

Postępowanie upadłościowe w procesach restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw

WPROWADZENIE

Restrukturyzacja przedsiębiorstw oznacza unowocześnienie ich struktur – a nie powrót do starej struktury, na co wskazywałby przedrostek „re” – poprzez ulepszenie techniki i technologii oraz organizacji produkcji, dostosowanie wyrobów i usług do zmieniających się warunków rynkowych, poprawę gospodarki finansowej, racjonalizację zasobów pracy i zatrudnienia, zmniejszenie emisji zanieczyszczeń środowiska naturalnego w celu osiągnięcia lepszych wyników ekonomicznych oraz zwiększenia konkurencyjności. W okresie zmian systemowych w latach 1989–1993 podjęto rozliczne programy restrukturyzacji własnościowej, organizacyjnej, technicznej i produkcyjnej większości działów (gałęzi i branż) przemysłu i budownictwa oraz innych sekcji gospodarki narodowej. Programy te musiały uporać się również z kwestiami finansowymi, zwłaszcza w przypadku prywatyzacji przedsiębiorstw z pomocą kapitału polskiego. Dlatego w pierwszej połowie lat 90. XX w. zastosowano różne formy pomocy publicznej, w tym zwłaszcza oddłużanie przedsiębiorstw państwowych, widząc w tym nie tylko sposób na ratowanie upadających zakładów i walkę z rosnącym bezrobociem, ale także czynnik ożywienia gospodarczego. Z upływem czasu, zwłaszcza w rezultacie integracji z Unią Europejską, pomoc publiczna została wyraźnie zmniejszona, a także przyjęła nowe formy. Problem restrukturyzacji finansowej oraz upadłości przedsiębiorstw pozostał jednak nadal istotny.

Restrukturyzacja finansowa polega głównie na przywróceniu płynności finansowej przedsiębiorstw i poprawie ich wyników ekonomicznych, a zwłaszcza rentowności. W tym celu realizuje się tzw. plany biznesowe, programy naprawcze i postępowania układowe – za zgodą wierzycieli, a także na drodze sądowej – oraz podejmuje się związane z tymi programami przedsięwzięcia organizacyjne i gospodarcze przynoszące ułatwienia w spłacie kredytów bankowych i innych zobowiązań, nowe formy powiązań z dostawcami i odbiorcami oraz oszczędności, obniżkę kosztów, wzrost sprzedaży itp.

Instytucja upadłości ma charakter przymusowego wykonania zobowiązań – egzekwowania wierzytelności – i chroni wierzycieli przed ponoszeniem dalszych strat. *Postępowanie upadłościowe* umożliwia wierzycielom równomierne

zaspokojenie ich roszczeń z majątku upadłego przedsiębiorstwa, podlegającego obowiązkowej likwidacji, bądź ułatwia wdrożenie postępowania układowego poprzez kompromisową restrukturyzację zadłużenia i sanację firmy.

W systemie nakazowo-rozdzielczym zjawisko upadłości na ogół nie występowało i dlatego przepisy z tym związane były niepotrzebne bądź martwe. Po 1990 roku okazało się, że prawo jest niedostosowane do nowej rzeczywistości, ponadto występuje brak doświadczenia w tej dziedzinie. Postępowanie upadłościowe rodzi określone problemy prawne oraz finansowe i księgowo – o czym najczęściej traktują publikacje z tego zakresu – a także problemy gospodarcze, społeczne i etyczne. Celem artykułu jest przedstawienie tych różnorodnych kwestii – a w szczególności ekonomicznych aspektów postępowania upadłościowego w nowych warunkach gospodarowania w Polsce.

POSTĘPOWANIE UPADŁOŚCIOWE A STYMULOWANIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Rozwijanie przedsiębiorczości jest ważnym zadaniem polityki gospodarczej i systemów zarządzania we współczesnym świecie, gdyż pobudza *innowacyjność* i sprzyja *konkurencyjności* przedsiębiorstw oraz ich wyrobów i usług. Dlatego państwo powołuje oraz wspiera instytucje zajmujące się krzewieniem idei przedsiębiorczości i świadczące różnorodną pomoc w tej dziedzinie dla przedsiębiorców i dla kandydatów na otwarcie własnego biznesu. Można zatem wyróżnić instrumenty administracyjno-prawne, ekonomiczno-finansowe oraz perswazyjno-informacyjne, których zadaniem jest stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości. Ich skuteczność w krótkich okresach jest niekiedy wątpliwa bądź jeszcze mało zbadana, nie licząc bardziej wymiernych zjawisk, jak zakładanie nowych firm oraz uruchamianie produkcji nowych wyrobów i świadczenia nowych usług.

Można też dowodzić, że w danym czasie przedsiębiorczość jest w większym stopniu funkcją wrodzonych cech obywateli i wartości kulturowych określonej społeczności niż rezultatem prowadzonej wtedy polityki gospodarczej państwa. Natomiast w dłuższej perspektywie wykształcenie ducha przedsiębiorczości i nawyków do innowacyjności dzięki staraniom instytucji rządowych i pozarządowych jest całkiem realne. Dlatego między innymi do „klasycznej” trójki czynników wzrostu gospodarczego, jakimi są *ziemia* (zasoby naturalne), *kapitał* (głównie majątek produkcyjny) oraz *praca* (siła robocza i jej kwalifikacje) coraz częściej dodaje się czwarty czynnik w postaci *przedsiębiorczości* (lub technologii, czyli umiejętności łączenia tych trzech czynników).

