

*Justyna Franc - Dąbrowska*  
*Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*

*Małgorzata Porada - Rochoń*  
*Uniwersytet Szczeciński*

*Beata Świecka*  
*Uniwersytet Szczeciński*

## **Niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych - Analiza porównawcza**

### **INSOLVENCY OF ENTERPRISES AND HOUSEHOLDS - COMPARATIVE ANALYSIS**

*Celem badań było zebranie badań dotyczących niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na podstawie literatury krajowej i międzynarodowej. Stwierdzono, że gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa łączy podatność na zjawisko niewypłacalności. Mimo, że różnią się od siebie w sensie podmiotowości, to jednak funkcjonują w tym samym otoczeniu. Gospodarstwa domowe, są bardzo zróżnicowane, rozdrobnione i jest ich znacznie więcej niż przedsiębiorstw. W obu wypadkach niewypłacalność jest determinowana wieloma zmiennymi, a nie jest tylko funkcją dochodu. Ponadto niewypłacalność jest zjawiskiem stopniowalnym, nie pojawia się od razu i nagle, dlatego też, rozwój badań i dopracowanie metodyki pozwala na predykcję tego zjawiska i rozpoznanie czynników sygnalizujących o pojawiającym się niebezpieczeństwie. Wśród determinant niewypłacalności wspólnych dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych należy zaliczyć problem z terminowym regulowaniem zobowiązań. Jest to skutek innych problemów finansowych tych podmiotów, a szczególnie poziomu i struktury zadłużenia, które nie zawsze jest dopasowane do możliwości płatniczych przedsiębiorcy, czy przeciętnego człowieka. Problem nadmiernego zadłużenia i zlej jego struktury współcześnie wydaje się problemem ogólnoswiatowym, dotyczącym w szczególności państw wysoko rozwiniętych, cechujących się wysokim poziomem dobrobytu mieszkańców i przedsiębiorców.*

**Słowa kluczowe:** niewypłacalność, gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa

### **Wprowadzenie**

Badania zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych, obejmują: analizy wtórne i pierwotne polegające na gromadzeniu, opracowaniu i analizie uzyskanego materiału empirycznego. Analiza ma charakter analizy złożonej ze względu na ilościowy i jakościowy charakter zgromadzonego materiału. Ze względu na poprawność metodyczną całego procesu badawczego przebiega on według rozbudowanego schematu postępowania badawczego. W opracowaniu zebrano wyniki badań niewypłacalności na podstawie literatury krajowej i światowej. Dokonując analizy porównawczej w zakresie metodyki badań niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, proponuje się stworzenie jednolitego instrumentarium pozwalającego na komparatystykę danych i

uniknięcie rozbieżności między informacjami zestawionymi w poszczególnych źródłach i umożliwiających wyciągnięcie wniosków oddających rzeczywiste tendencje rynkowe. Za konieczne uważa się sprecyzowanie podmiotu, respondentów oraz badanych (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych). Intencją autorki było połączenie dwóch obszarów podmiotowych: przedsiębiorstw i gospodarstw domowych z perspektywy niewypłacalności. Znana jest ona od wielu lat w przedsiębiorstwach, jednakże ma znacznie dłuższą historię w gospodarstwach domowych. Prawdą jest, że już w czasach starożytnych problem niewypłacalności był znany, w szczególności podczas kryzysu w Grecji w VI wieku za urzędowania archonta Solona (w 594 roku p.n.e). Jedną z jego reform była Sejsachteja – jednorazowe anulowanie długów (strząśnięcie ciężarów). W wyniku zmiennego powodzenia podczas działań wojennych dopływ niewolników był nieregularny, co powodowało zachwianie gospodarki Aten. W związku z tym wprowadzono zwyczaj zapożyczania się pod zastaw własnej wolności. Doprowadziło to do powstania licznej rzeszy ludzi, którzy popadli w niewolnictwo za długi. Solon pozwolił na jednorazowe ich wyzwolenie. Ziemię zajęte z powodu długów nie zostały oddane starym właścicielom. Solon uwolnił ludzi raz na zawsze, przez zakazywanie udzielania pożyczek na zabezpieczeniu osoby dłużnika [Świecka, 2009, s. 102].

Celem badań było zebranie badań dotyczących niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na podstawie literatury krajowej i międzynarodowej. Postawiono następującą hipotezę badawczą: Niewypłacalność przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych ma wiele cech wspólnych.

Aby zrealizować cel badań, zastosowano metodę studiów literatury, porównawczą i opisową.

## **Przegląd badań w zakresie niewypłacalności przedsiębiorstw**

Problematyka niewypłacalności jest szeroko podejmowana tak na poziomie badań literaturowych jak i empirycznych, zarówno w Polsce, jak i na świecie. Fakt rosnącego zainteresowania niewypłacalnością jest szczególnie odnotowywany w okresach niestabilności gospodarczej, kryzysów, czy recesji. Analiza literatury przedmiotu wskazuje co najmniej kilka głównych kierunków badań nad zjawiskiem niewypłacalności przedsiębiorstw, które ogniskują się w obszarach identyfikacji: determinant, przebiegu, skutków i możliwości zapobiegania mu. Najwięcej badań odnosi się do ryzyka wystąpienia niewypłacalności w przedsiębiorstwach. Jednocześnie należy podkreślić, że szereg badań nad niewypłacalnością podejmowanych jest z uwzględnieniem problematyki bankructwa przedsiębiorstw. Ponadto w prezentowanych badaniach niewypłacalność traktowana jest pośrednio lub bezpośrednio. Aby możliwe było zaprezentowanie zakresu i specyfiki badań nad niewypłacalnością przedsiębiorstw, dokonano ich syntezy. W tabeli 1 zestawiono wyniki badań dotyczących identyfikacji głównych determinantów niewypłacalności.

