

JANUSZ ROSIEK, ANDRZEJ ZYGUŁA\*

## Upadłości przedsiębiorstw w Polsce – tendencje i perspektywy

---

Słowa kluczowe: upadłość przedsiębiorstwa, bankructwo, zarządzanie w kryzysie

---

**Streszczenie:** Upadłość przedsiębiorstw jest procesem na trwale wpisanym już w funkcjonowanie polskiej gospodarki rynkowej. W artykule, składającym się z dwóch części, podjęto próbę przedstawienia ogólnych tendencji w zakresie upadłości przedsiębiorstw w Polsce. W części pierwszej skoncentrowano się głównie na przybliżeniu kwestii terminologicznych upadłości, bankructw oraz niewypłacalności przedstawionych w kontekście kryzysu w przedsiębiorstwie. W drugiej części artykułu dokonano analizy upadłości przedsiębiorstw w Polsce, prezentując szczegółowo ten proces w latach 2004–2008, w podziale na województwa, branże oraz formy organizacyjno-prawne bankrutujących podmiotów.

### 1. Wstęp

Dane Komisji Europejskiej (Komisja Wspólnot Europejskich, 2007, s. 3–4) pokazują, że 50% przedsiębiorstw nie jest w stanie przetrwać pierwszych pięciu lat swojej działalności. Przeciętnie w krajach UE-25 co roku zamykanych jest 7% firm, upadłości stanowią przy tym około 15% wszystkich likwidacji przedsiębiorstw. Upadłość przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej nie jest więc niczym nadzwyczajnym. Rynek po prostu weryfikuje, kto jest w stanie się na nim utrzymać, a kto musi upaść.

W Polsce, w gospodarce centralnie planowanej brak efektywności nie był przesłanką do likwidacji przedsiębiorstwa państwowego. Krajowa kadra kierownicza była chroniona i nie była przygotowana do sprawnego zarządzania trudnymi, kryzysowymi sytuacjami w przedsiębiorstwach. Proces przemian ustrojowych, zapoczątkowany w 1990 r., zmienił zasadniczo mechanizm funkcjonowania gospodarki pol-

---

\* dr Janusz Rosiek – adiunkt w Katedrze Teorii Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, kontakt: [rosiekj@uek.krakow.pl](mailto:rosiekj@uek.krakow.pl); dr Andrzej Zyguła – adiunkt w Katedrze Teorii Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, kontakt: [zygulaa@uek.krakow.pl](mailto:zygulaa@uek.krakow.pl).

skiej. Powstanie gospodarki rynkowej przyczyniło się do pojawienia się pierwszych upadłości przedsiębiorstw. Ocenia się, że początkowy etap transformacji był okresem, w którym miało miejsce najwięcej upadłości wśród przedsiębiorstw, ponieważ w latach 1991–1993 występowało największe natężenie liczby upadłych przedsiębiorstw w stosunku do 10 tys. firm funkcjonujących na polskim rynku<sup>1</sup>. W okresie tym upadłości miały też często charakter nagły i wynikały z wprowadzania zmian systemowych związanych z odejściem od zasad gospodarki centralnie planowanej. Najczęściej jednak upadłość nie występuje nagle. Poprzedzona jest zwykle krócej bądź dłużej trwającym kryzysem.

Upadłości przedsiębiorstw są immanentną cechą gospodarki rynkowej i już od wielu lat związane są nieodłącznie z polską rzeczywistością gospodarczą. W Polsce problematyka upadłości i bankructw wciąż pozostaje jednak nienależycie rozpoznana i zbadana. Niedostatek wiedzy i informacji na temat bankructw cechuje prawie wszystkich interesariuszy procesów upadłościowych.

Niezwykła aktualność problematyki upadłości i bankructw przedsiębiorstw stała się główną przyczyną podjęcia jej w ramach niniejszego artykułu. Ze względu jednak na rozległość tej tematyki niemożliwe jest naświetlenie wszystkich zagadnień z nią związanych, dlatego też skoncentrowano się głównie na przybliżeniu kwestii terminologicznych dotyczących procesów upadłości i bankructw przedstawionych w kontekście kryzysu w przedsiębiorstwie. W artykule dokonano również analizy upadłości przedsiębiorstw w Polsce, szczegółowo prezentując ten proces w latach 2004–2008, w podziale na województwa, branże oraz formy organizacyjno-prawne.

## 2. Upadłość a kryzys w przedsiębiorstwie

Złożoność problematyki dotyczącej upadłości przedsiębiorstw sprawia, że pojęcie upadłości pozostaje w kręgu zainteresowań wielu dziedzin nauki, które przyjmują odmienną jego interpretację. Najczęściej upadłość rozpatrywana jest w aspekcie prawnym i ekonomicznym.

