

Joanna Świerk*

Angelika Banach**

Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 2009-2012

Wstęp

Panujący aktualnie kryzys finansowy ukazuje coraz większą aktualność problemu upadłości przedsiębiorstw w polskiej gospodarce. Celem niniejszego artykułu jest ukazanie zarówno istoty upadłości, przyczyn wewnętrznych i zewnętrznych wywołujących niepowodzenia w przedsiębiorstwie, jak i zaprezentowanie wyników badań obrazujących upadłości polskich firm w latach 2009-2012.

1. Upadłość przedsiębiorstwa — definicja, istota, rodzaje

Rozległość oraz ogromna aktualność problemu upadłości we współczesnej gospodarce stają się powodem zaistnienia różnych podejść do tej tematyki, a także rozbieżności definicyjnych. Można zauważyć dość wyraźny podział wśród badaczy ze względu na obszar, w jakim rozpatrują upadłość — a więc na jej sens prawny i ekonomiczny.

W jednowymiarowym podejściu do zagadnienia całość problemu określa się mianem „upadłość” [Grzegorzewska, 2010, s. 255-256]. W prawnym ujęciu jest to instytucja prawna utworzona w celu przerwania sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie poprzez wyeliminowanie go z otoczenia rynkowego. Polega to na odebraniu prawa zarządzania majątkiem na rzecz syndyka masy upadłościowej. Z ekonomicznego punktu widzenia upadłość utożsamia się z brakiem spłaty zobowiązań przedsiębiorstwa, połączonym z brakiem perspektyw poprawy sytuacji ekonomicznej podmiotu. Należy podkreślić, że brak spłat zobowiązań musi być spowodowany brakiem możliwości ich spłacenia [Nahotko, 2003, s. 43], nie zaś opieszałością dłużnika czy niestaranym prowadzeniem księgowości.

* Dr, Zakład Finansów Podmiotów Gospodarczych, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Joanna.Swierk@umcs.lublin.pl, Pl. M.Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin

** Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

By uwidocznic podział na płaszczyzny ekonomiczną i prawną, można wprowadzić odmienne określenia problemu — dla płaszczyzny ekonomicznej używając pojęcia bankructwo, upadłość zaś zostawiając obszarowi prawnemu.

Bankructwo jest pojmowane jako kategoria oznaczająca sytuację, w której przedsiębiorca nie posiada żadnego majątku. Doprowadza to do stanu, w którym nie można przeprowadzić nawet postępowania upadłościowego, ponieważ nie ma na to środków pieniężnych. Wyraża to więc całkowitą stratę wierzycieli przedsiębiorstwa i zamknięcie działalności [Górka, 2011, s. 118-120]. Nazwanie przedsiębiorcy bankrutem może również oznaczać, że bez pomocy zewnętrznej nie jest on w stanie prowadzić działalności [Prusak, 2004, s. 184-185].

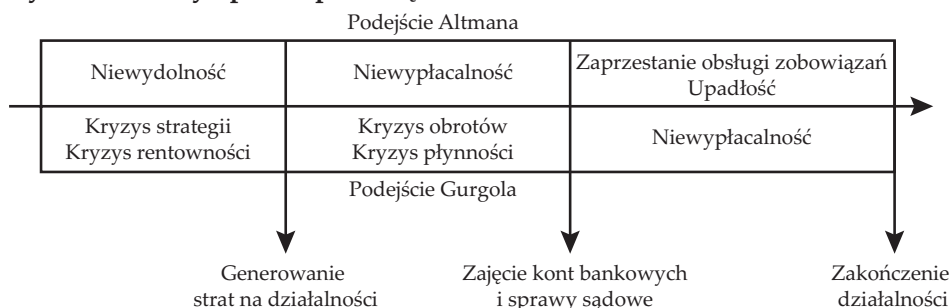
Z prawnego punktu widzenia upadłość definiuje się jako kategorię przymusowego ściągnięcia zaległych wierzytelności, a jednocześnie swą istotną ochronę przed pogłębianiem się zadłużenia podmiotu. Warto podkreślić, że upadłość nie musi oznaczać końca funkcjonowania podmiotu. W przypadku gdy w sposób staranny zostanie przygotowany program sanacyjny, wierzyciele podmiotu mogą zgodzić się na odłożenie spłaty swoich wierzytelności, a tym samym dać przedsiębiorstwu czas na wyjście z kryzysu [Górka, 2011, s. 118-120]. Najważniejszym elementem prawnego definiowania upadłości jest jej sądowe ustalenie. Polega ono na nałożeniu przymusu spłacenia wierzytelności przez upadający podmiot [Prusak, 2004, s. 184-185], a prawo upadłościowe [Ustawa Prawo Upadłościowe i Naprawcze, 2003] przewiduje trzy konkretne przesłanki takiego działania:

