

Bartosz Pilitowski
Uniwersytet Mikołaja Kopernika

POLSKI SYSTEM UPADŁOŚCIOWY – INSTYTUCJA SPOŁECZNA I JEJ FUNKCJONALNOŚĆ¹

Problemem, jaki porusza artykuł, jest stopień realizacji funkcji jawnych przez polski system upadłościowy. Do realizacji jakich celów system upadłościowy został w Polsce oficjalnie powołany? Jaki jest poziom realizacji tych celów? Jak wskaźniki ich realizacji wypadają w porównaniu z innymi gospodarkami europejskimi? Czy polski system jest eufunkcjonalny czy dysfunkcjonalny dla polskiej gospodarki i społeczeństwa? Przeanalizowane zostaną dostępne wyniki badań dotyczące systemów upadłościowych w Polsce i na świecie, informacje publicznych instytucji kontrolnych oraz cząstkowe wyniki badań własnych autora. Analiza prowadzona jest z perspektywy neoinstytucjonalnej i wpisuje się w nurt ekonomicznej socjologii prawa. Artykuł zwraca uwagę na istotną z punktu widzenia rozwoju gospodarki wolnorynkowej instytucję społeczną oraz potrzebę pogłębionych badań socjologicznych problematyki upadłości w Polsce.

Główne pojęcia: upadłość; niewypłacalność; sądy upadłościowe; instytucje; funkcje jawne; dysfunkcje; ekonomiczna socjologia prawa.

Wstęp

Instytucje upadłościowe powstały w odpowiedzi na problem występowania wśród uczestników gry rynkowej stanu niewypłacalności. O niewypłacalności możemy mówić, gdy strona wymiany nie spłaca lub nie jest w stanie spłacić swoich zobowiązań. Naturalną przyczyną niewypłacalności jest porażka działalności biznesowej. System upadłościowy powinien dawać przedsiębiorcy możliwość legalnego zakończenia nierentownej działalności, a jego wierzycielom szansę na odzyskanie maksymalnie dużej części należności. To rozwiązanie stanowi jedno z ważniejszych osiągnięć instytucjonalnych, jakie umożliwiło sukces i przetrwanie kapitalistycznego modelu gospodarki.

Tymczasem szczątkowe informacje o funkcjonowaniu polskiego systemu upadłościowego prezentują opinii publicznej negatywny obraz tej instytucji. Zdarzenia i zjawiska dotyczące działalności polskiego systemu upadłościowego, które mogą nie tylko budzić wątpliwości, ale wręcz społeczny sprzeciw, opisywały między innymi „Puls Biznesu” (Omachel 2002a, 2002b, 2002c, 2003, 2004; Tokarz 2005), „Ga-

Instytut Socjologii, e-mail: bpilitowski@gmail.com

¹ Główne tezy artykułu zostały wcześniej zaprezentowane w trakcie IX Zjazdu Polskiego Towarzystwa Socjologicznego w Krakowie w referacie pt. *Funkcje i dysfunkcje polskiego systemu upadłościowego*. Autor pragnie podziękować Filipowi Gołębiewskiemu za pomoc w realizacji badań oraz uwagi do roboczej wersji artykułu, a także Maciejowi Gurtowskiemu za uwagi do tekstu.

zeta Wyborcza” (Lipko 2003; Jałoszewski 2004; Scheiner 2009), „Życie Warszawy” (Sadowski 2004a, 2004b), „Nie” (Fisher 2002a, 2002b, 2003; Zielińska 2003; Rozenek 2004; Ćwigun 2007), „Gazeta Polska” (Misiak 2007), „Dziennik” (BN 2007), „Dziennik Gazeta Prawna” (Bobowska 2011), „Tygodnik Solidarność” (Koper 1996) czy „Rzeczpospolita” (Kittel 2006). Obraz, jaki wyłania się z tych publikacji, sugeruje raczej negatywny, a nie pozytywny, wpływ omawianej instytucji na polską gospodarkę. Nie można tej oceny przypisać tylko „szukającym sensacji” dziennikarzom, skoro nawet przewodnicząca Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego – prof. Elżbieta Mączyńska przyznaje, że „jest to obszar skażony patologiami” oraz popiera tezę, iż większość upadłości w Polsce jest „wyreżyserowana”² (Mączyńska i Herman 2010).

Chociaż wielu specjalistów przyznaje, że przepisy polskiego prawa upadłościowego nie są doskonałe (Zienkiewicz 2006; Bobowska 2011), to zastosowane rozwiązania są wzorowane i nie różnią się zasadniczo od tych znanych za naszą zachodnią granicą (Flaga-Gieruszyńska 2008). Mimo zasadniczych podobieństw różnice w efektach działania dają się zauważyć gołym okiem. Już liczba ogłaszanych co roku upadłości – kilkudziesięciokrotnie niższa od danych z Niemiec, Francji czy Wielkiej Brytanii – świadczy o tym, że instytucja systemu upadłościowego działa w naszym kraju odmiennie od tych instytucji, na których jest (przynajmniej w warstwie normatywnej) wzorowana.

Jak dotąd ani medialne doniesienia o potencjalnej dysfunkcjonalności, ani zastanawiające różnice w działaniu systemu upadłościowego w Polsce i sąsiadujących z nią krajach nie skłoniły polskich socjologów do bliższego przyjrzenia się tej instytucji społecznej. Polska socjologia nie jest pod tym względem wyjątkowa. Poza znanymi szerzej badaniami Bruce’a G. Carruthersa i Terence’a C. Hallidaya (1998, 2009), zainteresowanie socjologów ogniskuje się raczej wokół upadłości konsumenckiej³ (zob. np. Sullivan, Warren i Westbrook 1989). Tymczasem w obszarze problematyki upadłości przedsiębiorstw odbija się wiele istotnych zjawisk społecznych dotyczących zarówno gospodarki, jak i sądownictwa. Działalność sądów upadłościowych jest papierkiem lakmusowym tego, jak polskie sądownictwo radzi sobie z „nowymi” – gospodarczymi – elementami swojej roli społecznej. Problematyka ta nabiera szczególnego znaczenia w kontekście słów Jacka Kurczewskiego, że „sądy nie są dziś głównie po to, aby jak kiedyś rozwiązywać spory, ale po to by zatwierdzać transakcje gospodarcze” (2007: 39). W sądach upadłościowych zachodzą najbliższe relacje pomiędzy sądownictwem a gospodarką, ponieważ sędziowie pośrednio angażują się w zarządzanie firmami postawionymi w stan upadłości. Z powodu braku wiedzy o socjologicznych faktach związanych z problematyką upadłości, pomijany jest w reformach prawa upadłościowego komponent społeczny i to zarówno na poziomie zrozumienia zjawiska niewypłacalności, jak i sposobu działania systemu

² Więcej na temat zjawiska upadłości „wyreżyserowanych” dla zysku: Akerlof i in. 1993; zob. także Kojder 2001: 383.

³ Chociaż od roku 2009 polskie prawo pozwala na upadłość osób fizycznych, nieprowadzących działalności gospodarczej, system ten wciąż obejmuje głównie przedsiębiorstwa.

upadłościowego. Tymczasem rezultaty działania regulacji upadłościowych bywają bardzo różne i w różnych społeczeństwach podobne rozwiązania prawne przynoszą inne rezultaty (zob. *Doing Business* 2011: 80–81). Wydaje się, że większe zainteresowanie socjologów problematyką upadłości mogłoby przynieść korzyści dla tworzenia skutecznej polityki w tym obszarze.

Artykuł koncentruje się na polskim systemie upadłościowym w odniesieniu do upadłości przedsiębiorstw. Nie analizuje *zjawiska niewypłacalności* (choć jest to problem także godny socjologicznej analizy – zarówno w odniesieniu do niewypłacalności konsumentów, jak i przedsiębiorców), ale instytucję, która w Polsce z tym problemem ma za zadanie sobie radzić. Ponieważ jest to tematyka w polskiej socjologii nowa, ograniczam się w tym artykule do omówienia kwestii fundamentalnych. Najpierw rekonstruuje najważniejsze elementy instytucji społecznej systemu upadłościowego. Następnie oceniam realizację jej jawnych funkcji w celu weryfikacji hipotezy, iż negatywny obraz polskiego systemu upadłościowego w prasie wynika z prezentacji sytuacji wyjątkowych, podczas gdy cały system sprawnie realizuje postawione przed nim cele.

Artykuł ma także zwrócić uwagę na potrzebę badań socjologicznych upadłości. Omawiana instytucja jest istotnym elementem otoczenia instytucjonalnego wolnorynkowej gospodarki i jej sprawne działanie jest w interesie polskiego społeczeństwa. Gospodarka nie potrzebuje systemu upadłościowego tylko w czasach kryzysu. Współtworząc bezpieczne środowisko gospodarcze i umożliwiając w ten sposób między innymi spadek cen kredytów i ubezpieczeń dla przedsiębiorców (*Doing Business* 2011: 81) instytucje upadłościowe mogą sprzyjać rozwojowi przedsiębiorczości (Armour i Cumming 2008) oraz innowacyjności gospodarki (Acharya i Subramanian 2009). Ich oddziaływanie zależy nie tylko od treści przepisów, ale także od tego, *jak* przepisy upadłościowe są stosowane. Socjologia dysponuje odpowiednim instrumentarium, aby uzupełnić analizy prawne i ekonomiczne w tym zakresie. Postrzega system upadłościowy jako instytucję społeczną, na której funkcjonalność mają wpływ także komponenty pozaekonomiczne i pozaprawne. Dlatego socjologia jest powołana do wyjaśnienia różnic dzielących rezultaty działania systemów upadłościowych w Polsce i w innych krajach Europy.

Tło teoretyczne i wykorzystane informacje

Przedmiot analizy może plasować artykuł zarówno w ramach socjologii prawa, jak i socjologii gospodarki. Najbliżej mu do programu badawczego nazwanego przez Richarda Swedberga (2003) ekonomiczną socjologią prawa (org. *economic sociology of law*), która ma jego zdaniem dostarczać „empirycznych badań roli, jaką prawo i regulacje ogrywają w sferze ekonomicznej – sięgając w pierwszej kolejności [...] po analizę, która podkreśla nie tylko relacje społeczne, ale i interesy” (tamże, s. 2; tłum. autora). Kategoria interesu może być szczególnie użyteczna na etapie identyfikowania przyczyn poziomu funkcjonalności polskiego systemu upadłościowego.

Analiza prowadzona będzie z perspektywy neoinstytucjonalnej (zob. Skąpska 1999; Bergmann 2005). Kategorią, która doprecyzowuje zastosowaną tu perspek-

tywę, jest pojęcie nowej instytucjonalnej socjologii ekonomicznej (org. *new institutional economic sociology*) zaproponowane przez Victora Nee. W przywoływanym podejściu punktem wyjścia są badania otoczenia instytucjonalnego i wpływu, jaki ma ono na aktorów. Nee postuluje, aby uzupełniać je następnie o obserwacje interakcji, w jakie wchodzi poszczególne grupy aktorów w celu realizacji swoich interesów (2005: 56).

W ramach badania otoczenia instytucjonalnego rekonstruuję najważniejsze elementy instytucji społecznej polskiego systemu upadłościowego. Uważam, że system ten spełnia kryteria uznania go za instytucję społeczną w ujęciu zawężającym (patrz Olechnicki i Załęcki 1998; Skąpska i Ziółkowski 1998). Polski system upadłościowy będzie tu analizowany jako całość, choć oczywistym jest, że składa się na niego szereg podporządkowanych mu instytucji (w rozumieniu szerokim). Rekonstrukcji posłużyła w pierwszej kolejności analiza dokumentów: przepisów prawa, uzasadnień do projektów ustaw i orzeczeń sądów. Uzupełnieniem był przegląd publikacji prawniczych: komentarzy do ustaw oraz artykułów w czasopismach prawniczych.

Ostatni etap rekonstrukcji polegał na skonfrontowaniu norm formalnych z relacjami personelu i „klientów” systemu upadłościowego. W tym celu przeprowadzono serię wywiadów osobistych z: [1] czterema sędziami – przewodniczącymi wydziałów sądów rejonowych zajmujących się sprawami upadłościowymi (2 przewodniczących wydziałów upadłościowych w miastach pow. 400 tys. mieszkańców, 1 przewodniczący wydziału zlikwidowanego w roku 2010 w mieście średniej wielkości, tj. od 100 do 400 tys. mieszkańców oraz 1 przewodniczący wydziału gospodarczego w sądzie, w którym nie ma osobnego wydziału ds. upadłościowych, w mieście o wielkości poniżej 100 tys. mieszkańców); [2] jednym sędzią sądu okręgowego sprawującym nadzór i rozpatrującym niektóre odwołania od decyzji sądów upadłościowych, a także prowadzącym szkolenia z zakresu prawa upadłościowego; [3] pięcioma doświadczonymi syndykami (od kilkunastu do stu zakończonych postępowań) pracującymi w miastach różnej wielkości; [4] jednym radcą prawnym będącym asystentem syndyka; oraz z [5] czterema przedsiębiorcami, których firmy upadły. Wywiady z syndykami oraz sędziami były prowadzone w roku 2010, według scenariusza i trwały średnio około półtorej godziny. W przypadku jednego sędziego wywiad przeprowadzono na dwóch spotkaniach. W przypadku przedsiębiorców wywiady były przeprowadzone w latach 2007–2010, miały charakter swobodny i dotyczyły szczegółów przebiegu postępowań upadłościowych, w których rozmówcy brali udział. W związku z tym wywiady z przedsiębiorcami były przeprowadzone na wielu spotkaniach przez kilka lat.

Żaden z sędziów ani z syndyków nie oponował przed nagrywaniem wywiadów. Zdarzały się jednak wypowiedzi, które poprzedzała prośba o wyłączenie dyktafonu. W przypadku przedsiębiorców wywiady miały często nieformalny charakter, chociaż respondenci znali cel rozmowy. Na nagranie rozmowy (najczęściej którejś z kolei) zgodziło się trzech na czterech przedsiębiorców. Kryterium doboru osób do przeprowadzenia wywiadów było doświadczenie w omawianej materii oraz dostępność badanych. W jednym przypadku syndyk na umówione spotkanie wysłał inną osobę – radcę prawnego, będącego jego asystentem.

