

VIII Konferencja Naukowa
„Ochrona i bezpieczeństwo uczestników
ryнку usług finansowych”
16 maja 2024 r., Łódź
KSIĘGA ABSTRAKTÓW

8th Scientific Conference
"Protection and Security of Financial
Services Market Participants"
May 16, 2024, Lodz
BOOK OF ABSTRACTS

Spis abstraktów według autorów

List of abstracts by authors

• Akanayeva Tolkyn.....	6
• Bajtelsmit, J.D. Vickie , Posey Lisa L. , Tennyson Sharon	7
• Balawejder Bartłomiej , Miklaszewska Ewa	8
• Bartolik Agnieszka	10
• Bayar Mustafa Mehmeta, Uzun Bayar Irmakb.....	11
• Bernard Kokczyński.....	12
• Bolek Cezary, Bolek Monika	13
• Cicharska Joanna, Puszer Blandyna.....	14
• Coelho, João Afonso, Duarte, António Portugal, Murta, Fátima Sol.....	15
• Cukaj Radosław, Folwarski Mateusz	16
• Czajkowska Agnieszka.....	17
• Czechowska Iwona Dorota, Paduszyńska Marta, Lobozyńska Sofia.....	18
• Florczak Tomasz, Ziemia Marika.....	19
• Frączek Bożena	20
• Frączek Jędrzej.....	22
• Hajdys Dagmara.....	23
• Jarosz Wojciech, Górny Mikołaj.....	24
• Kil Krzysztof, Kozińska Magdalena.....	26
• Korczak Karol, Szymański Konrad, Białek-Szkudlarek Martyna.....	28
• Kowalewska Ewa, Musiał Marta.....	29
• Kowalska Agata.....	30
• Leszczyński Marek.....	32
• Liu Fan, Lyons Angela C. , Fang Eddy.....	33
• Lucińska Anna.....	34
• Miszczyńska Katarzyna M., Stawska Joanna.....	36
• Młostoń -Olszewska Anna	37
• Mourao Paulo Reis	38
• Musiał Marta, Rachuba Joanna.....	39
• Nocoń Aleksandra	40
• Radke Michał	41
• Ratowska-Dziobiak Eleonora	42
• Ropęga Jarosław	43
• Rybacka Justyna.....	44
• Sagan-Martko Marta.....	45

• Sikorski Grzegorz	46
• Stawiński Michał, Soliwoda Michał	47
• Ślebocka Magdalena, Szaja Marta, Aysan Hasibe	48
• Świeszczak Krzysztof.....	49
• Waliszewski Krzysztof, Solarz Małgorzata, Kubiczek Jakub.....	50
• Weber Anne-Marie, Kordasiewicz Helena.....	51
• Wiącek Tomasz	52
• Witczak Radosław	53
• Yangyang YAO, Zhewen TANG.....	54
• Zengin Burcu.....	55
• Ziemba Marika	56
• Yunju Nam , Hu Min	57

Spis abstraktów według tytułów

List of abstracts by title

• Związek pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem rynku akcji GPW w Kazachstanie.....	6
• Is Risk-taking in our Nature?: Genetics and Personality in Financial Decisions.....	7
• Rola dużych (nieubezpieczonych) depozytów dla stabilności finansowej w świetle doświadczeń kryzysów systemowych i procesów przymusowej restrukturyzacji banków.....	8
• Regulacyjne aspekty konsumeryzacji finansowania oferowanego rolnikom.....	10
• A Secondary Analysis in Applications of Statistical Learning to Time Series Forecasting.....	11
• Konstrukcja modeli dyskryminacyjnych w przewidywaniu bankructwa polskich przedsiębiorstw niepublicznych.....	12
• Kształtowanie kursów franka szwajcarskiego w wybranych bankach w Polsce – ocena rynkowości relacji CHF/PLN.....	13
• Społeczna odpowiedzialność biznesu a wyniki inwestycyjne na przykładzie GPW w Warszawie.....	14
• Evaluating the Stability of Cryptocurrencies, High-Inflation Economies' Currencies and Gold: A Comparative Volatility Analysis.....	15
• Determinanty redukcji wysokiego poziomu kredytów zagrożonych w bilansach banków działających w wybranych krajach Unii Europejskiej.....	16
• Nieetyczne zachowania kredytodawców zidentyfikowane w procesach sądowych i mediacjach.....	17
• Consumer trends in the changing banking market in reference to digitalization.....	18
• Can financialisation counteract banking exclusion? A study on the example of the European Union Member States.....	19
• Wykorzystanie analizy skupień do oceny sytuacji w zakresie świadczeń z zakresu ochrony socjalnej w krajach UE w latach 2019 i 2021.....	20
• Inwestycje w spółki branży odzieżowej na GPW w Warszawie w czasie pandemii Covid-19 i w czasie wojny Rosji z Ukrainą.....	22
• Europejski Zielony Ład a szanse i zagrożenia rolnictwa ekologicznego w Polsce.....	23
• Bezpieczeństwo finansowe indywidualnych uczestników rynku kapitałowego, inwestujących w kontrakty na różnicę kursową (CFD) – ocena regulacji krajowych i unijnych.....	24
• Jakość i struktura portfela kredytowego a upadłość i restrukturyzacja banku – wnioski z doświadczeń europejskiego sektora bankowego.....	26
• Cyberzagrożenia infrastruktury krytycznej.....	28
• Dostępność aplikacji mobilnych banków w Polsce - analiza prawna najnowszych zmian.....	29
• Przymiot strony w postępowaniu restrukturyzacyjnym podmiotów uprawnionych z umorzonych obligacji i rachunków bankowych.....	30
• O zagrożeniach bezpieczeństwa ekonomicznego w społeczeństwie ryzyka.....	32
• Risk tolerance and demand for digital financial services in China.....	33
• Obrazy na rynku finansowym.....	34

• The relationship between unemployment rate, absenteeism, and education level in European Union countries.....	36
• Charakterystyka polskiego rynku pożyczek pozabankowych na podstawie analiz Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego	37
• Social innovation or social continuity? Discussing the socioeconomic determinants of funding for social projects in Portugal.....	38
• Efektywność kosztowa a dostępność stron internetowych banków giełdowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.....	39
• Ryzyko ESG w polskim sektorze bankowym.....	40
• Trafność prognoz sporządzanych przez NBP.....	41
• Rynek ubezpieczeń w Polsce wobec współczesnych wyzwań	42
• Mikro i mali seryjni przedsiębiorcy – postawy wobec okazji	43
• Znaczenie procedury KYC z perspektywy instytucji bankowych w Polsce oraz z perspektywy klientów (podmiotów gospodarczych) na podstawie badania empirycznego.....	44
• Prawne i pozaprawne podstawy ochrony informacji stanowiących tajemnicę bankową - zarys problematyki.....	45
• Wpływ orzecznictwa związanego z umowami tzw. kredytów frankowych na sytuację prawną (ochronę) konsumenta - aspekty praktyczne.....	46
• Ocena strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto – studium przypadku LPP S.A.....	47
• Atrakcyjność rezydencjonalna jako przyczyna wzmożonej aktywności rewitalizacyjnej. Studium przypadku.....	48
• Znaczenie czynników społeczno-kulturowych jako determinant warunkujących atrakcyjność oferty sektora FinTech dla klientów indywidualnych banków.....	49
• Determinanty korzystania z płatności odroczonej (BNPL) w Polsce.....	50
• Rethinking the role of banks in financial education: from discretionary activity to legal responsibility?.....	51
• Decentralised Finance (De-Fi) - an opportunity or a threat for the market participants?.....	52
• The Assessment of government activity on Transfer Pricing Regulations in Case of Covid-19.....	53
• A Study of the Community-Based Long-Term Care System: Based on the current development of Long-Term Care Insurance in Japan and China	54
• The Relationship Between ESG Scores and Firm Growth: European Evidence.....	55
• Financial education from an early age as a way to shape the right attitudes in society.....	56
• Financial Capability and Asset Building among Refugees in the United States: Qualitative Evidence from Refugees Resettled in a Northeastern City	57

Akanayeva Tolkyn¹

Związek pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem rynku akcji GPW w Kazachstanie

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, rynek akcji GPW w Kazachstanie (Kazakhstan Stock Exchange)

Klasyfikacja JEL: O16

Wprowadzenie i cel artykułu: Większość badań empirycznych doprowadziło do jednoznacznego wniosku, że rynki finansowe stymulują rozwój gospodarczy. Jednak w przypadku rynków finansowych w krajach rozwijających się wniosek ten nie jest już tak oczywisty. Oznacza to również, że badanie roli rynku finansowego dla rozwoju gospodarczego pozostaje aktualne dla krajów wschodzących w ogóle, a w szczególności dla Kazachstanu. Celem artykułu zatem jest empiryczna weryfikacja związku pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem rynku akcji KASE.

Problem badawczy. Hipotezy: Z poprzednich badań empirycznych w dalszym ciągu nie udało się wyciągnąć szczegółowego wniosku na temat tego, czy i w jaki sposób rozwój rynku akcji GPW w Kazachstanie wpływa na wzrost gospodarczy biorąc pod uwagę, że gospodarka kraju ma orientację surowcową, a głównym zasobem eksportowym na rynek światowy jest ropa naftowa marki Brent. Zakładamy:

Hipotezę 0. Istnieje zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym Kazachstanu i rozwojem rynku akcji KASE.

Hipotezę 1. Nie istnieje zależności pomiędzy wzrostem gospodarczym kraju i rozwojem rynku akcji GPW w Kazachstanie - wzrost PKB skorelowany jest innymi czynnikami.

Metoda. Źródła danych: Empirycznie badanie przyczynowo skutkowej zależności związku pomiędzy zmienną zależną a zmiennymi niezależnymi zostało przeprowadzone za pomocą klasycznej modeli regresji liniowej z wieloma zmiennymi niezależnymi. Zmienną zależną jest poziom realnego PKB Kazachstanu. Zmiennymi niezależnymi są: indeks KASE, ceny ropy na rynkach światowych, czysty eksport, dochody państwa z eksportu ropy, kurs USD/KZT, aktywa Funduszu Krajowego, inwestycji w kapitał trwały, wydatki budżetu. Zbiór danych jest generowany na podstawie danych Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, OECD, Światowej Federacji Giełd, Biuro Statystyk Krajowych Republiki Kazachstanu, GPW w Kazachstanie.

Wyniki: Empiryczna weryfikacja wykazała, że istnieje brak korelacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem rynku akcji GPW w Kazachstanie. Wzrost PKB Kazachstanu skorelowany jest innymi czynnikami.

Wnioski: Wzrost gospodarczy Kazachstanu w okresie czasu 2007- 2022 można opisać równaniem:

Wzrost realnego PKB = $0,119 \times$ stopa wzrostu aktywów Funduszu Krajowego + $0,053 \times$ stopa wzrostu światowych cen ropy – $0,652 \times$ stopa wzrostu kursu walutowego + $0,008 \pm 0,02$.

Wzrost realnego PKB = $0,226 \times$ stopa wzrostu wydatków budżetu Kazachstanu + $0,333 \times$ stopa wzrostu inwestycji w kapitał trwały + $0,286 \times$ stopa wzrostu pożyczek w gospodarce – $0,066 \pm 0,04$.

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, tolkyn.akanayeva@gmail.com

Bajtelsmit, J.D. Vickie ², Posey Lisa L. ³, Tennyson Sharon⁴

Is Risk-taking in our Nature?: Genetics and Personality in Financial Decisions

Key Words: choice, financial decision making, risk preferences, genetics, personality, investment risk, insurance

JEL Codes: D1, D14, D91

The question of whether commonalities and differences in risk-taking behaviors result from genetic propensities or environmental factors remains an area of active research in psychology and economics. We use multiple waves of the Health and Retirement Study (HRS) to examine the extent to which risk-taking in the financial and health domains is associated with genetic factors after accounting for stated risk tolerance, personality traits, sociodemographic factors and early life economic conditions. We measure genetic differences using established polygenic scores (PGS) reported for a subset of HRS respondents. Risk tolerance is estimated using survey answers to hypothetical risk questions. We find genetic factors remain significant in all risk-taking domains studied, and that the association of genetic factors with risk-taking differs across men and women.

² Ph.D, Professor Emerita, Finance and Real Estate, Colorado State University

³ Ph.D., Associate Professor of Risk Management, Smeal College of Business, The Pennsylvania State University

⁴ Ph.D., Professor, Public Policy and Economics, Jeb E. Brooks School of Public Policy, Cornell University, sharon.tennyson@cornell.edu; presenting author.

Balawejder Bartłomiej ⁵, Miklaszewska Ewa ⁶

Rola dużych (nieubezpieczonych) depozytów dla stabilności finansowej w świetle doświadczeń kryzysów systemowych i procesów przymusowej restrukturyzacji banków

Słowa kluczowe: gwarantowanie depozytów, dyrektywa CMDI, przymusowa restrukturyzacja banków, kryzysy systemowe, stabilność finansowa

Klasyfikacja JEL: E58, G21

Wprowadzenie i cel artykułu: Zaufanie jest podstawą stabilności i efektywności rynków finansowych, a ubezpieczenie depozytów jest kluczowym elementem infrastruktury finansowej, stabilizującym rynek bankowy. Okresy niestabilności i kryzysów systemowych na rynku bankowym – m.in. w Japonii w latach 90. XX w., czy podczas epizodu kryzysu systemowego w USA w marcu 2023 r. pokazały nieefektywność klasycznych mechanizmów ochrony depozytów i konieczność niestandardowych działań, szczególnie w zakresie tzw. dużych (nieubezpieczonych) depozytów, skłaniając organy regulacyjne do podjęcia prac nad modyfikacją istniejących systemów gwarantowania depozytów. Również procesy przymusowej restrukturyzacji banków na podstawie Dyrektywy BRRD I i II pokazały konieczność modyfikacji regulacji w celu ochrony nieubezpieczonych depozytów.

Duże depozyty odgrywają znaczącą rolę w procesach restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków, gdzie mogą zostać wykorzystane do absorpcji strat i ustabilizowania upadającego banku. Może to obejmować konwersję części lub całości dużych depozytów na akcje lub inne instrumenty, zasadniczo przekształcając deponentów w akcjonariuszy lub wierzycieli banku.

Celem artykułu jest analiza problemów, jakie dla stabilności finansowej stwarzają tzw. duże (nieubezpieczone) depozyty, zarówno w przypadkach kryzysów systemowych jak i procesach przymusowej restrukturyzacji banków.

Problem badawczy/hipoteza: W artykule postawiono tezę, że dla zachowania stabilności finansowej konieczne jest rozszerzenie zakresu gwarantowania depozytów oraz ograniczenie przypadków stosowania przymusowej restrukturyzacji w bankach.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Analiza programów zarządzania kryzysowego w różnych sektorach bankowych (szczególnie Japonia, USA i UE) oraz analiza przypadków przymusowej restrukturyzacji banków i jej wpływu na sytuację deponentów, na podstawie zgłoszeń narodowych organów restrukturyzacji do ESMA i dokumentów SRB.

Wyniki: W wyniku przeprowadzonych badań wskazano, że istniejące regulacje nie zawsze zapobiegają upadłości banków, co stwarza zagrożenie dla zaufania do rynku finansowego. Propozycje takie jak wyższe limity ubezpieczenia depozytów oraz usprawnienie mechanizmów restrukturyzacji mogą pomóc, ale wymagają starannego rozważenia potencjalnych skutków.

Wnioski: Wpływ procesów restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji na duże depozyty podkreśla znaczenie skutecznych ram regulacyjnych, systemów gwarantowania depozytów i praktyk zarządzania ryzykiem dla utrzymania

⁵ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, balawejb@uek.krakow.pl

⁶ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, miklasze@uek.krakow.pl

stabilności finansowej i ochrony zaufania deponentów do systemu bankowego. Jeśli procesy restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji są dobrze zaprojektowane i skutecznie realizowane, mogą ograniczyć ryzyko dla deponentów poprzez ustabilizowanie upadających banków bez uciekania się do ratowania finansowanego przez podatników. Jednak zastosowanie środków umorzenia lub konwersji długu może nadal skutkować stratami dla dużych deponentów.