**Tabela 1.** Synteza wyników badań dotyczących identyfikacji determinant niewypłacalności

Lp	Autor/ Autorzy	Okres badania	Próba badawcza/ Zakres badania	Wnioski
1.	R. M. Antala, I. Sumandea- Simionescu	2008 i 2012	Próba: 45 przedsiębiorstw z branży ubezpieczeniowej. Cel: identyfikacja czynników zwiększających ekspozycję przedsiębiorstw na wystąpienie niewypłacalności	M.in. wzrost wielkości przedsiębiorstwa wpływa na wzrost ryzyka jego niewypłacalności. Dywersyfikacja działalności redukuje ryzyko niewypłacalności. Istnieje pozytywny związek pomiędzy ryzykiem biznesowym a poziomem ekspozycji na niewypłacalność a negatywny pomiędzy poziomem płynności i poziomem niewypłacalności
2.	M. Mironiuc, A. Taran	2009-2013	Próba: 20 przedsiębiorstw notowanych na giełdzie papierów wartościowych w Rumunii Cel: identyfikacja najbardziej reprezentatywnych symptomów trudności finansowych napotykanych przez przedsiębiorstwa w Rumunii. Weryfikacja hipotezy: Ustanowienie niewypłacalności można przewidywać na podstawie analizy informacji finansowych i niefinansowych o istotnym znaczeniu dla tej sytuacji	Zidentyfikowano przewagę wskaźników finansowych nad informacjami niefinansowymi w zakresie przewidywania niewypłacalności. Kluczowymi parametrami są te, które odnoszą się do polityki kredytowania komercyjnego. Dodatkowo stwierdzono, że podmioty na skrajnie niewypłacalności, czy niewypłacalne, mają określony profil finansowy
3.	J. Carson, R. Hoyt	1989-1991, 1986-1992	Próba: 54 amerykańskie przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, które były niewypłacalne od 1989 do 1991 oraz 274 amerykańskie przedsiębiorstwa wypłacalne od 1986 do 1992 roku. Cel: ustalenie kluczowych zmiennych w procesie wczesnej identyfikacji zaburzonej finansowo ubezpieczycieli oraz rozważenie istotności tych zmiennych w ocenie ryzyka niewypłacalności ubezpieczycieli	Zarówno poziom, jak i względna zmienność kapitału i nadwyżki finansowej znacząco zależały od prawdopodobieństwa niewypłacalności ubezpieczyciela
4.	D. Gajda, T. Jurkiewicz	2007-2010	Próba: 1308 przedsiębiorstw w 2007 roku, 1326 w 2008 roku, 1346 w 2009 roku, 1812 w 2010 roku. Cel: Ocena występowania zagrożeń i posiadanych	Niewypłacalność dłużników jest jednym z zagrożeń funkcjonowania przedsiębiorstw

			zabezpieczeń	
5.	J. Franc-Dąbrowska, M. Porada-Rochoń, R. Suwała	2007-2011	Próba: 265 małych i 176 średnich przedsiębiorstw. Cel: opracowanie modeli identyfikacji czynników wpływających na niewypłacalność przedsiębiorstw, z podziałem na przedsiębiorstwa zagrożone niewypłacalnością i niezagrożone niewypłacalnością	Szczególną zmienną w grupie małych przedsiębiorstw zagrożonych niewypłacalnością jest EBITDA-Margin z okresu poprzedniego. W grupie przedsiębiorstw średnich zagrożonych niewypłacalnością taką cechą charakterystyczną są koszty materiałowe Do determinant które umożliwiają określenie pozytywnego wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstw dla małych przedsiębiorstw zaliczono ROS, natomiast dla średnich przedsiębiorstw ROA. Za chroniące przed niewypłacalnością ustalono wartość cash flow z poprzedniego okresu, czyli swoisty bufor zabezpieczający przedsiębiorstwa przed utratą płynności w krótkim czasie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:

Wyniki analizy prowadzone przez wielu autorów w różnych krajach wskazują, że istnieje pewna grupa zmiennych determinujących niewypłacalność, które można uznać za wspólne, niezależnie od typu działalności przedsiębiorstwa, czasu, czy miejsca jego funkcjonowania. Bez wątpienia podstawowym czynnikiem, który wpływa na zagrożenie niewypłacalnością jest poziom ryzyka podejmowany przez przedsiębiorców. Zagrożenia bowiem mają swoje źródło, tak w typie prowadzonej działalności (czemu przeciwdziałać można dywersyfikując ją), jak i w poziomie zadłużenia i zdolności do terminowego regulowania zobowiązań. Można przyjąć, że czynnikami wyznaczającymi zagrożenie niewypłacalnością jest poziom kapitału własnego (poziom zadłużenia i jego struktura), stan środków pieniężnych i zobowiązań bieżących, a także zdolność przedsiębiorstwa do generowania dodatniej nadwyżki finansowej, a szerzej dodatniego cash flow. Nie bez znaczenia także pozostaje umiejętność generowania zysku operacyjnego, przy czym niezbędne jest jednocześnie zadbanie o dodatni przepływ środków pieniężnych z prowadzonej działalności. Z tym z kolei, wiąże się odpowiednia polityka w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym. Generalizując wydaje się więc, że problematyka niewypłacalności i identyfikacji jej determinant jest związana z harmonijnym, całościowym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Konieczne jest ograniczanie ryzyka jego funkcjonowania, a szczególnie ryzyka finansowego, co przekłada się na wybór źródeł finansowania, a następnie na zdolność do terminowego regulowania zobowiązań i w dłuższym czasie do wypłacalności (lub niewypłacalności przedsiębiorstwa). W tabeli 2 zebrano wyniki badań, w których analizowano związki między płynnością finansową, zadłużeniem i niewypłacalnością.