1. Zaprzestanie regulowania zobowiązań w sposób trwały.
2. Sytuacja, w której majątek spółki nie wystarcza na regulowanie zobowiązań.
3. Posiadanie przez dłużnika majątku wystarczającego na przeprowadzenie postępowania upadłościowego tj. pokrycie jego kosztów.

Podsumowując rozważania na temat definicji upadłości, możemy określić ją jako prawno-finansową kategorię pogarszającej się sytuacji przedsiębiorstwa prowadzącą w rezultacie do zgłoszenia do sądu gospodarczego wniosku o jej ogłoszenie.

Dla określenia istoty upadłości należy rozdzielić to zagadnienie na etapy, ukazując zachodzące w przedsiębiorstwie procesy prowadzące do końca jego działalności. Najlepszym podejściem do pełnego zgłębienia tej

Rysunek 1. Fazy upadku przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Szarucki, 2011; Gurgul, 2012].

problematyki jest zestawienie dwóch odmiennych podejść do tej kwestii. Rysunek 1 prezentuje porównanie dwóch systematyk, które dzięki swojemu zróżnicowaniu wzajemnie się dopełniają.

Pierwsze podejście – amerykańskiego ekonomisty Altmana – obejmuje cztery rodzaje kryzysów wewnątrz podmiotu [Szarucki, 2011]. Pierwszy etap – niewydolność – czyli sytuacja, w której stopa zwrotu z czynionych przez firmę inwestycji jest odczuwalnie niższa niż innych inwestycji, które mogą być z nimi porównywane. Prowadzi to do nieefektywnego wykorzystywania posiadanych zasobów, a to powoduje generowanie strat z działalności podmiotu. Drugi etap określony został jako niewypłacalność oraz podzielony na niewypłacalność prowadzącą do upadłości, a także techniczną – pojęcie niemal równoznaczne z utratą płynności finansowej. Prowadzi to do zaprzestania regulowania zobowiązań – trzeci etap, również dzielony na dwie kategorie – sytuację, w której firma przestaje terminowo regulować zobowiązania, a także sytuację, w której firma narusza określone w umowach zapisy i może zostać postawiona w stan upadłości przez swoich wierzycieli. Prowadzi to do ostatniego wyróżnionego etapu – upadłości *sensu stricto*. Jest to sytuacja sądowego przeprowadzenia procesu upadłości.

Drugie z rozpatrywanych podejść dzieli tzw. „drogę do niewypłacalności” na pięć etapów [Gurgul, 2012]. Są one nazywane kryzysami i kolejno definiowane następująco:

1. Kryzys strategii – brak efektywnego zarządzania zasobami firmy, a także mniejsze zainteresowanie zaspokajaniem potrzeb klientów.
2. Kryzys rentowności – stopniowe zanikanie zysków oraz ich niewystarczająca wielkość w stosunku do zaangażowanego kapitału.

3. Kryzys obrotów – przychody generowane przez firmę nie wystarczają na pokrycie prowadzonej działalności.
4. Kryzys płynności – trudności w dotrzymywaniu terminów spłaty zobowiązań.
5. Niewypłacalność – upadłość, niekoniecznie jednak kończąca działalność podmiotu.

Można więc wyróżnić trzy główne etapy, jakie przebywa przedsiębiorstwo, kierując swoją działalność ku naturalnemu końcowi. Pierwszy zamykany jest przez generowanie strat na działalności, drugi kończy się zamknięciem kont bankowych podmiotu i wkroczeniem na drogę sądową jego wierzycieli, ostatni zaś prowadzi do zakończenia działalności, czyli *stricte* upadłości podmiotu.

Główne typy upadłości oraz ich charakterystykę zawiera tablica 1.

Problem upadłości jest niezwykle szeroki, co wpływa na wielość aspektów, w jakich może być omawiany. Jest on z pewnością powiązany z tematem kryzysów wewnętrznych i zewnętrznych będących przyczynami upadłości.

2. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw

Przyczyn upadłości przedsiębiorstwa można się doszukiwać zarówno w jego wewnętrznej strukturze, jak i otoczeniu.

Najbliższą przedsiębiorstwu kategorią przyczyn są te występujące we wnętrzu podmiotu. Mogą być bowiem zauważone najszybciej, a także najłatwiej wyeliminowane z uwagi na fakt posiadania przez przedsiębiorstwo wpływu na ich występowanie. Kategorią obejmującą te przyczyny jest zarządzanie przedsiębiorstwem, można więc do nich zaliczyć głównie [Górka, 2011, s. 123]:

- obranie tylko jednego kierunku w zarządzaniu przedsiębiorstwem,
- nieumiejętność prowadzenia współpracy z kooperantami i ich niedostateczna kontrola,
- brak dostosowania tempa rozwoju do specyfiki działalności i możliwości na rynku, a także nieumiejętne zarządzanie kapitałami.

Z wymienionymi wyżej kategoriami błędów w zarządzaniu mogą się wiązać inne przyczyny upadłości zakwalifikowane do grupy wewnętrznych. Można do nich zaliczyć [Nahotko, 2003, s. 50]:

- nieprawidłowo prowadzoną politykę finansową,
- nadmierne ambicje zarządzających w kwestii rozmiaru działalności,

Tablica 1. Rodzaje i charakterystyka upadłości

Kryterium	Rodzaj upadłości
Podmiot, w stosunku do którego następuje ogłoszenie upadłości	upadłości biznesowe (ang. <i>business bankruptcy</i>) – dotyczą jednostki bezpośrednio angażującej swój majątek w prowadzenie działalności gospodarczej, najczęściej ogłaszana wobec przedsiębiorców upadłości niebiznesowe, czyli konsumenckie (ang. <i>non business lub consumer bankruptcy</i>) – obejmują upadłość osoby, której zawód i przyczyna bankructwa nie są bezpośrednio związane z zaangażowaniem przez nią majątku w prowadzenie działalności gospodarczej
Zasięg obowiązywania postępowania upadłościowego	upadłości transgraniczne – mogą dotyczyć np. sytuacji, w której majątek dłużnika występuje na terenie dwóch państw bądź zobowiązania dłużnika występują w dwóch państwach, lub przedsiębiorstwo jako podmiot prawa zlokalizowany jest w dwóch lub więcej państwach upadłości terytorialne – obejmują z reguły zasięgiem majątek dłużnika położony na terytorium jednego kraju
Zasięg skutków upadłości przedsiębiorstw	upadłości tzw. odizolowane (ang. <i>isolated bankruptcy</i>) – tzn. takie, które nie wywierają znaczących skutków społecznych o zasięgu lokalnym, krajowym bądź międzynarodowym upadłości tzw. systemowe (ang. <i>systemic bankruptcy</i>) – tzn. takie, które wpływają znacząco (negatywnie) na sytuację społeczną regionu, kraju, powodując np. efekt domina poprzez zmniejszenie zatrudnienia, popytu, itp.
Interesy uczestników	upadłość uzasadniona – polega na eliminowaniu z rynku nieefektywnych, niewypłacalnych podmiotów upadłość symulowana (fałszywa, zamierzona) – dotyczy sytuacji, w której celowo doprowadzono do upadłości podmiotu gospodarczego, z którego wcześniej wyprowadzono majątek i środki pieniężne
Aspekt finansowy	upadłość w ujęciu statycznym – przedsiębiorstwo zaprzestało spłacania długów, a jego majątek nie wystarcza na pokrycie całości zobowiązań upadłość w ujęciu dynamicznym – przejawia się pogorszeniem wyników finansowych przedsiębiorstwa i negatywnymi wartościami wskaźników rentowności, płynności finansowej i szybkości obrotu środków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Tokarski, 2012, s. 177-178].

- niekompletna analiza sprawozdań finansowych i zawieranych kontraktów,
- podejmowanie zbyt dużych jak na możliwości i rozmiary podmiotu projektów inwestycyjno-rozwojowych.

Wszystkie opisane wyżej czynniki prowadzą do zaniżenia możliwości rozwojowych podmiotu poprzez jego zbyt wyeksploatowanie. Często wśród upadających podmiotów obserwuje się skupienie całej decyzyjności i opieranie działalności firmy na doświadczeniu i zaangażowaniu wy-

łącznie jednego zarządzającego [Nahotko, 2004, s. 50] – poważny błąd zarządzania prowadzący do upadku przez brak zdywersyfikowanych podejść do prowadzenia biznesu, które, ścierając się ze sobą, stworzyłyby optymalny program zarządzania.