Bartolik Agnieszka ⁷

Regulacyjne aspekty konsumeryzacji finansowania oferowanego rolnikom

Słowa kluczowe: konsumencka pożyczka lombardowa, kredyt konsumencki, leasing, instytucja pożyczkowa, rynek finansowy

Klasyfikacja JEL: K23

Wprowadzenie i cel artykułu: Celem artykułu jest dokonanie analizy ochrony rolników poszukujących finansowania prowadzonej działalności w świetle rozwiązań o charakterze regulacyjno-instytucjonalnym. Widoczna w ostatnich latach tendencja do obejmowania ochroną quasi-konsumencką innych grup społecznych doprowadziła do nowelizacji przepisów regulujących udzielanie kredytu konsumenckiego oraz przyjęcia przepisów o konsumenckiej pożyczce lombardowej. Zaproponowane zmiany nie uwzględniają jednak specyfiki grupy społecznej jaką stanowią rolnicy, którą tworzą zarówno podmioty o charakterze profesjonalnym, jak i podmioty których wiedza oraz doświadczenie jest zbliżone do poziomu przypisywanego przeciętnemu konsumentowi. Ochrona uczestników rynku usług finansowych, którzy nie są konsumentami, powinna opierać się przede wszystkim na działalności edukacyjnej i uwzględniać inny poziom ich apetytu na ryzyko. Zmierzanie do maksymalnego uregulowania rynku usług finansowych coraz częściej stanowić krok w tył w zakresie dostępności oraz dostosowania usług finansowych do szerokiego katalogu podmiotów poszukujących tych usług, co potwierdzają działania legislacyjne zamierzające do przywrócenia poprzedniego stanu prawnego, a w efekcie cofnięcia przyznanej rolnikom ochrony.

Problem badawczy/hipoteza: Dotychczasowy sposób rozszerzenia instytucjonalnej ochrony przyznanej konsumentom na rynku usług finansowych na rolników pogarsza sytuację rolników poszukujących finansowania prowadzonej działalności.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Do analizy zostanie wykorzystana ekonomiczna analiza prawa w ujęciu pozytywnym, tj. badanie i ocena poszczególnych instytucji prawnych, ich funkcjonowania oraz skutków oraz ekonomiczna analiza prawa w ujęciu normatywnym, mająca za zadanie wskazać projektowane zmiany istniejącego stanu prawnego. W pracy będzie miała zastosowanie także tradycyjna dla prac prawniczych metoda dogmatyczna, opierająca się na metodach wykładni językowej, teleologicznej, historycznej i systemowej. Wykorzystanie tej metody będzie opierać się na analizie aktów normatywnych o istotnym znaczeniu dla analizowanego problemu, a także na analizie poglądów doktryny.

Wnioski: Konsumencki poziom ochrony na rynku finansowym nie powinien stanowić docelowego poziomu ochrony pozostałych usługobiorców rynku usług finansowego. Regulacje rynku finansowego wymagają zachowania szczególnej precyzji oraz uwzględniania specyfiki oferowanych przez uczestników tego rynku produktów.

⁷ Uniwersytet Warszawski, agnieszka.bartolik@gmail.com

Bayar Mustafa Mehmeta⁸, Uzun Bayar Irmakb⁹

A Secondary Analysis in Applications of Statistical Learning to Time Series Forecasting

Keywords: Forecasting, time series, statistical learning, bias-variance tradeoff, hyperparameter optimization

JEL classification: C10, G17

Introduction and purpose of the article: This paper considers combining two different statistical learning approaches to fit the data's generalizable features and analyze possible patterns in the residuals to revise the predictions.

Research problem/hypothesis: Time series data with non-linear trends and seasonalities necessitate facilitating flexible models to learn such peculiarities and, thus, are prone to overfitting and losing generalizability. It is customary in statistical learning approaches, especially for flexible models, to hold out a portion of the data to control overfitting.

Methodology: This study optimizes the hyperparameters and applies the well-known Holt Winter's method to a synthetic time series data set to compute a series of residuals. The synthetic dataset possesses convoluted seasonality and nonlinear trend features, and its noisiness amplifies over time. Further, using a secondary parametric approach, the prior predictions are revised by scraping leftover patterns in the residuals.

Results: The revision stage served as a final calibration that diminished the prediction error metric (mean squared error) by 5.48% and fixed a slight overestimation issue.

Conclusions: The forecasting analysis has wide-range applications in insurance, investment decisions, and corporate finance. Better prediction implies more accurate strategies while navigating businesses in the ocean of uncertainty. This compass may yet fail as the data noise amplifies nondeterministic-proportional to forecasted periods and potentially undermines the efficacy of financial securities strategy

⁸ Ankara Haci Bayram Veli University, Dept. of Business Administration; mehmet.bayar@hbv.edu.tr

⁹ Ankara Bilim University, Dept. of Management Information Systems

Bernard Kokczyński¹⁰

Konstrukcja modeli dyskryminacyjnych w przewidywaniu bankructwa polskich przedsiębiorstw niepublicznych

Słowa kluczowe: modele predykcji bankructwa, winsoryzacja danych, informacje niefinansowe, metody doboru zmiennych do modeli, funkcja dyskryminacyjna.

Klasyfikacja JEL: C51, C52, C53, G17, G33.

Wprowadzenie i cel artykułu: Celem referatu jest przedstawienie wyników badań dotyczących prognozowania upadłości polskich przedsiębiorstw niepublicznych z wykorzystaniem modeli dyskryminacyjnych. Analiza skupia się na porównaniu skuteczności tych modeli z modelami dyskryminacyjnymi opracowanymi przez innych polskich badaczy, na podstawie danych finansowych z lat 2017-2021 dla 416 firm z sektorów handlowego, produkcyjnego i usługowego.

Problem badawczy/hipoteza: Problem badawczy dotyczy identyfikacji najbardziej efektywnych zmiennych i metod w konstrukcji modeli dyskryminacyjnych zdolnych do precyzyjnego prognozowania upadłości przedsiębiorstw. Hipoteza zakłada, że zastosowanie zarówno zmiennych finansowych, jak i informacji niefinansowych, a także odpowiednich metod obróbki danych i selekcji zmiennych, pozwoli na zwiększenie skuteczności klasyfikacji przedsiębiorstw do odpowiednich grup.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Badanie opiera się na analizie dyskryminacyjnej, gdzie zmienne finansowe i niefinansowe zostały wyselekcjonowane za pomocą testów równości średnich grupowych w programie SPSS oraz metody Hellwiga. Dodatkowo, zastosowano techniki przetwarzania danych, takie jak winsoryzacja przy użyciu dwustronnego kryterium Tukeya oraz reguły trzech sigm, by ocenić ich wpływ na skuteczność modeli. Dane zostały pozyskane z serwisu EMIS.

Wyniki: Wyniki badań podkreślają znaczenie zmiennych takich jak rentowność operacyjna w stosunku do aktywów ogółem i logarytm sumy aktywów w prognozowaniu upadłości. Analiza pokazuje, że modele dyskryminacyjne, które integrują zmienne niefinansowe i korzystają z metod obróbki danych oraz selekcji zmiennych, wykazują wyższą skuteczność w klasyfikacji przedsiębiorstw.

Wnioski: Skonstruowane modele dyskryminacyjne, szczególnie te wykorzystujące zmienną opartą na rentowności operacyjnej, okazują się bardziej efektywne w prognozowaniu upadłości niż istniejące modele, ze względu na zmiany zachodzące w otoczeniu społeczno-gospodarczym co wpływa na ich dezaktualizację. Badanie potwierdza, że zastosowanie zmiennych niefinansowych oraz odpowiednich technik przetwarzania danych wpływa na zwiększenie dokładności predykcji. Ponadto, dwustronne kryterium Tukeya zostało zidentyfikowane jako najbardziej efektywna metoda obróbki danych, co podkreśla istotę odpowiedniego przygotowania danych przed analizą.

¹⁰ Uniwersytet Łódzki / Szkoła Doktorska Nauk Społecznych, Bernard.kokczynski@edu.uni.lodz.pl

Bolek Cezary¹¹, Bolek Monika¹²

Kształtowanie kursów franka szwajcarskiego w wybranych bankach w Polsce – ocena rynkowości relacji CHF/PLN

Celem artykułu jest ocena kursu sprzedaży CHF/PLN w ofercie wybranych banków w latach 2006-2023 pod względem jego rynkowości. Problem ten jest istotny ze względu na kredyty hipoteczne, które w Polsce były masowo udzielane w tej walucie, co zrodziło wśród kredytobiorców pytanie o ich rynkowy charakter. Pogłębiona analiza problemu pozwoliła na udzielenie bardziej precyzyjnej odpowiedzi na to popularne w pozwach sądowych pytanie. Analizę przeprowadzono w środowisku Python wykorzystując narzędzia do badania korelacji i oceny rozkładów marż banków. Wyniki badań pokazały, że polityka kształtowania marż zmieniała się w bankach w analizowanym okresie i była uzależniona od czynników rynkowych takich jak umocnienie się waluty szwajcarskiej w związku z uwolnieniem jej kursu lub powstanie sieci kantorów internetowych. Wartość dodana artykułu związana jest z podniesieniem bezpieczeństwa obrotu dla konsumentów na rynku finansowym dzięki identyfikacji sposobów kształtowania cen walut w ofercie instytucji finansowych.

¹¹ Zakład Analizy Danych i Systemów Inteligentnych, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki

¹² Katedra Finansów Korporacji, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, monika.bolek@uni.lodz.pl

Cicharska Joanna¹³, Puszer Blandyna¹⁴

Spółeczna odpowiedzialność biznesu a wyniki inwestycyjne na przykładzie GPW w Warszawie

Zaangażowanie w działania społecznie odpowiedzialne pozwala spółką realizować wiele korzyści. Jedną z nich jest większe zaufanie inwestorów, co daje możliwość osiągnięcia lepszych wyników na rynku instrumentów finansowych. Ten stan rzeczy skłonił do zbadania właśnie tej korzyści – czy w przypadku spółek zaliczonych do polskiego indeksu WIG-ESG można zauważyć taką pozytywną prawidłowość. Celem artykułu jest ocena zachowania indeksu WIG-ESG w odniesieniu do wybranych indeksów GPW w Warszawie, tj. WIG, WIG20, WIG30, sWIG80, mWIG40. Realizacja celu wymagała zbadania zachowania indeksu WIG-ESG z innymi wybranymi indeksami opisującymi ogólną koniunkturę giełdową w Polsce na przestrzeni lat 2019 – marzec 2024. W badaniach wykorzystano analizę stóp zwrotu oraz ryzyka. Postawiono następującą hipotezę: inwestowanie w spółki społecznie odpowiedzialne może zapewnić atrakcyjną stopę zwrotu. Przeprowadzone badania pokazują, że stopa zwrotu indeksu WIG-ESG kształtowała się na porównywalnym poziomie do stóp zwrotu z pozostałych indeksów w okresie 2019 – marzec 2024. Przynależność do WIG-ESG nie przynosiła korzyści ekonomicznych (wyższych stóp zwrotu) w analizowanych okresie.

¹³ Katedra Bankowości i Rynków Finansowych, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, joanna.cichorska@ue.katowice.pl

¹⁴ Katedra Bankowości i Rynków Finansowych, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, blandyna.puszer@uekat.pl

Coelho, João Afonso¹⁵, Duarte, António Portugal¹⁶, Murta, Fátima Sol¹⁷

Evaluating the Stability of Cryptocurrencies, High-Inflation Economies' Currencies and Gold: A Comparative Volatility Analysis

Keywords: Cryptocurrencies, high-inflation economies' currencies, gold, GARCH, E-GARCH.

JEL classification: C58, E31, E42, G15.

Introduction and purpose of the article: This paper delves into the comparative analysis of the volatility dynamics among cryptocurrencies, currencies from high-inflation economies, and gold. The core aim is to assess the relative stability and risk profiles of these assets, challenging conventional perceptions of cryptocurrencies' volatility and examining their potential as alternative financial instruments in environments characterized by high inflation.

Research problem/hypothesis: (H1) – Even centralized fiat currencies from high-inflation economies are less volatile than all cryptocurrencies considered.

(H2) – Gold is less volatile than the majority of our centralized fiat currencies from high-inflation economies. It is also obviously less volatile than all cryptocurrencies.

Methodology/Methods/Data sources: The study employs Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity (GARCH) and Exponential-GARCH (E-GARCH) models to analyse the daily returns of six major cryptocurrencies, six currencies from high-inflation economies, and gold, over a six-year period from November 2017 to November 2023. Data were sourced from CoinMarketCap, Yahoo Finance, and Investing.com, providing a comprehensive basis for the volatility analysis.

Results: The findings reveal that Bitcoin and Ethereum display lower volatility in comparison to the Argentine Peso and Nigerian Naira, challenging the prevailing narrative of cryptocurrencies' inherent riskiness. Moreover, the analysis reaffirms gold's stability, cementing its status as a traditional safe haven asset.

Conclusions: The study suggests a reevaluation of cryptocurrencies' role in economic policy and financial market diversification, particularly in high-inflation settings. It advocates for a nuanced approach to integrating cryptocurrencies into monetary systems, balancing the innovative potential of these digital assets with the necessity of robust regulatory frameworks to ensure financial stability and security.

¹⁵ University of Coimbra, Faculty of Economics, jasc@fe.uc.pt

¹⁶ University of Coimbra, CeBER, Faculty of Economics, portugal@fe.uc.pt

¹⁷ University of Coimbra, CeBER, Faculty of Economics, fasol@fe.uc.pt

Cukaj Radosław¹⁸, Folwarski Mateusz¹⁹

Determinanty redukcji wysokiego poziomu kredytów zagrożonych w bilansach banków działających w wybranych krajach Unii Europejskiej

Słowa kluczowe: ryzyko kredytowe, non-performing loans, metody redukcji NPL
Klasyfikacja JEL: E58, , G01G21

Wprowadzenie i cel artykułu: Podstawowym wskaźnikiem używanym do oceny jakości portfela kredytowego banku jest wskaźnik NPL (ang. *Non-performing loan*). W wyniku wybuchu kryzysu finansowego 2007-2009 wiele banków europejskich odnotowało znaczny wzrost jego wartości, co wskazywało na zwiększony udział kredytów zagrożonych w posiadanym przez nie portfelu kredytowym. Ponieważ tradycyjne metody postępowania z kredytami zagrożonymi nie przynosiły oczekiwanego rezultatu, w wielu bankach podjęto niekonwencjonalne działania ukierunkowane na obniżenie wartości kredytów zagrożonych w ich bilansach, a przez to poprawę jakości posiadanych przez nie portfeli kredytowych. Celem artykułu jest wskazanie determinant zmian wartości wskaźnika NPL w analizowanych bankach oraz ocena wpływu zastosowania przez nie w okresie 2010 – 2020 wybranych metod redukcji wysokiego poziomu kredytów zagrożonych.

Problem badawczy/hipoteza: W latach 2010 - 2020 jakość portfeli kredytowych banków była determinowana głównie sytuacją w otoczeniu makroekonomicznym oraz wdrożone w latach 2010 - 2020 metody restrukturyzacji portfela kredytowego o niskiej jakości stanowiły istotną determinantę zmiany jakości portfela kredytowego banków działających w wybranych krajach UE.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W pracy wykorzystano metodę badawczą jaką był przegląd literatury przedmiotu, regulacji prawnych oraz raportów różnych instytucji celem identyfikacji możliwych metod redukcji wysokiego poziomu kredytów zagrożonych. Ponadto przeprowadzono badania panelowe mające na celu identyfikację determinant zmiany wartości wskaźnika NPL na poziomie banków oraz ocenę skuteczności zastosowanych metod redukcji kredytów zagrożonych. W badaniach panelowych wykorzystano dane jednostkowe na poziomie banków pozyskane z bazy BankFocus oraz Eurostat.

Wyniki: W wyniku przeprowadzonych badań wykazano, że w latach 2010 - 2020 jakość portfeli kredytowych banków była determinowana głównie sytuacją w otoczeniu makroekonomicznym oraz zastosowane metody redukcji kredytów zagrożonych istotnie wpłynęły na poprawę jakości portfeli kredytowych analizowanych banków.

Wnioski: Niekonwencjonalne metody redukcji kredytów zagrożonych powinny być włączone w strategię zarządzania ryzykiem kredytowym na poziomie banków, szczególnie w obliczu możliwości ponownego wzrostu wartości wykazywanego przez nie wskaźnika NPL w wyniku pogorszenia się w najbliższym okresie sytuacji w otoczeniu bankowym.

¹⁸ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, radoslaw.ciukaj@uek.krakow.pl

¹⁹ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, mateusz.folwarski@uek.krakow.pl

Nieetyczne zachowania kredytodawców zidentyfikowane w procesach sądowych i mediacjach

Słowa kluczowe: etyka banków i procesów kredytowych, nieetyczne zachowania kredytodawców

Klasyfikacja JEL: D18, K19, K41, K42, G21, L21, M14

Wprowadzenie i cel artykułu: Głównym celem jest prezentacja przykładów dotyczących nieetycznych postępowania banków w działalności kredytowej.

Problem badawczy/hipoteza: wykazanie przejawów nieetycznych zachowań bankowców względem kredytobiorców na podstawie skarg, jakie wnosili klienci banków do instytucji chroniących ich interesy w Polsce w latach 2018-2023.