**Tabela 2.** Synteza wyników badań dotyczących identyfikacji zależności między płynnością finansową, zadłużeniem a niewypłacalnością

Lp	Autor/ Autorzy	Okres badania	Próba badawcza/ Zakres badania	Wnioski
1.	R. Fabling, A. Grimes	1989-2003	Cel: zweryfikowanie hipotezy, czy uzasadnione jest rozróżnianie niewypłacalności przymusowej i niewymuszonej	Działalność gospodarcza jest ważnym wyznacznikiem niewypłacalności (zarówno osobistych bankructw, jak i wymuszonych likwidacji przedsiębiorstw). Podkreślono ważną rolę, jaką spełniają ceny nieruchomości, stanowiące zabezpieczenie pożyczek. Interakcje między działaniem gospodarczym, dźwignią finansową i wstrząsami cenowymi (hipoteką) dotyczącą cen nieruchomości i wskazują, że wstrząsy specyficzne dla poszczególnych regionów mogą wiązać się z cyklem koniunkturalnym
2.	I. Georgescu , E. C. Baciub	2003 (badanie pilotażowe), 2004-2006	Próba: 344 prawników, 34 sędziów z 88 krajów (kraje, w których dochód na mieszkańca przewyższa 1000\$ i populacja jest większa niż 1,5 mln, mieszkańców). Cel: identyfikacja specyfiki postępowań upadłościowych	Procedury/postępowania są bardzo czasochłonne, kosztowne i nieefektywne. Ponadto różne specyficzne reguły gospodarcze i prawne wiążą się z różnicami w skuteczności procedur egzekwowania długu w różnych krajach
3.	M. Campello, E. Giambona, J. R. Graham, C. R. Harvey	2008-2009 2009-2010	Próba: Ok. 800 przedsiębiorstw z 31 krajów. Cel: zweryfikowanie jak przedsiębiorstwa zarządzają płynnością finansową podczas kryzysu oraz oddziaływanie pomiędzy wewnętrzną płynnością, zewnętrznymi źródłami finansowania a decyzjami, takimi jak: inwestycje czy zatrudnienie	Z punktu widzenia zarządzania finansami dowiedziono, że opcja dostępu do płynności poprzez linię kredytową staje się mniej intratna, gdy występuje wewnętrzna duża płynność. Przedsiębiorstwa zastępują oszczędności gotówkowe na inwestycje niewielkim poziomem linii kredytowych. Kryzys finansowy ogranicza, ale nie wyklucza dostępu do linii kredytowych. Linie kredytowe łagodzą wpływ kryzysu finansowego na inwestycje kapitałowe i inne decyzje, takie jak wydatki na nowe technologie i zatrudnienie
4.	A. Bruinshoof d, C. Kool	1986-1997	Próba: 473 duże, holenderskie przedsiębiorstwa, w tym 197 produkcyjne i 182 usługowe. Cel: identyfikacja sił napędowych płynności finansowej. Weryfikacja hipotezy, że cele płynności w przedsiębiorstwach wynikają z argumentów statycznej teorii trade-off	Rola problemów informacyjnych w ostrożnym popycie na płynność wydaje się znaczna. Determinanty długoterminowych celów płynnościowych są nie tylko ważne w wyjaśnianiu poziomu płynności, ale również wyróżniają się w wyjaśnieniu dynamicznej płynności w ramach korekty błędów