Do tej kategorii przyczyn należałoby dodać również te związane z pracownikami czy produktem. Można więc wachlarz przyczyn wewnętrznych powiększyć o:

- brak motywacji pracowników spowodowany często słabym systemem wynagrodzeń czy też brakiem logicznego rozplanowania personalnego [Gurgul, 2012],
- źle delegowane kompetencje,
- zbyt wygórowane koszty pracy spowodowane zbyt wysoką liczbą zatrudnionych,
- brak rozwoju pracowników ze względu na zbyt niskie nakłady na szkolenia [Górka, 2011, s. 123].

Problem zewnętrznych przyczyn upadłości przedsiębiorstw jest dużo bardziej złożony. Wynika to m.in. z faktu braku możliwości wpływania na nie przez przedsiębiorstwo, co sprawia, że powinny być przedmiotem dokładnych prognoz. Dla uproszczenia badań należy podzielić te przyczyny na trzy główne grupy, obejmujące przyczyny zbliżone do siebie tematyką i sposobem oddziaływania [Górka, 2011, s. 123].

Pierwszą grupą są przyczyny polityczne – zalicza się do nich: politykę fiskalną i gospodarczą kraju w stosunku do podmiotów gospodarczych, a także przepisy prawne ogólnie regulujące ich działalność. Dla pełnego poglądu na kwestie polityczne należy dodać również ustalenia Rady Polityki Pieniężnej, która za pomocą stóp procentowych, zmieniając oprocentowanie kredytów oddziałuje na koszty prowadzonej działalności.

Drugą grupą przyczyn zewnętrznych jest sytuacja makroekonomiczna kraju. Nie jest tajemnicą, że na liczbę upadłości firm mają wpływ warunki funkcjonowania, jakie panują w kraju prowadzonej działalności. Zalicza się do nich: fazę cyklu koniunkturalnego – recesja powodująca trudności finansowe kontrahentów może doprowadzić do upadłości ich odbiorców, globalizacja, integracja europejska czy też inflacja i kursy walut.

Ostatnią analizowaną grupą jest szeroko pojęta współpraca z dostawcami, klientami, a także konkurencją. Wymienione podmioty działające w otoczeniu przedsiębiorstwa warunkują jego funkcjonowanie, a ich trudności finansowe mogą wpływać bardzo niekorzystnie na jego sytu-

ację. Gdy w grę wchodzi dodatkowo źle zdywersyfikowany portfel dostawców czy też odbiorców, mamy do czynienia z czystym przykładem zjawiska domina w upadłości — kiedy zła sytuacja jednego podmiotu niejako ciągnie za sobą pogarszające się sytuacje podmiotów zależnych i powiązanych.

Jest wiele przyczyn zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Różnią się możliwością ich przewidzenia, zapobiegania im, a także intensywnością skutków. Przyczyny zawarte wewnątrz przedsiębiorstwa wpływają na nie bardzo mocno, ale łatwiej jest je wykryć i naprawić. Przyczyny zewnętrzne, choć siłę wpływu mają podobną do wewnętrznych, jest je dużo trudniej przewidzieć, a ich skutki są bardzo dotkliwe. Gdy zaistnieją opisane zjawiska, może nastąpić upadłość podmiotu, którą przeprowadza się w formie postępowania sądowego.

3. Postępowanie upadłościowe — pojęcie, funkcje i interesariusze

Definicja postępowania upadłościowego jest odmienna w różnych systemach prawnych poszczególnych krajów. W Polsce postępowanie upadłościowe definiuje się jako zbiorowe postępowanie wierzycieli podjęte pod nadzorem organów sądowych lub administracyjnych w celu dochodzenia roszczeń od niewypłacalnego dłużnika [Jakubecki, Zedler, 2003, s. 23]. Postępowanie upadłościowe spełnia kilka istotnych funkcji, do których należą:

- funkcja windykacyjna — polega na równomiernym zaspokojeniu w maksymalnym stopniu roszczeń wierzycieli względem dłużnika,
- funkcja oddłużeniowa — istotą jest pomoc niektórym przedsiębiorcom w rozpoczęciu nowego etapu rozwoju, pozbawionego niepewności wynikającej z wciąż istniejącego zadłużenia,
- funkcja profilaktyczna — polega na usunięciu z obrotu gospodarczego dłużnika, który doprowadził do stanu niewypłacalności z własnej winy. Realizację tej funkcji zapewniają m.in. przepisy karne bądź przepisy zakazujące prowadzenia działalności gospodarczej [Flaga-Gieruszyńska, 2012, s. 2-3].