Postępowanie upadłościowe odgrywa istotną choć specyficzną rolę w procesach stymulowania przedsiębiorczości, gdyż dotyczy przedsiębiorstw już istniejących, ale mających trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Upadłość jest wprawdzie immanentną cechą gospodarki rynkowej, ale właściwe jej przeprowadzanie, a zwłaszcza podejmowanie działań zapobiegających bankruc-

twu – w wyniku przygotowania, realizacji postępowania układowego i programów naprawczych – pozwala na restrukturyzację finansową przedsiębiorstw i w efekcie poprawę ich rentowności. Przedsiębiorczość wyraża się zatem nie tylko w tworzeniu nowych przedsiębiorstw, ale także w ich ochronie i restrukturyzacji w trudnych okresach, będących rezultatem splotu niesprzyjających okoliczności o znaczeniu lokalnym bądź zjawisk kryzysowych w całej gospodarce.

ISTOTA UPADŁOŚCI I JEJ PRZYCZYNY ORAZ PROBLEM WYPŁACALNOŚCI

Upadłość występuje w sytuacji zaprzestania w sposób trwały spłacania długu, jeżeli w interesie dłużnika jest chociażby częściowe zaspokojenie wierzycieli w drodze postępowania upadłościowego. Oznacza to ograniczenie dłużnika w prawie rozporządzania swoim majątkiem oraz równomierne zaspokojenie nieuprzywilejowanych wierzycieli z przymusowej sprzedaży zasobów niewypłacalnego dłużnika, bądź doprowadzenie do postępowania układowego (naprawczego). Zatem postępowanie upadłościowe niekoniecznie musi powodować sądowe ogłoszenie upadłości przedsiębiorstwa, gdyż w przypadku dobrze przygotowanego programu naprawczego bądź planu biznesowego wierzyciele mogą zgodzić się na odłożenie spłaty ich wierzytelności. Prawo upadłościowe przewiduje bowiem pewne procedury układowe i sanacyjne, które ułatwiają uniknąć ostateczności, jaką jest bankructwo [*ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze*]. Dlatego upadłość – wbrew rozpowszechnianym opiniom – nie stanowi ostatecznej katastrofy ani blamażu przedsiębiorcy, za jakie na ogół uważa się bankructwo. *Bankructwo* oznacza bowiem doprowadzenie przedsiębiorcy do braku majątku, czyli stan zasobów przedsiębiorstwa nie pozwala nawet na przeprowadzenie postępowania upadłościowego (bo brak środków m.in. na pokrycie opłat sądowych), a jego firma zostaje zlikwidowana z pełną stratą wierzycieli. Mogą wtedy dochodzić swoich roszczeń tylko na drodze cywilnej.

Zasady funkcjonowania wolnego rynku oraz ograniczenia pomocy publicznej powodują, że upadłość staje się sposobem eliminacji słabych podmiotów gospodarczych. Zatem upadłość nie jest zjawiskiem patologicznym dla gospodarki – jak dawniej sądzono – ale instrumentem weryfikacji przedsiębiorców. Dlatego w rozwiniętej gospodarce rynkowej upadłość uważa się za zjawisko naturalne. Według ocen z różnych krajów tylko 20–30% nowych przedsiębiorstw pozostaje na rynku dłużej niż trzy lata. Ryzyko związane z tworzeniem nowych biznesów jest więc obecne w świadomości przedsiębiorców. Jednakże w Polsce rozumienie tych spraw jest mniej dojrzałe, również banki reagują zbyt nerwowo na kłopoty przedsiębiorców i wypowiadają warunki kredytowania, co zmniejsza szanse dłużników.

Ocenia się, że w Europie Zachodniej 60–75% upadających przedsiębiorstw charakteryzuje się *zyskowością*, czyli są one rentowne! Utrata zdolności do

regulowania zobowiązań jest spowodowana brakiem *płynności finansowej* i dlatego przedsiębiorcy mają niekiedy dylemat, czy dążyć do osiągnięcia zyskowności, czy też do utrzymania wypłacalności. Otóż jest oczywiste, że korzyści z pomnażania kapitału, na przykład w postaci dywidendy, wynikają z przyrostu zysku. Z kolei o istnieniu i przetrwaniu przedsiębiorstwa w największym stopniu decyduje jego wypłacalność, czyli zdolność do regulowania zobowiązań finansowych. W ten sposób maksymalizację zysku (rentowności) oraz wypłacalność można uznać za dwa odrębne cele gospodarowania, choć są ze sobą powiązane. W dłuższym okresie wypłacalność jest uzależniona od wysokości zysku, ale w krótkim okresie – pomimo wystąpienia rentowności – niekoniecznie w dyspozycji przedsiębiorstwa muszą się znaleźć środki pieniężne na pokrycie bieżących zobowiązań. Sytuacja taka oznacza bowiem wystąpienie tzw. zysku papierowego, bez pewności przyrostu środków pieniężnych w przypadku stosowania zasady memoriałowej (a nie kasowej). I na odwrót, zyskowność zależy w pewnym stopniu także od wypłacalności, zwłaszcza gdy przedsiębiorstwo dysponuje nadmierną ilością środków pieniężnych w stosunku do wymagalnych zobowiązań. Nadpłynność finansowa może przez to prowadzić do zahamowania wzrostu lub nawet spadku rentowności, gdyż nagromadzone środki pieniężne nie przynoszą dodatkowych korzyści.