Metodologia/Metody/Źródła danych: analiza aktów prawnych oraz aktualnej literatury przedmiotu dotyczącej w szczególności: etyki finansów, bankowości, w tym kredytowania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, a także analiza raportów i badań wybranych instytucji finansowych: KNF, BAK, RF. Do analizy zebranego materiału wykorzystano metody opisowe, z uwzględnieniem analizy historycznej i komparatywnej, analiza systemowa, analiza statystyczna danych empirycznych, analiza dedukcyjna i indukcyjna, analiza porównawcza, synteza przyczynowa, metoda logicznej analizy.

Wyniki: Zaprezentowano praktyczne aspekty etyki uczestników procesów kredytowych. Na końcu zidentyfikowano przejawy nieetycznych procesów kredytowych na podstawie spraw spornych i mediacji, rozstrzyganych na rzecz kredytobiorców.

Wnioski: Nieetyczne praktyki kredytodawców dotyczą w szczególności: Banki niekiedy nadużywają swojej dominującej pozycji wynikającej z przewagi zasobów. Banki i pośrednicy finansowi uczestniczący w negocjacjach kredytowych nie zawsze zapewniają klientom jasną i rzetelną informację o oferowanych kredytach oraz o związanych z nimi kosztach, ryzyku, ułatwiając klientowi dokonanie właściwego wyboru. Banki nie zawsze stosują wobec klientów jednolite, merytorycznie uzasadnione kryteria. Banki prowadząc działalność reklamową powinny kierować się zasadami uczciwej konkurencji oraz dbać o to, by przekazywane informacje były rzetelne i nie wprowadzały w błąd, w szczególności w zakresie ryzyka. Niestety wiele błędów informacyjnych pojawiało się w zakresie tzw. wakacji kredytowych oraz rządowego programu Bezpieczny Kredyt 2 procent. Kredytobiorcy ubiegają się o pomoc w rozstrzygnięciu ich spraw spornych z bankami m.in. w BAK, RF, SP, sądach, ponieważ banki nie zawsze starannie, rzetelnie i terminowo rozpatrują reklamacje klientów, nie korzystając w miarę potrzeby z mediacyjnych i polubownych form rozstrzygnięcia sporów.

²⁰ Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Uniwersytet Łódzki, agnieszka.czajkowska@uni.lodz.pl

Czechowska Iwona Dorota²¹, Padaszyńska Marta²², Lobozyńska Sofia²³

Consumer trends in the changing banking market in reference to digitalization

Keywords: banking industry, digitalization consumer credit, complaints

European banks face many challenges, and one of them is digitization. New technologies can bring tangible benefits to consumers, but they can also come with risks. Customers may face new or increased risks compared to traditional intermediary channels, for example, in terms of improper disclosure practices, cross-selling, fraud or data loss, and complaint handling. Digitization means an increase in cyber security risks, privacy issues (inadvertent disclosure, theft, corruption, or loss of consumers' personal and financial data), system failures, an increase in misselling, insufficient or inadequate disclosure of information through digital means, lack of consumer awareness of who they are contracting with in cross-border transactions, competition issues and the impact of digitization on financially vulnerable consumers, risk reduction issues.

Purpose: present the trends characterizing changes in the banking sector, especially digitalization.

Review question: whether digitization in the European banking sector is associated with problems for consumers.

Method: literature review, analysis legal acts, EBA reports, Consumer Trends, desk research.

Findings: Digitalization is one of the main trends in the banking industry, not only are there benefits associated with it, but also threats. The increase in online and/or digital contracting procedures has been identified that create new risks and challenges for consumers, such as aggressive advertising and marketing campaigns promising a quick and almost cost-free loan. This results in under-informed consumers and ultimately over-indebtedness due to high late repayment fees. Regulators are facing challenges, due to the increased need to monitor the adequacy of information provided to consumers and automated decision-making and risk management processes. The rise of digital consumer credit sales has also created challenges for providers, such as implementing appropriate customer identification policies and procedures. It is recommended using of digital channels to ensure that disclosures at pre-contractual and advertising stages are fit for the digital age, to allow informed decision-making, and to avoid misselling and financial exclusion.

²¹ Katedra Bankowości Centralnej i Pośrednictwa Finansowego, University of Lodz

²² Katedra Bankowości Centralnej i Pośrednictwa Finansowego, University of Lodz

²³ Ivan Franko National University of Lviv

Florczyk Tomasz²⁴, Ziemia Marika²⁵

Can financialisation counteract banking exclusion? A study on the example of the European Union Member States

Keywords: financialisation, banking exclusion, EU member states

JEL classification: G21; G23; G50

Introduction and purpose of the article: The banking sector of 21st century countries is undergoing changes resulting from, among other things: disintermediation, deregulation, globalization and financialisation. The most influential of these phenomena is financialisation, described as an increase in the importance of the financial sector in the economy. This process has been more noticeable since the 2007-2008 financial crisis. Associated with the phenomenon of financialisation is the process of banking exclusion - consumers living in certain social relationships need banking products for the conduct of normal social life, and in this context, a developed banking system promotes better satisfaction of society's needs. The literature contains studies related to the phenomenon of financial exclusion, which is expected to decrease in the context of financialisation. The purpose of the article is to assess the relationship between financialisation and banking exclusion.

Research problem/hypothesis: The research hypothesis that financialisation contributes to the reduction of financial exclusion was also verified.

Methodology/Methods/Data sources: The zero-unitarization method and Pearson's correlation coefficient were used. The data for variables describing financialisation and financial exclusion were taken from Eurostat Database and IMF DATA Access to macroeconomic & financial data - Financial Access Survey (FAS).

Results: The results of the study indicate that a high degree of financialisation is found in Croatia, Greece, Cyprus and Portugal. In contrast, the level of banking exclusion is highest in Finland, Sweden, the Netherlands and Latvia. An examination of the correlation between these indicators indicates that they are negatively correlated to a moderate degree.

Conclusions: The research conducted confirms this relationship especially for countries such as Croatia, Luxembourg, Portugal and Spain. These countries had the highest average degree of financialisation in the period 2014-2021, and the average level of banking exclusion was the lowest among the surveyed countries. It seems interesting that three of these countries are located in Southern Europe (with Portugal and Spain belonging to the group of economically distressed countries referred to as GIIPS). This means that the growth of the financial sector can contribute to the reduction of banking exclusion, which is in line with numerous researcher's results in the literature.

²⁴ University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Institute of Finance, tomasz.florczyk@uni.lodz.pl

²⁵ University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Institute of Finance, marika.ziemia@uni.lodz.pl

Wykorzystanie analizy skupień do oceny sytuacji w zakresie świadczeń z zakresu ochrony socjalnej w krajach UE w latach 2019 i 2021

Słowa kluczowe: ochrona socjalna, świadczenia społeczne, włączenie społeczne, kraje UE, analiza klastrowa

Klasyfikacja JEL: I14, G5, H51

Wprowadzenie i cel artykułu: Świadczenia z zakresu ochrony socjalnej służą zaspokojeniu potrzeb jednostek i rodzin i obejmują środki/narzędzia niezwiązane z ich pracą. Świadczenia takie są kluczowym środkiem/narzędziem zabezpieczenia społecznego służącym ograniczaniu nierówności i ubóstwa oraz odgrywają kluczową rolę w zapewnianiu ochrony osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym lub znajdującym się w innej trudnej sytuacji. Istnieją znaczne różnice w systemach zabezpieczenia społecznego w całej UE, w tym w zakresie świadczeń z zakresu ochrony socjalnej oferowanych obywatelom. Celem badań jest przeprowadzenie eksploracyjnej analizy poziomów świadczeń ochrony socjalnej w poszczególnych krajach UE-27 oraz identyfikacja wewnętrznie spójnych struktur (grup krajów, klastrow) i możliwie największego zróżnicowania w pod względem analizowanych świadczeń z zakresu ochrony socjalnej. Analizę przeprowadzono w celu oceny zróżnicowania poziomu świadczeń społecznych w poszczególnych krajach UE w latach 2019 i 2021.

Problem badawczy/hipoteza/Pytania badawcze: Zaplanowane badania eksploracyjne nie wymagają formułowania hipotez, dlatego sformułowano pytania badawcze: PB 1. Czy można określić grupy (skupienia/klastry) krajów UE w zakresie ochrony socjalnej, a jeśli tak, to ile klastrow można określić? PB 2. Czy analiza skupień może być wartościowym narzędziem w analizie dotyczącej ochrony socjalnej pod kątem relacji pomiędzy poziomem ochrony socjalnej a położeniem geograficznym (przykład krajów UE)?

Metodologia/Metody/Źródła danych: Badania przeprowadzono w oparciu o różne wskaźniki z zakresu świadczeń społecznych w poszczególnych krajach UE, dostępne w zasobach baz danych Eurostatu. Początkowo przeprowadzono badania tylko dla danych z 2019 roku (w 2022 roku). W 2024 roku badania powtórzono dla danych z 2021 roku. Dane z 2019 były zaktualizowane 20 czerwca 2022 r. natomiast dane z 2021 r. były zaktualizowane 20 marca 2024 r. W badaniu wykorzystano analizę skupień, a konkretnie metodę aglomeracyjną Warda. Istniało prawdopodobieństwo, że wiele zmiennych pierwotnych przyjętych do badania było silnie skorelowanych. W wyniku analizy korelacji 17 parametrów wyróżniono 5, które nie wykazały istotnych statystycznie (przy $p < 0,05$) silnych zależności korelacyjnych (tj. biorąc pod uwagę siłę zależności powyżej 0,75).

Wyniki: Analizę skupień metodą Warda przeprowadzono w oparciu o diagram drzewa (dendrogram), na podstawie którego wyróżniono dwa skupienia w 2019 r. i dwa w 2021 r. W 2019 r. skupienie pierwsze obejmowało 10 krajów stanowiących najsilniejszą gospodarkę europejską, tj. Belgię, Dania, Niemcy, Francja, Włochy, Luksemburg, Holandia, Austria, Finlandia i Szwecja. Skupienie drugie obejmowało pozostałych 17 krajów, w tym wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej, Irlandię

²⁶ Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych, b.fraczek@ue.katowice.pl

oraz większość krajów basenu Morza Śródziemnego (z wyłączeniem Włoch), tj.: Bułgarię, Czechy, Estonię, Irlandię, Grecję, Hiszpanię, Chorwację, Cypr, Łotwa, Litwa, Węgry, Malta, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowenia i Słowacja. W 2021 r. do skupienia pierwszego przeniesiono dwa kraje z drugiego skupienia z 2019 r.: Irlandię i Hiszpanię.

Wnioski: W dyskusji przedstawiono cechy wspólne i charakterystyczne wybranych grup krajów oraz zmiany, jakie zaszły w latach 2019-2021. Wyniki mogą zostać wykorzystane w państwach członkowskich UE do prowadzenia odpowiedniej polityki mającej na celu wyrównywanie poziomu świadczeń socjalnych we wszystkich krajach UE.

Frączek Jędrzej²⁷

Inwestycje w spółki branży odzieżowej na GPW w Warszawie w czasie pandemii Covid-19 i w czasie wojny Rosji z Ukrainą

Słowa kluczowe: inwestowanie, kryzys, branża odzieżowa, GPW

Klasyfikacja JEL: G150

Wprowadzenie i cel artykułu: Pandemia Covid-19 oraz wojna Rosji z Ukrainą zaburzyły działalność gospodarczą wielu podmiotów funkcjonujących w różnych branżach oraz zwiększyły niepewność na rynkach finansowych. Za cel badań przyjęto rozpoznanie spółek z branży odzieżowej notowanych na GPW w Warszawie pod kątem możliwości inwestowania w warunkach kryzysowych.

Problem badawczy/hipoteza: Pytania badawcze:

PB 1. Czy odnotowano różnice w rentowności i ryzyku inwestycji w spółki z branży odzieżowej notowane na GPW w czasie pandemii Covid-19 i w czasie wojny Rosji z Ukrainą w porównaniu z okresem przed tymi wydarzeniami?

PB 2. Czy spółki z branży odzieżowej dają szansę na osiągnięcie wyników korzystniejszych w porównaniu z inwestowaniem w szeroki rynek reprezentowany przez indeks WIG 20?

Metodologia/Metody/Źródła danych: Badania przeprowadzono w dwóch etapach:

- I etap polegał na rozpoznaniu specyfiki spółek z branży odzieżowej notowanych na GPW. Ta część badań opierała się na analizie literatury, krytycznej analizie literatury i analizie dokumentów.
- II etap polegał na przeprowadzeniu analizy porównawczej (w czasie i w przestrzeni) stóp zwrotu oraz ryzyka indeksów WIG20, WIG-Odzież oraz spółek z indeksu WIG-Odzież. Dane za okres 2017-2023 wykorzystane w badaniach, tj. dzienne kursy spółek indeksu WIG-Odzież, pochodzą z sekcji dane historyczne internetowego serwisu finansowego stooq.pl.

Wyniki: Przeprowadzone badania wskazują na:

- zróżnicowanie w modelu operacyjnym, profilu działalności/asortymencie oraz grupach potencjalnych odbiorców spółek branży odzieżowej notowanych na GPW;
- różnice w rentowności poziomie ryzyka inwestycji w spółki z branży odzieżowej na GPW w czasie pandemii i w czasie wojny Rosji z Ukrainą w porównaniu z okresem przed tych wydarzeń. Równocześnie odnotowano różnice w osiągniętych wynikach finansowych oraz ryzyku ponoszonym przez inwestorów lokujących swój kapitał w akcjach poszczególnych spółek.

Wnioski: Inwestycje w spółki z indeksu WIG-Odzież, w porównaniu z inwestowaniem w szeroki rynek reprezentowany przez indeks WIG20, charakteryzuje wyższe ryzyko i bardzo zróżnicowana rentowność.

²⁷ VIAMODA Szkoła Wyższa w Warszawie, jedrek0110@gmail.com

Europejski Zielony Ład a szanse i zagrożenia rolnictwa ekologicznego w Polsce

Celem opracowania jest przedstawienie założeń Europejskiego Zielonego Ładu w kontekście zmian w podejściu do ekologizacji rolnictwa w Polsce oraz szans i zagrożeń z nią związanych.

W 2020 roku udział rolnictwa ekologicznego w powierzchni użytków rolnych w Polsce wyniósł 3,5% zaś udział gospodarstw ekologicznych w ogóle gospodarstw rolnych liczył jedynie 1,4%. Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej nastąpił wzrost gospodarstw ekologicznych, ale nie wykazuje stałego trendu, bowiem od 2014 roku można zaobserwować spadek zarówno powierzchni przeznaczonej pod ekologiczną produkcję, jak i liczby ekologicznych gospodarstw rolnych. Jest to trend odwrotny od tego, jaki był oczekiwany oraz wspierany w ramach Wspólnej Polityki Rolnej UE.

Przyjęta hipoteza badawcza zakłada, że trudności związane z ekologizacją produkcji wynikają ze struktury i kondycji polskiego rolnictwa. Korzystając z danych statystycznych z lat 2004–2020 przedstawiono strukturę polskiego rolnictwa w kontekście założeń strategii Europejskiego Zielonego Ładu Unii Europejskiej nawołującej do intensyfikacji działań na rzecz rolnictwa ekologicznego. We wnioskach wskazano mocne i słabe strony oraz wyzwania i szanse stojące przed ekologicznym rolnictwem w Polsce.

The aim of the study is to present the assumptions of the European Green Deal in the context of changes in the approach to the greening of agriculture in Poland and the opportunities and threats associated with it them.

In 2020, the share of organic farming in the agricultural area in Poland was 3.5% and the share of organic farms in the total number of farms was only 1.4%. Since Poland's accession to the European Union, there has been an increase in the number of organic farms, but it does not show a steady trend, as a decrease in both the area devoted to organic production and the number of organic farms can be observed since 2014. This is a trend the opposite of the trend to that expected and supported by the EU Common Agricultural Policy.

The adopted research hypothesis assumes that the difficulties associated with the greening of production are due to the structure and condition of Polish agriculture. Using statistical data from 2004-2020, the structure of Polish agriculture is presented in the context of the assumptions of the European Union's Green Deal strategy calling for the intensification of activities for organic farming activities. The conclusions show the strengths and weaknesses as well as the challenges and opportunities of facing organic farming in Poland.