5.	F. Bancel, U. R. Mittoo	2009	Próba: 8000 francuskich przedsiębiorstw Cel: wpływ kryzysu na bezpieczeństwo/elasticzność finansową z uwzględnieniem finansowania zewnętrznego, jak i wewnętrznego	Przedsiębiorstwa o wysokim poziomie wewnętrznego finansowania odczuwają znacznie mniejszy wpływ kryzysu. Bardziej prawdopodobne jest, że będą wykazywać niższy poziom dźwigni finansowej, wyższe wskaźniki gotówki do aktywów i będą identyfikowały mniej trudności w spłacie zadłużenia, nawet w okresie kryzysu. Przedsiębiorstwa o wysokim poziomie zadłużenia krótkoterminowego mają większe problemy z płynnością i kapitałem obrotowym. Kryzys ma większy wpływ na ich strategię korporacyjną niż w firmach o wysokim poziomie zadłużenia długoterminowego
6.	P. Antonowicz	2003-2010	Próba: 128 przedsiębiorstw, 4 lata poprzedzające upadłość Cel: wyznaczenie wartości brzegowych wskaźników z grupy płynności finansowej, charakterystycznych dla przedsiębiorstw upadających	Z uwagi na pogłębiające się trudności finansowe bankrutujących podmiotów gospodarczych, wraz ze zbliżaniem się do upadłości we wszystkich grupach analizowanych przedsiębiorstw maleje średnia wartość wskaźnika PWP. Najbardziej radykalne pogorszenie poziomu płynności następuje na rok przed ogłoszeniem upadłości
7.	P. Kupis	2004-2010	Próba: Akta 43 likwidacyjnych postępowań upadłościowych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które toczyły się w latach 2004–2010 w Sądzie Rejonowym w Krakowie. Cel m.in. odpowiedź na pytanie dlaczego rośnie rola prawa upadłościowego jako narzędzia nakierowanego na łagodzenie skutków niewypłacalności przedsiębiorcy	Zidentyfikowano liczne dysfunkcje prawa upadłościowego z perspektywy wierzycieli, takie jak niska aktywność wśród wierzycieli w zakresie sięgania po instrumentarium prawa upadłościowego w celu dochodzenia roszczeń od niewypłacalnych dłużników, wydłużony czas trwania postępowań upadłościowych, który jest skorelowany ze stopniem zaspokojenia wierzycieli czy występowanie zjawiska łańcuchów niewypłacalności (które obrazują problem zarażania się bankrutem i świadczą o występowaniu dysfunkcji prawa i postępowań upadłościowych)
8.	P. Masiukiewicz	2004-2012	Cel: Analiza przyczyn zatorów oraz systemu wczesnego ostrzegania w zakresie zjawiska opóźnień płatności w transakcjach handlowych na tle regulacji unijnych i krajowych przy wykorzystaniu syntetycznych indeksów	Najczęstszą bezpośrednią przyczyną powstawania przeterminowanych należności są: okresowa niewypłacalność kontrahentów (utrata płynności), celowa nieuczciwość płatnicza kontrahenta oraz zatory płatnicze (przejściowa niewypłacalność wielu kontrahentów, wzajemne nieregulowanie należności i in.)

9.	J. Franc-Dąbrowska, M. Porada-Rochoń, R. Suwała	2007-2011	Próba: 265 małych przedsiębiorstw i 176 średnich przedsiębiorstw Cel: identyfikacja czynników ryzyka niewypłacalności, dla zmiennej objaśnianej w postaci relacji kapitału własnego do aktywów trwałych (w zależności od poziomu bezpieczeństwa finansowego)	Stwierdzono, że przedsiębiorstwa, które spełniają warunek finansowania aktywów trwałych kapitałem własnym, mają bardzo bezpieczną sytuację finansową - w długiej perspektywie czasu - a zatem nie są zagrożone wzrostem ryzyka niewypłacalności nawet w sytuacji przejściowych problemów z płynnością finansową. Z kolei te podmioty, które nie posiadają kapitału własnego na sfinansowanie aktywów o najwolniejszej zastępowalności na gotówkę, są znacznie bardziej zagrożone niewypłacalnością. Dwa czynniki postrzegane są przez przedsiębiorców jako ważne i są to złe zarządzanie długiem (zbyt długie terminy spłaty zobowiązań niedostosowanych do terminów wpływu należności). Dodatkowym problemem był odpływ młodych, aktywnych pracowników, którzy poszukują szansy rozwoju zawodowego w większych miastach lub poza granicami kraju
----	---	-----------	---	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:

Wyniki badań potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia, że problematyka niewypłacalności jest ściśle związana ze zdolnością do terminowego regulowania zobowiązań. Pierwszym i podstawowym wyznacznikiem możliwości funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku jest bowiem prawidłowa płynność finansowa (czyli taka, która umożliwia terminowe rozliczanie się z kontrahentami). Zaufanie kontrahentów do przedsiębiorcy, jako solidnego płatnika wydaje się kluczowym czynnikiem w badaniu problemu niewypłacalności. Oczywiście na zdolność płatniczą przedsiębiorstwa wpływa wiele czynników, z których część ma charakter zewnętrzny – i wynika ze zdolności kontrahentów rynkowych do terminowego regulowania zobowiązań. Zarówno w Polsce, jak i w wielu krajach, problematyczną kwestią są zatory płatnicze, nękające szczególnie małych i średnich przedsiębiorców. Z kolei do czynników wpływających na płynność do zasadniczych należy zaliczyć poziom zadłużenia przedsiębiorstwa i strukturę tego zadłużenia. Z wyników badań wynika także, że czynnikami wpływającymi na niewypłacalność są dysfunkcje prawa (a także jego niestabilność), nieuczciwość kontrahentów oraz odpływ dobrze przygotowanych, młodych pracowników.

Globalny kryzys finansowy w sposób znaczący wpłynął na wzrost zjawiska niewypłacalności w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych na świecie, uwypuklając tym samym istotność zjawiska i konsekwencji dla interesariuszy oraz gospodarki. Jakkolwiek można mówić o wzrostowym trendzie w obu grupach, to jednak identyfikuje się wyraźne zróżnicowanie co do intensywności wzrostu. W odniesieniu do średniej zmiany procentowej w okresie 2009-2011 zdecydowanie większy przyrost niewypłacalności wykazały przedsiębiorstwa, w Grecji, Włoszech, Hiszpanii, Bułgarii,

Czechach i na Węgrzech - odnotowano podwójny przyrost. W przypadku tylko kilku krajów tj. Austrii, Estonii, Rosji i Rumunii odnotowano procentowy spadek niewypłacalności. W odniesieniu do gospodarstw domowych największą procentową zmianę odnotowano we Francji 19%, Holandii 18% i minimalnie mniej w Stanach Zjednoczonych, a ujemny przyrost w Szwajcarii. Niewątpliwie wyniki tych badań mogły być odmienne, gdyby zostały przeprowadzone w latach kolejnych. W przypadku procedur sądowych należy uwzględnić czas jej rozpatrywania, co nie rzadko stanowi od kilku miesięcy do kilku lat. W efekcie dalszych analiz, zapewne wyniki dotyczące wielu krajów uległyby diametralnemu zwiększeniu.