Każde postępowanie upadłościowe ma charakter złożonego procesu, gdyż dotyczy wielu interesariuszy. Wśród głównych grup będących pod wpływem i wpływających na przebieg postępowania upadłościowego należy wymienić: udziałowców/właścicieli przedsiębiorstwa dłużnika, me-

nadzera firmy dłużnika, pracowników, odbiorców, dostawców, państwo, władzę lokalną i administrację, grupę wierzycieli (wierzyciele uprzywilejowani, nieuprzywilejowani i zabezpieczeni na majątku dłużnika), sąd, administratorów postępowania upadłościowego (syndycy, nadzorcy, zarządcy) oraz pozostałe grupy (np. biegli sądowi, firmy doradcze). Należy zaznaczyć, że każda z wymienionych grup interesariuszy dąży do realizacji własnego celu.

Właściciele zadłużonej firmy oczekują odzyskania jak największej kwoty z zainwestowanych środków w przedsiębiorstwo. Niestety, w hierarchii podmiotów uprawnionych do podziału masy upadłościowej zajmują oni ostatnie miejsce, co skutkuje najczęściej brakiem możliwości odzyskania zaangażowanego kapitału. Pracownicy mają natomiast na celu zachowanie miejsc pracy, dla nich więc istotne jest utrzymanie w ruchu przedsiębiorstwa dłużnika. Odbiorcy przedsiębiorstwa oczekują terminowego zachowania dostaw w odpowiedniej liczbie. Z kolei dla dostawców ważna jest sprzedaż własnych produktów i usług. Są oni z reguły podstawowymi wierzycielami bankruta i dlatego oczekują dalszego funkcjonowania dłużnika niż jego likwidacji w postaci sprzedaży na części. Szeroko pojęte Państwo angażuje się w postępowanie upadłościowe z reguły w przypadku wielkich korporacji z uwagi na ich negatywny wpływ na stan całej gospodarki i efekt domina (taka sytuacja miała miejsce w sytuacji General Motors). Władze lokalne są zainteresowane restrukturyzacją zadłużonych przedsiębiorstw i utrzymaniem ich w ruchu, gdyż ich dalsze funkcjonowanie nie wpłynie na wzrost poziomu bezrobocia w regionie. Każda grupa wierzycieli przedsiębiorstwa bez względu na poziom uprzywilejowania oczekuje jak najszybszego zwrotu swoich wierzytelności. Z kolei sądy powinny w sposób efektywny nadzorować przebieg postępowania upadłościowego z zachowaniem zasad sprawiedliwości i transparentności. Syndycy, nadzorcy i zarządcy postępowań upadłościowych oczekują jak najwyższego dochodu za swoją pracę. Podobne dążenia wykazują pozostałe grupy interesariuszy czyli biegli sądowi, biegli rewidenci czy firmy doradcze, realizując szereg zadań dla administratorów (np. dokonując wyceny firmy, analizując sprawozdania finansowe itp.). Przedstawione dążenia poszczególnych grup interesariuszy ukazują z jednej strony zbieżność celów, ale także i ich konkurencyjność prowadzącą często do sytuacji konfliktowych [Prusak, 2011, s. 95-97].

4. Analiza zjawiska upadłości polskich przedsiębiorstw w latach 2009-2012

Dla unaocznienia wielkości problemu upadłości w Polsce istotne jest przedstawienie danych liczbowych dotyczących tego problemu (tablica 2).

Tablica 2. Liczba upadłości przedsiębiorstw w podziale na formy prawne

Formy prawne	I poł. 2009	2009	I poł. 2010	2010	I poł. 2011	2011	I poł. 2012	2012
Spółka z o.o.	203	444	231	454	229	475	247	502
Przedsiębiorca	49	135	49	96	51	133	93	210
Spółka akcyjna	34	70	23	42	24	52	31	81
Spółka jawna	10	21	14	31	11	29	20	45
Spółdzielnia	8	12	10	20	11	18	14	20
Przedsiębiorstwo państwowe	2	2	1	1	0	0	0	0
Pozostałe formy	3	7	7	11	7	16	12	19
Suma	309	691	335	655	333	723	417	877

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Raport Coface 2009, 2010, 2011, 2012].