²⁸ Katedra Bankowości Centralnej i Pośrednictwa Finansowego, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, dagmara.hajdys@uni.lodz.pl

Jarosz Wojciech²⁹, Górny Mikołaj³⁰

Bezpieczeństwo finansowe indywidualnych uczestników rynku kapitałowego, inwestujących w kontrakty na różnicę kursową (CFD) – ocena regulacji krajowych i unijnych

Słowa kluczowe: Strategia Ochrony Inwestorów Detalicznych, MiFID II, CFD, KNF, ESMA, rynki finansowe, kontrakty na różnicę, bezpieczeństwo finansowe, regulacje, Unia Europejska, edukacja finansowa

Klasyfikacja JEL: G18, G15, G38, K22

Wprowadzenie i cel artykułu: Indywidualni uczestnicy rynku kapitałowego mają coraz łatwiejszy dostęp do szerokiej oferty instrumentów finansowych oferowanych przez internetowe platformy tradingowe, których operatorami są domy maklerskie i inne firmy inwestycyjne. Często jednak przedmiotem usług maklerskich na tych platformach są ryzykowne, złożone instrumenty finansowe oparte o dźwignię finansową lub oparte na aktywach o wysokiej zmienności (np. kryptowaluty). Równocześnie, obserwuje się wzrost liczby oszustw związanych z podszywaniem się pod szeroko rozumiane podmioty sektora finansowego i inwestycje³¹. Na przestrzeni ostatnich lat, podjęto działania regulacyjne w krajach UE w zakresie ochrony inwestorów indywidualnych, w tym także w zakresie kontraktów CFD. Instrumenty te zyskały w ostatniej dekadzie ogromną popularność za sprawą możliwości osiągnięcia bardzo wysokich stóp zwrotu z inwestycji, w połączeniu z bardzo szeroko zakrojoną akcją promocyjną prowadzoną zarówno przez podmioty posiadające status firmy inwestycyjnej, jak i brokerów działających nielegalnie. Najpierw dyrektywa MiFID II, wraz z rozporządzeniem MiFIR wprowadziły istotne zmiany w zakresie ochrony inwestorów w ramach Unii Europejskiej. Następnie ESMA podjęła tymczasową interwencję produktową, m.in. nakładając ograniczenia w zakresie limitów dźwigni finansowej i wprowadzając ochronę przed ujemnym saldem rachunku³², co zostało w późniejszym czasie zaimplementowane do krajowego porządku prawnego³³. Aktualnie trwają prace w ramach przyjętej przez Komisję UE, Retail Investment Strategy (RIS)³⁴, której prowadzenie będzie mieć prawdopodobnie istotny wpływ na handel kontraktami CFD oraz ich promocję. Celem niniejszego artykułu jest analiza bezpieczeństwa finansowego inwestorów indywidualnych w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej oraz ocena skuteczności obecnych regulacji w kontekście CFD oraz wskazanie ewentualnych obszarów wymagających zmian z uwzględnieniem już istniejących prac na poziomie UE w zakresie bezpieczeństwa inwestorów indywidualnych. Równocześnie, przedmiotem artykułu jest krytyczna ocena obowiązujących regulacji dotyczących obrotu kontraktami na różnicę kursową (CFD) oraz ich wpływu na interes i zaufanie inwestorów detalicznych na rynku finansowym.

Problem badawczy/hipoteza: Inwestorzy indywidualni w większości tracą środki finansowe w związku z transakcjami w ramach CFD, co może świadczyć o szkodliwości

²⁹ Asystent badawczo-dydaktyczny w Katedrze Bankowości i Globalnego Systemu Finansowego, Instytut Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, jaroszw@uek.krakow.pl

³⁰ Absolwent prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, student III roku finansów i rachunkowości, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, S221269@student.uek.krakow.pl

³¹ Patrz przykładowo https://cebrf.knf.gov.pl/images/Raport_roczny_CSIRT_KNF.pdf

³² ESMA35-43-1000, https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma35-43-1000_additional_information_on_the_agreed_product_intervention_measures_relating_to_contracts_for_differences_and_binary_options.pdf

³³ Decyzja KNF nr. DAS.456.2.2019, https://dziennikurzedowy.knf.gov.pl/DU_KNF/2019/27/akt.pdf

³⁴ European Commission, Retail investment strategy, dostęp 16.04.2024, https://finance.ec.europa.eu/publications/retail-investment-strategy_en

i spekulacyjnym charakterze tego instrumentu finansowego. Hipoteza badawcza postawiona w artykule brzmi: aktualnie obowiązujące regulacje nie chronią skutecznie inwestorów indywidualnych w zakresie kontraktów na różnicę (CFD).

Metodologia/Metody/Źródła danych: W pracy autorzy wykorzystali metodę badawczą jaką jest analiza danych zastanych instytucji nadzorczych takich jak ESMA, KNF, wyniki raportu NIK oraz dostępne dane dot. zysków firm inwestycyjnych w zakresie handlu CFD. Ponadto, przeprowadzono przegląd literatury i regulacji nadzorczych z zakresu przedmiotu niniejszej pracy.

Wyniki: W wyniku przeprowadzonych badań wskazano na kluczowe obszary wymagające zmian regulacyjnych w zakresie dostępności CFD w celu poprawy bezpieczeństwa finansowego indywidualnych uczestników rynku kapitałowego. Aktualnie obowiązujące regulacje nie chronią w sposób wystarczający indywidualnych uczestników rynku kapitałowego.

Wnioski: Regulacje w zakresie kontraktów na różnicę, pomimo pewnego stopnia ujednoczenia w UE poprzez przyjęcie stosownych rozporządzeń i dyrektyw różnią się w różnych krajach członkowskich. W Polsce, nadzór nad handlem kontraktami na różnicę kursową należy do tych mniej restrykcyjnych. Aktualnie istnieje potrzeba zmian w podejściu do regulacji CFD, ze względu na niską efektywność aktualnie obowiązujących przepisów w ramach rynku kapitałowego. Jednocześnie wskazano, na potrzebę prac w zakresie przeciwdziałania nieuczciwym praktykom rynkowym.

Kil Krzysztof³⁵, Kozińska Magdalena³⁶

Jakość i struktura portfela kredytowego a upadłość i restrukturyzacja banku – wnioski z doświadczeń europejskiego sektora bankowego

Słowa kluczowe: portfel kredytowy, kredyt konsumencki, NPL, upadłość, przymusowa restrukturyzacja, *resolution*

Klasyfikacja JEL: G21, G28, G33

Wprowadzenie i cel artykułu: Dotychczasowe przykłady kryzysów bankowych w UE wskazują, że materializacja ryzyka kredytowego może stać się istotną przyczyną zagrożenia upadłością banku. Wpływ jakości kredytów przy uwzględnieniu roli kredytu konsumenckiego w portfelu kredytowym na ryzyko upadłości banku badany był rzadziej (w porównaniu z kredytami hipotecznymi). Ponadto, zasady postępowania wobec banków zagrożonych upadłością kładą nacisk przede wszystkim na ochronę zgromadzonych w banku depozytów, podczas gdy sytuacja kredytobiorców stanowi obszar rzadziej badany. Celem artykułu jest weryfikacja zależności między jakością i strukturą portfela kredytowego a wystąpieniem niewypłacalności banku, a także ocena sytuacji kredytobiorców w ramach standardowego postępowania upadłościowego oraz przymusowej restrukturyzacji.

Problem badawczy/hipoteza: Problemem badawczym jest relacja między jakością i strukturą portfela kredytów (ze szczególnym uwzględnieniem kredytów konsumenckich) a zjawiskiem niewypłacalności banków i zarządzaniem kryzysowym w bankach. Jako hipotezę przyjmuje się stwierdzenie, że jakość i struktura portfela kredytowego istotnie wpływa na 1) wystąpienie zjawiska niewypłacalności banku oraz 2) wybór ścieżki zarządzania kryzysowego.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W badaniu wykorzystano pogłębiony przegląd literatury, analizę regresji danych panelowych, jak również studia przypadków. W grupie podstawowej banków poddanych analizie znalazły się podmioty, wobec których zastosowano narzędzia przymusowej restrukturyzacji lub ogłoszono ich upadłość po 2016 r. (tj. po ustanowieniu aktualnych ram zarządzania kryzysowego w sektorze bankowym UE). Dane pozyskano z bazy BankFocus, baz danych ECB, Eurostat oraz Banku Światowego.

Wyniki: Wyniki badań ilościowych wskazują, że bieżący oraz opóźniony poziom wskaźnika NPL portfela kredytów oraz udział kredytów konsumenckich w portfelu kredytowym są istotnymi czynnikami wpływającym na niewypłacalność banków w krajach Unii Europejskiej. Studia przypadków potwierdzają, że głównym obszarem zainteresowania organów regulacyjnych w ramach zarządzania kryzysowego jest ochrona deponentów, a kredytobiorcy nie stanowią podstawowej grupy chronionej w zarządzaniu kryzysowym.

Wnioski: Materializacja ryzyka kredytowego pozostaje podstawowym źródłem zagrożenia niewypłacalnością banku. Ponadto udział kredytów konsumenckich w portfelu kredytowym istotnie wpływa na poziom wypłacalności banku. Podejmując działania z zakresu zarządzania kryzysowego organy kierują się jednak głównie

³⁵ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, kilk@uek.krakow.pl

³⁶ Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, magdalena.kozinska@sgh.waw.pl

ochroną deponentów. Podejście to jest uzasadnione, bowiem kredytobiorcy – co do zasady – nie są narażeni na straty w wyniku problemów banku. Wyjątek stanowi sytuacja, kiedy kredytobiorcy stają się również wierzycielami banku z powodu nieprawidłowości w ramach obsługi kredytowej i powstania roszczenia wobec banku o zwrot środków. Z uwagi na nietypowość takiego zjawiska, takie okoliczności nie były dotychczas rozważane z perspektywy zapewniania bezpieczeństwa klientów banków.

Cyberzagrożenia infrastruktury krytycznej

Polska należy do krajów najbardziej narażonych na cyberataki, które mogą prowadzić m.in. do wystąpienia incydentów krytycznych. Należy przy tym podkreślić, że w tym kontekście szczególnie chronić należy podmioty, które świadczą usługi o istotnym znaczeniu dla utrzymania krytycznej działalności społecznej lub gospodarczej. W związku z tym w ostatnich latach opracowano szereg wytycznych i rekomendacji, które mają ograniczyć ryzyko przeprowadzania skutecznych cyberataków na infrastrukturę krytyczną. Można tutaj wymienić m.in. wejście w życie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa (KSC) czy też powstanie Strategii Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej na lata 2019-2024. Istotną rolę w walce z cyberzagrożeniami odgrywają stopnie alarmowe CRP (Cyberprzestrzeń Rzeczypospolitej Polskiej) ALPHA, BRAVO, CHARLIE DELTA. Niemniej w praktyce ciągle pojawiają się nowe zagrożenia, wykrywane są luki w zabezpieczeniach systemów, podejmowane są coraz bardziej wyszukane próby dokonywania cyberataków. Celem opracowania jest charakterystyka wybranych cyberzagrożeń, istotnych z punktu widzenia infrastruktury krytycznej.

³⁷ Zakład Cyberprzestępczości Gospodarczej, Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi

³⁸ Zakład Cyberprzestępczości Gospodarczej, Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi

³⁹ Studentka Uniwersytetu Łódzkiego

Dostępność aplikacji mobilnych banków w Polsce - analiza prawna najnowszych zmian

Słowa kluczowe: dostępność, bankowość, aplikacje mobilne, prawo bankowe, analiza prawna

Klasyfikacja JEL: G21, G28, K20, J14

Wprowadzenie i cel artykułu: W dniu 17 kwietnia 2019 r. weszła w życie Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/882 w sprawie wymogów dostępności produktów i usług, co zapoczątkowało w Europie proces dostosowywania świadczonych usług i oferowanych produktów do nowych wymogów. Do podmiotów zobowiązanych na gruncie wskazanej Dyrektywie zaliczone zostały banki. Regulacja Dyrektywy wskazuje, że muszą one dostosować zarówno usługi bankowości tradycyjnej, jak również bankowości internetowej i mobilnej. Za cel artykułu przyjęto przede wszystkim identyfikację zmian jakie powinny być wprowadzone do ustawodawstwa krajowego. Ponadto celem prowadzonych badań jest porównanie obecnego stanu ochrony konsumenta ze szczególnymi potrzebami w odniesieniu do aplikacji mobilnych oferowanych przez banki w Polsce z wymogami stawianymi w Dyrektywie UE 2019/882.

Problem badawczy/hipoteza: Artykuł jest próbą odpowiedzi na dwa pytania badawcze. Pierwsze pytanie odnosi się do polskich ram prawnych dotyczących aplikacji mobilnych i brzmi następująco: 1) Czy przepisy prawne odnoszące się do aplikacji mobilnych banków w Polsce spełniają wymogi stawiane w Dyrektywie UE 2019/882? Drugie pytanie odnosi się do oceny obecnego stanu i brzmi następująco: 2) Czy aplikacje mobilne oferowane przez banki komercyjne w Polsce spełniają wymogi stawiane w Dyrektywie UE 2019/882?

Metodologia/Metody/Źródła danych: W artykule wykorzystano metodę dogmatyczno-prawną. Przedmiotem analiz uczyniono obowiązujące ustawodawstwo, tj. Ustawę Prawo bankowe, Dyrektywę UE 2019/2882 oraz inne przepisy prawne. Dodatkowo zaprezentowano wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród 28 banków w Polsce na temat dostępności usług i produktów bankowych w I kwartale 2024 roku. Badanie realizowane było we współpracy z Rzecznikiem Finansowym.

Wyniki: Większość aplikacji mobilnych banków komercyjnych w Polsce nie spełnia wymogów WCGA 2.1. i WCGA 2.2, które mają na celu zapewnienie, że treści online są dostępne dla wszystkich użytkowników, włączając w to osoby ze szczególnymi potrzebami.

Wnioski: W związku z trwającymi pracami nad projektem ustawy o produktach i usługach dla osób ze szczególnymi potrzebami, banki w Polsce będą zobligowane do dostosowania aplikacji mobilnych do wymogów WCGA 2.2 oraz wymogów określonych w Dyrektywie UE 2019/882, co oznaczać będzie wzrost kosztów dla banków i wzrost dostępności usług mobilnych dla klientów.

⁴⁰ Wydział Prawa i Administracji Uniwersytet Szczeciński, ewa.kowalewska@usz.edu.pl

⁴¹ Instytut Ekonomii i Finansów Uniwersytet Szczeciński, marta.musial@usz.edu.pl

Przymiot strony w postępowaniu restrukturyzacyjnym podmiotów uprawnionych z umorzonych obligacji i rachunków bankowych

Słowa kluczowe: Bankowy Fundusz Gwarancyjny, przymusowa restrukturyzacja, umorzenie obligacji bankowych, obligatariusz, deponent, interes prawny, legitymacja skargowa, prawo do sądu

Klasyfikacja JEL: K200, K220, K230, K390

Wprowadzenie i cel artykułu: Wszczęcie przymusowej restrukturyzacji często prowadzi również do umorzenia lub konwersji instrumentów kapitałowych banku. Mimo tego, przepis art. 103 ust. 5 u.b.f.g. nie przewiduje możliwości zaskarżenia decyzji BFG przez akcjonariuszy, deponentów, czy udziałowców banku. Z uwagi na nieudolność ustawodawcy, celem artykułu jest określenie kręgu podmiotów uprawnionych do zaskarżenia decyzji w przedmiocie przymusowej restrukturyzacji.

Problem badawczy/hipoteza: Problemem badawczym podejmowanym w pracy jest dopuszczalność zaskarżenia decyzji w przedmiocie przymusowej restrukturyzacji przez podmioty uprawnione z umorzonych obligacji i rachunków bankowych. Teza niniejszego artykułu sprowadza się do twierdzenia, że wbrew stanowisku prezentowanemu zarówno w orzecznictwie, jak i piśmiennictwie, akcjonariusze, udziałowcy i deponenci banku posiadają przymiot strony w postępowaniu restrukturyzacyjnym.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W pracy zostaną wykorzystane dwie metody badawcze: formalno-dogmatyczna oraz analizy i krytyki piśmiennictwa. Badaniu poddane zostaną nie tylko przepisy prawa krajowego (Konstytucja RP, ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, ustawa o obligacjach, ustawa o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, ustawa o obrocie instrumentami finansowymi, kodeks spółek handlowych, kodeks postępowania administracyjnego, kodeks postępowania cywilnego), ale i prawa unijnego (Karta Praw Podstawowych UE, Dyrektywa PE i Rady 2014/59/UE z dnia 15 maja 2014 r. ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych). Kompleksowy charakter badań wymaga sięgnięcia do literatury specjalistycznej, komentarzy i artykułów z zakresu szeroko rozumianego prawa finansowego, administracyjnego i handlowego. Rozważania zostaną wzbogacone odwołaniami do orzecznictwa.