Stwierdzono, że problematyka niewypłacalności przedsiębiorstw badana jest wieloaspektowo. Z jednej strony umożliwia to rozpoznanie szerszego spektrum problemu funkcjonowania podmiotów gospodarczych i identyfikację wielu czynników wpływających na pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Z drugiej strony utrudnione jest, a nawet niemożliwe bezpośrednio porównanie poszczególnych wyników badań. Pokazuje to, jak trudną w operacjonalizacji i interpretacji jest problematyka badania niewypłacalności przedsiębiorstw. Tak wiele zmiennych determinuje ten proces, że konieczne jest holistyczne podejście do problemu zagrożenia niewypłacalnością w przedsiębiorstwach.

## **Przegląd badań w zakresie niewypłacalności gospodarstw domowych**

Dane charakteryzujące niewypłacalne gospodarstwa domowe można podzielić na cztery kategorie: makro, mikro, mezzo i prawne.

Istnieje kilka sposobów mierzenia niewypłacalności gospodarstw domowych. W badaniach przeprowadzonych przez Komisję Europejską były trzy różne modele służące do zmierzenia nadmiernego zadłużenia/niewypłacalności gospodarstw domowych [Betti, Dourmashkin, Rossi, Verma, Yin 2001, s. 62]::

1. model administracyjny: miara nadmiernego zadłużenia jest podana przez oficjalne (urzędowe) statystyki dotyczące formalnych procedur postępowania z takimi przypadkami (sprawami).
2. model subiektywny oparty na poglądach osób indywidualnych bądź rodzin o swojej (ich) wypłacalności finansowej.
3. model obiektywny traktuje sytuację ekonomiczną i finansową gospodarstw domowych jako miarę niezdolności do zapłaty.

Sullivan i R.M. Fisher<sup>1</sup> na podstawie danych *Survey of Consumer Finances* (SCF) zbadali zależność między zbiorem zmiennych społeczno-ekonomicznych, a ryzykiem kredytowym konsumenta przez zastosowanie analizy jednowymiarowej, z której wynikało, że dochód i ryzyko związane z kredytem są tylko marginalnie ze sobą powiązane. Z badań wynikało, że: a) niezależnie od poziomu dochodu kwota środków płynnych była związana w sposób ujemny z trudnościami płatniczymi; b) stosunek całkowitego długu do dochodu był odwrotnie proporcjonalny do trudności ze spłatą długu; c) stosunek długu konsumenta do dochodu, comiesięcznej płatności hipoteki do dochodu, i miesięcznej spłaty długu konsumentckiego do dochodu były

---

<sup>1</sup> C. Sullivan, R.M. Fisher, *Consumer Credit Delinquency Risk. Characteristic of Consumers who Fall Behind*, „Journal of Retail Banking” 1988, nr 10 (3), s. 53–64.



dotąd powiązane z trudnościami w spłacie zadłużenia; d) liczba kart kredytowych była w sposób odwrotnie proporcjonalny związana z trudnościami w spłacie zadłużenia [Sullivan, Fisher, 1988, s. 53–64].

Canner i Luckett, uznając, że analiza jednowymiarowa nie jest w stanie w pełni wyjaśnić wzajemnych powiązań między zmiennymi społeczno-ekonomicznymi, takimi jak dochód, wiek i wykształcenie, zastosowali technikę wielowymiarową z wykorzystaniem wielu zmiennych. W efekcie przeprowadzenia analizy wielowymiarowej niektóre spośród zmiennych, które były istotne w analizie jednowymiarowej, okazały się nieistotne. Ważny wynik tego badania stanowiło to, że historia odrzucenia kredytu była najistotniejszym prognostykiem trudności w spłacie zadłużenia; a także wielkość rodziny była dodatnio powiązana z trudnościami w spłacie zadłużenia. U ludzi rasy białej istniało mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia trudności w spłacie zadłużenia niż w przypadku grup innej rasy. Ale, w przeciwieństwie do poprzednich badań, dochód gospodarstwa domowego, kwota środków płynnych i stosunek spłaty długu do dochodu, nie były zmiennymi istotnymi statystycznie<sup>2</sup> [Canner, Luckett, 1990, s. 55–62.].

Interesującym uzupełnieniem badań niewypłacalności gospodarstw domowych są wyniki analiz Lea, Webley i C. Walker, którzy uwzględnili wpływ czynników psychologicznych, w tym nastawienia konsumentów do długu, na problemy ze spłatą zadłużenia. Stwierdzili oni, że istniało większe prawdopodobieństwo problemów ze spłatą zobowiązań u dłużników, którzy sądzili, że mają mniej pieniędzy niż ich przyjaciele, krewni i ludzie w pracy, oraz większe prawdopodobieństwo, że będą mieli mniejsze umiejętności zarządzania pieniędzmi, oraz mniejsze prawdopodobieństwo, że będą posiadali trwałe dobra. Jednakże nastawienie konsumentów do długu nie różniło się w sposób istotny pomiędzy grupami konsumentów o różnych modelach spłaty, co było sprzeczne z wynikami uzyskanymi w ich poprzednich badaniach oraz w badaniach wykonanych przez innych naukowców<sup>3</sup> [Lea, Webley, Walker, 1995, s. 681-701].