Brak płynności finansowej, czyli niedobór wypłacalności, prowadzi do podejmowania następujących przedsięwzięć oddziałujących negatywnie na zyskowność:

- akceptowanie niekorzystnych lub nierealnych warunków spłaty pożyczek i kredytów,
- zaciąganie nowych kredytów o wyższych kosztach finansowych (w postaci podwyższonego oprocentowania i mniej korzystnych warunków spłaty),
- sprzedaż gotówkowa z relatywnie niską marżą,
- zaniechanie projektów gospodarczych, które mogłyby przyczynić się do zwiększenia zyskowności.

Prawo upadłościowe kształtuje zasady postępowania w przypadku niewypłacalności dłużnika prowadzącego działalność gospodarczą, oraz wprowadzają tzw. postępowanie układowe i naprawcze. Prawo to przewiduje postępowanie w dwóch etapach:

- badanie, czy istnieją podstawy do ogłoszenia upadłości,
- właściwe postępowanie upadłościowe, które kończy się bądź likwidacją przedsiębiorstwa i zaspokojeniem wierzycieli, bądź układem dłużnika z wierzycielami.

Rozróżnia się zatem ogłoszenie upadłości obejmującej likwidację majątku przedsiębiorstwa (często przez sprzedaż poniżej faktycznej wartości), bądź – zamiennie – stworzenie możliwości zawarcia układu co do sposobu uregulowania długów (przez ich obniżenie, a zwłaszcza odroczenie zapłaty). Likwidację masy upadłościowej przeprowadza *syndyk* poprzez publiczny przetarg ofert pod

nadzorem sędziego komisarza. Następuje wtedy sprzedaż przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, sprzedaż nieruchomości i ruchomości, przejęcie zastawu, ściągnięcie wierzytelności lub realizacja praw majątkowych itp., ale już bez stosowanej dawniej sprzedaży egzekucyjnej prowadzonej przez komornika. Syndyk masy upadłościowej staje się więc poszukiwanym zawodem. Natomiast postępowanie naprawcze wszczyna i prowadzi przedsiębiorca – ale pod nadzorem sądowym – pod warunkiem zgłoszenia planu naprawczego. Przedsiębiorca może skorzystać z postępowania naprawczego i oddłużenia, gdy jest wpisany do Krajowego Rejestru Sądowego. Jest on obligowany powiązaniem spraw upadłości i postępowania układowego. W ten sposób unika się skutków niezbyt wnikliwego badania przez sądy przyczyn złej sytuacji – z winy przedsiębiorstwa czy z powodu wyjątkowych okoliczności zewnętrznych – oraz przewlekłych procedur wykorzystywanych przez przedsiębiorców do zapewnienia sobie kilku lat ochrony prawnej dzięki otwarciu postępowania układowego.

Nowe prawo upadłościowe i naprawcze nie rozwiązuje jednak wszystkich problemów. Na przykład przepisy tego prawa nie definiują pojęcia majątku, co utrudnia ocenę wystąpienia przesłanki do ogłoszenia upadłości z tytułu niedoboru majątkowego. Pewne kłopoty występują również w takich sprawach, jak ustalenie zakresu rzeczowego majątku, procedura szacowania wartości zbywczej przedsiębiorstwa, definiowanie wartości bilansowej przedsiębiorstwa [Jakubeczki, Zedler, 2003, s. 45; Łodziana, 2004]. Odrębną kwestią są ponadto trudności wynikające z transformacji systemowej oraz dokonującego się obecnie przełomu cywilizacyjnego i przyspieszenia dynamiki zmian w gospodarce światowej [Mączyńska, 2004].

Przyczyny załamania finansowego prowadzące do trwałej niewypłacalności stanowią jednocześnie o rodzajach upadłości przedsiębiorstw. W ten sposób możemy wyróżnić następujące ich rodzaje i jednocześnie przyczyny:

- nieumiejętne zarządzanie firmą, nieudolność kupiecka i niewiedza, a niekiedy wręcz skrajna głupota (co potwierdzają praktyczne przykłady) prowadząca do rosnących strat;
- błędne inwestycje w wyniku niedostatecznego rozpoznania rynku i nietrafnej strategii rozwoju oraz przeinwestowanie z powodu niewłaściwej oceny kierunków i dynamiki postępu technicznego oraz zmian popytu na dane wyroby lub usługi;
- utrata płynności finansowej na skutek zaostrej walki konkurencyjnej, przejawiającej się w nieegzekwowaniu należności w obawie przed utratą stałych partnerów handlowych oraz w wydłużaniu terminów płatności, traktowanych jako czynnik przewagi konkurencyjnej (średni okres kredytu kupieckiego wynosi aż 40 dni);
- nieudane przejęcia i fuzje przedsiębiorstw;

- gwałtowne pogorszenie się warunków rynku i splot różnych innych przyczyn obiektywnych (niezawinionych przez przedsiębiorstwo);
- patologie systemu zarządzania, jak np. bałagan prawny w zakresie windykacji należności (procedury sądowe trwające trzy lata), biurokracja i mankamenty procedur przetargowych (zamówień publicznych), wysokie koszty kredytów i gwarancji kredytowych;
- bankructwo oszukańcze i kryminalne (występujące np. na skutek transferu majątku do innej, często nowotworzonej spółki, niekiedy trudnego do udowodnienia).

