

Katarzyna Ziętek-Kwaśniewska

Etyczne aspekty finansowania przedsiębiorstw kredytem kupieckim

Prace Naukowe Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie. Pragmata tes Oikonomias 8, 405-415

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

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 płatności 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 eksploracyjny¹, 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 usług², 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 ogółem³.

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

¹ Z uwagi na charakter badania nie formułowano hipotez badawczych.

² Mowa o kredycie dostawy.

³ Obliczenia własne na podstawie [6].

odroczonej terminowości 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 odroczenie w czasie przepływu dóbr i usług od przepływu środków pieniężnych, rozwiązanie to, obok wielu zalet, obciążone jest również ryzykiem braku zapłaty bądź nieterminowego wywiązania się z zobowiązań przez dłużnika. Powyższe ryzyko towarzyszące sprzedaży z odroczonej terminowością 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. Zaledwie 25% ankietowanych znalazło usprawiedliwienie dla takiego postępowania, tłumacząc je przejściowymi problemami finansowymi w firmie (cyt. za [11]).

2. Problem nierzetelności płatniczej w działalności polskich przedsiębiorstw

Jak wynika z danych międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Dun and Bradstreet, w 2011 roku w Polsce zaledwie 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 Polska⁴ 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-

⁴ 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 przedsiębiorstw⁵. 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.

⁵ Jako kryterium przyjęto liczbę zatrudnionych.

Tabela 1. Wybrane charakterystyki badanych przedsiębiorstw i respondentów

Wyszczególnienie	Liczba	Procent
Liczba zatrudnionych		
poniżej 10 osób	27	62,8
10–49 osób	7	16,3
50–249 osób	9	20,9
Ogółem	43	100,0
Charakter prowadzonej działalności*		
działalność produkcyjna	11	25,6
działalność handlowa	18	41,9
działalność usługowa	26	60,5
Czas funkcjonowania przedsiębiorstwa		
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
Płeć respondenta		
Kobieta	11	25,6
Mężczyzna	32	74,4
Ogółem	43	100,0
Wiek respondenta		
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

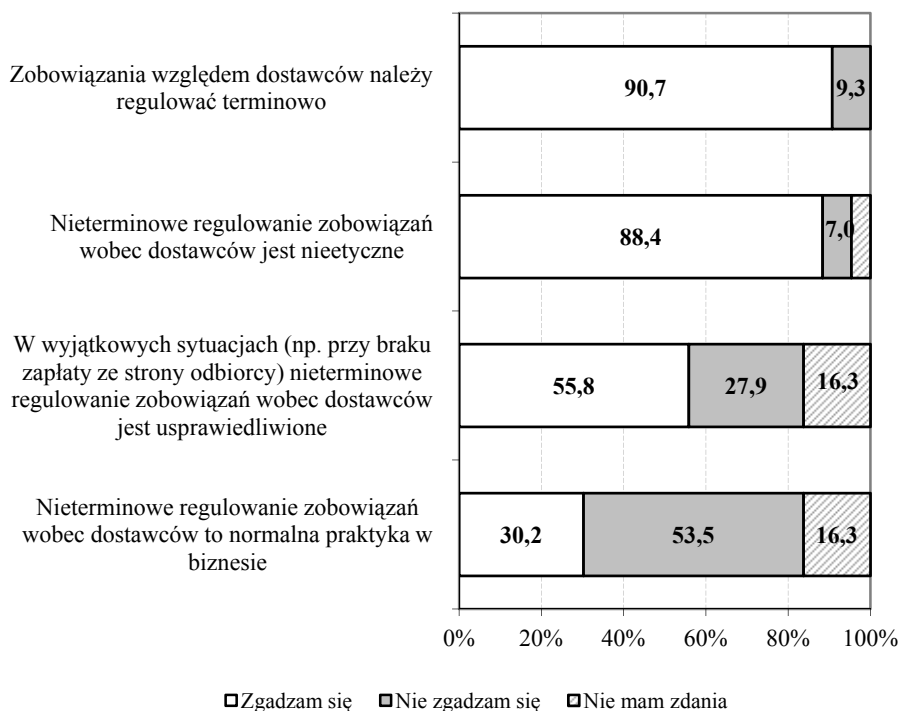
* Wyniki nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

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% przynajmniej 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 terminowo⁶. 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,

⁶ 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.

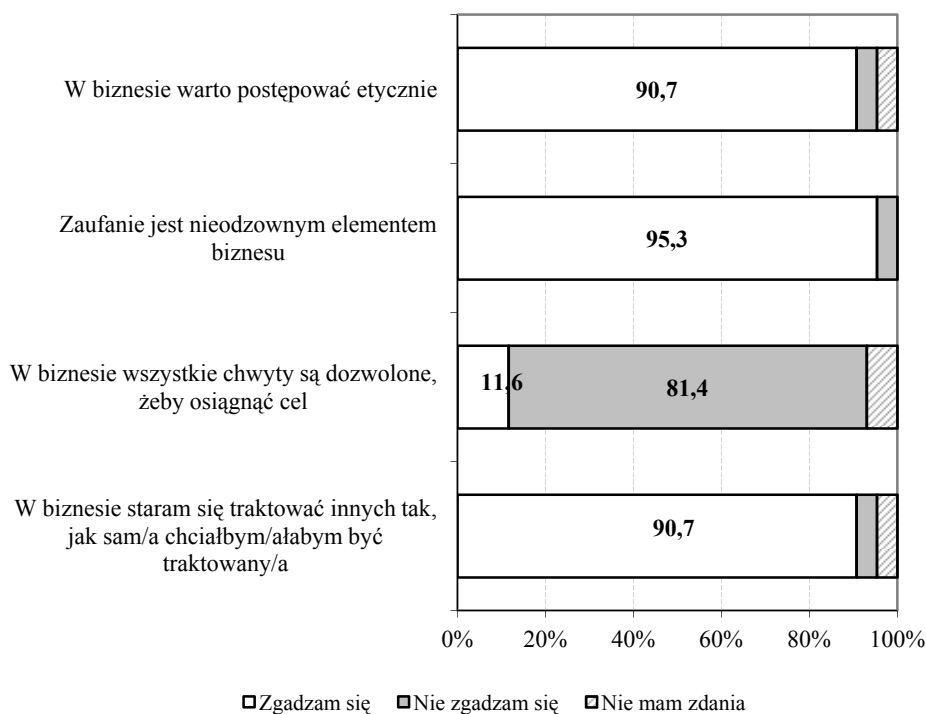
Jednym z powodów takiego stanu może być fakt, że w pewnych okolicznościach przedsiębiorstwa dopuszczają jednak możliwość nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców. Zgodnie z wynikami, prawie 56% ankietowanych (45,5% w grupie przyznających się do opóźnień w zapłacie) zgodziło się ze stwierdzeniem, 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 chwytaki 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”. Równocze-

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 [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 [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 [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-platnicza-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.