Analiza zagadnień związanych z problemami spłaty długów została również poruszona przez De Vaneya, Lyttona (1995) w badaniach, które nieco różnią się od poprzednich tym, że nie uwzględniono historii kredytowej kredytobiorcy, gdyż trudności ze spłatą zadłużenia potraktowano jako skutek, a nie przyczynę. Poprzednicy traktowali historię kredytową, a dokładnie czynnik, jakim jest niespłacanie kredytu, jako zwyczaj regulowania zobowiązań. De Vaney i Lytton uznali: po pierwsze, że nie jest rzeczą odpowiednią używanie historii kredytowych konsumentów w celu przewidywania ich zwyczaju płacenia. Po drugie, nastawienie konsumentów do kredytu zostało zmierzone w nieco odmienny sposób, niż miało to miejsce u poprzedników. W wielu badaniach stosowano sumę pytań na temat konkretnych nastawień do kredytu, jednakże w sprawozdaniu nie ujęto żadnej informacji na temat wiarygodności i ważności tej skali. Z tego powodu w badaniu De Vaneya i Lyttona zastosowano jedynie ogólne nastawienie respondentów do kredytu. Na koniec,

---

<sup>2</sup> G.B. Canner, C.A. Luckett, *Consumer Debt Repayment Woes. Insights from Household Survey*, „Journal of Retail Banking” 1990, nr 12 (1), s. 55–62.

<sup>3</sup> S. Lea, P. Webley, C. Walker, *Economic Socialization and Credit Use*, „Journal of Economic Psychology” 1995, vol. 16, Iss. 4, s. 681-701.

mierząc obciążenie długiem konsumentów, w niektórych badaniach wykorzystywano całkowity dług, wartość środków pieniężnych, i całkowite aktywa. De Vaney i Lytton uznali, że wielkość długu nie odzwierciedla w pełni obciążenia gospodarstwa domowego, gdyż wyższa kwota długu niekoniecznie musi wskazywać na większe obciążenie finansowe dla gospodarstwa domowego. Konsument może bowiem mieć wyższy dochód lub większą kwotę aktywów. Aby dokładniej zmierzyć obciążenie długiem konsumentów, De Vaney i Lytton rozważyli zarówno dług konsumentów, jak i ich sytuację finansową, taką jak wartość netto gospodarstw domowych i wszystkie typy wskaźników finansowych. Argumentowali oni, że niewłaściwe jest patrzenie na stosunek całkowitego długu do dochodu rocznego, oceniając zdolność spłaty długu przez konsumenta, ponieważ osoba indywidualna nie spłaca całego długu w ciągu jednego roku. Do pomiaru obciążenia długu respondentów zastosowano trzy zmienne: całkowite aktywa minus całkowite pasywa, stosunek środków płynnych do całkowitego długu i stosunek całkowitego długu do całkowitych aktywów<sup>4</sup> [De Vaney, Lytton, 1995, s. 137–156].

Problematyka niewypłacalności, spłaty zadłużenia i czynników na nie wpływających była zgłębiana przez naukowców z wykorzystaniem zarówno metod jedno-, jak i wielowymiarowych. Wyniki badań jednak nie są spójne i nie pozwalają na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków, co zresztą zostało również zauważone przez De Vaneya i Lyttona. Ponadto w żadnym z badań nie uwzględniono wszystkich możliwych istotnych zmiennych losowych jednocześnie. Co więcej, niektóre z poprzednich badań wykorzystywały dane uzyskane z *Survey of Consumer Finances*, podczas gdy inne przeprowadzane były samodzielnie. Wpływało to negatywnie na porównywalność i zmienność w danych wyjściowych. Różnice te mogły być jedną z przyczyn, dla których ich wyniki nie były zawsze spójne. Owy brak spójności widoczny w badaniach, wskazuje na potrzebę ich kontynuacji [Świecka, 2009, s. 102].

W Polsce cykliczne badania dotyczące osób podwyższonego ryzyka, mających trudności w regulowaniu swoich zobowiązań z tytułu spłaty kredytu badania prowadzi InfoMonitor Biuro Informacji Gospodarczej SA, który realizuje badania od 2007 roku w Ogólnopolskim Raporcie InfoDług, które mogą stanowić dane wyjściowe do badań pogłębionych, które można uzupełnić o dane z Kompleksowego Raportu o Długach powstały przy wykorzystaniu informacji gromadzonych przez Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji oraz danych pochodzących z Krajowego Rejestru Długów.