Przyczyny upadłości można najogólniej podzielić na *endogeniczne*, czyli na poziomie przedsiębiorstwa, oraz *egzogeniczne*, czyli o charakterze makroekonomicznym i niezależnym od przedsiębiorstwa. Wśród przyczyn *zależnych* od przedsiębiorstwa można wyodrębnić trzy główne grupy czynników powodujących niewypłacalność:

- zbyt wysokie koszty pracy z powodu przerostów zatrudnienia i niskiej wydajności przy jednocześnie niskich wydatkach na szkolenie pracowników (10–15% ogółu upadłości);
- niewłaściwie przeprowadzona prywatyzacja z zastosowaniem tzw. spółki pracowniczej, co zwykle powoduje zmniejszenie odsetka zysku przeznaczanego na inwestycje oraz nieracjonalny podział, a ostatnio także nieefektywne łączenie przedsiębiorstw (10–15% upadłości);
- słabość zarządzania, przejawiająca się w takich zjawiskach, jak błędne strategie, zły marketing, brak postępu technicznego, zbyt duże obciążenie przedsiębiorstw trudno zbywalnymi aktywami trwałymi, relatywnie wysoki udział długów krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem (20–25% upadłości).

Do przyczyn *niezależnych* od przedsiębiorstwa, które jednak powinny być przedmiotem analiz i prognoz można zaliczyć następujące ich grupy:

- czynniki rynkowe i społeczne, jak spadek popytu z powodu recesji gospodarczej;
- zmiany mody i innych wymagań konsumentów (ok. 10% upadłości);
- polityka gospodarcza państwa, jak np. zmiany w systemie podatkowym, liberalizacja importu skutkująca napływem tanich towarów z zagranicy (ok. 10% upadłości);
- czynniki kapitałowe, jak ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania i wysokie koszty kredytów, biurokratyzacja procedur administracyjnych oraz finansowych (10–15% upadłości).

Panuje przekonanie, że najbardziej narażone na upadłość są mniejsze przedsiębiorstwa, zwłaszcza spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednakże statystyki wykazują, że w Polsce największy odsetek upadłości notuje się w grupie giełdowych spółek akcyjnych, a więc przedsiębiorstw na ogół większych. Spółki giełdowe muszą bowiem przekazywać na zewnątrz więcej informacji o sobie niż pozostałe przedsiębiorstwa, co m.in. osłabia pozycję konkurencyjną w przetargach. Również są one bardziej zaangażowane w walce konkurencyjnej na niwie postępu technicznego i wdrażaniu nowych technologii, co wiąże się z większym ryzykiem i dość często skutkuje przeinwestowaniem. Wartość przedsiębiorstwa

zależy obecnie w coraz mniejszym stopniu od aktywów trwałych (fizycznych), natomiast w większym stopniu od dóbr niematerialnych i prawnych, takich jak innowacyjne technologie, własność intelektualna oraz reputacja firmy. Przedsiębiorstwa, których wartość dodana jest tworzona przez te aktywa niematerialne, są na ogół bardziej rentowne, ale jednocześnie bardziej narażone na niebezpieczeństwo upadłości. Ostatnio potwierdziły to zresztą bankructwa amerykańskich i międzynarodowych przedsiębiorstw tego typu o światowej renomie.

KONDYCJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Programy stabilizacji gospodarki i przekształceń strukturalnych zapoczątkowane w latach 1990–1991 przez tzw. Plan Balcerowicza miały – według oczekiwań wielu ekonomistów – spowodować lekką recesję gospodarczą i masowe bankructwa przedsiębiorstw. Tymczasem załamanie gospodarki było bardziej głębokie i dotkliwe, natomiast liczba upadłości relatywnie niewielka. Według opinii Henryki Bochniarz, ówczesnej minister przemysłu i handlu, program Leszka Balcerowicza był zbyt łagodny, gdyż nie doprowadził do upadku słabych przedsiębiorstw, które upaść powinny. Wbrew tym ideom, rząd zaczął chronić wiele przedsiębiorstw nie tylko z racji utrzymania zatrudnienia ale także ochrony wybranych branż przemysłu. Według niektórych opinii ochrona pewnych przedsiębiorstw była zbyt słaba. Według niektórych opinii ochrona pewnych przedsiębiorstw była zbyt słaba). Kontrowersje związane były również z zakresem prywatyzacji. Z tych względów większość przedsiębiorstw państwowych nie podejmowała znaczących działań restrukturyzacyjnych, licząc na dalsze ułatwienia i pomoc ze strony państwa, co szybko zaowocowało pogłębieniem się trudności gospodarczych. Pomoc publiczna była świadczona przez wiele lat na dużą skalę, w szczególności dla górnictwa węglowego, elektroenergetyki, hutnictwa żelaza oraz przemysłu stocznioowego, z którym z tego powodu Polska ma kłopoty w Komisji Europejskiej do dzisiaj.

Urzędy skarbowe umarzały zaległości podatkowe kilkunastu – kilkudziesięciu przedsiębiorstwom w upadłości każdego roku. W latach 2002–2004 w związku z przygotowaniem członkostwa w Unii Europejskiej podjęto 50 tys. decyzji o umorzeniach zaległości podatkowych na podstawie ustaw o restrukturyzacji górnictwa, o restrukturyzacji niektórych należności publiczno-prawnych od przedsiębiorców oraz o pomocy publicznej dla przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu dla rynku pracy (obecne przepisy pozwalają na restrukturyzację finansową raz na 10 lat).