Wyniki: Przepisy ustawy o BFG są wynikiem implementacji i transpozycji do polskiego porządku prawnego dyrektywy unijnej. Zgodnie z art. 85 dyrektywy BRR, państwa członkowskie zapewniają, aby każda osoba, której dotyczy decyzja o zastosowaniu środka przymusowej restrukturyzacji, miała prawo odwołać się od tej decyzji. Wobec tego przepisy prawa unijnego zdają się upatrywać podstawy zaskarżenia decyzji nie tylko w interesie prawnym, ale i faktycznym.

⁴² Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Prawa i Administracji, Instytut Nauk Prawnych, Katedra Prawa Finansowego, agata.kowalska@mail.umcs.pl

Wnioski: Przepis art. 103 ust. 5 u.b.f.g. stanowi przykład wadliwej implementacji przepisów prawa unijnego. Aktualne brzmienie wspomnianej regulacji godzi w prawo do sądu, gwarantowane zarówno w Konstytucji, jak i Karcie Praw Podstawowych. Należyta ochrona podmiotów, których dotyczy decyzja BFG, wymaga nowelizacji art. 103 u.b.f.g. albo stworzenia w tym zakresie utrwalonej linii orzeczniczej.

Leszczyński Marek⁴³

O zagrożeniach bezpieczeństwa ekonomicznego w społeczeństwie ryzyka

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo ekonomiczne, społeczeństwo ryzyka, kapitalizm finansowy

Klasyfikacja JEL: H12, H41, H56

Wprowadzenie i cel artykułu: Rzeczywistość w jakiej funkcjonujemy obecnie można określić za U. Beckiem jako społeczeństwo ryzyka, społeczeństwo katastrof. W wydatny sposób przyczynia się do tego myślenie o prowadzeniu działalności gospodarczej jako względnie wyizolowanym obszarze, gdzie wykorzystanie zasobów ma charakter bezrefleksyjny, podporządkowany strategii przetrwania. Alternatywne myślenie wymaga podejścia strategicznego zorientowanego na rozwój w dłuższym horyzoncie czasowym. Prymat świata finansów nad realną gospodarką wymusza często nadmierne ograniczenie działalności wytwórczej w krajach wysoko rozwiniętych (minimalizacja kosztów środowiskowych) z jednoczesną ekspansją na rynki wschodzące o niskim reżimie środowiskowym.

Problem badawczy/hipoteza: Głównym problemem badawczym podjętym w artykule jest nasilanie się zagrożeń ekonomicznych w warunkach przejścia do kapitalizmu finansowego oraz zwiększania się społecznych kosztów ryzyka tego przejścia.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W artykule wykorzystano głównie studia literaturowe, metodę opisową i narracyjną.

Wyniki: Nadmierna liberalizacja rynków finansowych przyniosła więcej strat niż korzyści, zapomniano o wartości pracy i idei pełnego zatrudnienia. Większość ludzi na świecie utrzymuje się z dochodów z pracy, tymczasem zachwianie proporcji między sektorem wytwórczym a finansowym spowodowało spadek dochodów z pracy i zmusiło znakomitą część pracujących chcących utrzymać bądź zwiększyć poziom konsumpcji do zaciągania kredytów i pożyczek. Rośnie konsumpcja ale rośnie zadłużenie gospodarstw domowych. Sektor finansowy rozrósł się ponad miarę, zaburzając podstawy racjonalnego podejmowania decyzji przez konsumentów – w oparciu o rzeczywistość, realną wartość dochodów do dyspozycji.

Wnioski: Można zauważyć związek między globalizacją a indywidualizacją nierówności społecznych. W wyniku finansowych kryzysów oraz ich następstw społeczno-politycznych postępuje wykluczenie jednostek i społeczności. Liberalizacja rynków zaostrza konkurencję nie tylko w wymiarze transnarodowym, ale także w ujęciu personalnym – między osobami wykonującymi ten sam zawód a będącymi przedstawicielami innych narodowości. Granice narodowe są istotne dla osoby posiadającej określoną profesję (urząd), redukują konkurencję i uzależniają ją od spełniania wewnątrzpaństwowych kryteriów kwalifikacji. Kiedy słabną i stopniowo zanikają granice, wzrasta konkurencja i presja rynkowa na rynkach pracy osób tej samej profesji, lecz innej narodowości.

⁴³ Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Instytut Nauk o Bezpieczeństwie, marek.leszczyński@ujk.edu.pl

Liu Fan⁴⁴, Lyons Angela C. ⁴⁵, Fang Eddy⁴⁶

Risk tolerance and demand for digital financial services in China

Keywords: digital finance, financial inclusion, fintech, risk tolerance, financial behavior, digital economy

JEL classification: D1, D14, G5, G51, D81, G53

Introduction and purpose of the article: China stands at the forefront of global digital financial services (DFS), with over 90% of urban households utilizing mobile devices to conduct a variety of financial transactions. However, conducting transactions digitally is not without risk, as regulatory and supervisory authorities have struggled to keep up with rapidly changing innovations in fintech and DFS. Yet, despite the prevalence of digital transactions in China, very little is known about the impact of individuals' risk tolerance on DFS adoption and usage.

Research problem/hypothesis: This study investigates the relationship between risk tolerance and DFS usage in China.

Methodology/Methods/Data sources: Three different metrics are used to measure DFS usage: (1) a digital index that captures how individuals are using mobile phones to conduct various financial transactions (from basic to advanced), (2) the frequency of mobile payment transactions, and (3) the maximum transaction amounts processed via mobile payments. Risk tolerance is measured using a 12- item multidimensional index that incorporates psychometric and cultural risk factors specific to Chinese households. Data from 1,126 households are analyzed using a series of two-stage linear probability models via an instrumental variable approach that accounts for the potential endogeneity between risk and DFS.

Results: The results show that multidimensional risk is significantly and positively related to all three measures of DFS usage. Those who are risk tolerant are more likely to engage in advanced digital transactions. We compare our findings to traditional unidimensional risk measures (e.g., Barksy and SCF) and find that the multidimensional measure of risk tolerance has greater explanatory power in predicting the incidence and intensity of DFS usage.

Conclusions: The results from this study have important implications for researchers and financial professionals who are interested in better understanding how risk tolerance could potentially influence current and future usage of fintech and DFS in China, as well as other developed and developing economies.

⁴⁴ Xi'an Jiaotong Liverpool University; Fan.Liu@xjtlu.edu.cn

⁴⁵ University of Illinois Urbana-Champaign; anglyons@illinois.edu

⁴⁶ Xi'an Jiaotong Liverpool University; eddy.fang@xjtlu.edu.cn

Lucińska Anna⁴⁷

Obrazy na rynku finansowym

Słowa kluczowe: inwestowanie na rynku sztuki, efektywność inwestowania

Klasyfikacja JEL: Z1, Z11, G10, G11

Obserwowany wzrost zainteresowania możliwościami inwestowania w aktywa alternatywne skutkuje potrzebą pogłębionych analiz czynników kształtujących stopy zwrotu i ryzyko inwestowania m.in. w dzieła sztuki. Celem artykułu jest opisanie wybranych mechanizmów funkcjonowania rynku sztuki w Polsce i przedstawienie wniosków dotyczących efektywności inwestowania na nim. Badania efektywności przeprowadzone zostały na próbie badawczej składającej się z 4 647 zapisów transakcji sprzedaży obrazów trzydziestu najbardziej płynnych malarzy w polskich domach aukcyjnych. Przeprowadzono rachunek indeksów hedonicznych cen obrazów. Na ich podstawie wyznaczono stopy zwrotu, wskaźniki Sharpe'a-Israelsena i sporządzono ranking efektywności w zestawieniu z obligacjami Skarbu Państwa, akcjami portfela WIG20 i rynkiem nieruchomości. Dla rynku nieruchomości indeksy hedoniczne cen mieszkań pobrano ze strony <https://www.nbp.pl/>.

Studia literaturowe i krytyczna analiza światowego i krajowego dorobku naukowego pozwoliły wyodrębnić mechanizmy i czynniki kształtujące wartość obrazów - uniwersalne oraz specyficzne dla polskiego rynku aukcyjnego. Należą do nich m.in.:

cechy rynku sztuki - skala, heterogeniczność i niska płynność przedmiotów wymiany, płytkość rynku, monopolistyczna pozycja sprzedającego, indywidualny charakter i poufność transakcji, brak efektywności i transparentności rynku, asymetria informacyjna;

popyt - zróżnicowana elastyczność, pozacenowe determinanty: dochody społeczeństwa, „gospodarka doznań”: emocje, zmienne gusty, prawo asymetrycznych cen, efekt kuli śnieżnej, kumulatywność upodobań i paradoks Veblena;

подаż - zróżnicowana elastyczność podaży, pozacenowe determinanty: rozwój instytucji rynku sztuki, czynniki losowe (gł. historyczne), oddziaływanie państwa, deficytowy charakter rynku sztuki i jego przyczyny: choroba kosztowa Baumola i zjawisko megagwiazdorstwa, sposoby dochodzenia do cen równowagi, zjawisko *winner-take-all*;

uczestnicy rynku - zróżnicowana perspektywa finansowa, kreowanie baniek cenowych, efekt dyspozycji, preferencje nabywców: nawyki, świadomość i moda, edukacja, działania marketingowe: wpływ promocji i reklamy, renomowanych kolekcji i ratingów, rola ekspertów, działalność domów aukcyjnych, anomalie aukcyjne;

czynniki makroekonomiczne - koniunktura gospodarcza i giełdowa, optymizm nabywców, zmiany wyprzedzającego wskaźnika konsumpcji indywidualnej, zamożność i nierówności w dochodach;

cechy obrazu i jego twórcy - znaczenie pochodzenia obrazu, nowatorstwa, proveniencji, tematów i technik malarskich, sygnatury, datowania, powierzchni i orientacji obrazu, informacji o twórcy: renomy, informacji o stanie zdrowia;

⁴⁷ Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno – Socjologiczny, Katedra Rynku i Inwestycji Kapitałowych, anna.lucinska@eksoc.uni.lodz.pl

Średnia stopa zwrotu pokazała rentowność obligacji Skarbu Państwa na pierwszym miejscu, rynku sztuki na drugim, rynków nieruchomości i akcji WIG20 na miejscach trzecim i czwartym, odpowiednio. Również drugie miejsce przypadło obrazom w innej konkurencji, tj. w kolejności wskaźników efektywności Sharpe'a–Israelsena.

Miszczyńska Katarzyna M.⁴⁸, Stawska Joanna⁴⁹

The relationship between unemployment rate, absenteeism, and education level in European Union countries

Keywords: unemployment rate, absenteeism, education level, European Union

JEL classification: E24; A2; A10

Introduction and Purpose: The levels of employee absenteeism due to illness vary across countries, and research indicates that this phenomenon is also influenced by factors such as the level of education and gender of workers. The emergence of absenteeism is linked to the unemployment rate, and thus, the purpose of this study is to analyze and evaluate the nature of the relationships between the unemployment rate, absenteeism, and education level in European Union (EU) countries.

Research Problem/Hypothesis: The study aimed to answer the question of the direction and trend of the relationships between unemployment, absenteeism, and education level.

Methodology/Methods/Data Sources: A quantitative research method was used to evaluate the relationship between the main variables in the study, considering the perspective of the 25 EU countries over the period 2006-2020.

Results: The findings of the study suggest that there is a negative, statistically significant correlation between the sickness absence rate and the unemployment rate, as well as a negative correlation between unemployment and advanced education and absenteeism rate.

Conclusions: The results of the study provide valuable insights into the relationships between the analyzed variables and offer useful information for policymakers and researchers to understand the nature of the existing relationships between education, unemployment, and absenteeism rates in EU countries.

⁴⁸ University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Department of Banking, katarzyna.miszczynska@uni.lodz.pl

⁴⁹ University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Department of Central Banking and Financial Intermediation, joanna.stawska@uni.lodz.pl

Charakterystyka polskiego rynku pożyczek pozabankowych na podstawie analiz Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego

Słowa kluczowe: prawo finansowe, pożyczka, pozabankowe instytucje pożyczkowe, nadzór finansowy, konsument

Klasyfikacja JEL: K22, G23

Wprowadzenie i cel artykułu: Na przestrzeni ostatnich lat pozabankowe instytucje pożyczkowe były adresatem szeregu regulacji prawnych, których skutkiem była wysoka profesjonalizacja branży. W szczególności z dniem 1 stycznia 2024 r. weszły pod nadzór KNF. Aktualnie w rejestrze instytucji pożyczkowych KNF jest 113 podmiotów, podczas gdy jeszcze na koniec 2023 r. w rejestrze widniało 420 firm. Spadek liczby podmiotów w rejestrze jest efektem wzrostu wymogów prawnych prowadzenia działalności pożyczkowej. Poza obowiązkiem wpisu do rejestru instytucje pożyczkowe są zobligowane do przestrzegania szczegółowo określonych wymogów organizacyjnych (m.in. forma działalności, wymogi kapitałowe, wymogi wobec członków zarządu, zakaz finansowania działalności kredytowej z emisji obligacji), a także w zakresie udzielania kredytów konsumenckich, formy reklamy oraz późniejszego dochodzenia należności (m.in. określona wysokość maksymalnych odsetek i kosztów pozaodsetkowych, zachowanie wymogów informacyjnych wobec klienta, możliwość 14-dniowego odstąpienia o umowy). Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego od wielu lat prowadzi stały monitoring rynku instytucji finansowych, skupiając się na różnych jego aspektach tj. zarówno na aspektach prawnych tego rynku, jak i ekonomicznych - rozmiarze rynku, wynikach sektora pożyczkowego, strukturze finansowania, charakterystyce sprzedaży (m.in. wartość pożyczek i ich przeznaczenie), czy wreszcie profilu klientów oraz ich preferencjach pożyczkowych. Celem artykułu jest ustalenie, jakie zmiany zachodziły na rynku pożyczek pozabankowych w okresie ostatnich 5 lat monitorowania go przez Fundację Rozwoju Rynku Finansowego oraz czy i jak wpłynęły one na standard usług oferowanych przez instytucje pożyczkowe oraz sytuację konsumentów korzystających z tych usług.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Metoda porównawcza, źródła danych: raporty FRRF – wyniki branży pożyczkowej w 2019, 2020, 2021 2022 i 2023 r. (opracowanie własne na podstawie analizy sprawozdań finansowych instytucji pożyczkowych wpisanych do rejestru KNF), raporty miesięczne FRRF z okresu marzec 2019 - marzec 2024 – rynek pożyczek pozabankowych (opracowanie własne na podstawie danych CRIF), raport „Preferencje pożyczkowe Polaków” przygotowany przez Federację Konsumentów i FRRF w lutym 2020 r., raporty BIK

Wyniki: W badanym okresie dokonano szeregu zmian regulacyjnych, które skutkują profesjonalizacją branży pożyczkowej. Wprowadzone zmiany z jednej strony powodują wzrost ochrony prawnej konsumenta na rynku pożyczek pozabankowych (zwłaszcza w zakresie przeciwdziałania nadmiernemu zadłużeniu), z drugiej strony zakres i częstotliwość zmian prawnych powodują sukcesywne zmniejszanie się liczby podmiotów na rynku pożyczek pozabankowych i obniżenie podaży.

Wnioski: Zmniejszanie podaży na rynku pożyczek pozabankowych ma związek ze zmianą stanu prawnego w badanym okresie.

⁵⁰ Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego, anna.mloston-olszewska@frf.pl

Mourao Paulo Reis⁵¹

Social innovation or social continuity? Discussing the socioeconomic determinants of funding for social projects in Portugal

Keywords: social innovation, funded projects, public funding, public competition

This paper discusses the distribution of projects financed by the *Portugal Inovação Social* initiative in Portugal. We used two-part models and count models for analyzing several determinants suggested by the various schools of funding allocation. The conclusions showed that municipalities with stronger dynamics for the creation of small and medium-sized companies and with a greater proportion of young people and college graduates are Portuguese spaces with a larger number of funded projects and with greater funding from this initiative. There are also positive incentives for project financing arising from a greater proportion of college graduates in the municipality as well as from a business dynamic led by a greater number of small and medium-sized companies. The population density and the percentage of women allowed a more complex discussion about the estimated effects in the studied dimensions.

⁵¹ Ph.D., Associate Professor with Habilitation, Department of Economics & NIPE, Economics & Management School, University of Minho, paulom@eeg.uminho.pt

Efektywność kosztowa a dostępność stron internetowych banków giełdowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Słowa kluczowe: dostępność, bankowość detaliczna, usługi bankowe, niepełnosprawność, Europa Środkowo-Wschodnia, regulacje europejskie

Klasyfikacja JEL: G21, G28, J14,

Wprowadzenie i cel artykułu: W ciągu ostatniej dekady bankowość internetowa w dużej mierze zastąpiła tradycyjne kanały kontaktu z klientem. Nowoczesne technologie mogą stanowić narzędzie ułatwiające korzystanie z pełnej oferty banku, ale pod warunkiem spełniania określonych kryteriów decydujących o ich wysokiej dostępności dla użytkowników. Celem artykułu jest ocena dostępności stron internetowych dla klientów banków giełdowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz określenie związku występującego między dostępnością tych stron a efektywnością kosztową analizowanych banków.