Realizacja drugiego postulatu Nee, tj. obserwacji interakcji, w jakie wchodzi aktorzy w celu realizacji swoich interesów w ramach instytucji, została rozpoczęta między innymi za pomocą wyżej wymienionych wywiadów. Przeprowadzono także studia przypadków kilku upadłości oraz badanie pilotażowe metodą CATI na 75 losowo wybranych członkach zarządów (najczęściej prezesach) spółek kapitałowych z dwóch województw Polski Północnej oraz 55 aktywnych prezesach spółek kapitałowych z całej Polski, którzy mieli w przeszłości doświadczenie upadłościowe – zasiadali w zarządzie spółki, która upadła. W obu przypadkach dobór próby bazował na danych zawartych w Krajowym Rejestrze Sądowym. Szczegółowe omawianie tych wyników wykracza poza cele tego artykułu, ale ich częściowe wyniki posłużą do opisu elementów instytucji społecznej systemu upadłościowego, których nie da się zrekonstruować na podstawie analizy przepisów i dokumentów. Dane uzyskane szczególnie w wywiadach posłużą odtworzeniu (przynajmniej części) nieformalnych norm, jakie współtworzą instytucję polskiego systemu upadłościowego.

Główny cel poznawczy artykułu, czyli ocena funkcjonalności polskiego systemu upadłościowego zostanie zrealizowany w artykule poprzez zestawienie zakładanych celów instytucji systemu upadłościowego z dostępnymi wskaźnikami ich realizacji. Funkcjonalność będzie tu rozumiana za Robertem Mertonem, jako „skutki, które przyczyniają się do adaptacji i modyfikacji [...] systemu” (2002: 122). Systemem, któremu ma służyć omawiana instytucja, jest w pierwszej kolejności gospodarka, ale w szerszym kontekście całe społeczeństwo, w stosunku do którego podsystem gospodarczy powinien być funkcjonalny. Mertonowi socjologia zawdzięcza także zwrócenie uwagi na to, że instytucje niekoniecznie pełnią dla swojego otoczenia pozytywną – eufunkcjonalną – rolę. Mogą także szkodzić systemowi, którego są częścią, czyli być dysfunkcyjne. Analiza będzie prowadzona z uwzględnieniem tej możliwości.

Zjawisko niewypłacalności a instytucja społeczna systemu upadłościowego

System upadłościowy jako instytucję społeczną definiuje przede wszystkim cel istnienia – jego zasada naczelna. Jest nim rozwiązywanie problemu występowania w gospodarce wolnorynkowej zjawiska niewypłacalności i przeciwdziałanie jego negatywnym konsekwencjom.

Zjawisko niewypłacalności od zawsze towarzyszy instytucji kredytu. Kredyt nie jest tu rozumiany tylko jako pożyczki pieniężne. Kredytem udzielanym kupującemu jest także odroczenie w czasie zapłaty za usługę lub towar. Ten rodzaj kredytu – udzielany przez uczestników rynku sobie nawzajem – bez pośrednictwa instytucji finansowych – jest określany mianem „kredytu kupieckiego”. Zdarza się, że po upływie ustalonego terminu zapłaty, pomimo otrzymania towaru lub świadczenia, kupiec nie spona swojego zobowiązania wobec sprzedającego. W ramach instytucji systemu upadłościowego taka okoliczność jest definiowana jako niewypłacalność kupującego.

Przynależna systemowi upadłościowemu prawnoformalna definicja niewypłacalności jest definicją inkluzywną. Inaczej niż w rozumieniu potocznym, formalna

niewypłacalność nie musi wynikać z faktycznej niemożności uregulowania długu. Z punktu widzenia systemu przedsiębiorca jest niewypłacalny niezależnie od tego, czy zaprzestał płacić intencjonalnie, czy z powodu nieudolności, czy też obiektywnie nie jest w stanie spłacać wymagalnych zobowiązań (takich, których termin płatności upłynął). Co ważne, niewypłacalnym jest także przedsiębiorca, który dysponuje majątkiem o wartości przekraczającej wartość zadłużenia, ale nie spłaca go z powodu braku płynności finansowej (braku gotówki na zapłatę bieżących zobowiązań).

Faktem jest, że sytuacja niewypłacalności – niezależnie od przyczyny wystąpienia – przynosi dla otoczenia dłużnika szereg konsekwencji:

a) ekonomicznych: z powodu braku spodziewanego wpływu płynność finansowa wierzyciela zostaje zachwiana, co zmniejsza jego możliwości działania (np. zmusza do ograniczenia produkcji lub rezygnacji z inwestycji) oraz zmniejsza możliwości spłaty swoich własnych zobowiązań; w konsekwencji wierzyciel może stać się dłużnikiem niewypłacalnym i doprowadzić do niewypłacalności kolejne podmioty; takie zjawisko określa się mianem „efektu domina” (zob. Mączyńska 2010: 313); ekonomiczne konsekwencje niewypłacalności przedsiębiorstw dotyczą nie tylko innych przedsiębiorstw, ale także ich pracowników i właścicieli – ostatecznie oni także ponoszą ekonomiczne straty z tego powodu; dla całej gospodarki generuje to dodatkowe koszty transakcyjne (redukcji ryzyka);

b) społecznych: ponieważ możliwość odraczania zapłaty jest instytucją bazującą na zasobach kapitału społecznego – normach wzajemności – każdy przypadek złamania warunków umowy przyczynia się nie tylko do spadku zaufania w relacji konkretnego dłużnika z konkretnym wierzycielem, ale trwoni zasoby kapitału społecznego danego społeczeństwa (zob. Fukuyama 1997); każdy znany (i niekoniecznie doświadczony osobiście) przypadek złamania normy wzajemności podnosi poziom postrzeganego ryzyka w kontaktach z innymi, a zatem podnosi koszty związane z nawiązywaniem kolejnych kontaktów i realizacji wspólnych przedsięwzięć – nie tylko o charakterze ekonomicznym; łamanie norm wzajemności w relacjach ekonomicznych obniża zasoby kapitału społecznego potrzebnego do kolektywnego rozwiązywania różnych dylematów społecznych (zob. Ostrom 1998).

Normy, personel i infrastruktura systemu upadłościowego

Zgodnie z perspektywą socjologiczną instytucję społeczną systemu upadłościowego tworzą nie tylko normy formalne (głównie prawne), ale również nieformalne. Takie ujęcie instytucji jest spójne z orientacją neoinstytucjonalną w ekonomii. Na przykład, noblista w tej dziedzinie, Douglas C. North (1990) opisuje instytucje szeroko jako „reguły gry” zarówno formalne, jak i nieformalne (utrwalone w obyczajach sposoby postępowania, wzorce, zwyczaje, normy, sankcje). Z punktu widzenia socjologii zespoły tak szeroko rozumianych instytucji podporządkowane wspólnemu celowi tworzą instytucję społeczną w wąskim rozumieniu tego słowa, czyli „zorganizowany i utrwalony zespół działań ludzkich, zakładający istnienie zasady naczelnej (celu instytucji), personelu, norm, środków materialnych, funkcji i rzeczywistej dzia-

łałości, nakierowany na zaspokojenie określonych potrzeb” (Olechnicki i Załęcki 1998: 85).

Podstawowym aktem prawnym dla polskiego systemu upadłościowego jest Ustawa z 28 lutego 2003 roku „Prawo upadłościowe i naprawcze” (Dz.U. 2003 nr 60 poz. 535; dalej w skrócie Prawo upadłościowe lub *Puin*). Zastąpiła ona obowiązujące od 1934 roku rozporządzenia prezydenta Ignacego Mościckiego – „Prawo upadłościowe” i „Prawo o postępowaniu układowem”⁴. Nowe prawo reguluje nie tylko zasady postępowania w przypadku wystąpienia niewypłacalności przedsiębiorstwa, ale także umożliwia wszczęcie postępowania naprawczego dla dłużników wypłacalnych, ale zagrożonych niewypłacalnością. Prawo po raz pierwszy było nowelizowane już w 2005 roku (w trakcie tej samej kadencji Sejmu). Ogółem do końca roku 2010 ustawa była zmieniana 25 razy, w tym czterokrotnie nowelizowana w sposób szeroki (np. nowelizacja z 2009 roku dotyczyła prawie 1/3 artykułów ustawy) oraz dwukrotnie zmieniana w związku z uznaniem przez Trybunał Konstytucyjny skarg na niezgodność niektórych przepisów tej ustawy z Konstytucją. Zasadnicze zasady regulujące instytucję systemu upadłościowego pozostały jednak niezmienione. Podczas kolejnej kadencji Sejmu uchwalona została także Ustawa z 15 czerwca 2007 roku o licencji syndyka (Dz.U. 2007 nr 123 poz. 850), która dotyczy bezpośrednio funkcjonowania systemu upadłościowego i wprowadza od końca 2010 roku wymóg posiadania licencji syndyka przez osoby wyznaczane przez sąd do pełnienia funkcji syndyka, zarządcy lub nadzorcy sądowego w postępowaniach upadłościowych i naprawczych.

Prawo upadłościowe dotyczy wszystkich osób fizycznych i prawnych prowadzących działalność gospodarczą. Zobowiązuje ona reprezentantów tych przedsiębiorstw do złożenia w sądzie wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie dwóch tygodni od chwili, gdy przedsiębiorstwo stanie się formalnie dłużnikiem niewypłacalnym. Zgodnie z przepisami, niewypłacalnym jest dłużnik, który zaprzestał spłacania swoich wymagalnych zobowiązań, albo ten którego zobowiązania przekroczyły wartość jego majątku⁵.

Ustawa nie określa ani minimalnej wartości niespłaconych zobowiązań, ani tego po jakim okresie czasu nieregulowania zobowiązań dłużnik staje się niewypłacalny. Zatem formalnie do uznania przedsiębiorcy za niewypłacalnego wystarczą dwie niespłacone w terminie należności o symbolicznej wartości. Jeden z sędziów stwierdził w wywiadzie: *Takie uregulowanie jest restrykcyjne, bo teoretycznie dwie wierzytelności po jeden złotych już oznaczają, że [przedsiębiorca] ma obowiązek zgłosić wniosek o upadłość*. Wiele przesłanek każe przypuszczać, że tak inkluzywnie zdefiniowana niewypłacalność może okresowo dotyczyć większości polskich przedsiębiorstw. Ten sam sędzia przyznaje: *Moim zdaniem w tej chwili niewypłacalnych jest, może nawet około 75% wszystkich przedsiębiorców*. Autorka jednego z komentarzy ocenia, że:

⁴ Pisownia oryginalna. Dz.U. 1934 nr 93 poz. (odpowiednio) 834 i 836 z dnia 24 października 1934 roku.

⁵ Aktualnie druga przesłanka niewypłacalności nie dotyczy osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.

„Sytuacja o której mowa w przepisie, odwołuje się do większości przedsiębiorców działających na rynku” (Zienkiewicz 2006: 1039). Takiego samego zdania są autorzy artykułu pod znamionym tytułem *Tysiące ustawowych bankrutów* (Kowalewski i Kwaśnicki 2008). Oznacza to, iż w opinii specjalistów większość przedsiębiorstw w Polsce kwalifikuje się do objęcia ich procedurami upadłościowymi. Czyni to instytucję systemu upadłościowego bardzo istotnym elementem otoczenia instytucjonalnego polskiej gospodarki.

Z obowiązkiem składania przez osoby kierujące firmami wniosków o ogłoszenie upadłości swojej firmy, w sytuacji gdy stanie się ona niewypłacalna, łączą się także określone sankcje formalne. W stosunku do osoby, która spóźniła się lub w ogóle nie złożyła wniosku o ogłoszenie upadłości, może być wszczęte postępowanie o zakaz prowadzenia działalności gospodarczej i zasiadania w organach spółek. Dodatkowo każdy wierzyciel osoby prawnej może indywidualnie dochodzić swoich należności z osobistego majątku członków zarządu dłużnika, jeśli nie złożyli oni wniosku odpowiednio wcześniej.

Normom formalnym związanym z konsekwencjami stania się dłużnikiem niewypłacalnym towarzyszą normy nieformalne. Wiele wskazuje na to, że nie należy do nich powierzenie rozwiązania tego problemu sądom upadłościowym. W naszym społeczeństwie dominują pozaprawne wzorce rozwiązywania konfliktów (Kurczewski 2007), a przedsiębiorcy chętnie sięgają po nieformalne metody odzyskiwania długów (Śmigiełska 2004: 157–161). Sąd traktowany jest jako ostateczność (Śmigiełska 2004: 161), a jego skuteczność w rozwiązywaniu sporów dotyczących działalności gospodarczej jest podważana przez większość przedsiębiorców (Splawski 2008: 72). Te wzorce i normy z nimi związane stoją w sprzeczności z obowiązkiem zwrócenia się do sądu w chwili stania się formalnie niewypłacalnym. Jednak rozpowszechnione wzorce ireniczne zniechęcają także przedsiębiorców będących wierzycielami do korzystania z możliwości składania wniosków o upadłość swoich dłużników. Przekonuje o tym niski odsetek postępowań o ogłoszenie upadłości wszczynanych z inicjatywy wierzycieli. W wydziale upadłościowym sądu rejonowego miasta średniej wielkości, którego listę postępowań uzyskaliśmy w trakcie badań, w latach 1999–2009 tylko 17% upadłości ogłoszono na wniosek wierzycieli, a nie dłużników.

Złożenie wniosku nie przesądza o postawieniu firmy w stan upadłości. Sąd rejonowy, do którego trafił wniosek, ma obowiązek rozpatrzyć go w ciągu dwóch miesięcy. Dokonuje tego trzyosobowy skład sędziowski na posiedzeniu niejawnym. Podstawą ogłoszenia upadłości jest spełnienie przez wnioskodawcę wymogów formalnych oraz wyczerpanie znamion niewypłacalności przez dłużnika. Sąd może odrzucić wniosek także z braku środków na pokrycie przewidywanych kosztów postępowania upadłościowego, czyli z powodu zbyt skromnego majątku dłużnika – lub tej jego części, która pozostanie po realizacji zobowiązań wynikających z ustanowionych zastawów i hipotek.