Pierwotne badania w zakresie niewypłacalności gospodarstw domowych (jako pierwszy i na ten moment jedyne) zostały przeprowadzone na próbie 581 respondentów z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu. Stanowią one element interdyscyplinarnych badań przeprowadzonych w ramach grantu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego pt. *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczno-społeczna*, pod kierunkiem B. Świeckiej. Bazując na doświadczeniach zachodnich i lukach, które wskazywały na większą zasadność rozbudowania badań, w celu szukania czynników bankructwo-twórczych starano się uwzględnić jak najszersze spektrum, dlatego też w kwestionariuszu wywiadu zastosowano 79 pytań. Badanie było

---

<sup>4</sup> S.A. De Vaney, R.H. Lytton, *Household Insolvency: a Review of Household Debt Repayment, Delinquency and Bankruptcy*, „Financial Service Review” 1995, nr 4 (2), s. 137–156.

bardzo złożone, gdyż obejmowało zarówno badanie struktury, jak i zależności z uwzględnieniem: budżetu i statusu materialnego gospodarstwa domowego świadomości ekonomicznej (finansowej) decyzji finansowych postaw lub nastawienia (lub szerzej stylu życia), strategii zaradczych stosowanych przez gospodarstwa domowe (SZ), a także zmiennych obiektywnych. W wyniku przeprowadzonych badań uzyskano wyniki, z których wynika, że zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych jest zjawiskiem stopniowalnym, w którym brak zabezpieczenia finansowego, przy jednoczesnym wystąpieniu zdarzeń prowadzących do spadku dochodu do dyspozycji zwiększa to zagrożenie w sposób istotny. Ponadto udowodniono, że zagrożeniem niewypłacalnością objęte są wszystkie gospodarstwa domowe, niezależnie od poziomu dochodu, jednakże poziom zagrożenia jest zróżnicowany, a także udowodniono, że wzrost świadomości ekonomicznej gospodarstwa domowego powoduje obiektywną poprawę bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego i tym samym ogranicza zagrożenie niewypłacalnością gospodarstw domowych. Szerzej ujmując, że inwestycje w kapitał ludzki wpływają obniżająco na poziom zagrożenia niewypłacalnością gospodarstw domowych.

Wydaje się, iż niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych ma wiele cech wspólnych, na co zwrócili uwagę Monokroussos, Gortsos analizując niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w Grecji. Dokonują oni charakterystyki greckiej struktury upadłościowej, koncentrując się na jej słabościach i interakcji z wymogami ostrożnościowymi dla banków. Ukazują oni niewypłacalność jako efekt stosowania zachęt kredytoborców do ubiegania się o restrukturyzacje i zachęty dla wierzycieli do restrukturyzacji przeterminowanych długów, niezależnie od przyszłej zdolności obsługi zadłużenia kredytoborców. Zachęty wierzycieli do restrukturyzacji wynikały z konieczności oszczędzania na kapitale bankowym i obniżenia rachunku kapitałowego przed rekapitalizacją na dużą skalę greckiego sektora bankowego. [Monokroussos, Gortsos 2017, s. 337-362].

## **Zakończenie i wnioski**

Na podstawie badań wtórnych i pierwotnych niewypłacalności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych można stwierdzić, iż mają one wiele elementów wspólnych. To co je łączy, to fakt podatności na zjawisko niewypłacalności. Mimo, że różnią się od siebie w sensie podmiotowości, to jednak funkcjonują w tym samym otoczeniu. Gospodarstwa domowe, są bardzo zróżnicowane, rozdrobnione i jest ich znacznie więcej niż przedsiębiorstw. Nie mniej jednak, to co ich łączy to fakt, iż niewypłacalność w obu przypadkach jest wypadkową wielu czynników, a nie jest tylko funkcją dochodu. Ponadto niewypłacalność jest zjawiskiem stopniowalnym, nie pojawia się od razu i nagle, dlatego też, rozwój badań i dopracowanie metodyki pozwala na predykcję tego zjawiska i rozpoznanie czynników sygnalizujących o pojawiającym się niebezpieczeństwie.

Wśród determinant niewypłacalności wspólnych dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych należy zaliczyć problem z terminowym regulowaniem zobowiązań. Jest to skutek innych problemów finansowych tych podmiotów, a szczególnie poziomu i struktury zadłużenia, które nie zawsze jest dopasowane do możliwości płatniczych przedsiębiorcy, czy przeciętnego człowieka. Problem nadmiernego zadłużenia i złej jego struktury współcześnie wydaje się problemem ogólnoswiatowym, dotyczącym w szczególności państw wysoko

rozwinętych, cechujących się wysokim poziomem dobrobytu mieszkańców i przedsiębiorców. Niewypłacalność w wielu wypadkach można uznać za zjawisko pozytywne, jeśli eliminuje z rynku podmioty nie umiejące dostosować się do gry rynkowej, a także prowadzi do bankructwa te gospodarstwa domowe, w których zadłużano się w stopniu nadmiernym do możliwości zgromadzenia środków na uregulowanie zobowiązań.