Problem badawczy/hipoteza: Artykuł jest próbą odpowiedzi na następujące pytania badawcze: Czy strony internetowe banków giełdowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej są dostępne dla wszystkich użytkowników? I czy istnieje związek między dostępnością stron a efektywnością kosztową analizowanych banków. W artykule postawiono następującą hipotezę badawczą: Koszty działania banku, w tym koszty związane z obsługą informatyczną, wykazują dodatni związek z dostępnością stron internetowych banków mierzoną za pomocą wybranych wariantów oceny.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Na potrzeby artykułu przeprowadzono analizę dostępności stron internetowych 32 banków giełdowych z krajów Europy Środkowo-Wschodniej za pomocą WAVE (*Web Accessibility Evaluation Tool*) – narzędzia wykorzystywanego przez wielu badaczy do ewaluacji dostępności stron internetowych. Wyniki testów połączono z danymi finansowymi dotyczącymi efektywności kosztowej oraz skalą działalności analizowanych banków. Źródło danych stanowiła baza Equity RT. Brakujące informacje uzupełniono ręcznie na podstawie rocznych raportów publikowanych na stronach internetowych banków.

Wyniki: W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że istotne znaczenie dla funkcjonalności stron internetowych banków odgrywa kształtowanie się relacji kosztów obsługi informatycznej do kosztów działania banku ogółem oraz wartości wskaźnika kosztów do dochodów. Oznacza to, że wraz z rosnącymi wydatkami w obszarze nowoczesnych technologii i cyfryzacji poprawie ulega dostępność stron internetowych, co udowodniono za pomocą określonych miar w ramach narzędzia WAVE.

Wnioski: Podsumowując, wykazano, że wysokość wydatków ponoszonych na obsługę informatyczną warunkuje dostępność stron internetowych banków giełdowych Europy Środkowo-Wschodniej.

⁵² Instytut Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Szczeciński, marta.musial@usz.edu.pl

⁵³ Instytut Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Szczeciński, joanna.rachuba@usz.edu.pl

Ryzyko ESG w polskim sektorze bankowym

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój, ESG, ryzyko ESG, ryzyko ESG w banku, zarządzanie ryzykiem ESG, etyka w działalności banków

Klasyfikacja JEL: G21, Q01

Wprowadzenie i cel artykułu: Współcześnie obserwowany trend w kierunku realizacji celów zrównoważonego rozwoju istotnie oddziałuje na działalność instytucji bankowych. Banki w coraz większym stopniu włączają cele środowiskowe, społeczne i ładu korporacyjnego do prowadzonej działalności. Koncepcja ESG jest dla nich już nie tylko możliwością etycznego zachowania, ale stała się niejako koniecznością oraz obowiązkiem wynikającym z intensyfikacji regulacji prawnych w tym obszarze. Z drugiej jednak strony, zaangażowanie banków w działalność ESG wiąże się z ekspozycją na nowy rodzaj ryzyka, jakim jest ryzyko ESG. Celem artykułu jest egzegeza świadomości banków komercyjnych w Polsce w obszarze zarządzania ryzykiem ESG.

Problem badawczy/hipoteza: Przeprowadzone badania empiryczne umożliwiły weryfikację hipotezy badawczej głoszącej, iż wiedza i świadomość dotycząca znaczenia ryzyka ESG w bankach komercyjnych w Polsce wzrasta, co ma swoje odzwierciedlenie w praktycznych działaniach związanych z systemem zarządzania ryzykiem bankowym.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: studia literaturowe, metoda desk research, metoda badań kwestionariuszowych, analiza case study, metoda obserwacji oraz metoda syntezy. W części empirycznej zaprezentowano wyniki badań kwestionariuszowych przeprowadzonych wśród przedstawicieli 10 największych banków komercyjnych w Polsce.

Wyniki: Przeprowadzone badania wykazały, iż instytucje polskiego sektora bankowego są coraz bardziej świadome istoty ryzyka ESG oraz potrzeby ich inkluzji do procesów zarządzania ryzykiem. Włączenie to odbywa się różnymi kanałami, jednakże ważnym aspektem w tym systemie jest ocena ekspozycji banków na ryzyko ESG. Obecnie banki komercyjne w Polsce dokonują tego głównie w sposób jakościowy, chociaż rozpoznają również ilościowe metody pomiaru skali podejmowanego ryzyka ESG.

Wnioski: Z przeprowadzonych badań wynika, iż część banków komercyjnych w Polsce są świadome istoty ryzyka ESG, postępują etycznie, a ich stopień zaangażowania w obszarze włączenia ryzyka ESG do swoich systemów zarządzania ryzykiem jest znaczny. Jednakże w polskim sektorze bankowym funkcjonują również takie instytucje, które dopiero rozpoczynają działania w tym zakresie. Niewątpliwie jednak należy zauważyć, iż instytucje, których spółki matki są silnie zaangażowane w ten proces, cechują się wyższym poziomem świadomości i zaangażowania, co ma swoje przełożenie na niższy poziom ich ryzyka ESG.

⁵⁴ Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych, aleksandra.nocoon@ue.katowice.pl

Trafność prognoz sporządzanych przez NBP

Słowa kluczowe: trafność prognoz, Bank Centralny, NBP, inflacja, PKB

Wprowadzenie i cel artykułu: Prognozowanie koniunktury jest kluczowa dla osiągnięcia sukcesu w projektach gospodarczych. Prognozy różnią się stopniem trafności w zależności od instytucji, czy osoby sporządzającej dlatego istotne jest ocenienie ich trafności. Niniejsze badanie analizuje trafność prognoz sporządzanych przez Narodowy Bank Polski (NBP), oraz porównuje trafność jednorocznych prognoz polskiej koniunktury sporządzanych przez NBP zależy od osoby prezesa.

Problem badawczy/hipoteza: W pracy postawiono dwie hipotezy:

H1: Prognozy inflacji i PKB sporządzane przez NBP są trafne.

H2: Osoba prezesa nie ma wpływu na trafność prognoz.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Trafność prognoz dla NBP badano w okresie 2011- 2023, natomiast dla porównania trafności prognoz z podziałem na osobę prezesa NBP pominięto okres 2020- 2023, z uwagi na okres pandemii COVID-19 oraz wybuchu wojny w Ukrainie. Zmiany koniunktury opisywano za pomocą wybranych charakterystyk: rocznej dynamiki produktu krajowego brutto (PKB), inflacji mierzonej wskaźnikiem cen i towarów konsumpcyjnych (CPI). Do badania trafności prognoz wykorzystano wybrane miary jakości predykcji ex post, takie jak średni błąd prognozy (ME), średni bezwzględny błąd prognozy (MAE), średni procentowy błąd (MPE), średni bezwzględny błąd procentowy (MAPE). Do porównania trafność prognoz ze względu na osobę prezesa wykorzystano test U Manna-Whitney'a.

Wyniki: W latach 2011- 2023 średni błąd prognozy (ME) dla wzrostu PKB wyniósł 0,53 p.p., natomiast dla stopy inflacji wyniósł 0,09 p.p., średni bezwzględny błąd prognozy (MAE) dla wzrostu PKB wyniósł 0,90 p.p., natomiast dla inflacji wyniósł 0,42 p.p. Średni procentowy błąd (MPE) w latach 2011-2023 wyniósł dla stopy inflacji wynosił 3,78%, a bezwzględny średni błąd procentowy wynosił 13,13%. Analogicznie dla zmiany PKB średni procentowy błąd (MPE) wynosił -1,89%, a bezwzględny średni błąd procentowy wynosił 40,58%. W badaniu stwierdzono, że prognozy NBP dotyczące inflacji i wzrostu PKB są trafne. W pracy nie stwierdzono istotnych różnic pomiędzy trafnością prognoz inflacji oraz zmiany PKB ze względu na osobę prezesa.

Wnioski: Prognozy wykonywane przez NBP dotyczące zmiany PKB jak i inflacji na najbliższy rok są trafne, jak również osoba prezesa NBP nie wpływa na trafność prognoz.

⁵⁵ Katedra Finansów Korporacji, Wydział Ekonomiczno – Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, michal.radke@eksoc.uni.lodz.pl

Rynek ubezpieczeń w Polsce wobec współczesnych wyzwań

Słowa kluczowe: rynek ubezpieczeń, wyzwania, luka ubezpieczeniowa, świadomość ubezpieczeniowa, ochrona konsumenta, zmiana klimatu, nowe technologie, COVID-19

Klasyfikacja JEL: D18, D81, F64, G22, G41, O31

Wprowadzenie i cel artykułu: Rynek ubezpieczeń w Polsce podlegał wielu przemianom wynikającym z procesu transformacji ustrojowej, czy spowodowanych przygotowaniem do członkostwa w Unii Europejskiej. Zwiększenie otwartości na napływ zagranicznego kapitału zintensyfikowało konkurencję w tym segmencie polskiej gospodarki. Poza koniecznością reakcji na poczynania rywali podmioty funkcjonujące na rynku ubezpieczeń stają także w obliczu innych wyzwań. Zaliczyć można do nich zmianę klimatu, pandemię COVID-19, kwestię właściwej ochrony praw konsumentów, czy nowe technologie. Celem artykułu jest ukazanie potencjału rozwojowego sektora ubezpieczeń w Polsce w kontekście zasygnalizowanych powyżej okoliczności.

Problem badawczy/hipoteza: Nowe warunki, w obliczu których znajdują się uczestnicy rynku ubezpieczeniowego, stanowią istotną determinantę zmian dokonujących się w tym sektorze polskiej gospodarki.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W oparciu o przegląd literatury, raportów przygotowanych m.in. przez KNF, PIU, IPCC, EIOPA, UNGCNP, a także badania własne Autorka podejmuje się weryfikacji postawionej powyżej hipotezy.

Wyniki: Występujące z coraz większą częstotliwością niekorzystne zjawiska pogodowe oraz katastrofy naturalne wymuszają poprawę efektywności procesów, służących ograniczaniu związanego z nimi ryzyka. Bezpieczeństwo i stabilizację mogą zapewnić kroki podejmowane przez organy państwowe we współpracy ze społeczeństwem i sektorem ubezpieczeń (oferującym m.in. tzw. zielone ubezpieczenia), służące także kształtowaniu świadomości ubezpieczonych (w zakresie skali ryzyk, rozmiaru szkód i luki ubezpieczeniowej).

Kolejnym motorem zmian stała się pandemia COVID-19. Zaowocowała nowymi rozwiązaniami umożliwiającymi elektroniczny obieg dokumentów, czy pracę zdalną. Stworzyła szansę na rewitalizację niektórych ubezpieczeń, pobudzenie kreatywności firm i poprawę funkcjonowania rynku (np. w kontekście dopasowania oferty do oczekiwań nabywców w zakresie ochrony na wypadek przestoju, groźby utraty zysku lub innych negatywnych konsekwencji wywołanych przez COVID-19).

Poza sferą dystrybucji ubezpieczeń i kontaktu z nabywcami, nowe technologie znajdują także zastosowanie w odniesieniu do telemedycyny oraz realizacji programów typu *Pay as you drive*. Mogą stanowić również remedium na problem wyłudzeń, umożliwiając wdrożenie antyfraudowych rozwiązań, a także narzędzi służących bezpieczeństwu gromadzonych przez ubezpieczycieli i ich klientów danych.

Wnioski: Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że rynek ubezpieczeń mierzy się z szeregiem wyzwań. Można je postrzegać jako konieczność sprostania przez ubezpieczycieli wielu nowym wymogom i przepisom (np. w zakresie nadzoru, ochrony praw konsumentów, ESG). Lepiej jednak upatrywać w nich szansę na realizację celów społecznych i środowiskowych, w duchu sprawiedliwej transformacji (*just transition*).

⁵⁶ Uniwersytet Łódzki, Instytut Ekonomii, Katedra Ekonomii Rozwoju, eleonora.ratowska@uni.lodz.pl

Mikro i mali seryjni przedsiębiorcy – postawy wobec okazji

Słowa kluczowe: Przedsiębiorcy seryjni, Mikro i mali przedsiębiorcy, Model Shane'a (2003), Niepowodzenie gospodarcze.

Klasyfikacja JEL: M13, M19

Wprowadzenie i cel artykułu: Problematyka ponownego otwierania działalności gospodarczej jest coraz częściej uznawana za istotny element kształtowania polityki wspierania przedsiębiorczości, która jest ważna ze względów społecznych i ekonomicznych. Przedsiębiorcy, którzy doznali porażki biznesowej mogą mieć trudności w ponownym uruchomieniu biznesu. Wiąże się to zarówno z nadal powszechną stygmatyzacją upadłych przedsiębiorców, jak i lękiem przed niepowodzeniem. Nie zawsze wcześniejsze doświadczenie przedsiębiorcze daje więc gwarancję sukcesu w kolejnej działalności (Westhead, Wright 2016, Ucabasaran i inni 2008). Jednym z istotnych czynników jest, czy poprzednia działalność zakończyła się niepowodzeniem (rozumianym jako formalne bankructwo lub zakończenie działalności z powodu osiągnięcia wyników poniżej zakładanego przez przedsiębiorcę poziomu). Wśród przedsiębiorców, którzy doświadczyli porażki w biznesie odnotowano też mniejszą zdolność identyfikacji okazji i mniejszą innowacyjność. Doświadczenie przedsiębiorcze nie zawsze przekłada się więc na wyniki firmy i nie wpływają one wystarczająco efektywnie na wzrost gospodarczy.

W literaturze tematu pojawiają się różne typologie wielokrotnych przedsiębiorców (por. Ropega 2017). W praktyce najczęściej występuje podział na przedsiębiorców portfolio (prowadzących kilka działalności równolegle) oraz seryjnych - ponownie zakładających działalność po zakończeniu poprzedniej (por. Pasanen 2005). Aby wyjaśnić w jakich warunkach przebiega proces powstawania nowych organizacji, które są zakładane przez przedsiębiorców mających wcześniejsze doświadczenia biznesowe niezbędne jest powiązanie go z procesem przedsiębiorczym. Opis tego procesu opisywany jest przez różne modele. Jednym z nich jest model procesu przedsiębiorczego Shane'a (2003). W modelu tym zakłada się, że proces identyfikacji szans jest indywidualny, przebiega w różny sposób w zależności od posiadanych informacji i przekonań przedsiębiorcy. Shane wyróżnił czynniki demograficzne oraz psychologiczne, które wpływają na sposób identyfikowania i wykorzystania szans przedsiębiorczych. Celem artykułu jest identyfikacja związków założeń modelu Shane'a (2003) z planowaniem procesu przedsiębiorczego dla przedsiębiorców seryjnych.

Problem badawczy/hipoteza: Problem badawczy dotyczy wzajemnego oddziaływania czynników psychologicznych i demograficznych w procesie przedsiębiorczym w grupie przedsiębiorców seryjnych. W dotychczasowych analizach modelu Shane'a brak jest zastosowania badań wykorzystujących zarówno testy psychologiczne i testy wykorzystywane w analizie procesu zarządzania firmą.

⁵⁷ Katedra Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki, jaroslaw.ropega@uni.lodz.pl

Znaczenie procedury KYC z perspektywy instytucji bankowych w Polsce oraz z perspektywy klientów (podmiotów gospodarczych) na podstawie badania empirycznego

Słowa kluczowe: KYC, bank, podmioty gospodarcze, AML

Wprowadzenie i cel artykułu: Istotną kwestią we współczesnym systemie bankowym staje się bezpieczeństwo jej użytkowników i podmiotów w nim funkcjonujących. W związku z czym na poziomie Unii Europejskiej podejmowane są działania i wdrażane dyrektywy chroniące funkcjonowanie sektora. Celem artykułu jest ukazanie znaczenia procedury Know Your Clients w kontekście wytycznych procedury AML na poziomie instytucji bankowych.