Z dniem pozytywnego rozpatrzenia wniosku ogłaszana jest upadłość przedsiębiorcy. Jeśli wniosek zawierał propozycję układu dłużnika z wierzycielami, daje to możliwość ogłoszenia upadłości z opcją układową, w ramach której dłużnik zach-

wuje ograniczone prawo do zarządzania przedsiębiorstwem i dąży się do zawarcia porozumienia z wierzycielami. W ramach układu upadły ma możliwość zachowania przedsiębiorstwa. Jednak na układ muszą zgodzić się nie tylko dłużnik i większość wierzycieli, ale także sąd, który ma obowiązek ocenić, czy zawarcie układu nie grozi interesom wierzycieli.

W innym wypadku ogłasza się upadłość z opcją likwidacyjną. Jest to najczęstsza forma, z jaką rozpoczynają się postępowania oraz forma, jaką kończą się nieudane, z powodu niezawarcia lub niewykonania układu, postępowania opisane powyżej. Z dniem ogłoszenia upadłości likwidacyjnej majątek dłużnika wchodzi w skład masy upadłości i przechodzi pod zarząd wyznaczonego przez sąd syndyka. Skład wydający postanowienie o ogłoszeniu upadłości wyznacza także (zwyczajowo spośród siebie) sędziego-komisarza, który kieruje postępowaniem sprawując faktycznie nadzór nad realizacją likwidacji przez syndyka.

Sędzia-komisarz kieruje tokiem postępowania, sprawuje nadzór nad czynnościami syndyka, wyznacza czynności, których syndykowi nie wolno dokonać bez jego zezwolenia lub bez zgody rady wierzycieli. Decyduje o włączeniu i wyłączeniu poszczególnych elementów majątku do masy upadłości. Decyduje, czy i jak długo upadły (w przypadku działalności gospodarczej osoby fizycznej) i jego bliscy mogą mieszkać w lokalu, który wszedł do masy upadłości. Określa warunki przetargów na sprzedaż składników masy, nadzoruje prowadzenie przetargów przez syndyka i dokonuje zatwierdzenia wybranej przez niego oferty. Zwraca uwagę na popełnione przez syndyka uchybienia, może go upominać, nakładać kary, a nawet odwołać. Może także stosować środki przymusu wobec upadłego.

Duże uprawnienia formalne sędziego-komisarza sprawiają, że w większości spraw syndyk jest uzależniony od decyzji sędziego. Ten z kolei mimo dużych uprawnień nie ponosi za przebieg postępowania odpowiedzialności. Stawia to syndyka i sędziego w niesymetrycznej sytuacji, gdzie syndyk ponosi odpowiedzialność, ale to sędzia ma ostatnie zdanie przy podejmowaniu decyzji. Celem tak określonych relacji jest pełnienie przez sędziego-komisarza kontroli nad sposobem wykonywania obowiązków przez syndyka.

Do zadań syndyka należy przede wszystkim: zinwentaryzowanie majątku przedsiębiorstwa, powiadomienie wierzycieli, stworzenie listy wierzytelności i dokonanie podziału funduszy masy upadłościowej. Syndyk zarządza także działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa, jeśli jest ona kontynuowana. Syndyk wchodzi więc w rolę jednoosobowego zarządu wyznaczanego nie przez właścicieli przedsiębiorstwa lub jego wierzycieli, ale przez sąd. Także wynagrodzenie syndyka ustala sąd upadłościowy⁶. Rodzi to określone relacje, których pełna analiza np. z perspektywy teorii agencji (*principal-agent theory*) wymaga osobnego artykułu. W tym miejscu

⁶ Ustawa nie określa minimalnego wynagrodzenia syndyka. Wynagrodzenie jest natomiast limitowane. Dawniej było to maksymalnie 5% wartości funduszy masy upadłości (czyli sum uzyskanych przez syndyka z likwidacji), aktualnie do wysokości 3% funduszy masy i nie więcej niż 140-krotność średniego wynagrodzenia (art. 162 *Puin*). Wysokość wynagrodzenia w ramach tego limitu, jak również moment, w którym jest ono wypłacane syndykowi, leży w gestii sądu.

chciałbym jedynie zwrócić uwagę na to, że reguły doboru syndyków do poszczególnych upadłości nie są sformalizowane. Z wywiadów z praktykami wynika, że decydujące zdanie ma w tym przedmiocie sędzia, który będzie komisarzem w danej upadłości. Kryterium wyboru, które zgodnie wskazywali wszyscy sędziowie i syndycy, było zaufanie, jakim sędzia darzy syndyka. *Komisarz i syndyk to jest duet, który musi sobie ufać* – opisał to jeden z sędziów. Najbardziej doświadczony z syndyków, z którym udało się przeprowadzić wywiad w ramach badań, stwierdził: *Z mojego doświadczenia wiem, iż sędziowie-komisarze pracują z osobami, syndykami, co do których mają zaufanie, [...] zaufanie jest najważniejsze*. Obie strony uzasadniają to wymaganymi od syndyka kompetencjami, które obejmują zarówno wiedzę teoretyczną z zakresu prawa, jak również praktyczne umiejętności potrzebne do sprawnego przeprowadzenia upadłości i ewentualnego zarządzania działającym przedsiębiorstwem.

Od 10 października 2010 roku wybór syndyka jest ograniczony do osób, które uzyskały licencję dzięki zdaniu dwuetapowego egzaminu organizowanego przez Ministra Sprawiedliwości. Do 2 lutego 2011 roku licencję taką uzyskało łącznie 349 osób. Wielu doświadczonych syndyków zrezygnowało ze starania się o licencję. Ogranicza to zasób osób, z którego sądy upadłościowe mogą obecnie wybierać syndyków. Już przed wejściem w życie przepisów ustawy wielu syndyków prowadziło kilka upadłości jednocześnie. Tak niska liczba osób uprawnionych do wykonywania funkcji syndyka, nadzorca lub zarządcy w nowych postępowaniach stanowi problem. Z pewnością wpłynie to na zwiększenie obciążenia aktywnych syndyków, co może skutkować zmniejszeniem efektywności systemu albo zmianom we wzorach relacji sąd upadłościowy – syndyk w związku z tym, że spadnie podaż po stronie osób mogących pełnić tę funkcję.

Funkcje polskiego systemu upadłościowego

W celu minimalizacji negatywnych konsekwencji występowania zjawiska niewypłacalności instytucja społeczna systemu upadłościowego powinna spełniać szereg funkcji, czyli realizować określone cele. Artykuł ten skupia się na funkcjonalności na poziomie jawnym, czyli realizacji przez polski system upadłościowy jego zamierzonych i deklarowanych celów. Cele te są wyrażone przede wszystkim *explicite* w przepisach prawa upadłościowego. Prezentuje i omawia je także *Uzasadnienie do projektu ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze* (dalej – *Uzasadnienie*; Druk sejmowy nr 809, z 22 sierpnia 2002 roku).

Ponieważ podstawową formą działania systemu upadłościowego są postępowania prowadzone przed sądami upadłościowymi⁷, to cele, jakie stawia przed nimi

⁷Do 2003 roku były to postępowania upadłościowe oraz postępowania układowe. Ustawa z 2003 roku (Dz. U. z 2003 r. Nr 60, poz. 535) połączyła te procedury w jedno postępowanie upadłościowe, które może toczyć się w opcji likwidacyjnej (dawna upadłość) lub układowej. Ponadto obowiązujące od 2003 roku prawo wprowadza nowe postępowanie naprawcze przeznaczone dla dłużników, którzy są zagrożeni niewypłacalnością.

Ustawa, mogą być utożsamiane z celami całej omawianej instytucji. Art. 2 obowiązującej Ustawy „Prawo upadłościowe i naprawcze” określa kierunek postępowania w następujący sposób: *Postępowanie uregulowane ustawą należy prowadzić tak, aby roszczenia wierzycieli mogły zostać zaspokojone w jak najwyższym stopniu, a jeśli racjonalne względy na to pozwolą – dotychczasowe przedsięwzięcie dłużnika zostało zachowane.*

Z tego zdania wyłania się priorytet funkcji windykacyjnej (inaczej egzekucyjnej) systemu upadłościowego. Ogłoszenie upadłości dłużnika ma służyć przede wszystkim spłacie (zaspokojeniu) jego wierzycieli na drodze egzekucji uniwersalnej (czyli obejmującej wszystkich wierzycieli, zamiast singularnej – prowadzonej osobno dla poszczególnych wierzycieli).

W drugiej kolejności przepis wskazuje na funkcję ochronną dla tkanki gospodarczej, jaką stanowi zachowanie w całości przedsiębiorstw, które mogą dalej prowadzić rentowną działalność. Taki cel stoi w kontrze do najpowszechniejszej formy postępowania upadłościowego, czyli likwidacji przedsiębiorstwa – zakończenia jego działalności i wyprzedaży składników w celu spłaty wierzycieli. Tymczasem zachowanie przedsiębiorstwa pozwala na minimalizację zmian w sieci gospodarczych powiązań z innymi podmiotami oraz utrzymanie (przynajmniej części) miejsc pracy.

Więcej celów systemu upadłościowego identyfikuje towarzyszące ustawie z 2003 roku *Uzasadnienie projektu ustawy*. Cel ochronny nie jest tam wyartykułowany. Jego autorzy wymieniają następujące cele zasadnicze (s. 99–100):

- a) zaspokojenie wierzycieli niewypłacalnego dłużnika (funkcja windykacyjna);
- b) niedopuszczenie do dalszych niewypłacalności, które są następstwem niepłacenia zobowiązań przez niewypłacalnego dłużnika (funkcja profilaktyczna);
- c) kształcenie wśród przedsiębiorców określonych wzorców zachowań, które można określić jako postawę rzetelnego przedsiębiorcy (funkcja wychowawcza).

Do tego katalogu odwołują się sądy (zob. np. Sąd Najwyższy 2007: 8) oraz autorzy komentarzy do przepisów prawa upadłościowego (zob. np. Gurgul 2010: 7; Świeboda 2004: 3). Podczas gdy dwa pierwsze cele wydają się jasne w świetle tego, co zostało już napisane, to kategoria: „postawa rzetelnego przedsiębiorcy” może z dwóch powodów prowadzić do nieporozumień.

Po pierwsze, *Uzasadnienie* może odnosić się jedynie do tych elementów hipotetycznej „postawy przedsiębiorcy”, które związane są z problematyką niewypłacalności i upadłości. Chodzi przede wszystkim o normy prawne omawianej instytucji, które nakładają na przedsiębiorców obowiązek zgłoszenia do sądu wniosku o ogłoszenie upadłości swojej firmy w terminie 14 dni od zaistnienia stanu niewypłacalności. Taki wymóg jest uzasadniony ekonomicznie faktem, iż wcześniej zgłoszony wniosek daje większe szanse na realizację celów wyrażonych z art. 2 *Puin*: spłaty wierzycieli i zachowania przedsiębiorstwa. Autorzy *Uzasadnienia* odwołują się jednak także do oceny moralnej zachowań przedsiębiorców w tym zakresie: *Jakiegokolwiek opóźnienia przy zgłoszeniu takiego wniosku czy brak lojalnej współpracy [z organami wymiaru sprawiedliwości – przyp. autora] muszą być uważane za przejaw braku uczciwości i rzetelności przedsiębiorcy. Dlatego taki przedsiębiorca musi ponieść surowe konsekwencje, które by skutecznie zniechęcały go do tej nieuczciwości. System prawny*

musi takie sankcje stwarzać i w ten sposób realizować funkcje wychowawcze wobec przedsiębiorców. Chodzi więc o „postawę” polegającą na składaniu w określonym prawem terminie wniosków o upadłość za każdym razem, kiedy przedsiębiorstwo wyczerpie znamiona niewypłacalności oraz na współpracy z organami realizującymi postępowanie upadłościowe.

Po drugie, autorzy *Uzasadnienia* mówiąc o „przedsiębiorcach” nie mają na myśli (tak jak to jest stosowane w całej ustawie i *Uzasadnieniu*) firm, które posiadają zdolność upadłościową. Trudno sobie bowiem wyobrazić realizację funkcji wychowawczej w stosunku do osób prawnych. Chodzi tu o osoby fizyczne podlegające obowiązkowi opisanemu powyżej – a więc o przedsiębiorców będących osobami fizycznymi (prowadzących indywidualną działalność gospodarczą) oraz o menedżerów reprezentujących przedsiębiorstwa będące osobami prawnymi (np. popularne spółki kapitałowe: z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjne). Dla takich osób prawo przewiduje odpowiedzialność cywilną za szkody spowodowane niezłożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości w terminie 14 dni (w takim wypadku wierzyciel może dochodzić swoich należności z majątku osobistego członków zarządu swojego dłużnika). Ponadto, w stosunku do osób, które nie spełniły terminowo obowiązku, może zostać orzeczony przez sąd upadłościowy zakaz prowadzenia działalności gospodarczej, w tym reprezentowania podmiotów gospodarczych w formie spółek kapitałowych. Są to bardzo poważne sankcje. Celem ich istnienia w ramach instytucji społecznej systemu upadłościowego jest doprowadzenie do stanu, gdzie zobowiązane osoby będą w szybkim terminie zgłaszać się do sądu w razie wystąpienia w ich przedsiębiorstwach problemu niewypłacalności.

W *Uzasadnieniu do projektu ustawy* znajdujemy jeszcze wzmiankę o funkcji oddłużeniowej, którą system miałby realizować w „ograniczonym stopniu” (s. 100). Chodzi o oddłużenie przedsiębiorców będących osobami fizycznymi, których długów nie udało się w pełni spłacić w toku postępowania, a którzy popadli w stan niewypłacalności nie z własnej winy. Miałoby to służyć umożliwieniu takim dłużnikom powrotu do pracy lub działalności gospodarczej. Ciężące na nich zadłużenie mogłoby zniechęcać do podejmowania legalnych sposobów zarobkowania. Przypomina to nieco upadłość konsumencką realizowaną w stosunku do osób fizycznych – między innymi w celu zapobiegania ich wykluczeniu i wepchnięciu w szarą strefę.