W Polsce jest obecnie zarejestrowanych prawie 3,8 mln podmiotów gospodarczych (nie licząc indywidualnych gospodarstw rolnych), ale wiele z nich to martwe firmy. Ocenia się bowiem, że tylko 60–70% faktycznie prowadzi działalność gospodarczą. Szczególnie dotyczy to osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Otóż w 2002 roku ich liczba sięgała 2,7 mln, ale w rzeczywistości aktywnych było 1,54 mln osób, czyli tylko 57%. W 2005 roku było 2,8

mln takich przedsiębiorstw, a stopień ich aktywności był niewiele wyższy. W 2008 roku liczba osób fizycznych (i ich przedsiębiorstw) zarejestrowanych w systemie REGON wzrosła do 2,85 mln, z czego aktywnych było około 1,7 mln.

Tabela 1. Podmioty gospodarki narodowej w Polsce zarejestrowane w systemie REGON

Rok	Liczba podmiotów w tys.	Przedsiębiorstwa państwowe	Spółki handlowe	Spółdzielnie	Osoby fizyczne
		Struktura w %			
2000	3185,0	0,07	5,01	0,60	78,52
2004	3576,8	0,04	6,16	0,52	77,26
2005	3615,6	0,03	6,38	0,51	76,79
2008	3757,1	0,001	7,15	0,46	75,73
2009	3742,7	0,01	7,58	0,46	75,23

^{a)} Bez gospodarstw indywidualnych w rolnictwie

Źródło: *Rocznik Statystyczny GUS*, Warszawa 2006, s. 707 oraz 2010, s. 783.

Z danych tabeli 1 wynika, że liczba podmiotów gospodarczych rośnie (nie licząc 2009 roku): w latach 2009–2008 wzrost wyniósł 17,5 %. Jednakże wiele zarejestrowanych małych firm nie podejmuje działalności lub jej zaprzestaje w ciągu 1–2 lat (w liczbie nawet 100 tys. rocznie).

Wyniki finansowe przedsiębiorstw w Polsce w latach dziewięćdziesiątych były niezadowolające, a w latach 2000–2002 wystąpiła stagnacja gospodarki, szczególnie przemysłu i budownictwa. W wyniku ożywienia gospodarczego, w 2004 roku zysk osiągnął kwotę 72,1 mld zł, a w 2007 roku 110 mld zł. Odpowiednio wskaźnik rentowności netto z poziomu 0,1–0,5% wzrósł do 4,5% w 2004 roku oraz 4,3% w 2006, a w roku 2007 osiągnął 5,1%, by w 2008 roku spaść do 3,3% (jako echo światowego kryzysu finansowego), ale w 2009 roku znów wzrósł do 4%, co przedstawia tabela 2. W 2010 roku przewiduje się utrzymanie tendencji wzrostowej. W 2010 roku przewiduje się utrzymanie tendencji wzrostowej.

Tabela 2. Wyniki finansowe przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2009

Wyszczególnienie	2004	2005	2007	2008	2009 ^{a)}
Efekty w mld zł					
Zyski netto	84,9	79,75	123,1	111,9	124,8
Straty netto	12,8	15,95	13,3	34,1	27,3
Wynik finansowy netto	72,1	63,8	109,8	77,9	97,5
Wskaźniki w %					
Rentowność netto	4,5	3,8	5,1	3,3	4,1
– w sektorze publicznym	4,2	3,1	4,3	2,4	3,3
– w sektorze prywatnym	4,6	4,0	109,8	3,4	4,2

a) W 2009 roku rentowność przedsiębiorstw przemysłowych wyniosła ok. 4,6%

Źródło: *Rocznik Statystyczny GUS*, Warszawa 2006, s. 580 i 584 oraz 2010, s. 617 i 634.

W 2002 roku straty odnotowało ponad 30% przedsiębiorstw badanych przez GUS, a deficyt wyniósł 1,96 mld zł. Zysk wystąpił w 60% przedsiębiorstw. W 2007 roku wskaźnik ten wzrósł do ok. 80%, gdyż zyski są rekordowe (42,8 mld zł w I półroczu 2007). W latach 2008–2009 nastąpiło spowolnienie wzrostu gospodarczego. Rentownych jest około 70% przedsiębiorstw. Rok 2010 zapowiada się istotnie lepszy.

Na wyniki finansowe przedsiębiorstw duży wpływ mają zaciągane przez nie zobowiązania, co przedstawia tabela 3. W uzupełnieniu warto dodać, że zobowiązania wobec budżetu państwa, samorządów terytorialnych oraz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w 2005 roku wyniosły 48 mld zł, to jest 4,9% PKB, oraz w roku 52 mld zł, czyli 5,2% PKB, a więc zobowiązania te wyraźnie wzrosły (o 8,3%), mimo sprzyjającej sytuacji gospodarczej. Niezbyt korzystna jest również relacja między kredytami i pożyczkami krótkoterminowymi a długoterminowymi: w 2005 roku odpowiednio 381,4 i 163,5 mld zł, czyli 2,33:1,00, a w 2009 roku 557,0 i 258,3 to jest 2,16:1,00. Otóż zobowiązania krótkoterminowe, które przeważają, sprawiają więcej kłopotów w ich spłaceniu.