## Bibliografia

- Antala R. M., Sumandea-Simionescu I. (2015) Possible solutions to the question of insolvency – empirical analysis regarding the degree of exposure of the solvency of Romanian insurance companies. *Procedia Economics and Finance* 32 pp. 376 – 382
- Antonowicz P. (2011) Kształtowanie wartości brzegowych wskaźnika płynności finansowej i stopnia w przedsiębiorstwach w okresie trzech lat przed ogłoszeniem upadłości, ZESZYTY NAUKOWE UNIwersytetu SZCZECIŃSKIEGO NR 637 EKONOMICZNE PROBLEMY USŁUG NR 62.
- Bancel F., Mittoo U. R., [2010] Financial Flexibility and the Impact of Global Financial Crisis: Evidence from France. Dostęp: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1587302](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1587302) z dnia 10.11.2017
- Bruinshoofd A., Kool C., (2002) *The Determinants of Corporate Liquidity in the Netherlands. Long run targets and short run buffer stock dynamics in an error correction framework*. Dostęp: <http://digitalarchive.maastrichtuniversity.nl/fedora/get/guid%3Acefed64c-9ac7-4396-abe9-393b10fb812f/ASSET1/> z dnia 11.11.2017
- Campello M., Giambona E., Graham J. R., Harvey C.R., *Liquidity Management and Corporate Investment During a Financial Crisis*
- Canner G.B., Luckett C.A., Consumer Debt Repayment Woes. Insights from Household Survey, „Journal of Retail Banking” 1990, nr 12 (1), s. 55–62.
- Carson J., Hoyt R. (2000) Evaluating the risk of life insurer insolvency: implications from the US for the European Union. *Journal of Multinational Financial Management* 10 pp. 297–314
- De Vaney S.A., Lytton R.H., Household Insolvency: a Review of Household Debt Repayment, Delinquency and Bankruptcy, „Financial Service Review” 1995, nr 4 (2), s. 137–156.
- Fabling R. Grimes A. (2005) Insolvency and economic development: Regional variation and adjustment. *Journal of Economics and Business* 57 (4), pp. 339-359
- Gajda T., Jurkiewicz D., (2010) Ubezpieczenia w sektorze MSP w latach 2007-2010 (wyniki badań ankietowych) Ubezpieczenia w sektorze MSP 2007-2010, Wiadomości ubezpieczeniowe.
- Georgescua I., Baciub E. (2014) The effect of economic crisis on eastern european insolvency. The effect of economic crisis on eastern european insolvency. *Procedia Economics and Finance* 15, pp. 784 – 791 dostęp: [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) z dnia 08.11.2017
- Kupis P. Dysfunkcje postępowań upadłościowych - perspektywa wierzycieli. *Ochrona rzeczywistego poziomu praw wierzycieli. Biuletyn PTE* 2/2017
- Lea S., Webley P., Walker C., Economic Socialization and Credit Use, “Journal of Economic Psychology” 1995, vol. 16, Iss. 4, s. 681-701.
- Mironiuc M., Taran A. (2015) The significance of financial and non-financial information in insolvency risk detection 4th World Conference on Business, Economics and Management, WCBEM *Procedia Economics and Finance* 26 pp. 750 – 756 dostęp: [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) z dnia 09.11.2017
- Masiukiewicz P. (2016) Modele pomiaru i skala zatorów płatniczych w Europie. *Ochrona praw wierzycieli. Biuletyn PTE*, 4/2016
- Monokroussos P., Gortsos Ch. (ed), (2017), *Existing Corporate and Household Insolvency Frameworks: Characteristics, Weaknesses and Necessary Reforms*, w: Pagratis S., Lolou Ch., Nikolaos Vettas N., *Non-Performing Loans and Resolving Private Sector Insolvency*, Palgrave Macmillan.

- Porada-Rochoń M., Franc-Dąbrowska J., Suwała R. (2017) Eliminating the Effects of the Companies Insolvency Risk: A Model Approach, *World Journal of Applied Economics* 2017, 3(1), s. 21-37.
- Sullivan C., Fisher R.M., Consumer Credit Delinquency Risk. Characteristic of Consumers who Fall Behind, „Journal of Retail Banking” 1988, nr 10 (3), s. 53–64.
- Świecka B. (2009), *Bankructwa gospodarstw domowych. Przyczyny-skutki-przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa.
- Świecka B. (red.) (2008), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczno-społeczna*, Difin, Warszawa
- Zajączkowski S., Żochowski D., *Obciążenie gospodarstw domowych splata długu – rozkłady i stress testy*, [w:] J. Osiński, D. Tymoczko, P. Wyczański (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego 2006.*, NBP, Warszawa, maj 2007.

## Summary

The aim of the research was to collect research on insolvency of enterprises and households based on national and international literature. It was found that households and enterprises combine vulnerability to the phenomenon of insolvency. Although they differ from each other in the sense of subjectivity, they function in the same environment. Households are very diverse, fragmented and there are many more than enterprises. In both cases, insolvency is determined by many variables, and is not just a function of income. In addition, insolvency is a gradual phenomenon, does not appear immediately and suddenly, therefore, the development of research and refinement of the methodology allows the prediction of this phenomenon and identification of signaling factors about the emerging danger. Among the insolvency determinants common for enterprises and households, the problem of timely payment of liabilities should be included. This is the result of other financial problems of these entities, especially the level and structure of debt, which is not always matched to the payment options of the entrepreneur or the average person. The problem of over-indebtedness and its poor structure currently seems to be a global problem, in particular for highly developed countries characterized by a high level of welfare of residents and entrepreneurs.

**Key words:** insolvency households, enterprises

### Informacja o autorach:

**dr hab. Justyna Franc-Dąbrowska, prof. SGGW**  
Wydział Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie  
orcid.org/0000-0002-5881-0343  
OPI ID: 112083  
justyna\_franc\_dabrowska@sggw.pl  
ul. Nowoursynowska 166  
02-787 Warszawa

**dr hab. Małgorzata Porada-Rochoń, prof. US**  
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, US  
malgorzata.rochon@wzieu.pl  
ul. Cukrowa 8  
71-004 Szczecin

**dr hab. Beata Świecka, prof. US**  
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, US  
beata.swiecka@wzieu.pl  
ul. Cukrowa 8  
71-004 Szczecin