Na przestrzeni lat poddanych analizie najczęściej upadłości odnotowały spółki z o.o. Na drugim miejscu znajduje się kategoria samodzielnego przedsiębiorcy, przybierając wielkości mniejsze niż spółki z o.o. o 60-80%. Najmniejsze liczby bankructw można zaobserwować w kategorii przedsiębiorstw państwowych — wynika to z pewnością z ich specyfiki, wspierania przez państwo ich rozwoju i działalności.

Żadna z kategorii form prawnych działalności gospodarczej w Polsce nie charakteryzuje się stabilną sytuacją. Upadłości spółek z o.o. odznaczają się na przestrzeni ostatnich czterech lat wzrostami — od 2,25% w 2009 r. do 5,68% w 2012 r. Z uwagi na ogólną liczbę upadłości tych spółek, również zmiany bezwzględne tych wielkości są największe — od 10 w 2010 r. w porównaniu z rokiem poprzednim do 27 w 2012 r. w porównaniu z 2011 r. Bardzo niewielką liczbą upadłości charakteryzują się również pozostałe formy prowadzenia działalności. W Polsce można do nich zaliczyć — spółki cywilne, partnerskie, komandytowe, komandytowo-akcyjne.

Podsumowując, można stwierdzić, że lata 2009-2012 nie odznaczyły się pozytywnie w kwestii liczby ogłoszonych upadłości. Wyłączając z analiz przedsiębiorstwa państwowe, w każdej kategorii odnotowano wzrost liczby upadłości. Porównując lata 2009 i 2012, największy bo ponad stu procentowy wzrost odnotowany został w kategorii „innych form”, a także spółek jawnych; najmniejszy zaś w kategorii spółek z o.o. – na poziomie 13,06%. Biorąc jednak pod uwagę zaangażowanie tych spółek w ogólną liczbę upadłości, mają one zdecydowanie decydujący na nią wpływ. W 2009 r. upadłe spółki z o.o. stanowiły 64,25% ogólnej liczby upadłych podmiotów i z niewielkimi wahaniami utrzymywały ten poziom na przestrzeni kolejnych dwóch lat. W 2012 r. zaś stan ten zmienił się nieco i wyniósł już niewiele ponad 57%. Niewielki spadek dynamiki wzrostu upadłości w kategorii spółek z o.o. w 2012 r. zrekompensowany został dość dużym wzrostem upadłości przedsiębiorców prowadzących działalność samodzielnie – wyniósł on wartościowo ponad 70 podmiotów.

Drugim ważnym obszarem analiz upadłości jest podział ich liczby na rodzaj przeprowadzonego postępowania (tablica 3).

Tablica 3. Liczba upadłości – podział na rodzaj postępowania upadłościowego

Rodzaj postępowania	I poł. 2009	2009	I poł. 2010	2010	I poł. 2011	2011	I poł. 2012	2012
Likwidacja	261	572	271	538	276	620	341	711
Układ	48	119	64	117	57	103	76	166
Suma	309	691	335	655	333	723	417	877

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Raport Coface 2009, 2010, 2011, 2012].

Opierając się na danych z tablicy, można zauważyć tendencję wzrostową w ciągu czterech ostatnich lat w obu wyróżnionych kategoriach. W 2010 r. ze względu na spadek ogólnej liczby upadłości obserwuje się również spadek wielkości w obu grupach. Można zauważyć, że zmiany czy to *in plus*, czy *in minus* są zdecydowanie mniejsze w kategorii postępowań układowych, co wynika z ogólnej ich liczby. Rok 2011 przyniósł zdecydowany wzrost upadłości przeprowadzonych w formie likwidacji zaś liczba postępowań układowych znowu spadła, zwiększając poprzedni spadek siedmiokrotnie. Proporcje wzrostów i spadków zostały w 2012 r. odwrócone, co doprowadziło do sytuacji, w której liczba postępowań układowych w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o ponad 60%, zaś likwidacji było więcej o jedynie niecałe 15%.

Biorąc pod uwagę dynamikę zmian w całym czteroletnim okresie, liczebności obu grup zanotowały wzrosty. Dynamika wzrostu liczby postępowań układowych wyniosła prawie 40%, zaś postępowań likwidacyjnych niewiele ponad 24%.