Ostatni cel, na który chciałbym zwrócić uwagę, nie jest wymieniany przez autorów *Uzasadnienia* wprost obok pozostałych, ale opisany jest osobno jako jedna z dwóch „naczelnych zasad” postępowania upadłościowego. Zdarzało się jednak, że odwoływali się do niej praktycy prawa upadłościowego w wywiadach oraz artykułach. Jest nią zasada optymalizacji, która polega na tym, „by majątek niewypłacalnego dłużnika (upadłego) był wykorzystany do zaspokojenia wierzycieli w jak najwyższym stopniu, [...] przy czym wybór sposobu zaspokojenia wierzycieli (tj. czy w drodze likwidacji, czy układu, a jeśli w drodze układu, to jakiej treści) powinien być temu celowi podporządkowany” (*Uzasadnienie*, s. 102). Zasada ta doprecyzowuje przywołany już art. 2 *Puin* i każe prowadzić egzekucję w sposób podporządkowany racjonalności ekonomicznej. Optymalne wykorzystanie majątku dłużnika jest zasadą zbieżną z zasadą racjonalnego gospodarowania przedsiębiorstwem, które

zakłada minimalizację kosztów i maksymalizację korzyści dla właścicieli. Podporządkowane temu celowi jest także prowadzenie postępowań umożliwiające jak najszybsze odzyskanie należności przez wierzycieli i kończenie postępowań, jak szybko to tylko możliwe.

Poza (aktualnie) jawnymi funkcjami polskiego systemu upadłościowego można wymienić szereg funkcji, których pełnienie (lub potrzebę pełnienia) współcześnie przypisuje się systemom upadłościowym. Według ekonomistów regulacje upadłościowe powinny sprzyjać rozwojowi przedsiębiorczości poprzez ograniczanie kosztów zakończenia i rozpoczęcia na nowo działalności gospodarczej oraz ograniczanie osobistego ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej (zob. Lee, Peng i Barney 2007; *Doing Business* 2011: 77–81). Społeczną funkcją systemu upadłościowego jest (lub może być) także aktywna ochrona praw własności udziałowców oraz miejsc pracy pracowników zagrożonych przedsiębiorstw. System może stwarzać ku temu warunki na drodze postępowań przedsądowych lub naprawczych, jak ma to miejsce w ramach systemów upadłościowych wielu krajów wysokorozwiniętych. Nazywane jest to funkcją zapobiegawczą systemu upadłościowego (zob. Morawska i Czapracka 2009: 120). Kolejnym postulatem wysuwany względem systemu jest sprzyjanie powrotowi przedsiębiorców i menedżerów, którym się nie powiodło, do działalności gospodarczej, czyli realizacja tzw. „polityki drugiej szansy” (zob. Mączyńska 2010a).

Kryteria funkcjonalności systemu upadłościowego

Nawiązując do definicji Mertona można przyjąć, że funkcjonalność polskiego systemu upadłościowego zależy od tego, czy przyczynia się on do rozwoju i konkurencyjności gospodarki naszego kraju. Sposób, w jaki może to robić, został jasno zdefiniowany w systemie formalnych norm współtworzących omawianą instytucję i zrekonstruowany w poprzedniej części artykułu. Pozostaje problem operacjonalizacji celów przypisywanych instytucji systemu upadłościowego oraz dostępności danych pozwalających ocenić stopień ich realizacji. W celu weryfikacji hipotezy o funkcjonalności polskiego systemu upadłościowego wzięte zostaną następujące wskaźniki realizacji jego deklarowanych celów.

Wskaźnikiem realizacji celu windykacyjnego jest efektywność egzekucyjna postępowań mierzona w procentach należności, jaki wierzyciele odzyskują w toku postępowań upadłościowych. System w pełni realizujący ten cel zapewniłby pełne zaspokojenie wierzycieli. Celowi temu towarzyszy „zasada optymalizacji”, czyli minimalizacji kosztów oraz czasu postępowania w celu optymalnego wykorzystania majątku dłużnika dla zaspokojenia wierzycieli. Wskaźnik efektywności należy więc uzupełnić o zbadanie relacji rezultatów do nakładów, czyli proporcji, w jakiej majątek likwidowanych dłużników był spożytkowany na wypłaty dla wierzycieli z jednej i na koszty postępowania z drugiej strony.

Realizacja funkcji profilaktycznej zależy od objęcia przez system jak największej liczby dłużników niewypłacalnych. Jeśli dłużnicy niewypłacalni będą obejmowani postępowaniami upadłościowymi zbyt rzadko i zbyt późno, omawiana instytucja nie

jest w stanie realizować celu swojego istnienia i staje się pod tym względem dysfunkcyjna dla gospodarki. Ponieważ do realizacji celu profilaktycznego potrzebne jest oprócz skutecznej egzekucji obejmowanie swoim działaniem jak największej liczby dłużników niewypłacalnych, zatem wskaźnikiem funkcjonalności może być liczba wszczynanych postępowań upadłościowych. Relatywnie duża będzie świadczyła o obejmowaniu swoim działaniem problemu, do którego rozwiązywania została powołana.

Wskaźnik postępowań upadłościowych może służyć także do weryfikacji skuteczności, z jaką instytucja społeczna systemu upadłościowego realizuje cel wychowawczy (pedagogiczny) w stosunku do przedsiębiorców. Relatywnie duża liczba ogłaszanych upadłości może świadczyć o tym, że biznesmeni postępują zgodnie z normami zgłaszając wnioski o ogłoszenie upadłości oraz nie zwlekają z tym do momentu, aż majątek firmy nie pozwoliłby na wszczęcie postępowania z powodu braku środków na pokrycie kosztów.

Realizacja przez system celu ochronnego, czyli zachowywanie przedsiębiorstw w całości, jest najtrudniejsza do zbadania. Po pierwsze, brakuje danych porównawczych na ten temat. Po drugie, informacje o przedsiębiorstwach zachowanych w toku postępowań prowadzonych w Polsce są trudno dostępne i rozproszone. Doprecyzowania wymagałoby także, co można definiować jako zachowanie w całości. Przedsiębiorstwo może zostać sprzedane w całości lub podzielone na zorganizowane i samodzielne gospodarczo części. Taka forma czasem pozwala lepiej zrealizować funkcję ochronną. Z drugiej strony, nawet sprzedane w całości przedsiębiorstwa przechodzą często poważne przekształcenia lub są zamykane pod nowym zarządem. Ze względu na trudność w pomiarze ostatecznych rezultatów postępowań w zakresie zachowywania przedsiębiorstw w całości, zasadne jest zwrócenie uwagi na wskaźniki dążenia do realizacji celu ochronnego. Przejawem dążenia do realizacji celu zachowania przedsiębiorstw w całości jest z pewnością udział w ogóle postępowań upadłości, które nie mają zakończyć się likwidacją przedsiębiorstwa. Takimi formami są w polskim systemie upadłościowym postępowanie naprawcze oraz postępowanie upadłościowe z opcją układową – dawniej postępowanie układowe. Ich udział w ogóle prowadzonych postępowań będzie służył za wskaźnik realizacji celu ochronnego omawianej instytucji.

Dokonanie oceny funkcjonalności instytucji systemu upadłościowego jest trudne z uwagi na charakter celów, jakie są przed nim postawione. Chociaż są jasno sformułowane, to wyrażają raczej misję instytucji niż konkretny punkt docelowy, którego osiągnięcie może być od nich rzeczywiście oczekiwane. Niemniej jednak dzięki mierzalnym wskaźnikom możemy ocenić, w jakim stopniu misja instytucji systemu upadłościowego jest przez niego urzeczywistniana. Względna ocena jest często niezadowolająca nawet w przypadku dojrzałych gospodarek rynkowych (zob. Djankov i in. 2008). Dlatego porównanie danych opisujących działanie analogicznych instytucji w różnych krajach – szczególnie w krajach Unii Europejskiej⁸ – pozwala

⁸ Cele stawiane systemom upadłościowym w krajach UE są ze sobą zbieżne. Każde państwo zachowało niezależność w zakresie regulacji kwestii upadłościowych, ale podejmowane są kroki

bardziej obiektywnie ocenić funkcjonalność naszego systemu. Panel porównawczy złożony z państw unijnych jest uzasadniony nie tylko bliskością geograficzno-kulturową, ale także swobodą, jaką dysponują europejscy przedsiębiorcy w zakresie miejsca rejestracji działalności i, co za tym idzie, wyboru systemu upadłościowego, jakiemu będą podlegać (tzw. *forum shopping*; zob. Sakoui 2010). Dlatego wskaźniki dotyczące Polski będą w miarę możliwości zestawiane z dostępnymi danymi o sprawności systemów upadłościowych w innych krajach europejskich.

Podsumowując przyjmujemy, że ocena funkcjonalności systemu upadłościowego dla polskiej gospodarki zależy od: [1] efektywnego zaspokajania wierzycieli, czego wskaźnikami będą relatywnie wysoki procent odzyskanych wierzytelności, krótkotrwałość postępowań i niskie koszty postępowań; [2] obejmowania swym zasięgiem jak największej liczby niewypłacalnych przedsiębiorstw, czego wskaźnikiem będzie relatywnie duża liczba upadłości w stosunku do liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw; [3] zachowywania przedsiębiorstw w całości, czego pośrednim wskaźnikiem będą relatywnie duży udział postępowań naprawczych i układowych w ogóle postępowań. Wskaźnikiem dysfunkcjonalności systemu upadłościowego będzie analogicznie niska efektywność zaspokajania wierzycieli, relatywnie mała ilość upadłości w stosunku do liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw oraz mały odsetek postępowań nielikwidacyjnych.

* * *

Poważnym problemem, na jaki natrafiamy chcąc oceniać i porównywać funkcjonalność systemów upadłościowych, jest dostępność danych o ich działalności. Powszechnie dostępne są tylko dane na temat liczby wszczynanych postępowań w ramach systemów w poszczególnych krajach⁹. Brakuje natomiast usystematyzowanych badań i informacji dotyczących ich rezultatów. Największe badania porównawcze efektywności procedur upadłościowych prowadzi Bank Światowy w ramach programu *Doing Business*¹⁰. Celem tych badań jest ocena warunków prowadzenia biznesu w krajach na całym świecie. Jedną z ich części jest poświęcona warunkom zakończenia działalności przedsiębiorstwa w toku postępowania upadłościowego. Badania te nie opierają się na analizie rzeczywistych przypadków (np. z zastosowaniem analizy akt postępowań upadłościowych), ale opiniach praktyków prawa upadłościowego każdego z krajów. Grono specjalistów z każdego badanego

mające nie tylko ujednolicić cele, ale także sposoby działania instytucji upadłościowych w krajach wspólnoty. Zmiany wprowadzone ustawą z 28 lutego 2003 roku miały między innymi wdrażać zapisy Rozporządzenia Rady (WE) nr 1346/2000 z dnia 29 maja 2000 roku w sprawie postępowania upadłościowego (Dz.U.UE L z dnia 30 czerwca 2000 roku).

⁹ Są one agregowane niezależnie przez dwie prywatne instytucje – Euler Hermes oraz Coface. Wykorzystują je w swojej działalności, ale udostępniają je także publicznie. Nawet Eurostat zleca przygotowywanie statystyk i analiz liczby ogłaszanych w krajach UE upadłości firmie Coface i publikuje je na swojej stronie internetowej. W niniejszym opracowaniu wykorzystano także dane o częstości ogłaszanych upadłości zebrane przez Coface.

¹⁰ Opis metodologii, uzyskane dane oraz ich opracowania są dostępne na stronie internetowej www.doingbusiness.org.

państwa otrzymuje do analizy analogiczny przypadek firmy¹¹ i ma za zadanie oszacować, jakich wyników postępowania można się spodziewać w przypadku przeprowadzenia upadłości tego przedsiębiorstwa w ich kraju. Dane zebrane przez Bank Światowy stanowią cenny materiał porównawczy, ale wartości obliczane na podstawie odpowiedzi ekspertów nie oddają rzeczywistej skuteczności egzekucyjnej polskiego systemu upadłościowego, ponieważ dotyczą abstrakcyjnego przypadku.

W celu uzyskania informacji na temat rzeczywistych rezultatów działania instytucji systemu upadłościowego w Polsce należałoby sięgnąć po reprezentatywną próbkę akt zakończonych postępowań upadłościowych. Niestety nie przeprowadzono jak dotąd takich ogólnopolskich badań. Dostępne są jednak wyniki dwóch niezależnych badań wybranych postępowań upadłościowych, w ramach których przeanalizowano w sumie akta blisko 150 postępowań upadłościowych. Wyniki te znajdziemy w opublikowanej w 2007 roku przez Najwyższą Izbę Kontroli *Informacji o wynikach kontroli gospodarowania majątkiem przedsiębiorstw państwowych oraz spółek z udziałem Skarbu Państwa w toku postępowań upadłościowych* (dalej: NIK 2007) oraz w artykule *Efektywność postępowań upadłościowych* autorstwa Dariusza Barana (2009). Oba badania przeprowadzono poprzez analizę akt postępowań upadłościowych, a więc w odróżnieniu do badań Banku Światowego dotyczyły przypadków, z którymi rzeczywiście zmagają się w Polsce system upadłościowy. W pierwszym przypadku badaniem objęto 55 przedsiębiorstw państwowych i spółek z udziałem Skarbu Państwa, czyli 12% ogółu firm tego typu będących w stanie upadłości według stanu na koniec czerwca 2006 roku. Z treści raportu wynika, że dobór próby był dokonany kwotowo¹². W drugim przypadku analizie poddano 94 z ponad 100 postępowań, w których uczestniczyło jako wierzyciel Centrum Leasingu i Finansów CLiF SA. Kryterium doboru była w tym przypadku dostępność akt¹³. Żadne z powyższych badań nie zostało przeprowadzone na reprezentatywnej próbie. Jednak jej wielkość (na poziomie kilku procent populacji toczących się jednocześnie postępowań) i ogólnopolski charakter uzasadniają tezę, iż uzyskane w nich wyniki mogą służyć z pewnymi zastrzeżeniami do diagnozy omawianej instytucji.