Upadłość w języku prawnym używana jest (Nahotko, 2004, s. 41):

- w sensie pozbawienia osoby prowadzącej przedsiębiorstwo prawa zarządzania i dysponowania majątkiem na rzecz wyznaczonego przez sąd syndyka masy upadłościowej, którego celem jest przeprowadzenie postępowania zmierzającego do zaspokojenia roszczeń wszystkich wierzycieli upadłego przedsiębiorstwa;
- w sensie instytucji – upadłość jest instytucją, która ma przerwać narastanie długów, łagodzić ich skutki, umożliwić wierzycielom równy udział w zaspokojeniu się z majątku dłużnika oraz eliminować słabe podmioty gospodarcze z rynku;
- w sensie rodzaju przymusowego wykonania – upadłość jest szczególnym rodzajem przymusowego wykonania, dopuszczalnego w razie zaprzestania płacenia

---

<sup>1</sup> Było to 465 bankrutów na 10 tys. firm (Korol, 2005, s. 10).

długów (a w stosunku do niektórych podmiotów także w sytuacji, gdy majątek nie wystarcza na ich pokrycie), skierowanego do całego majątku dłużnika celem równomiernego zaspokojenia jego wierzycieli niemających prawa do oddzielnego zaspokojenia.

Z ekonomicznego punktu widzenia upadłość wyraża się natomiast w trwałej utracie przez przedsiębiorstwo zdolności do regulowania swoich długów, czy też w niedoborze majątkowym, czyli stanie gdy wartość majątku jednostki nie wystarcza na pokrycie wszystkich jej zobowiązań bądź w sytuacji gdy obie przesłanki występują łącznie (Hołda, 2006, s. 54).

Oprócz pojęcia ‘upadłość’ w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa stosuje się także termin ‘niewypłacalność’. Niewypłacalność rozumiana jest jako brak możliwości regulowania zobowiązań finansowych (Mioduchowska-Jaroszewicz, 2002, s. 231), czy też inaczej ma ona miejsce, gdy dłużnik nie posiada możliwości wystarania się o wolne środki płatnicze dla zaspokojenia płatnych zobowiązań, przy czym nie mają znaczenia przyczyny, które do tego doprowadziły (Płoch, 1999, s. 3). Tak określona niewypłacalność jest cechą zdefiniowanego wcześniej pojęcia upadłości.

Obok terminu ‘upadłość przedsiębiorstwa’ pojawia się też często pojęcie ‘bankructwo przedsiębiorstwa’. Choć pojęcia ‘upadłość’ używa się niekiedy zamiennie z pojęciem ‘bankructwo’, to jednak relacja między nimi nie jest jednoznaczna. W literaturze można spotkać się z następującymi znaczeniami tego terminu, a mianowicie przez bankructwo rozumie się:

- całkowitą niewypłacalność spółki (Black, Wright, Bachman, 2000, s. 156);
- stan trwały, oznaczający formalne zakończenie działalności gospodarczej, bez możliwości odzyskania kapitałów (Nahotko, 2004, s. 47).

Niezależnie od tego, jak formalnie można definiować omawiane zjawisko, przedsiębiorstwo nie bankrutuje, nie upada z dnia na dzień. Upadłość poprzedzona jest zwykle kryzysem w przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwa wykazują symptomy zbliżającego się kryzysu na długo przedtem, zanim dojdzie do ewentualnej upadłości. Należy podkreślić, że kryzys może, ale nie zawsze musi prowadzić do upadłości. Dopiero brak działań lub popełnione błędy w trakcie wystąpienia kryzysu w przedsiębiorstwie przyczyniają się do jego bankructwa. Jak pokazują doświadczenia firm przeżywających kryzys, najpoważniejszym problemem jest niedostrzeżenie zagrożeń pojawiających się w przedsiębiorstwie i w jego otoczeniu, spowodowane dużym zaangażowaniem emocjonalnym kierownictwa i często nieuzasadnioną postawą entuzjastyczną. Modelem pokazującym tę prawidłowość jest koncepcja wyróżniająca cztery fazy prowadzące od błędów do upadku, a mianowicie (Zelek, 2003, s. 42):

- faza pierwsza – następuje stopniowe utrwalanie niedomogów działalności, mimo że nie wywołują one jeszcze istotnych zmian i zakłóceń;
- faza druga – niedomogi prowadzą do popełniania błędów i pogłębiania nieprawidłowości;

- faza trzecia – ujawniają się istotne zakłócenia w działalności, szczególnie w zakresie wypłacalności przedsiębiorstwa;
- faza czwarta – końcowa, w której następuje upadłość przedsiębiorstwa, a w konsekwencji jego likwidacja.