Tabela 3. Zobowiązania przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2009

Wyszczególnienie	2004	2005	2007	2008	2009
Zobowiązania ogółem w mld zł	528,3	544,9	686,8	801,7	815,3
Struktura zobowiązań ogółem w %	100	100	100	100	100
1. Zobowiązania długoterminowe	30,6	30,0	28,9	28,6	31,7
2. Zobowiązania krótkoterminowe	69,4	70,0	71,1	71,4	68,3
– kredyty i pożyczki	16,4	16,4	18,2	18,9	16,6
– z tytułu dostaw i usług	34,6	36,8	36,5	34,1	34,1
– z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń	6,6	6,5	6,2	6,2	5,2

Źródło: jak do tabeli 2 oraz obliczenia własne.

W 1991 roku ze stratą pracowało co najmniej 300 większych przedsiębiorstw a ok. 600 nie miało zdolności kredytowej. W sądach zanotowano 1250 postępowań upadłościowych, a w 1992 roku już ponad 3660. W okresie drugiej stagnacji gospodarczej w latach 2001–2003 z rynku znikano rocznie po ok. 100 tys. firm dotąd aktywnych, zaprzestając działalność. Tylko niektóre z nich – w liczbie 6–8 tys. rocznie – wnioskowały o postawienie przedsiębiorstw w stan upadłości. Sądy ogłaszały upadłość w 40–50% tych spraw. Warto dodać, że np. w Niemczech w tym czasie ogłaszało upadłość w 30–32 tys. firm rocznie, a w USA kilkaset tysięcy (nawet w czasach prosperity).

W latach 2004–2007 nastąpił w Polsce wyraźny spadek postępowań upadłościowych (w 2006 r. aż o 25%), ale liczba ta ulega zmianom, z tendencją do wzrostu w okresach osłabienia gospodarczego (tabela 4). Sądy ogłaszają co-rocennie ok. 1,1 tys. upadłości, ale liczba ta ulega zmianom, z tendencją do wzrostu w okresach osłabienia gospodarczego (tabela 4).

Tabela 4. Upadłość przedsiębiorstw w Polsce

Rok	Liczba upadłości	Dynamika 2000 r. = 100	Rok	Liczba upadłości	Dynamika 2000 r. = 100
1992	2200 ^{a)}	170,7	2003	1798	139,5
1997	794	61,6	2004	1116	86,6
1998	864	67,0	2005	793	61,5
1999	1017	78,9	2006	576	44,7
2000	1289	100,0	2007	447	34,7
2001	1674	129,9	2008	411	31,9
2002	1863	144,5	2009 ^{b)}	691	53,6

a) Dane szacunkowe. b) WI kwartale 2010 ogłoszono upadłość aż 168 przedsiębiorstw, to jest 33% więcej niż w podobnym okresie 2009 roku.

Źródło: [Upadłości...; Kucharczyk, Wójcik, 2010].

Spadek ten w ujęciu względnym jest zbliżony do danych amerykańskich z wyjątkiem lat 2007–2008 i światowych (ok. 5 % rocznie). Natomiast w krajach Unii Europejskiej wskaźnik ten wykazuje stabilizację lub nawet wzrost o 3%. Ocenia się, że na 10 tys. przedsiębiorstw może przypadać 220–250 upadłości na drodze sądowej, czyli 2,2–2,5%. Niektórzy autorzy dopuszczają wskaźnik do 10%. W Polsce wskaźnik ten wynosi obecnie 5–10 upadłości ogłoszonych przez sąd na 10 tys. przedsiębiorstw, to jest 0,05–0,1%. Gdyby uwzględnić wszystkie firmy zaprzestające działalności, to badany wskaźnik wyniesie 25–30 upadłości na 10 tys. przedsiębiorstw w stosunku rocznym. Charakterystyczny jest m.in. przypadek biur turystycznych. Ich liczba w Polsce sięga ok. 3 tys. i corocznie bankrutuje spośród nich 200–300, czyli 7–10%, a więc sporo. Głównym powodem takiej sytuacji okazuje się – obok osłabienia gospodarczego w Polsce i Europie – sprzedaż imprez poniżej kosztów, aby wygrać konkurencję na rynku usług turystycznych.

Co się tyczy struktury postępowań upadłościowych, to w 2006 roku najwięcej upadłości objęło spółki z o.o. 63%, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą 15% oraz spółki akcyjne 6% (bo mniej liczne!). W poprzednich latach udział spółdzielni obejmował aż 20–28% ogółu upadłości. W strukturze branżowej dominowały przedsiębiorstwa produkcyjne 30%, handel hurtowy 22%, usługi 19%, przedsiębiorstwa budowlane 14% [Garlińska, 2007].

Powoli zanika problem kondycji finansowej i upadłości przedsiębiorstw państwowych, które w większości już sprywatyzowano i zrestrukturyzowano. Jeszcze w 1995 roku było ich ponad 10 tys., w 2000 roku ok. 2268 oraz w 2005 roku 1029 (i 629 spółek Skarbu Państwa, czyli przedsiębiorstw skomercjalizowanych). W 2003 roku spośród 1226 przedsiębiorstw, funkcjonowały tylko 564 (46%), reszta była w stanie likwidacji lub upadłości, w tym 334 wykazywały

stratę netto. Postępowaniem naprawczym objęto 409 przedsiębiorstw. Zysk przynosiło tylko 40% z nich [Dryl, 2004]. W 2007 roku funkcjonowały już tylko 572 przedsiębiorstwa państwowe, a w 2009 roku zaledwie 289 (oraz 615 spółek Skarbu Państwa działających na zasadach rynkowych).