Uzupełniające źródło informacji stanowią wywiady z uczestnikami postępowań upadłościowych, którzy byli pytani w wywiadach osobistych i telefonicznych o swo-

¹¹ Przypadek do analizy dotyczy przedsiębiorstwa średniej wielkości dla każdego z krajów. Jest to hotel z określoną liczbą pracowników, kapitałem oraz strukturą własności, a także określoną wartością rynkową jako działające przedsiębiorstwo i mniejszą wartością w przypadku wyprzedazy składników jego majątku. Firma jest identyczna poza zmiennymi ekonomicznymi, które były znormalizowane zgodnie z wartością PKB *per capita* w poszczególnych krajach (Djankov i in. 2008).

¹² „Wybór jednostek do kontroli został dokonany proporcjonalnie w odniesieniu do rodzaju postępowania upadłościowego, a także z uwzględnieniem wielkości majątku wchodzącego w skład masy upadłościowej oraz znaczenia danego podmiotu dla gospodarki narodowej” (NIK 2007: 71).

¹³ Autor analizy reprezentując spółkę CLiF miał dostęp do akt spraw, których była ona stroną. Ze wszystkich spraw pominął te, które były prowadzone w sądach w znacznej odległości od siedziby firmy w Warszawie. Do wyczerpania wskaźników efektywności wykorzystał z kolei 38 postępowań, które były już zakończone.

je doświadczenia w zakresie realizacji przez system upadłościowy zakładanych funkcji. W wywiadach bezpośrednich z sędziami i syndykami często padało pytanie o obserwowany przez nich poziom zaspokajania wierzycieli. Grupa przedsiębiorców, którzy mieli za sobą doświadczenie upadłościowe, była pytana w wywiadach telefonicznych o to, w jakim stopniu wierzyciele zostali zaspokojeni z majątku upadłej firmy, którą zarządzali. Opinie tych osób mogą być potraktowane uzupełniająco jako „wewnętrzny punkt widzenia” instytucji, z uwagi na to, że respondenci odpowiadając na te pytania w zasadzie oceniali własną pracę i z tego względu ich opinie nie mają waloru bezstronności.

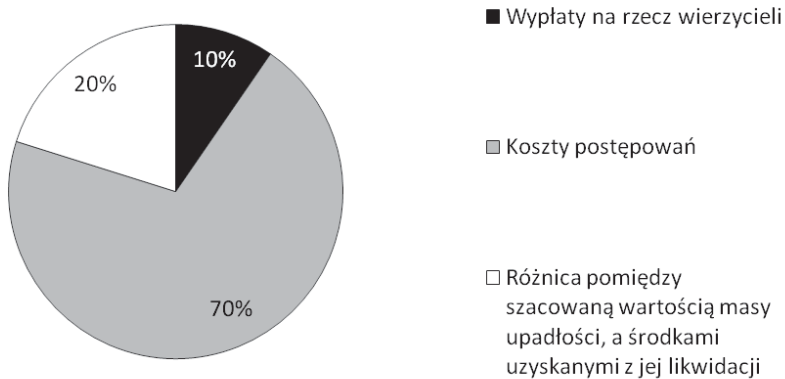
Efektywność egzekucyjna i realizacja zasady optymalizacji

Wskaźnikiem stopnia realizacji funkcji windykacyjnej systemu upadłościowego jest skuteczność egzekucji prowadzonej w ramach postępowań. Analiza efektywności postępowań upadłościowych firm państwowych i z udziałem Skarbu Państwa przeprowadzona przez NIK wykazała, że w skontrolowanych postępowaniach należności wobec wierzycieli zostały spłacone tylko w 15% (NIK 2007: 66). Przyczyną niskiego wskaźnika nie była niedostateczna wartość majątków upadłych przedsiębiorstw. Środki uzyskane z ich likwidacji przekraczały wartość wierzytelności, jednak „fundusze masy upadłości jedynie w 12% przeznaczone zostały na regulowanie zobowiązań wobec wierzycieli” (NIK 2007: 11). Cel egzekucyjny został więc zrealizowany w niewielkim stopniu, a procent środków, które trafiły do wierzycieli, jest sprzeczny z rezultatami, jakich można oczekiwać w związku z obowiązującą personel instytucji systemu upadłościowego zasadą optymalizacji.

Podobne wyniki przyniosły badania Barana, gdzie spośród 94 analizowanych przypadków upadłości przedsiębiorstw prywatnych udało się obliczyć wskaźnik efektywności dla 38 zakończonych postępowań. Wartość funduszy mas upadłościowych uzyskanych z likwidacji majątku przedsiębiorstw, która trafiła do wierzycieli, wyniosła 14,65% (Baran 2009: 127). Niestety nie wiadomo, jaki procent należności pokryły te kwoty, ponieważ autor analizy nie informuje o sumie wierzytelności uznanych przez sądy w toku postępowań, ani w jakim stopniu zostały one zaspokojone. Istotnym jest natomiast fakt, iż średni wskaźnik optymalizacji, czyli wykorzystania funduszy mas upadłościowych na spłatę wierzycieli, jest zaskakująco podobny do średniej wartości tego wskaźnika, który został uzyskany w badaniu Najwyższej Izby Kontroli. Przy czym w obu przypadkach jest on bez wątpienia niski, jeśli wziąć pod uwagę cele, jakie są stawiane przed polskim systemem upadłościowym.

W obu badaniach podobną część uzyskanych środków pochłonęły koszty postępowań. Średnia wartość kosztów przewyższała wartość wypłat dla wierzycieli sześciokrotnie (Baran 2009), a nawet siedmiokrotnie (NIK 2007). W postępowaniach zbadanych przez NIK koszty pochłonęły 82% środków uzyskanych z likwidacji składników mas upadłości (NIK 2007: 10). Z danych przedstawionych w artykule Barana wynika, że koszty przeanalizowanych przez niego postępowań pochłonęły podobnie dużą część funduszy mas upadłości, bo aż 85,35%.

Wykres 1. Gospodarowanie masą upadłości 55 przedsiębiorstw państwowych zbadanych przez NIK (szacowana wartość masy upadłości = 100%)



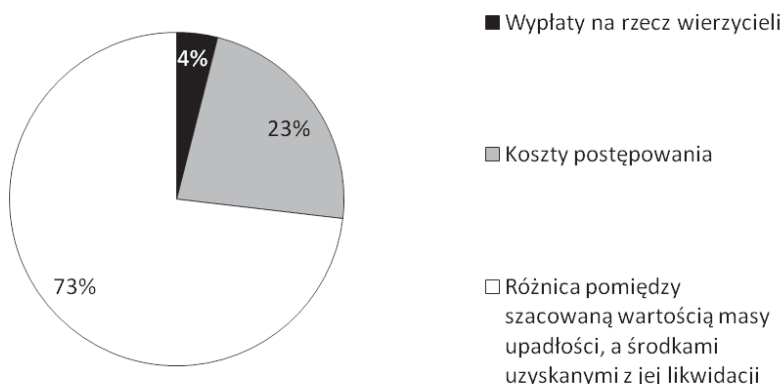
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z NIK 2007

Baran zaobserwował w swoim badaniu dodatkowy czynnik wpływający negatywnie na efektywność postępowań. Jest nim bardzo niska skuteczność likwidacji masy upadłości, tj. nieuzyskiwanie przez syndyków cen za sprzedawane składniki masy zbliżonych do szacowanej wartości tych składników. W analizowanych przez Barana przypadkach uzyskane przez syndyków środki były kilkukrotnie niższe niż szacowana wartość masy upadłości. Dlatego 14,65% funduszy mas upadłości przekazanych wierzycielom stanowiło zaledwie 3,94% szacowanej wartości mas upadłości¹⁴ (Baran 2009: 127).

Dostępne dane świadczą o nieskutecznej realizacji przez polski system upadłościowy celu wyrażonego w art. 2 *Puin*, tj. zaspokojania wierzycieli w jak największym stopniu. Dysproporcja pomiędzy środkami przekazanymi wierzycielom a kosztami postępowań świadczy tymczasem o dalekich od oczekiwań skutkach realizacji przez omawianą instytucję zasady optymalizacji, tj. wykorzystania majątku upadłego w jak najwyższym stopniu do zaspokojenia wierzycieli.

¹⁴ Wielkość przedsiębiorstw nie tłumaczy dostatecznie różnicy pomiędzy wynikami likwidacji przedsiębiorstw państwowych, które zostały skontrolowane przez NIK, oraz przedsiębiorstw badanych przez Barana. Średnia wartość przedsiębiorstw, których upadłość badała NIK, była wprawdzie blisko 10-krotnie wyższa niż tych z badania Barana. Jednak to właśnie w przypadku likwidacji trzech największych przedsiębiorstw Baran zaobserwował najniższą efektywność procesu upadłości. Średnia wartość przekazanych wierzycielom sum pochodzących z likwidacji przedsiębiorstw o szacowanej wartości wynoszącej od 43 do 68 mln złotych (a więc zbliżonych wielkością do średniej wielkości przedsiębiorstwa z kontroli NIK) wyniosła zaledwie 0,83% ich wartości.

Wykres 2. Gospodarowanie masą upadłości 38 przedsiębiorstw zbadanych przez D. Barana (szacowana wartość mas upadłości = 100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Baran 2009

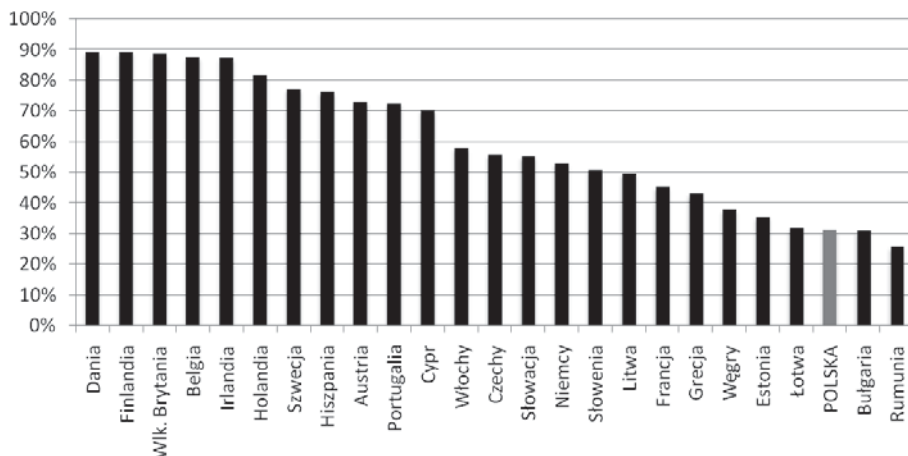
Efektywność instytucji na tle innych krajów oraz w opinii uczestników postępowań

Wyniki badań Banku Światowego wskazują na to, że efektywność egzekucyjna systemów upadłościowych na świecie jest zróżnicowana. Wyraźnie zarysowują się grupy państw, które łączy nie tylko podobna skuteczność systemów upadłościowych, ale także poziom rozwoju instytucji rynkowych oraz wysokość PKB *per capita* (Djankov i in. 2008). Wśród państw, w których według praktyków prawa upadłościowego i analityków Banku w porównywalnym przypadku można liczyć na spłatę 80% lub więcej wierzytelności, znajdują się kraje skandynawskie (Norwegia, Dania, Finlandia), anglosaskie (Kanada, Wielka Brytania, Irlandia, Australia, Stany Zjednoczone), kraje Beneluxu (Belgia, Holandia) oraz dojrzałe gospodarki kapitalistyczne dalekiego wschodu (Japonia, Singapur, Tajwan, Korea Południowa, Hongkong). Jak widać, grupa nie jest homogeniczna pod względem kulturowym. Wysokiej skuteczności systemu upadłościowego nie można także przypisywać jednej formie systemu prawnego.

Jednym ze wskaźników, na bazie którego Bank Światowy tworzy ranking państw przyjaznych dla inwestorów – *Doing Business* – jest procent wierzytelności, jaki można odzyskać w przypadku bankructwa dłużnika. Sposób obliczania tego wskaźnika jest kontrowersyjny, gdyż opiera się na ocenie abstrakcyjnego przypadku upadłości hotelu znajdującego się w stolicy państwa przez grupę anonimowych „praktyków prawa upadłościowego” z danego państwa. Uwzględniane są przy tym – amortyzacja (spadek wartości) składników przedsiębiorstwa w czasie, wysokość kosztów postępowania oraz efekt końcowy postępowania, zachowanie przedsiębiorstwa. Ze względu na uznaniowość niektórych z tych elementów oraz specyfikę poddawanego

porównaniom przypadku nie należy traktować wyników tych badań jako reprezentatywnych dla kraju. Mają one głównie wartość komparatystyczną¹⁵.