Na przestrzeni wszystkich analizowanych lat utrzymuje się tendencja, która pozwala sądzić, że zdecydowanie bardziej popularne wśród upadających firm jest postępowanie likwidacyjne. Jego udział w ogólnej liczbie ogłaszanych upadłości waha się między 81% a prawie 86%, podczas gdy postępowania układowe stanowią niecałe 20% ogółu, w niektórych latach spadając nawet poniżej 15%.

Zakończenie

Problematyka upadłości przedsiębiorstw uwidoczniła się w ostatnich latach bardzo wyraźnie. Powodu takiego stanu rzeczy można upatrywać w trwającym od 2007 r. globalnym kryzysie gospodarczym, który od 2008 r. przybrał na sile, docierając w kolejnym roku do Polski. Widać to wyraźnie w analizie danych liczbowych dotyczących upadłości — od 2010 r. trwa nieprzerwanie tendencja wzrostowa w upadłościach, a utrzymanie tego trendu jest prognozowane na co najmniej dwa kolejne lata.

Literatura

1. Flaga-Gieruszyńska K. (2012), *Prawo upadłościowe i naprawcze*, wyd. 4, C.H. Beck, Warszawa.
2. Górka K. (2011), *Postępowanie upadłościowe w procesach restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw*, [w:] *Nierówności społeczne, a wzrost gospodarczy*, red. R. Fedan, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
3. Grzegorzewska E. (2010), *Zagrożenie upadłością a cykl przedsiębiorstw rolniczych*, [w:] *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*, red. E. Mączyńska, OW SGH, Warszawa.
4. Gurgul S. (2012), *Kryzys, droga do upadłości*, www.esyndyk.pl, dostęp dnia 25.03.2012.
5. Jakubecki A., Zedler F. (2003), *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Kraków.
6. Nahotko S. (2003), *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością. Podejście finansowe*, AJG, Bydgoszcz.
7. Prusak B. (2004), *Jak rozpoznać potencjalnego bankruta?*, [w:] *Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem*, red. F. Bławat, t. 3, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk.

8. Prusak B. (2011), *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa.
9. *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce 2009, 2010, 2011, 2012*, www.coface.pl, dostęp dnia 2.01.2013.
10. Szarucki M. (2011), *Istota upadłości przedsiębiorstwa w sensie ekonomicznym i prawnym*, www.naukaigospodarka.pl, dostęp dnia 15.07.2011.
11. Tokarski A. (2012), *Charakterystyka podstawowych rodzajów upadłości firm w edukacji przedsiębiorczości*, [w:] *Rola przedsiębiorczości w edukacji*, red. Z. Ziolo, T. Rachwał, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 8, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa-Kraków.
12. Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz. U. Nr 2003, poz. 535 z późn. zm.

Streszczenie

Upadłość przedsiębiorstw może być rozważana w ujęciach prawnym i ekonomicznym. W sensie prawnym oznacza wyeliminowanie podmiotu z rynku, natomiast w ujęciu ekonomicznym jest to brak spłaty zobowiązań przedsiębiorstwa. Przyczyny upadłości można podzielić na wewnętrzne (zależne od przedsiębiorstwa) i zewnętrzne (zależne od otoczenia). Każde postępowanie upadłościowe dłużnika to złożony proces, gdyż obejmuje wielu interesariuszy, którzy mają różne oczekiwania prowadzące często do sytuacji konfliktowych. Analiza upadłości przedsiębiorstw w ciągu ostatnich lat w Polsce wykazała, że od 2010 r. ich liczba stale rośnie.

Słowa kluczowe

bankructwo, niepowodzenie, interesariusze postępowania upadłościowego

Insolvency of Polish enterprises in the years 2009-2012 (Summary)

Insolvency of companies can be considered from a legal and economic perspective. From a legal standpoint, it indicates the elimination of the enterprise from the market, whereas in economic terms it means the lack of payment of the liabilities of the company. Causes of bankruptcy can be divided into internal (dependent on the company) and external (dependent on the environment). Each insolvency proceedings of a debtor is a complex process because it requires the involvement of a large number of stakeholders. Usually, stakeholders have different expectations, which often leads to conflicts. The analysis of corporate bankruptcies in Poland within the last few years showed that since 2010 the number of such situations is constantly growing.

Keywords

bankruptcy, failure, stakeholders involved in insolvency proceedings