SKUTKI POSTĘPOWANIA UPADŁOŚCIOWEGO I SPOSOBY ZAPOBIEGANIA UPADŁOŚCIOM

Upadłość przedsiębiorstwa i procedury z tym związane są już istotnym elementem gospodarki rynkowej. Chociaż instytucja ta stanowi ważny sposób weryfikacji przedsiębiorstw, to jednak interes gospodarki narodowej sprzyja ograniczaniu liczby upadłości. Natomiast celowe jest doskonalenie procedur upadłościowych, które porządkują powiązania między podmiotami gospodarczymi, a także mogą prowadzić do postępowania układowego i programów naprawczych. Z mikroekonomicznego punktu widzenia wierzyciela ważne jest również to, że postępowanie upadłościowe wymusza zapłatę przez dłużnika (wtedy wierzyciel wycofuje wniosek i postępowanie zostaje umorzone).

Skutki gospodarcze i społeczne dużej liczby upadłości w ujęciu makroekonomicznym ogniskują się na utracie produkcji i usług oraz zatrudnienia. Postępowanie upadłościowe, które niekoniecznie musi prowadzić do likwidacji przedsiębiorstwa, charakteryzuje się mankamentami odczuwanymi przez przedsiębiorcę i jego otoczenie. Przede wszystkim instytucja poddana tej procedurze, a więc przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, deweloperzy, biura podróży, spółdzielnie mieszkaniowe tracą wiarygodność w oczach klientów i kontrahentów. Z kolei kooperanci – zarówno czynni (dostawcy) jak i bierni (odbiorcy półproduktów i podzespołów), nawet ci dotąd sprawnie działający – narażeni są na ograniczenie działalności gospodarczej i zatrudnienia oraz inne perturbacje. Zdarza się, że wierzyciel przeliczy się wnioskując o upadłość, gdyż po jej ogłoszeniu niewiele może odzyskać (ale będzie mógł domagać się odszkodowania, w tym też za nadszarpnięcie reputacji na rynku). Do negatywnych konsekwencji należy również zaliczyć koszty postępowania upadłościowego, wynoszące często 600–800 tys. zł i więcej.

Postępowanie upadłościowe i procesy likwidacyjne przedsiębiorstw przebiegają na ogół przewlekłe i – jak dotąd – zwykle z nieprawidłowościami (np. przy wycenie nieruchomości). Są sprawy, które ciągną się ponad 5 lat, a nawet 10–11 lat. Niektóre decyzje w sprawie upadłości były podejmowane przez administrację centralną w sposób pochopny: na przykład tak oceniono przypadki Kopalni Soli w Bochni, Przedsiębiorstwa Przemysłu Drzewnego „Ustjanowa” w Ustrzykach Dolnych, Fabryki Porcelany „Książ” w Wałbrzychu, Zakładów Przemysłu Wełnianego „Pledan” w Pszczynie. Z kolei skuteczność postępowań naprawczych jest mizerna ze względu na słabe programy restrukturyzacji, brak

zainteresowania organów założycielskich i innych instytucji, zły dobór zarządów komisarycznych. Wydłuża to istnienie przedsiębiorstwa bez szans na jego przetrwanie, co generuje dodatkowe koszty [Dryl, 2004].

Wśród sposobów zapobiegania upadłościom można wymienić *uwarunkowania makroekonomiczne*, tworzone przez politykę gospodarczą państwa, jak redukcja sektora publicznego, zmniejszenie opodatkowania biznesu i obciążeń zwiększających koszty pracy, lepsze przepisy dotyczące windykacji należności itp. Wśród czynników organizacyjnych o charakterze makroekonomicznym i *mezoekonomicznym* (w gestii izb przemysłowych, stowarzyszeń przedsiębiorców, samorządów terytorialnych) należy wymienić Krajowy Rejestr Długów oraz branżowe listy dłużników obejmujące nierzetelnych kontrahentów, a także wywiadownie gospodarcze, gromadzące informacje o klientach, partnerach handlowych i kontrahentach oraz ściąganiu długów. Są to dość skuteczne sposoby prewencji oraz mobilizowania dłużników do zapłaty.

Ważną rolę w restrukturyzacji przedsiębiorstw i zapobieganiu bankructwom odgrywa od lat Fundusz, a następnie Agencja Rozwoju Przemysłu SA, która dzięki udziałom kapitałowym, doradztwu i innym zabiegom uratowała już i dostosowała do nowych warunków rynkowych wiele zakładów przemysłowych. Ekonomiści nastawieni bardziej liberalnie nie popierali tej działalności, która początkowo polegała tylko na świadczeniu pomocy publicznej. Agencja rozwinęła jednak zakres swoich usług, a ponadto coraz bardziej utwierdzamy się, że polityka gospodarcza państwa jest także w takich przypadkach niezbędna. Obecnie powstają nowe instytucje podchodzące do tej problematyki w sposób bardziej „rynkowy”. W szczególności Towarzystwo Finansowe „Silesia” Sp. z o.o. realizuje programy naprawcze na zasadach komercyjnych i odniosła już znaczące sukcesy w uratowaniu i restrukturyzacji Walcowni „Jedność” i „Andrzej” oraz Zakładów Mechanicznych „Zgoda” w Świętochłowicach, Huty „Częstochowa”, Zakładów „Tonsil” we Wrześni, chłodni składowych w Kielcach [Dyktus, 2006].