Wykres 3. Wyniki badania *Doing Business 2011*: Procent wartości wierzytelności, jaki zostanie spłacony w toku analogicznego postępowania upadłościowego w różnych systemach upadłościowych w obrębie UE



Wartości wskaźnika zostały obliczone przez uśrednienie szacunków dokonanych przez praktyków prawa upadłościowego z poszczególnych krajów, którzy przewidywali przebieg analogicznej upadłości w swoim kraju.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *Doing Business 2011*

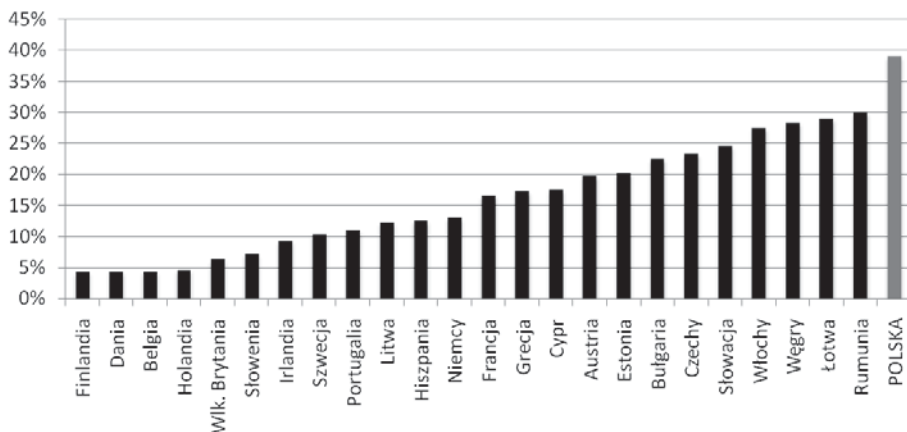
Polska ze wskaźnikiem o wartości 31,3% spłaconych wierzytelności (*Doing Business 2011*) zajmowałaby ostatnie miejsce wśród krajów Unii Europejskiej, gdyby nie jej najnowsi członkowie: Bułgaria (31%) i Rumunia (25,7%). Średnia wskaźników efektywności egzekucyjnej systemów upadłościowych dla krajów członkowskich (poza Maltą, dla której brakuje danych) wynosi według Banku Światowego ponad 55%. Wskaźnikiem ponad 87% może się pochwalić co piąty kraj należący do UE. Jeszcze wyższy wskaźnik ma nienależąca do wspólnoty Norwegia. Co ciekawe, do krajów o najefektywniejszym systemie upadłościowym należą także Irlandia i Finlandia, które odróżnia od pozostałych liderów to, że jeszcze 30 lat temu pozosta-

¹⁵ Ostatnia edycja *Doing Business* – opublikowana już po złożeniu artykułu do recenzji – przyniosła radykalną zmianę miejsca Polski w rankingu. Zawdzięczamy ją jednak nie redukcji kosztów lub przyspieszeniu postępowań, ale uznaniu przez autorów raportu, że w przypadku Polski upadły hotel zostanie zachowany jako działające przedsiębiorstwo. Nowa interpretacja polskich przepisów i praktyki przyniosła zgodnie z metodologią opisaną w Djankov i in. 2008, wartość wskaźnika wyższą aż o 20%. Zarówno podstawy do zmiany oceny, jak i skokowy wpływ na wartość wskaźnika, są bardzo dyskusyjne. Według niektórych publikacji wynikają one wprost z działań o charakterze lobbingsowym – przekonania ekspertów Banku Światowego do korzystniejszego dla Polski interpretowania sytuacji, zob. Woś 2012.

wały za nimi w tyle pod względem rozwoju gospodarczego. Wynik bliski 100% jest więc możliwy do osiągnięcia i nie jest rzadkością. Polski system osiąga natomiast zaledwie 1/3 poziomu skuteczności obserwowanego u liderów. Jest przy tym niższy niż w wielu krajach będących na niższym poziomie rozwoju gospodarczego (mierzono PKB *per capita*), jak Tunezja, Pakistan, Boliwia czy Uganda.

Polski system upadłościowy można porównać z systemami innych krajów także pod względem realizacji zasady optymalizacji. Na bazie danych uzyskanych w badaniu *Doing Business* można obliczyć procent środków uzyskanych z likwidacji masy upadłości, który według respondentów trafia do wierzycieli. Zdaniem polskich praktyków prawa upadłościowego do wierzycieli trafi średnio 61% środków uzyskanych z likwidacji. Jest to najniższa wartość tego wskaźnika dla całej Unii Europejskiej. Odstajemy wyraźnie nie tylko od lidera – Finlandii, w której wierzyciele mogą liczyć na 95% środków uzyskanych ze sprzedaży masy upadłości, ale także średniej unijnej wynoszącej 85%. Daleko nam nawet do przedostatniej Rumunii, gdzie respondenci spodziewają się, że w analizowanym przypadku 70% funduszy masy trafi do wierzycieli. Oznacza to, że polski system upadłościowy wyróżnia się na tle innych krajów wysokimi kosztami działania. Udział kosztów postępowania przedstawiony na wykresie 4 jest w Polsce znacząco wyższy niż w innych krajach Unii Europejskiej.

Wykres 4. Wyniki badania *Doing Business 2011*: Procent funduszy uzyskanych w postępowaniu upadłościowym, jaki pochłoną koszty postępowania



Wartości wskaźnika zostały obliczone na podstawie uśrednionych szacunków praktyków prawa upadłościowego z poszczególnych krajów, którzy przewidywali przebieg analogicznej upadłości w swoim kraju.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z *Doing Business 2011*

Niska skuteczność w zakresie zaspokajania wierzycieli jest obserwowana także przez uczestników postępowań upadłościowych, z którymi przeprowadzono wywiady. Przewodniczący wydziału upadłościowego z 20-letnim stażem i setkami postępowań przyznał, że w jego karierze tylko raz zdarzyło się, że w toku postępowania

wierzyciele zostali spłaceni w całości. Inny wyjaśnił, że *większość wierzycieli lokuje się w trzeciej* [kategorii wiarygodności]. *Do nich dociera już niewielki procent uzyskanych funduszy.*

Spośród 54 aktywnych menedżerów i właścicieli firm, którzy przyznali w wywiadach telefonicznych, że w przeszłości ich firma upadła, tylko 2 (3,7%) stwierdziło, że ich wierzyciele zostali zaspokojeni w całości. W 4 przypadkach (7,5%) postępowanie zakończyło się restrukturyzacją przedsiębiorstwa lub zawarciem układu z wierzycielami. Spośród menedżerów 19 (35,2%) przyznało, że chociaż ich zdaniem wierzyciele zostali spłaceni w stopniu satysfakcjonującym, należności firmy nie zostały zaspokojone w całości. Jeszcze więcej, bo 24 (44,4%) menedżerów stwierdziło, że wierzyciele nie zostali satysfakcjonująco spłaceni. A 4 menedżerów udzieliło innej odpowiedzi. Wśród nich dominowały krytyczne oceny wyniku postępowania:

- *Firma upadła, a mafia sądowa ją rozkradła.*
- *Rozkradziono mi firmę po ojcu.*
- *Sprzedano firmę za bezcen.*
- *Firma upadła, ale nie wiem, czy wierzyciele zostali spłaceni.*

Jedna z osób odmówiła odpowiedzi na pytanie o efekt procesu upadłości.

Zachowywanie przedsiębiorstw w całości

Drugim z zadań, jakie powierza postępowaniu upadłościowemu ustawodawca, jest zachowanie (sprzedaż) przedsiębiorstwa dłużnika w całości (art. 2 *Puin* z 2003; art. 113 *Pu* z 1934). Wskaźnikiem funkcjonalności systemu w tym zakresie może być duży udział postępowań układowych i naprawczych w ogóle postępowań prowadzonych w związku z niewypłacalnością oraz duży udział przedsiębiorstw sprzedawanych w całości w przypadku postępowań likwidacyjnych.

Dane statystyczne Ministerstwa Sprawiedliwości informują o tym, z jaką opcją zostało wszczęte postępowanie upadłościowe. W 2010 roku rozpatrzono pozytywnie 701 wniosków o ogłoszenie upadłości, wszczynając 580 (83%) postępowań likwidacyjnych oraz 121 (17%) postępowań z opcją układową (*Sprawność postępowań sądowych w 2010 r.*). Nie oznacza to jednak, że we wszystkich postępowaniach z opcją układową zawarto i wykonano układ. Bardzo często postępowanie wszczęte początkowo z zamiarem zawarcia układu musi zostać przez sąd zmienione na postępowanie w celu likwidacji. Przyczyn może być wiele, ale w wywiadach sędziowie najczęściej tłumaczyli to brakiem zgody odpowiedniej liczby wierzycieli. Stąd postępowania upadłościowe kończą się w Polsce zdecydowanie najczęściej upadłością likwidacyjną.

Z danych pochodzących z analiz akt sądowych wynika, że postępowania układowe prowadzone są sporadycznie, a większość z nich kończy się niepowodzeniem. Wśród przedsiębiorstw skontrolowanych przez NIK w żadnym z 32 postępowań upadłościowych prowadzonych na podstawie *Prawa upadłościowego* z 1934 roku w nie skorzystano z możliwości wnioskowania o zawarcie układu (NIK 2007: 44). Spośród 8 postępowań upadłościowych z możliwością zawarcia układu prowadzo-

nych na podstawie nowych przepisów 5 zakończyło się niepowodzeniem do chwili zakończenia kontroli. Pozostałe 3 były w trakcie zawierania układu i jego wykonywanie się jeszcze nie rozpoczęło (NIK 2007: 44). Pozostałe 15 postępowań skontrolowanych przez NIK i prowadzonych według nowych przepisów miało na celu likwidację przedsiębiorstwa dłużnika. Spośród 55 postępowań skontrolowanych przez NIK tylko 3 (5%) miały jeszcze potencjał, aby skończyć się zawarciem i realizacją układu.

Spośród 94 postępowań przeanalizowanych przez Barana 53 było zakończonych, ale tylko 3 (6%) z nich zakończyło się wykonaniem układu (Baran 2009: 126). Spośród pozostałych postępowań 9 (22%) stanowiły postępowania układowe przekształcone na skutek niepowodzenia wykonania układu w postępowania likwidacyjne. W jednym przypadku postępowanie układowe znajdowało się w chwili badania na etapie dającym szansę na realizację układu.

Drugim wskaźnikiem stopnia realizacji przez system upadłościowy celu zachowywania przedsiębiorstw w całości jest procent likwidacji zakończonych sprzedażą przedsiębiorstwa. Wśród 47 postępowań upadłościowych z opcją likwidacyjną skontrolowanych przez NIK aż w 13 (28%) z nich udało się sprzedać całość lub wyodrębnioną organizacyjnie część przedsiębiorstwa (NIK 2007: 66). Wśród 38 postępowań zbadanych pod tym względem przez Barana tylko w 7 (18%) likwidacja obejmowała sprzedaż przedsiębiorstwa w całości.

Niewielki udział układów w sposobie finalizowania procesów upadłościowych potwierdzili w swoich wypowiedziach sędziowie oraz syndycy. Każdy z sędziów przyznawał, że zarówno wniosków o przeprowadzenie upadłości z opcją układową, jak i zawartych układów jest w ich referatach mało. Jeden z sędziów, który był komisarzem w około 50 postępowaniach, nie był w stanie przywołać ani jednego zakończonego postępowania układowego, którym by kierował. Jeszcze rzadszym zjawiskiem są zdaniem sędziów postępowania naprawcze. W ciągu pierwszych sześciu lat obowiązywania ustawy, która pozwalała na restrukturyzację przedsiębiorstwa pod nadzorem sądu, gdy nie stało się ono jeszcze niewypłacalne, nie wszczęto w Polsce ani jednego postępowania naprawczego (Piasecka-Sobkiewicz 2009).

W świetle tych danych polski system upadłościowy w bardzo niewielkim stopniu realizuje ustawowy cel zachowywania przedsiębiorstw w całości. Z dostępnych danych wynika, że mniej więcej co piąte upadłe przedsiębiorstwo udaje się zachować w całości lub sprzedać jego zorganizowane części.

Zasięg oddziaływania systemu upadłościowego i realizacja funkcji pedagogicznej

Dla realizacji swoich funkcji w gospodarce system upadłościowy powinien obejmować maksymalnie dużą liczbę podmiotów, które znalazły się w sytuacji niewypłacalności. W innym wypadku system nie może skutecznie służyć zapobieganiu powstawania efektu domina, czyli rozprzestrzeniania się problemów z płynnością finansową. Innymi słowy, nie realizuje swojej najważniejszej funkcji wobec całego systemu gospodarczego – funkcji profilaktycznej.

Dostępne dane porównawcze to liczba ogłaszanych upadłości oraz liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw w poszczególnych krajach. Nie są dostępne porównywalne dane o częstości występowania stanu niewypłacalności. Nie przesądza on bowiem o ogłoszeniu upadłości niewypłacalnego dłużnika. Przywoływane wcześniej opinie specjalistów świadczą jednak o tym, że stan opisany przez prawo jako niewypłacalność przejściowo dotyczy większości firm w Polsce (Zienkiewicz 2006: 1039; Kowalewski i Kwaśnicki 2008). Z uwagi na to powinniśmy oczekiwać setek tysięcy wniosków o ogłoszenie upadłości składanych co roku przez firmy działające w Polsce. Podobne oczekiwania wyrażali w *Uzasadnieniu* autorzy nowego prawa upadłościowego i naprawczego w roku 2002: *Nawet bez zmian w prawie upadłościowym i układowym prognozy systematycznego wzrostu liczby spraw upadłościowych są uprawnione, a dane z rozwiniętych krajów gospodarki wolnorynkowej wskazują na możliwość przyjęcia, iż liczba upadłości będzie oscylować wokół 7–10% ogółu przedsiębiorców, dla których postępowanie to jest dostępne (Uzasadnienie, s. 97).*

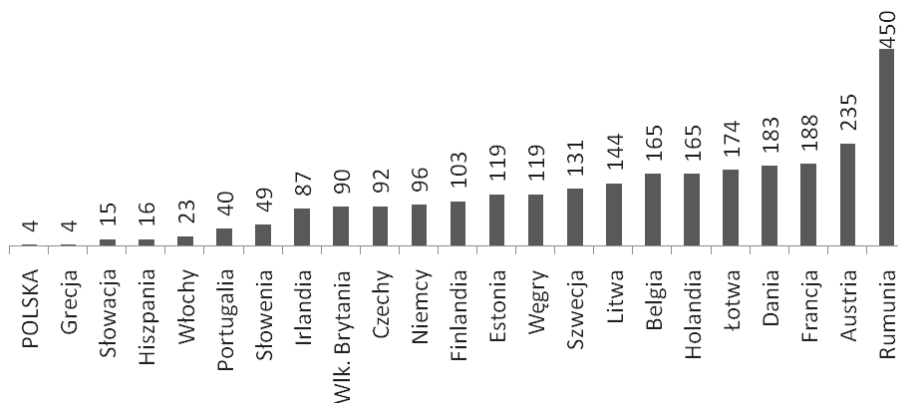
Pomimo inkluzyjności kategorii niewypłacalności z punktu widzenia norm prawnych oraz przeszło trzymilionowej rzeszy podmiotów gospodarczych wnioski o ogłoszenie upadłości składa w ciągu roku zaledwie promil zarejestrowanych firm. Polskie sądy rozpoznały w 2010 roku 3447 wniosków o ogłoszenie upadłości, z czego rozpatrzono pozytywnie 701, wszczynając 580 postępowań likwidacyjnych oraz 121 postępowań z opcją układową (*Sprawność postępowań sądowych w 2010 r.*).