Problem badawczy/hipoteza: Hipoteza 1 postawiona w pracy brzmi: Klienci banków, szczególnie podmioty gospodarcze, nie rozumieją zasadności stosowania procedur odnoszących się do dyrektywy AML. Hipoteza 2 odnosi się do tego, że skomplikowane procedury i konieczność szczegółowego raportowania informacji na temat organizacji utrudnia tym podmiotom prowadzenie rozliczeń finansowych i korzystanie z produktów bankowych.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Na potrzeby pracy postawiono poniższe pytania badawcze:

- Jak podmioty gospodarcze reagują na początkowych etapach współpracy z bankiem kiedy zmuszone są do udzielania szczegółowych informacji o strukturze organizacji?
- Jak przedsiębiorstwa wywiązują się z raportowania informacji o osobach je reprezentujących (jednostki zarządcze, właściciele)?
- W jaki sposób klienci banków odnoszą się do konieczności raportowania informacji o przeprowadzanych transakcjach (w odniesieniu do ich wolumenu)?
- Jak przedsiębiorcy reagują na konieczność dostarczania dodatkowych informacji na temat wykonywanych przez nich transakcji z kontrahentami z zagranicy?
- Jak podmioty gospodarcze odnoszą się do konieczności dostarczania informacji na temat swoich dostawców i odbiorców?

Na potrzeby znalezienia odpowiedzi na powyższe pytania badawcze zastosowano w pracy badanie ilościowe metodą kwestionariusza ankiety. Badanie zostało przeprowadzone na grupie 116 przedsiębiorstw prowadzących działalność w Europie. Ankieta została przeprowadzona za pomocą: mediów społecznościowych i dedykowanych portali w okresie marzec – kwiecień 2024.

Wyniki: Wyniki badania pokazują, że przedsiębiorcy nie rozumieją zasadności co do konieczności raportowania informacji o przeprowadzanych w organizacji transakcjach – w kwestii ich wolumenu, typu i miejsca pochodzenia kontrahenta. Przeważająca część ankietowanych stwierdza jednoznacznie, że wytyczne banków znacząco opóźniają proces założenia rachunku, otrzymania finansowania i komplikuje przeprowadzanie transakcji finansowych z kontrahentami (w sposób szczególny z odbiorcami spoza Europy).

Wnioski: Banki funkcjonujące w europejskim systemie finansowym z jednej strony muszą odpowiedzieć na wytyczne i normy prawne ustalane na poziomie organów Unii Europejskiej, z drugiej zaś strony muszą starać się być zrozumiałe w komunikacji z klientem. Brak dostosowania się do wytycznych grozi sankcjami prawnymi i finansowymi, jednocześnie nadmiar skomplikowanych procedur (w odczuciu klientów, co potwierdza badanie) wpływa na poziom satysfakcji klientów i ich lojalność wobec instytucji.

⁵⁸ Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku, justyna.rybacka@gdansk.merito.pl

Prawne i pozaprawne podstawy ochrony informacji stanowiących tajemnicę bankową - zarys problematyki

Informacje dotyczące sytuacji finansowej oraz gospodarczej są uważane za element prawa do prywatności. Do sfer życia prywatnego niewątpliwie należy zaliczyć sytuację materialną. Jej obraz możliwy jest do odtworzenia na podstawie analizy operacji związanych z posiadanymi rachunkami bankowymi. Bezspornie stanowią one informację o stylu życia posiadaczy rachunków bankowych, a przede wszystkim o sposobie wydatkowania posiadanych środków pieniężnych. Celem niniejszego opracowania jest wykazanie, że oprócz rozproszonych w wielu aktach prawnych podstaw ochrony informacji stanowiących tajemnicę bankową, można wskazać także na te pozaprawne. Pozaprawne podstawy ochrony informacji dotyczących stosunków klientów z bankierami mają zdecydowanie dłuższą tradycję, co świadczy o ich doniosłości dla obrotu bankowego. Informacje objęte tajemnicą bankową są danymi o szczególnym znaczeniu dla jednostki, której dotyczą. O doniosłości poruszanej problematyki świadczy także fakt, że współcześnie znana jako tajemnica bankowa instytucja była przedmiotem ochrony w praktyce kupieckiej czy bankierskiej jeszcze przed sformalizowaniem jej w postaci powszechnie obowiązujących przepisów. Ponadto, należy mieć na uwadze także wielość reżimów ochrony informacji stanowiących tajemnicę bankową oraz ich rozproszenie w wielu aktach prawnych, co jest kolejnym argumentem przemawiającym o dużym znaczeniu dla wielu gałęzi prawa kwestii prywatności i poufności w obrocie bankowym. Co więcej, także dokumenty nienależące do źródeł prawa powszechnie obowiązującego- *soft law* w postaci kodeksów dobrych praktyk akcentują znaczenie poufności i zachowania tajemnicy. Niestety, mimo tak szerokiego zakresu regulacji, równowaga między prywatnością a możliwością dostępu organów władzy publicznej do informacji konfidencjonalnych nie została zachowana, o czym świadczy konsekwentnie rozszerzany przez ustawodawcę katalog przypadków, w których możliwe jest powzięcie informacji objętych tajemnicą bankową czy też podmiotów mających do nich dostęp. Powoduje to zanikanie gwarancyjnego charakteru instytucji, jaką jest tajemnica bankowa, mimo tak szeroko ujętego w przepisach zakresu ochrony.

⁵⁹ Uniwersytet Rzeszowski

Sikorski Grzegorz ⁶⁰

Wpływ orzecznictwa związanego z umowami tzw. kredytów frankowych na sytuację prawną (ochronę) konsumenta - aspekty praktyczne.

1. Orzecznictwo TSUE i SN w „sprawach frankowych”
2. Wpływ i znaczenie orzecznictwa TSUE na sądy polskie
3. Wpływ orzecznictwa sądów na postawę banków wobec konsumenta w zakresie procesowym (postępowania sądowych)
4. Wpływ orzecznictwa sądów na postawę banków wobec konsumentów w zakresie zawierania ugód
5. Wpływ orzecznictwa sądów na postawę banków wobec konsumentów w zakresie zawieranych obecnie umów kredytu
6. Wnioski

⁶⁰ Adiunkt, **Katedra Prawa Handlowego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Gdański**

Stawiński Michał⁶¹, Soliwoda Michał⁶²

Ocena strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto – studium przypadku LPP S.A.

Słowa kluczowe: kapitał obrotowy netto, strategię zarządzania KON, płynność finansowa, analiza finansowa, finanse korporacji.

Klasyfikacja JEL: G30, G32, G39, G01.

Wprowadzenie i cel artykułu: Określenie strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto (KON) jest istotnym elementem kształtowania struktury kapitału. Zarządzający przedsiębiorstwem, którzy świadomie podejmują decyzje strategiczne, taktyczne i operacyjne, są w stanie właściwie dysponować swoim majątkiem obrotowym i źródłami jego finansowania. Wielkość kapitału obrotowego netto (KON) warunkuje poziom płynności finansowej w przedsiębiorstwie, bezpieczeństwo prowadzonej działalności i jednocześnie determinuje wysokość osiąganych rezultatów finansowych. Celem głównym artykułu było zidentyfikowanie strategii zarządzania KON LPP SA, zaś celem pośrednim: ocena kondycji finansowej spółki LPP S.A. w zakresie płynności, rentowności, sprawności działania i zadłużenia handlowego badanej spółki.

Problem badawczy/hipoteza: Postawiono tezę, że realizowanie agresywnej strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto (KON) prowadzi do generowania wyższych przepływów pieniężnych.

Metodologia/Metody/Źródła danych: Badania empiryczne obejmowały okres od 2017 do 2020 roku i zostały zrealizowane za pomocą metod analizy ekonomiczno-finansowej. Za przedsiębiorstwa benchmarkowe posłużyły następujące jednostki: Industria de Diseño Textil S.A., Zalando SE., CCC S.A., VRG S.A. i Hennes & Mauritz AB. W opracowaniu wykorzystano również krytyczne studia literaturowe, głównie w oparciu o *snowballing technique*.

Wyniki: Spółka LPP S.A. w latach 2017-2020 realizowała agresywną strategię zarządzania kapitałem pracującym. Przedsiębiorstwo w całym okresie analizy utrzymywało niższe wartości wskaźników płynności bieżącej, szybkiej i kapitału obrotowego netto w stosunku do przedsiębiorstw porównywalnych. Cykl konwersji gotówki w latach 2019 i 2020 również wskazywał na dynamiczne podejście do zarządzania kapitałem pracującym, ponieważ był krótszy od tego występującego w branży. Spółka LPP S.A. w latach 2017-2020 charakteryzowała się dobrą kondycją finansową i wysoką zdolnością do generowania gotówki, co sprzyjało prowadzeniu agresywnej strategii zarządzania KON. Silna pozycja przedsiębiorstwa na rynku pozwalała mu finansować się w dużym stopniu krótkoterminowymi źródłami finansowania, w tym kredytem kupieckim. LPP S.A., dzięki realizowanej strategii KON, minimalizowała koszt utrzymania płynności finansowej, zwiększała wolne przepływy pieniężne, co przełożyło się na osiągnięcie lepszej rentowności w stosunku do przedsiębiorstw porównywalnych. Było jednak narażone na duże ryzyko utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych.

Wnioski: Potwierdzono tezę, że realizowanie agresywnej strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto (KON) prowadzi do generowania wyższych przepływów pieniężnych. Spółka LPP SA powinna dokonać optymalizacji kosztów finansowych oraz kosztów sprzedaży, zmniejszyć poziom ryzyka utraty płynności finansowej, a także rozwijać w dalszym stopniu markę Sinsay, która jako jedyna spowodowała w 2020 roku wzrost przychodów ze sprzedaży w stosunku do roku poprzedniego.

⁶¹ student (kierunek: Finanse i Rachunkowość, studia II stopnia niestacjonarne), Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, michal.stawinski@edu.uni.lodz.pl

⁶² Katedra Finansów Korporacji, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, michal.soliwoda@uni.lodz.pl

Atrakcyjność rezydencjonalna jako przyczyna wzmożonej aktywności rewitalizacyjnej. Studium przypadku

Wprowadzenie. Nie ma miasta na świecie, jak i w Polsce, które nie zmaga się z poważnymi problemami o charakterze społecznym i infrastrukturalnym wymagającymi podjęcia zsynchronizowanych działań mających na celu nie tylko przywrócenie im utraconego blasku, ale także zwiększenia ich atrakcyjności rezydencjonalnej. Skala negatywnych zjawisk (postępująca degradacja tkanki miejskiej, problemy społeczne: takie jak bezrobocie, bieda czy wykluczenie) w połączeniu z rozległością obszarową spowodowała, że temat rewitalizacji jako działań mających na celu wyprowadzenie wskazanych obszarów z sytuacji kryzysowej, szczególnie w aspekcie potencjalnego wzrostu atrakcyjności rezydencjonalnej miasta stał się jednym z wiodących zagadnień poruszanych na forum światowym, europejskim, krajowym ale przede wszystkim lokalnym.

Celem badania jest przedstawienie znaczenia procesu rewitalizacji z punktu widzenia atrakcyjności rezydencjonalnej miast.

Postawione zostały hipotezy badawcze.

H1: Różnorodność celów w przyjętych założeniach polityki mieszkaniowej wywierają wpływ na podejmowane działania rewitalizacyjne w miastach.

H2: Przebudowa fizyczna miast służy poprawie ich atrakcyjności rezydencjonalnej.

Aby osiągnąć zamierzony cel postawione zostały następujące pytania badawcze: Jakie są priorytety przy podejmowaniu działań rewitalizacyjnych w mieście? (np. odbudowa tkanki twardej czy włączenie społeczne), Jaki rodzaj aktywności rewitalizacyjnej w mieście służy poprawie ich atrakcyjności rezydencjonalnej?

Metodyka – badanie polega na przeglądzie literatury krajowej, jak i międzynarodowej oraz analizie zastosowanych w tym przedmiocie rozwiązań pozwalających na weryfikację hipotez badawczych. Wykorzystano także informacje uzyskane z autorskiego kwestionariusza badawczego. Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem technik badawczych: CAWI – za pośrednictwem panelu badawczego Badanie Opinii, CATI, a uzupełnione zostało danymi pozyskanymi z analizy danych zastanych (Desk Research). Wykonano je w trzech miastach wojewódzkich zajmujących 3, 4 i 5 pozycję w kraju pod względem liczby ludności, na grupie 600 respondentów, z czego 180 respondentów to osoby zamieszkujące Łódź, 210 mieszkańców Poznania oraz 210 ankietowanych z Wrocławia. Próba była reprezentatywna ze względu na wiek.

Wyniki badania - atrakcyjność rezydencjonalna jest subiektywna i może się różnić w zależności od indywidualnych preferencji mieszkańców. Jednak miasta, które starają się tworzyć przyjazne, zrównoważone i rozwijające się środowisko, często mają wyższą atrakcyjność rezydencjonalną, przyciągając nowych mieszkańców, inwestorów i turystów. Istotnym w tych działaniach jest proces odbudowy zdegradowanej tkanki miejskiej. Podkreśla się, że rewitalizacja oddziałuje nie tylko na obszar regenerowany, ale na całe miasto, zwiększając jego atrakcyjność rezydencjonalną dając korzyści mieszkańcom i podmiotom gospodarczym również spoza obszaru rewitalizowanego. Proces ten ma wielowymiarowy wpływ na funkcjonowanie miasta. Oddziałuje nie tylko na poprawę jakości przestrzeni publicznej. Odnowa placów zabaw, parków i terenów zielonych gwarantuje wzrost atrakcyjności miasta postrzeganego jako spójna całość. Kompleksowość działań rewitalizacyjnych automatycznie pociąga za sobą inne działania modernizacyjne, takie jak poprawa oświetlenia ulic, naprawa dróg czy chodników. Stymulują one również rynek nieruchomości, gdyż mogą przyczynić się do realizacji nowych inwestycji mieszkaniowych, jako uzupełnienia istniejącego już zasobu.

⁶³ Uniwersytet Łódzki

⁶⁴ Uniwersytet Szczeciński

⁶⁵ Ostim Technical University

Znaczenie czynników społeczno-kulturowych jako determinant warunkujących atrakcyjność oferty sektora FinTech dla klientów indywidualnych banków

Słowa kluczowe: bank, fintech, oferta, decyzje zakupowe, uwarunkowania atrakcyjności.
Klasyfikacja JEL: G21, G23, G29, D81, D91

Wprowadzenie i cel artykułu: Celem niniejszej publikacji jest analiza znaczenia uwarunkowań o charakterze społeczno-kulturowym dla oceny atrakcyjności oferty sektora FinTech wśród klientów indywidualnych sektora bankowego oraz sektora bankowego i sektora FinTech.

Problem badawczy/hipoteza: W artykule postawiono następującą hipotezę: średni poziom znaczenia uwarunkowań o charakterze społeczno-kulturowym dla oceny atrakcyjności oferty sektora Fin-Tech nie różni się w sposób istotny statystycznie dla klientów indywidualnych sektora bankowego i klientów indywidualnych sektora bankowego oraz sektora FinTech.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W celu weryfikacji przyjętej hipotezy oraz realizacji celu niniejszej publikacji przeprowadzono 240 wywiadów PAPI (bezpośrednich indywidualnych wywiadów kwestionariuszowych) wśród klientów sektora bankowego, przy czym należy wskazać, iż w badaniu, ze względu na zachowanie reprezentatywności prowadzonych badań, uczestniczyło:

- 120 klientów indywidualnych sektora bankowego, dotychczas niekorzystających z oferty sektora FinTech.
- 120 klientów indywidualnych sektora bankowego, mających doświadczenie w korzystaniu z oferty sektora FinTech.

Badanie kwestionariuszowe zostało poprzedzone 6 wywiadami pogłębionymi z ekspertami, będącymi przedstawicielami środowiska naukowego zajmującymi się zawodowo badaniem sposobu funkcjonowania przedsiębiorstw FinTech (3 osoby) oraz właścicielami i współwłaścicielami podmiotów gospodarczych należących do sektora FinTech (3 osoby).

Wyniki/Wnioski: Na podstawie przeprowadzonego badania stwierdzono, iż klienci indywidualni sektora bankowego, dotychczas niekorzystający z oferty sektora FinTech wyraźnie częściej zgadzali się z dwoma stwierdzeniami, tj. im silniejsze jest poczucie przynależności klienta banku do wybranej grupy społecznej, tym wyższa ocena atrakcyjności oferty sektora FinTech oraz im silniejsza jest identyfikacja klienta banku z wartościami rodzinnymi, tym wyższa ocena atrakcyjności oferty sektora FinTech. W przypadku odpowiedzi na pozostałe stwierdzenia nie odnotowano różnic istotnych statystycznie. Rezultatem analiz przeprowadzonych w niniejszym artykule jest pozytywna weryfikacja hipotezy badawczej, w myśl której średni poziom znaczenia uwarunkowań o charakterze społeczno-kulturowym dla oceny atrakcyjności oferty sektora FinTech nie różni się w sposób istotny statystycznie dla klientów indywidualnych sektora bankowego i klientów indywidualnych sektora bankowego oraz sektora FinTech.

