9 pt
- source (below the table) – Times New Roman 9 pt

**Note that tables cannot exceed the width of 125 mm and the height of 180 mm! Each verse of the table should make a new section. If the lines are not necessary they must be deleted. Do not write the tables by paragraphs.**

**The table must not contain any empty sections:**

- pause (—) – phenomenon does not exist;
- zero (0) – phenomenon exists, but it is too small in size to be demonstrated in the table by number characters;
- full stop (.) – total lack of information or lack of reliable information;

x character – filling in the table section is impossible or aimless, according to the table arrangement;  
 „herein” – means that not all the elements are provided.

**E.g.**

**Table 1.** Total emission of heavy metals in the area of Poland kinds of activities

Total	Cd	Pb	Cu	Zn	Ni
	tonnes				
	66,1	555,0	390,9	2345,1	295,8
Heat and power plants, power stations	1,9	19,9	12,8	59,2	72,2
Power stations, local boiler houses, individual sources of emission	83,6	322,8	143,5	498,3	541,9

Source: own research.

## Graphs

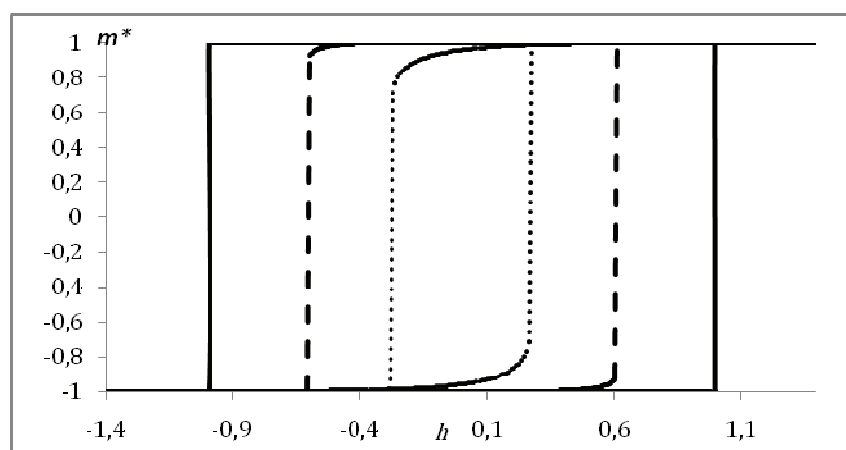
Graphs must be delivered in the form of ready-made graphic file or in the Excel program file.

Graph font – Times New Roman 9 pt

Graph title and number – Times New Roman 9 pt – inserted below the graph.

Size as in case of tables.

**E.g.**



**Chart 3.** Hysteresis in Brock-Durlauf model.

Source: own research.

## Illustration material

Illustration material should be saved in file with .jpg, .bmp or .tif extension.

The size of the illustration must not exceed print borders. As in case of the tables, the acceptable size is 125 mm by 180 mm.

It is not recommended to make drawings or charts with the use of Auto Shapes – if it is necessary, the size of the drawing must be adjusted to the print area (the size of the drawing must not exceed 125 mm by 180 mm)

Caption below the drawing – Times New Roman 9 pt

E.g.

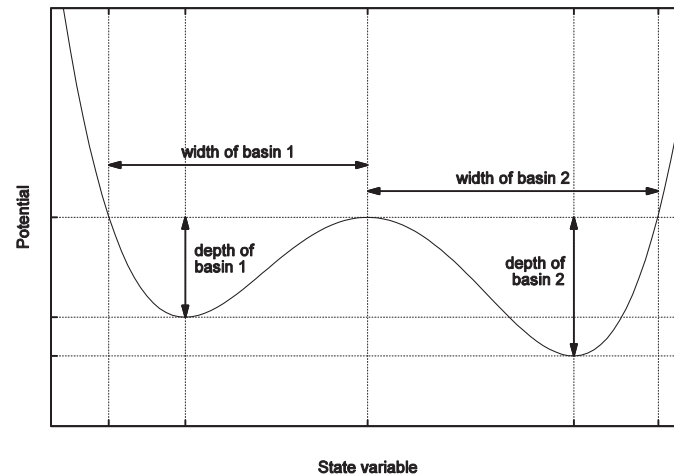


Fig. 5. Measures of resilience for one dimensional potential.

## Formulas

The size of all formulas (within a line or as a separate paragraph) must be adjusted to the main text (**the main content of the formula must be written in Times New Roman, 11 pt**). The formulas should be created in the **formulas editor of Word 2007 program**. In case of using the Word 2007 or later versions of the program, the formulas must be created in MathType **strictly complying with provided recommendations concerning type style and size!** It is conditioned by the fact that Word 2007 does not enable the change of type style in formulas.

The displayed formulas should be numbered, e.g.

$$m^t = \frac{1}{N} \sum_i s_i^t \quad (2)$$