We wszystkich krajach Europy procedura ogłoszenia upadłości niewypłacalnego dłużnika jest podobna. Wszędzie konieczne jest złożenie wniosku oraz jego weryfikacja przez sąd pod kątem spełnienia przez dłużnika wymogów formalnych i przesłanek do ogłoszenia upadłości. Złożenie wniosku jest dobrowolne dla wierzycieli, ale obowiązkowe dla dłużnika. Różnice w tym, kiedy po stronie dłużnika powstaje prawny obowiązek złożenia wniosku o upadłość, są w poszczególnych systemach nieznaczące. Najczęściej są to dwa, trzy tygodnie od momentu zaprzestania spłacania wymagalnych należności lub chwili, w której zadłużenie przekroczy wartość przedsiębiorstwa.

Pomimo podobieństw w zakresie obowiązków i kryteriów ogłoszenia upadłości pomiędzy regulacjami w Polsce i innych krajach Europy występują ogromne dysproporcje w liczbie ogłaszanych upadłości. W Polsce co roku ogłasza się kilkaset upadłości, podczas gdy we Francji, Niemczech czy Wielkiej Brytanii po kilkadziesiąt tysięcy. Różnice te nie znikają nawet po uwzględnieniu liczby przedsiębiorstw w danym kraju. Polska charakteryzuje się najmniejszą liczbą wszczynanych postępowań upadłościowych na 10 tys. przedsiębiorstw w całej Unii Europejskiej. Na każde 10 tys. przedsiębiorstw zostało ich w roku 2009 ogłoszonych 4, w przybliżeniu 25-krotnie mniej niż wynosi europejska średnia. Nawet uwzględniając specyficzną strukturę zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw (większość z nich to jednoosobowe działalności gospodarcze; część podmiotów pozostających w rejestrze nie prowadzi działalności) – to i tak wskaźnik jest zastanawiająco niski. Potwierdza to porównanie wartości bezwzględnych. Podczas gdy w Polsce ogłoszono w 2009 roku 590 upadłości, w Hiszpanii ogłoszono ich blisko 5 tys., w Czechach ponad 8 tys., w Holandii ponad 10 tys., w Wielkiej Brytanii ponad 20 tys., w Niemczech prawie

35 tys., a we Francji ponad 55 tys. Liczba upadłości w Polsce jest porównywalna z wartością tego wskaźnika w takich krajach jak Słowenia, Słowacja, Estonia czy Grecja, a więc znacznie mniejszych pod względem populacji i wielkości gospodarki mierzonej wartością PKB.

Wykres 5. Liczba upadłości ogłoszonych w 2009 roku na 10 tys. przedsiębiorstw w wybranych krajach UE



Dane dla Rumunii uwzględniają także dobrowolne likwidacje.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Insolvencies in Europe 2009/10

Mała liczba ogłaszanych upadłości nie przesądza o dobrej kondycji polskich przedsiębiorstw, ani o wyjątkowej ostrożności wierzycieli czy dłużników. Wchodzenie w stan niewypłacalności jest zjawiskiem obserwowanym we wszystkich gospodarkach rynkowych i nic nie wskazuje na to, żeby polscy przedsiębiorcy byli na nie odporni. Niski wskaźnik upadłości przedsiębiorstw mówi o niewielkim zasięgu oddziaływania systemu upadłościowego na gospodarkę. Biorąc pod uwagę, że do realizacji swoich funkcji powinien on obejmować jak najwięcej niewypłacalnych przedsiębiorstw, możemy stwierdzić, że w chwili obecnej polski system upadłościowy nie może skutecznie pełnić swoich jawnych funkcji – zapobiegawczej i profilaktycznej – oraz chronić gospodarki przed efektem domina¹⁶.

¹⁶ Nie oznacza to automatycznego zagrożenia tym efektem. System gospodarczy, przede wszystkim na poziomie nieformalnym, mógł wykształcić instytucje-substytuty ochronnej roli państwowego systemu upadłościowego. Wskazują na to wzorce ireniczne rozpowszechnione w Polskim społeczeństwie. Według badań socjologów około 3/4 Polaków jest gotowa nie postępować ściśle według przepisów prawa celem polubownego osiągnięcia porozumienia z drugą stroną konfliktu (Kurczewski 2007).

Wnioski i zakończenie

Porównanie wielkości systemu upadłościowego Polski (631 upadłości w roku 2009)¹⁷, Wielkiej Brytanii (17 690 upadłości), Niemiec (32 100 upadłości) czy Francji (51 060 upadłości) może sugerować, że w naszym kraju nie jest on istotnym elementem systemu społecznego, gospodarczego czy prawnego. Jednak w każdej gospodarce wolnorynkowej system upadłościowy jest tak samo istotny. Dla każdej gospodarki równie groźne są bowiem skutki zjawiska niewypłacalności. Niemniej jednak jedno społeczeństwo lepiej, a inne gorzej rozwinęły zespół instytucji skutecznego radzenia sobie z tym problemem.

Obraz instytucji, jaki wyłania się z powyższej analizy, każe przyznać, że nasze społeczeństwo nie wykształciło skutecznego systemu upadłościowego. Brak takiego systemu nie jest stanem obojętnym dla gospodarki i społeczeństwa. Musimy ponieść tego koszty. Należy sobie przy tym uświadomić, że koszty te nie ograniczają się do konsekwencji wystąpienia niewypłacalności – strat, które poniosą wierzyciele niewypłacalnego dłużnika. Najważniejsze są koszty społeczne, których przysparza brak sprawnego systemu upadłościowego oraz utracone korzyści, jakie sprawna instytucja systemu upadłościowego przynosi swojej gospodarce. Nie sposób w świetle przeanalizowanych wskaźników i pochodzących z różnych źródeł informacji potwierdzić hipotezy o funkcjonalności polskiego systemu upadłościowego.

Nie oznacza to bynajmniej, że obraz, jaki wyłania się z niektórych publikacji prasowych, jest reprezentatywny dla całego systemu. Pomijając przypadki ewidentnych przestępstw, przedstawione w prasie sytuacje są egzemplifikacjami dualizmu, w jaki uwikłany jest system upadłościowy. Z jednej strony są przed nim stawiane cele o charakterze gospodarczym, czego najlepszym przykładem jest zasada optymalizacji. Z drugiej strony jest to instytucja rządząca się logiką prawnoformalną, gdyż w swoim działaniu podporządkowana jest sądom powszechnym i szczegółowym przepisom ustawy. Sędziowie w zgodzie z logiką swojej profesji koncentrują się więc na formalnej poprawności przebiegu postępowania. Na syndyków wyznaczają przeważnie prawników. Realizacja przez osoby pełniące te funkcje zasad gospodarności czy przejrzystości nie jest w żaden sposób wspierana i motywowana przez system. W granicach prawa i spełniając wymogi formalne można więc w jego ramach podejmować decyzje o bardzo różnych skutkach ekonomicznych: dla upadłego, wierzycieli i społeczeństwa. Sądy upadłościowe działają więc bez zarzutu realizując cel własnej instytucji – prowadzenie i kończenie zgodnie z przepisami postępowań. Niestety chybiamy przy tym celom, dla których postępowania upadłościowe zostały w ogóle stworzone.

* * *

Wynik przeprowadzonej analizy skłania do postawienia pytań o przyczyny. Można domniemywać, że tak niski wskaźnik liczby upadłości przypadających na przeszło trzymilionową rzeszę zarejestrowanych w Polsce firm jest wypadkową szeregu

¹⁷ Dane liczbowe w nawiasach na podstawie: *Insolvencies in Europe 2009/10*.

czynników. Wśród nich bardzo ważną rolę odgrywają czynniki społeczne: kultura i świadomość prawna przedsiębiorców. Praktycy prawa upadłościowego, z którymi udało się przeprowadzić rozmowy, skarżyli się często na opór menedżerów i właścicieli firm przed złożeniem wniosku o ogłoszenie upadłości – jako znaku porażki i kapitulacji. Można to częściowo wytłumaczyć za pomocą teorii perspektywy Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego (1979). Jednak należy pamiętać, że na rozpowszechnioną definicję sytuacji, która skłania przedsiębiorców do podejmowania osobistego ryzyka i nieskładania wniosków o upadłość, mają wpływ przede wszystkim czynniki obiektywne. Przedsiębiorcy zdając sobie sprawę z nieefektywności działania tej instytucji, kosztów postępowań oraz niskiego ryzyka bycia ukaranym za niezłożenie wniosku w terminie (co jest jednym z problemów wymagających osobnej analizy) mogą bojkotować system upadłościowy w wyniku racjonalnej kalkulacji zysków i strat. Bardzo często robią to świadomie. Wszystko wskazuje bowiem na to, że dla większości przedsiębiorców wynik takiej kalkulacji jest niekorzystny dla polskiego systemu upadłościowego.

Baran, który jest menedżerem i przedsiębiorcą – czyli docelowym beneficjentem systemu upadłościowego – rezultaty swojej analizy podsumował stwierdzeniem: „Proporcja wartości kwot wypłacanych wierzycielom w stosunku do kosztów postępowania jest tak niska, iż podaje w wątpliwość racjonalność instytucji upadłości” (2009: 128). Nie mniej krytycznie wypowiedziała się o bezwzględny obowiązek składania wniosków autorka jednego z komentarzy do *Puin*: „Uregulowanie to jest niekorzystne dla przedsiębiorcy, a ściśle stosowanie się do przepisu doprowadziłoby do upadłości całego sektora gospodarczego i ogólnej recesji gospodarczej” (Zienkiewicz 2006: 1039). W czym interesie jest utrzymywanie w Polsce przepisów, które wytwarzają potencjał postawienia co drugiej firmy w Polsce w stan upadłości, a żaden organ państwa nie podejmuje wysiłków, żeby normą stało się ich przestrzeganie? Z pewnością rację ma Andrzej Kojder pisząc, że ustanowienie prawa, którego nikt nie jest w stanie choćby w części wyegzekwować, jest zachętą do korupcji (2001: 399).

Nasuwa to pytania o konsekwencje, jakie niesie ze sobą obecny kształt polskiego systemu upadłościowego dla sądownictwa. Częstotliwość ujawnianych przez dziennikarzy sytuacji, które można łagodnie określić mianem konfliktu interesów oraz powszechność nieprawidłowości, jaką wykazała kontrola NIK¹⁸, świadczy o niewydolności formalnych i nieformalnych instytucji kontroli pracy syndyków. Może też świadczyć o występowaniu w relacjach syndyk-sędzia oraz relacjach z innymi uczestnikami postępowań kontroli społecznej trzeciego stopnia (Podgórecki 1976), czyli wykorzystywania władzy dyskrecyjnej, jaką dysponują sędzia-komisarz oraz syndyk do osiągnięcia niezamierzonych przez system rezultatów kosztem celów instytucji. Może to tłumaczyć tak wysokie – najwyższe w Europie – koszty realizacji postępowań upadłościowych w naszym kraju.

Dysfunkcjonalność systemu może być więc wynikiem nie tyle wad w prawie upadłościowym, ile nieformalnych reguł jego egzekwowania. Mogą one sprawiać, że in-

¹⁸ W przeszło 3/4 skontrolowanych postępowań wykryto nieprawidłowości w wykonywaniu swoich obowiązków przez syndyków.

stytucja ta jest funkcjonalna, ale nie dla całej gospodarki. Jej eufunkcjonalność może ograniczać się do sądów upadłościowych, nieformalnych grup wyspecjalizowanych w obsłudze upadłości, które tworzą się wokół tych sądów¹⁹, do aktorów czerpiących korzyści z przejmowania majątków upadłych przedsiębiorstw²⁰, albo nieuczciwych przedsiębiorców chcących zarobić na „wyreżyserowanych” upadłościach²¹.

Weryfikacja tych hipotez wymaga dalszych badań socjologicznych instytucji społecznej systemu upadłościowego w Polsce. Zgodnie z postulatem nowej instytucjonalnej socjologii ekonomicznej Nee kolejnym etapem badań powinna być analiza relacji, w jakie wchodzi z omawianą instytucją aktorzy w celu realizacji swoich interesów. Znalezienie odpowiedzi na postawione w artykule pytania może służyć nie tylko budowie w Polsce skuteczniejszego systemu upadłościowego, ale również pomóc w zrozumieniu uniwersalnych mechanizmów warunkujących (także pozytywnie) funkcjonalność instytucji państwa.

Literatura

- Acharya, Viral V. i Krishnamurthy Venkata Subramanian. 2009. *Bankruptcy Codes and Innovation*. „Review of Financial Studies” 12(22): 4949–4988.
- Akerlof, George A., Paul M. Romer, Robert E. Hall i N. Gregory Mankiw. 1993. *Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit*. „Brookings Papers on Economic Activity” 2: 1–73.
- Armour, John i Douglas J. Cumming. 2008. *Bankruptcy Law and Entrepreneurship*. „American Law and Economics Review” 2(10): 303–350.
- Baran, Dariusz. 2009. *Efektywność postępowań upadłościowych*. W: E. Mączyńska (red.). *Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?* Warszawa: Oficyna Wyd. SGH, s. 125–129.
- Bergmann, Magdalena. 2005. *Tanio, skutecznie, bezpiecznie? Nowa analiza instytucjonalna i jej wizja instytucji społecznej*. „Dialogi Polityczne” 5: 151–159.
- BN. 2007. *Syndyk stoczni dał zarobić swojej kancelarii 1,5 mln złotych*. „Dziennik” wyd. z dn. 28.11.2007.
- Bobowska, Agnieszka. 2011. *Sądy pochopnie likwidują firmy*. „Dziennik Gazeta Prawna” 38: s. B10–B11.
- Carruthers, Bruce G. i Terence C. Halliday. 1998. *Rescuing Business: The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*. Oxford: Oxford University Press.
- Carruthers, Bruce G. i Terence C. Halliday. 2009. *Bankrupt: Global Lawmaking and Systemic Financial Crisis*. Stanford: Stanford University Press.
- Ćwigun, Stefan. 2007. *200 milionów dla każdego. Historia z cyklu tanio kupić drogo sprzedać*. „Nie” 3: 1.