Zapobieganie upadłości przedsiębiorstwa powinno zacząć się w nim samym, zresztą wynika ono z istoty przedsiębiorczości i dążenia przedsiębiorcy do pomnażania kapitału. Dość łatwo jest wymienić ważniejsze środki zapobiegawcze na szczeblu *mikroekonomicznym*, jak dywersyfikacja dostawców, racjonalizacja zapasów, przyspieszanie konwersji należności na gotówkę, ograniczanie zobowiązań krótkoterminowych. W trudnych sytuacjach można wynająć menadżera do spraw zarządzania kryzysowego, czyli fachowca od ratowania upadających zakładów. Przedsiębiorstwo także we własnym zakresie może podjąć następujące działania:

- przygotowanie raportu o wypłacalności przedsiębiorstwa (przez firmę księgową),
- wstrzymanie określonych lub wszystkich zakupów,

- przegląd kadr, ograniczenie zatrudnienia, zaangażowanie lepszych kierowników,
- opracowanie programu naprawczego z planem awaryjnym i z zapewnieniem gotówki na jego realizację.

Na zakończenie warto podkreślić, że nieumiejętność przewidywania bankructwa powoduje niepotrzebne straty u bezpośrednich inwestorów (akcjonariuszy) oraz w otoczeniu upadającego przedsiębiorstwa, zwłaszcza u dostawców i odbiorców. Dlatego zarządy przedsiębiorstw powinny dbać nie tylko o strategię rozwoju ale także sposoby stawiania czoła sytuacjom kryzysowym, które warto uwzględnić w zarządzaniu strategicznym także w okresach równowagi i ekspansji. Przyszłą kondycję finansową można przewidywać za pomocą klasycznej analizy wskaźnikowej, albo z zastosowaniem wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej, która umożliwi syntetyczną ocenę sumaryczną według tylko jednej wartości, co wyklucza istnienie sprzeczności i niejasności interpretacji [Hamrol, Czajka, Piechocki, 2004]. W literaturze proponuje się już różnorodne sposoby wczesnego ostrzegania przed sytuacjami kryzysowymi [Muszyńska, 2004; Pieńkowska, 2004].

LITERATURA

- Dryl J., 2004, *NIK o naprawie firm państwowych*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 18.
- Garlińska G., 2007, *Coraz mniej upadłości*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 4.
- Górka K., 2005, *Skutki restrukturyzacji przemysłu w Polsce w rezultacie transformacji ustrojowej* [w:] *Restrukturyzacja w okresie transformacji gospodarczej*, AE – TNOiK, Kraków–Warszawa.
- Górka K., Szabłowski J. (red.), 2000, *Strategia rozwoju przemysłu w Polsce na przełomie wieków*, WSFiZ, Białystok.
- Hamrol M., Czajka B., Piechocki M., 2004, *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*, „Przegląd Organizacji”, nr 4 i 6.
- Jakubecka A., Zedler F., 2003, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Zakamycze, Kraków.
- Kucharczyk K., Wójcik E., 2010, *Na warszawskim parkiecie przybywa bankrutów*, „Parkiet. Gazeta Giełdowa” nr 67.
- Łodziana A., 2004, *Nieprecyzyjne przepisy przysparzają sądom kłopotów*, „Gazeta Prawna”, nr 168.
- Mączyńska E., 2004, *Systemy wczesnego ostrzegania*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 12.
- Mączyńska E., 2004, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce a globalizacja ryzyka*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 3.
- Pieńkowska M., 2004, *Przewidywanie kryzysu*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 13.
- Rocznik Statystyczny, GUS, Warszawa 2006 oraz 2010.
- Rozporządzenie Prezydenta RP z 24 X 1934. Prawo upadłościowe. Tekst jednolity DzU 1991, nr 118, poz. 512 oraz 1998, nr 117, poz. 751.
- Sierpińska M., Wędzki D., 1998, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.

Upadłości, „Parkiet. Gazeta Giełdowa” 2010, nr 3.

Ustawa z dnia 28 XI 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, DzU, 2003, nr 60, poz. 535.

Ustawa z dnia 3 II 1993 o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków oraz zmianie niektórych ustaw, DzU, 1993, nr 18, poz. 82.

Streszczenie

W artykule scharakteryzowano istotę i cele restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw oraz pojęcie upadłości i bankructwa na tle kwestii wypłacalności, która w tym przypadku jest ważniejsza od osiągania rentowności. Następnie objaśniono podstawy prawne postępowania upadłościowego i naprawczego oraz rodzaje upadłości i ich przyczyny. Z kolei dokonano ilościowej analizy rentowności oraz upadłości przedsiębiorstw, a także oceny postępowań naprawczych w Polsce. Pracę zamyka charakterystyka skutków upadłości przedsiębiorstw oraz sposobów zapobiegania temu zjawisku.

Bankruptcy proceedings within corporate financial restructuring

Summary

The article presents the significance and the objectives of financial restructuring of a firm as well as the concept of bankruptcy on the background of solvency which is, in that case, more important than profitability. Then the article explains legal basis for bankruptcy proceedings as well as the corrective measures, various types of bankruptcy and the reasons for it. Finally, the article presents quantitative analysis of profitability and bankruptcy of Polish firms, as well as the assessment of corrective measures. The article is concluded with a characteristics of the results of bankruptcy proceedings and the methods of preventing that process.