⁶⁶ Uniwersytet Łódzki, krzysztof.swieszczak@uni.lodz.pl

Waliszewski Krzysztof⁶⁷, Solarz Małgorzata⁶⁸, Kubiczek Jakub⁶⁹

Determinanty korzystania z płatności odroczonej (BNPL) w Polsce

Słowa kluczowe: płatności odroczone (BNPL), finansowanie konsumpcji, handel elektroniczny (e-commerce)

Klasyfikacja JEL: L81, D14, D18

Wprowadzenie i cel artykułu: W artykule skupiono się na najszybciej rozwijającym się segmencie kredytów konsumenckich, zwykle kojarzonym z handlem elektronicznym, ale coraz częściej oferowanym również w przypadku zakupów stacjonarnych. Celem artykułu jest odkrycie, dlaczego konsumenci w Polsce wybierają opcję „kup teraz – zapłać później” (BNPL). Determinanty są społeczno-demograficzne, ekonomiczne, psychologiczne i technologiczne.

Metodologia/Metody/Źródła danych: W artykule dokonano szerokiego przeglądu literatury na temat motywów korzystania przez konsumentów z BNPL oraz autorskiego badania empirycznego na reprezentatywnej próbie Polaków, przeprowadzonego techniką CAWI. Wpływ i siłę poszczególnych czynników wyboru BNPL zidentyfikowano za pomocą modelu regresji logistycznej. Następnie dokonano oceny istotności statystycznej wybranych zmiennych, a następnie wyeliminowano z modelu zmienne nieistotne. Pomogło to w wyselekcjonowaniu istotnych statystycznie czynników do stosowania BNPL.

Wyniki: Spośród 7 zmiennych istotnych statystycznie 3 dotyczą cech społeczno-demograficznych respondentów – poziomu wykształcenia, dochodów i płci. Innowacyjność osobista, skłonność do zadłużania się, a także rodzinna historia zaciągania różnych pożyczek nieznacznie zwiększają prawdopodobieństwo wyboru BNPL.

Wnioski: Zakładano, że skłonność do oszczędzania będzie miała negatywny wpływ, a optymizm pozytywny na wybór BNPL; jednakże założenie to nie zostało wykazane. Konsumpcjonizm i impulsywność w dokonywaniu zakupów nie wpływają również na prawdopodobieństwo skorzystania z BNPL. Ze wszystkich istotnych statystycznie czynników leżących u podstaw decyzji o wyborze BNPL, największy wpływ ma korzystanie przez konsumenta z LendTech, zwiększające szansę skorzystania z BNPL. Sugeruje to, że te dwa segmenty stanowią podobni konsumenci.

⁶⁷ Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl

⁶⁸ Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

⁶⁹ Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Weber Anne-Marie⁷⁰, Kordasiewicz Helena⁷¹

Rethinking the role of banks in financial education: from discretionary activity to legal responsibility?

Keywords: financial education, financial institution, social responsibility, public policy, financial inclusion

JEL classification: E61, A13, I22, M14

Introduction and purpose of the article: The ongoing sustainability revolution, permeating all areas of societal activity, underscores the importance of a harmonious social fabric, wherein financial inclusion and protection are integral components. Financial education plays a vital role in promoting financial inclusion by empowering individuals with the knowledge and skills necessary to access and effectively utilize financial services. Additionally, it serves as a cornerstone for financial protection, helping individuals navigate financial risks and make informed decisions to safeguard their economic well-being. The aim of this paper is to explore the role of banks in the provision and financing of financial education. In particular, we aim to investigate whether, and if yes, how, banks could be subject to legal obligations regarding financial education.

Research problem/hypothesis: Traditionally, the provision of financial education is widely recognized as a public task, typically funded by public resources, although often outsourced to private actors. Private entities, including in particular banks, sometimes undertake financial education initiatives at their own expense and initiative. The conventional approach in both scholarship and practice views banks' involvement in financial education as discretionary and subject to autonomous boundaries. However, banks, being key beneficiaries of societal financial activities and simultaneously focal points of risk in cases of inadequate financial competencies, represent a distinct stakeholder group in the context of financial education. The multifaceted linkage between the activities of banks and the issue of financial competencies precludes relegating their role and involvement in financial education solely to market mechanisms based on voluntariness and discretion. In this paper we claim that banks' role in financial education is framed by a heightened standard of social responsibility they are subject to.

Methodology/Methods/Data sources: To validate the hypothesis, interdisciplinary scholarship from the fields of sociology, economics, political science and law, concerning the role and responsibilities of banks vis-à-vis society, is analysed.

Results and Conclusions: We find that public policy in the field of financial education should identify the crucial role of financial institutions in financial education and strive for its concrete delineation. This includes exploring avenues for regulatory interventions and establishing legal frameworks that compel financial institutions to actively contribute to financial education initiatives.

⁷⁰ Faculty of Law and Administration, University of Warsaw, a.weber@wpia.uw.edu.pl

⁷¹ Faculty of Law and Administration, University of Warsaw, h.kordasiewicz@wpia.uw.edu.pl

Wiącek Tomasz ⁷²

Decentralised Finance (De-Fi) - an opportunity or a threat for the market participants?

Słowa kluczowe: De-Fi, blockchain, nowe technologie, innowacje, odpowiedzialność

Klasyfikacja JEL: K Law and Economics, O Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth

The impact of information technology on the social life in last decades has been exponential. One of the emerging technologies in this field is blockchain. From technical perspective, blockchain is distributed ledger, operating as a network of devices instead of one central server. The state of data recorded in the ledger is agreed using protocol of consensus, that requires approval of the majority of devices (nodes) in the network. Once agreed, records are virtually immutable. Blockchains are secured by cryptography and asymmetric hashing. From philosophical perspective, blockchain technology proponents view it as an answer to crisis of trust in traditional intermediaries, e.g. state authorities and financial institutions. Blockchain is praised for enabling “trustless” interactions, where computer code replaces trusted third parties.

A prominent use of blockchain is decentralized autonomous organization (DAO), often in the context of so called decentralized finance (De-Fi). This phenomenon can be described as a new way of organizing social life. A group of people, notably anonymous to one another, may agree to transfer their assets to special kind of software called “smart contracts”, run on a blockchain. The algorithms of software, which may qualify as artificial intelligence, automatically use the assets transferred by the members in a way prescribed by the rules of their underlying computer code. In all matters provided for in the code, the members of DAO may decide in voting, using dedicated cryptographic tokens.

From the legal point of view, DAOs are a revolutionary concept. They allow the end users of many traditional financial services to collaborate in a way that excludes the intermediary, like a bank granting loans or an exchange provider. Those consumers organize thanks to the blockchain ran software, benefitting from cutting out transaction costs of the middle man. Thus, DAOs are a cutting edge use of information technology. The hypothesis that this paper argues for is that DAOs can provide regulated financial services to their members outside of regulatory control, due to the lack of an entity provider. This argument is supported by analysis of the newest piece of the EU legislation on digital assets, i.e. Markets in Crypto Assets (MiCA) Regulation. Such revolutionary way of providing financial services brings about benefits and threats alike, which are both described and analyzed in the paper.

⁷² Uniwersytet Łódzki, tomasz.wiacek@edu.uni.lodz.pl

Witczak Radosław⁷³

The Assessment of government activity on Transfer Pricing Regulations in Case of Covid-19

Keywords: tax fraud, income shifting, transfer pricing, income taxes, Covid-19

Tax evasion of income taxes is an important problem in the economy. One type of tax evasion is income shifting between related enterprises (the transfer pricing issue). The aim of the paper is to evaluate the influence of Covid-19 on tax regulations in case of transfer pricing. The critical overview of the literature and tax regulations were used here as the scientific methods. The provisions indicate different methods to determine the transfer pricing in accordance with the arm's length principle that is acceptable for tax administration as it refers to independent transactions. The Covid-19 pandemic has made it difficult to establish the transfer prices for enterprises. Moreover, the situation has enabled income shifting to tax havens or low taxed enterprises. Special guidelines were issued in order to help enterprises to establish the transfer prices. However, they do not solve such problems as the lack of comparable data. The paper proposes the implementation of more specific guidelines concerning the use of transfer pricing.

⁷³ Katedra Bankowości Centralnej i Pośrednictwa Finansowego, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, radoslaw.witczak@uni.lodz.pl

Yangyang YAO⁷⁴, Zhewen TANG⁷⁵

A Study of the Community-Based Long-Term Care System: Based on the current development of Long-Term Care Insurance in Japan and China

Keywords: Long-Term Care(LTC), Long-Term Care Insurance (LTCl), Social Insurance, Community-Based, informal caregivers, filial piety

JEL classification: I00, I1, I2, I3

Introduction and purpose of the article: Aging issues due to societal phenomena such as lower fertility rates, high mobility of younger generations in rural areas, constant increase in life expectancy, and smaller families, surge implements from the policymakers. Social insurance as an assistant financing method to sustain social security plays a vital role. Since the 1980s, establishing Long-Term Care Systems has been recognized as a crucial issue among OECD member countries.

In Japan, community facilities with ownership and transfer/gifting rights are being marketed. In China, there is active discussion on the renovation and development of elderly-friendly communities in each region of the country based on China's filial piety tradition. However, there is still limited research on the current status of community-based long-term care. Challenges remain regarding the development of community-based long-term care services in China and Japan, the impact on informal caregivers of LTCl, and whether the development of community-based LTC can alleviate the financial burden on social insurance, based on examples from China and Japan. The purpose of this paper is to organize the current development status of community-based long-term care in Japan and China and to elucidate the problems faced by community-based long-term care insurance.

Research problem/hypothesis: Traditionally, for cost control and "maintaining dignity and an independent daily life" purposes, emphasis has been placed on at-home services by authorities.

With the innovation of the concept of community-based services and the development of the LTC industry, the current development status of community-based services is not clarified.

Methodology/Methods/Data sources: The methodology of this paper is mainly based on Systematic Literature Review. We mainly use data from the National Bureau of Statistics of China, the China Statistic Year Book, the Comprehensive Survey of Living Conditions (CSLC) in Japan, and the Japanese Study of Aging and Retirement (JSTAR).

Results: With adoption of the Meta-Analysis approach, we identified challenges regarding the development of community-based LTC services in China and Japan revealing the impact on informal caregivers of LTCl in both countries.

The development of community-based LTC can alleviate the financial burden on social insurance, based on examples from China and Japan.

Community-based LTC can promote the complementary function of private insurance to public LTCl.

Conclusions: The development of the community-based LTC tailored to respective nations is considered to have a positive effect in enhancing the efficiency of integrating social resources, alleviating the burden on family caregivers, increasing the attention to LTC within families, and strengthening the proactive participation of the nationals in LTCl and promoting the complementary function of private insurance to public LTCl.

⁷⁴ Waseda University/ Graduate School of Commerce, Johnnyyao01@akane.waseda.jp

⁷⁵ Northumbria University, London/Arts, Design and Social Science, zhewen.tang@northumbria.ac.uk

Zengin Burcu⁷⁶

The Relationship Between ESG Scores and Firm Growth: European Evidence

Keywords: Corporate Finance, Value of Firm, Corporate Governance, Firm Performance, Panel Data Analysis

JEL classification: G30, G32, G34, L25, C23

Introduction and purpose of the article: The early research on sustainable finance was primarily focused on increasing profits. However, this approach was later found to be insufficient, and companies were advised to aim for more comprehensive goals such as company value and growth, rather than just profits. It is crucial to recognize that the gains of stakeholders can contribute to the overall value of a company in order to achieve long-term market efficiency. The purpose of this paper is to evaluate the impact of activities that create social benefits within the context of ESG and to determine whether these activities can help companies achieve their growth objectives.

Research problem/hypothesis: Research Problem/Hypothesis: This study investigates the potential statistically significant relationships between Environmental, Social, and Governance (ESG) scores and physical growth measures, as well as between ESG scores and future growth measures.

Methodology/Methods/Data sources: The study conducted an Westerlund cointegration test and Panel VECM analysis on a European panel dataset comprising 2618 observations spanning the period from 2013 to 2023, aiming to assess the relationship between a company's intangible assets, assets, equity and its ESG scores.

Results: The study yielded unexpected results, indicating a lack of statistically significant between a company's Environmental, Social, and Governance (ESG) scores and its growth measures. Upon identifying cointegration among the variables under investigation, the causality analysis yielded contrasting results. Specifically, a bidirectional causality was observed between intangible assets and tangible assets, with causal links detected from tangible assets to equity and from equity to intangible assets.

Conclusions: These results emphasize the complementary nature of different asset types in generating cash flows and value, as well as the dynamic interplay between investment decisions, financial constraints, and market conditions that drive asset composition within firms. Further investigation is warranted to understand why the ESG (Environmental, Social, Governance) score was not included in this equation.

⁷⁶ Ankara Hacı Bayram Veli University, Ankara / Türkiye, burcu.zengin@hbv.edu.tr

Ziemba Marika⁷⁷

Financial education from an early age as a way to shape the right attitudes in society

Financial education plays a key role in rationalizing consumer behavior and makes them right financial decisions. A low level of financial education leads to a quantitative and qualitative limitation of financial products, because consumers do not have the appropriate knowledge to use them, and this in turn leads to a situation of unsatisfied financial needs. The most extreme example may be situations in which the consumer does not know how to use a bank account, how to calculate credit costs or save money, or simply how to manage the household budget. Decisions made by people without financial knowledge are most often unfavorable to them, and therefore they often experience various types of financial losses and even financial exclusion. Main role of financial education is shaping the attitude of a rational consumer. It is appropriate for a person who is able to construct a household budget, implement it, save money, invest and use credits and loans wisely, maximizes the usefulness of decisions made so as to derive the greatest satisfaction from consumption.

The aim of the article is to present conceptualization of financial literacy and the results of own research on the financial literacy of children in Poland on the background of secondary research. For the purposes of the article, was formulated a thesis: parents play a large role in increasing financial literacy of children.

⁷⁷ Katedra Bankowości, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki,
marika.ziemba@uni.lodz.pl

Financial Capability and Asset Building among Refugees in the United States: Qualitative Evidence from Refugees Resettled in a Northeastern City

Keywords: financial access; financial literacy; forced migration; economic integration

Introduction and purpose of the article: Financial capability is essential for economic security and upward economic mobility. Two components of financial capability—access to beneficial financial services and ability to manage one's finances prudently—are prerequisites in successful asset building for long-term economic security and development. Despite the increasing number of empirical studies on financial capability and asset building (FCAB) in general, few investigated refugees' financial experience in the U.S. Expanding our understanding of refugees' experience of financial capability and asset building will facilitate the development and implementation of FCAB policies and programs for the vulnerable population.

Research problem/hypothesis: This study asks (1) What are barriers to financial access among refugees? (2) What facilitates refugees' access to financial services? (3) How do refugees overcome barriers to asset-building and enhance their financial literacy?

Methods: This study employed a qualitative research method using interview data with 26 refugees resettled in a Northeastern city in the United States. Semi-structured in-depth interviews were used to collect data from study participants to learn about their economic experience, including labor and financial markets. Data collected either in person or via Zoom. Interviews were conducted in Arabic, Burmese, English, or Swahili. Thematic analysis was used to identify themes and patterns emerging from interview data.

Results:

In-depth interview data analyses show that there exist both barriers to and facilitators of refugees' financial capability and asset building in the United States. First, refugees rarely received training or information on the US society in general and US financial system in particular before coming to the U.S. Lack of knowledge on financial systems is a barrier to efficient financial management (*"When you were just arrived, you don't realize you can go to your account and you can cash a check for free, if you [have a] bank account. But it took time when you're just refugees to realize that..."*) and placed them vulnerable to financial exploitation (e.g., an extremely high interest rate for an auto loan). Second, refugees came with debts from the International Office for Migration (IOM) to cover their travel costs to the U.S. Some refugees had hard time in paying IOM loans, which sometimes ruins their credits. Third, refugees obtained access to financial services with assistance from informal social networks (e.g., friends' assistance with opening bank accounts) and formal institutions (e.g., home-purchase workshops at a bank and business loans from a non-profit organization). Fourth, some refugees feel a sense of accomplishment after getting an access to basic financial services, suggesting that financial access has symbolic and emotional values as well as economic ones (*"I*

⁷⁸ University at Buffalo, State University of New York, yunjunam@buffalo.edu

⁷⁹ University at Buffalo, State University of New York, minhu@buffalo.edu

wanted to hold the bank card... My husband has a bank card. He has a credit card. [He said], "I made a bank card! I made a bank card!"

Conclusions and implications: This study's findings call for the removal of structural barriers to refugees' FCAB. Examples include provision of systemic and practical pre-resettlement programs (workshop, orientation, or coaching) that prepare refugees for lives in the United States and reform of IOM loan system. Analysis results also show the needs for mobilizing resources both from formal institutions and informal social networks to enhance refugees' FCAB.