¹⁹ Rekonstrukcję tego, w jaki sposób samorzutnie tworzą się takie grupy wokół amerykańskich sądów upadłościowych, prezentuje Lynn M. LoPucki (2005: 137–182).

²⁰ Warto w tym miejscu przywołać badania nad pogonią za rentą, czyli wyborem strategii biznesowej, w której źródłem korzyści nie jest działalność produkcyjna, ale korzystne dla „poszukiwacza renty” rozstrzygnięcia władzy, o które on sam aktywnie zabiega (zob. Krueger 1974; Tollison 1982; Kosiec i Raczyński 1998; Pilitowski 2008; Raczyński, Sztaba i Walczykowska 1998; Sztaba 2002; Wilkin red. 2005; Zybortowicz i Pilitowski 2009; zob. także Kojder 2001: 383).

²¹ Zobacz przypis nr 2.

- Djankov, Simeon, Oliver Hart, Caralee McLiesh i Andrei Shleifer. 2008. *Debt Enforcement around the World*. „Journal of Political Economy” vol. 116, nr 6: 1105–1149.
- Doing Business 2011. Making a difference for entrepreneurs*, Washington: The World Bank, <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf> (dostęp 25.02.2011).
- Fisher, Anna. 2002a. *Pacuk Baranowi wilkiem*. „Nie” 40: 6.
- Fisher, Anna. 2002b. *Upadłości*. „Nie” 41: 5.
- Fisher, Anna. 2003. *Prezes wszystkich prawników*. „Nie” 11: 4.
- Flaga-Gieruszyńska, Kinga. 2008. *Tradycja i postęp w prawie upadłościowym*. „Teki Komisji Prawniczej” t. 1, s. 35–46.
- Fukuyama, Francis. 1997. *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa/Wrocław: WN PWN.
- Godłów-Legiędź, Janina. 2009. *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej*. W: tejsze (red.). *Instytucje i transformacja*. Toruń: Wyd. Adam Marszałek, s. 11–32.
- Gurgul, Stanisław. 2010. *Prawo upadłościowe i naprawcze: komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Hanclewska, Grażyna. 2010. *Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki – z upoważnienia prezesa Rady Ministrów – na interpelację nr 15256 w sprawie wzrastającej liczby przypadków fikcyjnego ogłaszania upadłości przedsiębiorstw*, Sejm RP, Warszawa, dnia 21 kwietnia 2010 r., <http://orka2.sejm.gov.pl/IZ6.nsf/main/16005782> (dostęp 27.02.2011).
- Insolvencies in Europe 2009/10*. Creditreform. http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Presse/Archiv/Insolvenzen_Europa/2010-11/Insolvencies_in_Europe_2010-11.pdf (dostęp 28.02.2011).
- Jałoszewski, Mariusz. 2004. *Żądają bardziej surowej kary dla sędziego Dariusza Czajki*. „Gazeta Wyborcza”, wyd. z dn. 2004.11.19.
- Kahneman, Daniel i Amos Tversky. 1979. *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. „Econometrica” vol. 47, 2: 263–292.
- Kittel, Bertold. 2006. *Trójkąt syndyka*. „Rzeczpospolita” 106: A3.
- Kojder, Andrzej. 2001. *Godność i siła prawa: szkice socjologiczno-prawne*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Koper, Urszula. 1996. *Dyktat syndyka*. „Tygodnik Solidarność” 11: 19.
- Kosiec, Krzysztof i Mirosław Raczyński. 1998. *Rynki polityczne. Strategie firm państwowych w rywalizacji rynkowej*. Kraków: Universitas.
- Kowalewski, Oskar i Radosław L. Kwaśnicki. 2008. *Tysiące ustawowych bankrutów*. „Rzeczpospolita” 160: C7.
- Krueger, Anne O. 1974. *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*. „The American Economic Review” 3(64): 291–303.
- Kurczewski, Jacek. 2007. *Prawem i lewem. Kultura prawna społeczeństwa polskiego po komunizmie*. „Studia Socjologiczne” 2(185): 33–60.
- Lambsdorff, Johann G. 2002. *Corruption and rent-seeking*. „Public Choice” 113: 97–125.
- Lee, Sheung-Hyun, Mike W. Peng i Jay B. Barney. 2007. *Bankruptcy Law and Entrepreneurship Development: A Real Options Perspective*. „Academy of Management Review” 1(32): 257–272.
- Lipko, Tomasz. 2003. *Dariusz Czajka od upadłości*. „Gazeta Wyborcza”, wyd. z dn. 04.07.2003.
- LoPucki, Lynn M. 2005. *Courting Failure. How Competition for Big Cases Is Corrupting the Bankruptcy Courts*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

- Mączyńska, Elżbieta (red.). 2010a. *Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?* Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Mączyńska, Elżbieta i Andrzej Herman. 2010. *Większość upadłości jest sfingowana: Elżbieta Mączyńska i Andrzej Herman o hienach oraz syndykach „nieskażonych” wiedzą ekonomiczną*, rozmowę przeprowadził Piotr Buczek i Marcin Jaworski. „Dziennik Gazeta Prawna” 46, dod. „Forsal”, s. C7.
- Mączyńska, Elżbieta. 2010. *Bankructwa przedsiębiorstw a nadzór właścicielski*. W: tejże (red.). *Cykle życia i bankructwa przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 301–316.
- Merton, Robert K. 2002. *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa: WN PWN.
- Misiak, Leszek. 2007. *Fartowny interes z syndykiem w tle*. „Gazeta Polska” 23: 11.
- Morawska, Sylwia i Anna Czapracka. 2009. *Menedżer jako interesariusz w procesie upadłości*, referat wygłoszony na konferencji „Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw – polska praktyka względem międzynarodowych standardów”, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 26–27 listopada 2009, http://konferencja.szablon.pl/web_documents/morawska_menadzer_jako_interesariusz_w_procesie_upadlosci_konspekt.pdf?PHPSESSID=17f3d5cb0374510d91742f773188a3ed (dostęp 20.06.2010).
- Morawska, Sylwia. 2010. *Identyfikacja interesariuszy w procesie upadłości*, nieopublikowane wystąpienie na konferencji „Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Upadłość – zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie”, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 25–26 listopada 2010.
- Nee, Victor. 2005. *The New Institutionalisms in Economics and Sociology*. W: N. J. Smelser i R. Swedberg (red.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton i Oxford: Princeton Univ. Press, s. 49–74.
- NIK 2007. *Informacja o wynikach kontroli gospodarowania majątkiem przedsiębiorstw państwowych oraz spółek z udziałem Skarbu Państwa w toku postępowań upadłościowych*, nr ewid. 132/2007/P06046/KGP. Warszawa: Najwyższa Izba Kontroli.
- North, Douglas C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olechnicki, Krzysztof i Paweł Załęcki. 1998. *Słownik socjologiczny*. Toruń: Graffiti BC.
- Omachel, Radosław. 2002a. *Ogłosił upadłość CLiF i trafił pod lupę sądu*. „Puls Biznesu”, wyd. nr 1204, s. 10.
- Omachel, Radosław. 2002b. *Upadłości CLiF i Kasprzaka mogły mieć takie same źródła*. „Puls Biznesu”, wyd. nr 1212, s. 8.
- Omachel, Radosław. 2002c. *Szef Eko-Mysiadła oskarża D, Czajkę*. „Puls Biznesu”, wyd. nr 1227, s. 7.
- Omachel, Radosław. 2003. *Wątpliwości w upadłości*. „Puls Biznesu”, wyd. nr 1292, s. 12–14.
- Omachel, Radosław. 2004. *Sędzia pod dyscypliną*. „Puls Biznesu”, wyd. nr 1517, s. 22.
- Ostrom, Elinor. 1998. *A Behavioral Approach to The Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997*. „American Political Science Review” 1(92): 1–22.
- Piasecka-Sobkiewicz, Małgorzata. 2009. *Firmy wolą upaść, zamiast wszcząć proces naprawczy*. „Gazeta Prawna” 167 z dn. 27 sierpnia, s. 8.
- Pilitowski, Bartosz. 2008. *Funkcjonalizacja patologii instytucji egzekwujących prawo jako przeszkoda dla rozwoju sektora MSP*. W: E. Michalski i S. Piocha (red.). *Instytucjonalne i rynkowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Koszalin: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Podgórecki, Adam. 1976. *Kontrola społeczna trzeciego stopnia*. „Problemy Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji”. Warszawa: IPIPS UW, s. 15–28.

- Raczyński, Mirosław, Sławomir Sztaba i Aleksandra Walczykowska. 1998. *W pogoni za rentą*. Warszawa: READ ME
- Rozenek, Andrzej. 2004. *Syndykat sędów*. „Nie” 37: 1.
- Sadowski, Henryk A. 2004a. *Upadek Mysiadła*. „Życie Warszawy”, wyd. z dn. 24.07.2004.
- Sadowski, Henryk A. 2004b. *Upadłość bez końca*. „Życie Warszawy”, wyd. z dn. 03.07.2004.
- Sakoui, Anousha. 2010. *Londyn mekką europejskich bankrutów: brytyjskie prawo upadłościowe przyciąga na Wyspy firmy znajdujące się w trudnej sytuacji*. „Dziennik Gazeta Prawna” 163: A10.
- Sąd Najwyższy. 2007. *Uchwała Sądu Najwyższego z dn. 6 lipca 2007 r.* Sygn. akt III CZP 71/07.
- Scheiner, Paweł. 2009. *Prokurator do upadłości, czyli jak prawo chroni firmy*, rozmowę przeprowadził Rafał Zasuń. „Gazeta Wyborcza” 246, dod. „Mój Biznes”, s. 1–2.
- Skąpska, Grażyna i Marek Ziółkowski. 1998. *Instytucja społeczna*. W: Z. Bokszański i in. (red.). *Encyklopedia socjologii*. T. 1. Warszawa: Oficyna Naukowa, s. 317.
- Skąpska, Grażyna. 1999. *Neoinstytucjonalizm*. W: Z. Bokszański i in. (red.). *Encyklopedia socjologii*. T. 2. Warszawa: Oficyna Naukowa, s. 324.
- Splawski, Marcin. 2008. *Przemoc w polskiej polityce i gospodarce w świetle badań ogólnopolskich i badań przedsiębiorców*. W: R. Sojak i A. Zybortowicz (red.). *Transformacja podszyta przemocą*. Toruń: Wyd. Naukowe UMK.
- Sprawność postępowań sądowych w 2010 r.*, Wydział Statystyki Ministerstwa Sprawiedliwości, 3.03.2011, <http://bip.ms.gov.pl/pl/dzialalnosc/statystyki/...2010/download,1198,2.html> (dostęp 20.04.2011).
- Staniek, Zbigniew. 2005. *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*. W: W. Pacho (red.). *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*. Warszawa: SGH.
- Sullivan, Teresa A., Elizabeth Warren i Jay Lawrence Westbrook. 1989. *As we Forgive Our Debtors: Bankruptcy and Consumer Credit in America*. New York: Oxford University Press.
- Swedberg, Richard. 2003. *The Case for an Economic Sociology of Law*. „Theory and Society” 32: 1–37.
- Sztaba, Sławomir. 2002. *Aktywne poszukiwanie renty. Teoria, Przykłady historyczne, Przejawy w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych*. Warszawa: SGH.
- Śmigiełska, Joanna. 2004. *Sądowe i pozasądowe rozwiązywanie sporów w Kutnie*. W: J. Kurczewski i M. Fuszara (red.). *Polskie spory i sądy*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski, ISNS, Ośrodek Badań Społecznych, s. 142–162.
- Świeboda, Zdzisław. 2004. *Prawo upadłościowe i naprawcze: komentarz*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze LexisNexis.
- Tokarz, Dawid. 2005. *Dariusz Czajka odchodzi w niesławie*. „Puls Biznesu” 1789: 8.
- Tollison, Robert D. 1982. *Rent Seeking: A Survey*. „Kyklos” 4(35): 575–602.
- Wilkin, Jerzy (red.). 2005. *Teoria wyboru publicznego: Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*. Warszawa: Scholar.
- Williamson, Oliver E. 1998. *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Warszawa: WN PWN.
- Woś, Rafał. 2012. *Raport Doing Business 2013. Skąd ten sukces?* „Dziennik Gazeta Prawna – Magazyn” 26.10.2012.
- Zielińska, Dorota. 2003. *Różany zapach trupa*. „Nie” 4: 10.
- Zienkiewicz, Dorota. 2006. *Prawo upadłościowe i naprawcze: komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Zybortowicz, Andrzej i Bartosz Pilitowski. 2009. *Polityczna pogoń za rentą. Peryferyjna czy strukturalna patologia polskiej transformacji?* W: M. G. Woźniak (red.). *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*. Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, s. 110–132.

Polish Insolvency System – Social Institution and Its Functionality

Summary

The article addresses a problem of the extent to which manifest functions are fulfilled by Polish insolvency system. The questions it aims to answer are: What are the official goals of Polish insolvency system? What is the level of realization of these goals? How the indicators of their realization look like in comparison with other European economies? Is Polish insolvency system dysfunctional or eufunctional for Polish economy and society? Following data will be analysed: results of international surveys on insolvency regimes in Poland and all over the world, data issued by public control institutions and partial results of authors own research. Neoinstitutional perspective is engaged to analyse the data and the article accepts the perspective of economic sociology of law. The article aims to bring more attention to a social institution of crucial significance in a free-market economy and to a need of closer sociological insight into its problems.

Key words: insolvency; bankruptcy; insolvency courts; institutions; manifest functions; dysfunctions; economic sociology of law.