Kryzys przedsiębiorstwa należy też rozpatrywać w kontekście cyklu życia organizacji. Zgodnie z ideą tego cyklu, kryzys jest jednym z jego etapów. Według Jana D. Antoszkiewicza (1998, s. 30) „przedsiębiorstwa trzeba traktować jako żywe organizmy; one żyją, a więc rodzą się, łączą, dzielą, a także umierają”. Klasyczny pełny cykl życia jednostki gospodarczej obejmuje cztery zasadnicze etapy: wprowadzenie, wzrost, dojrzałość i schyłek (Frąckowiak, 1998, s. 44).

Z punktu widzenia problematyki niniejszego artykułu, pierwsze trzy fazy działalności przedsiębiorstwa, tj. wprowadzenie, wzrost i dojrzałość, nie są istotne, ważna jest natomiast dopiero faza czwarta, tj. faza schyłkowa. Zdaniem Artura Hołdy (2006, s. 57) w fazie schyłkowej można wyróżnić cztery zasadnicze etapy pogarszania się kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Pierwszy etap fazy schyłkowej – pojawiają się wyraźne sygnały świadczące o tym, iż w jednostce jest kryzys. Sygnały te mogą stać się przesłanką do dokonywania działań restrukturyzacyjnych bądź mogą zostać zbagatelizowane. Jednakże w przypadku braku działań naprawczych w przedsiębiorstwie utrwalają się nieprawidłowości w funkcjonowaniu procesów gospodarczych oraz następuje stopniowe ich pogłębianie się, a także ma miejsce częstsze popełnianie błędów w zakresie realizowanych procesów.

Drugi etap fazy schyłkowej – w jednostce pojawia się realne zagrożenie bankructwem. Zasadniczo zagrożenie to związane jest ze skalą zadłużenia lub wypłacalnością firmy. Zaniechanie działań ze strony kierownictwa zagrożonego przedsiębiorstwa na tym etapie zwykle prowadzi do ostrego ujawnienia się sytuacji kryzysowej.

Trzeci etap fazy schyłkowej – następuje bankructwo jednostki, przejawiające się finansową niemożnością obsługi zadłużenia jednostki.

Czwarty etap fazy schyłkowej – w tym ostatnim etapie, który ma charakter fakultatywny, niezgłoszona i nieprzeprowadzona w określonym momencie i formie upadłość przedsiębiorstwa może prowadzić do utraty zdolności upadłościowej przedsiębiorstwa (permanentne bankructwo). Brak możliwości przeprowadzenia upadłości zwykle wiąże się ze zbyt dużymi kosztami upadłości w stosunku do majątku, którym dysponuje jednostka.

W sytuacji, gdy kryzys kończy się jednak upadłością przedsiębiorstwa, możliwe są różnorodne strategie zarządzania w upadłości. W polskich realiach gospodarczych można wyróżnić trzy zasadnicze strategie zarządzania w upadłości (Hołda, 2006, s. 59):

- Kontynuacja działalności jednostki, z przeprowadzeniem niezbędnych restrukturyzacji, głównie w zakresie majątkowym i osobowym. Wybór tej strategii uwarun-

kowany jest przeprowadzeniem odpowiedniej analizy ekonomicznej, pozwalającej ocenić, czy istnieje szansa na osiągnięcie zysków z bieżącej działalności. Należy jednak podkreślić, że syndyk nie jest narażony na blokowanie kont i zajęcie urządzeń produkcyjnych przez komornika, czy też nie jest ograniczony działalnością związków zawodowych, dlatego też warunki prowadzenia działalności są zwykle korzystniejsze dla niego niż dla kierownictwa firmy przed ogłoszeniem upadłości. Konsekwencją tego ułatwienia jest tym samym możliwość przeprowadzenia znacznie szybszej redukcji kosztów przedsiębiorstwa, sprzedaży zbędnego majątku czy też ograniczenia zatrudnienia.

- **Zawarcie układu z wierzycielami.** Układ może być zawarty tylko z wierzycielami nieuprzywilejowanymi, a propozycje układowe dotyczą umorzenia części zobowiązań oraz rozłożenia spłaty pozostałej ich części na okres kilku lub kilkunastu lat. Wierzyciele mogą być podzieleni na grupy, przy czym dywersyfikacja ta jest zazwyczaj oparta na wielkości długu zgodnie z zasadą: im mniejszy dług, tym szybszy termin jego spłaty. Przyjęcie układu następuje na podstawie zwykłej większości głosujących wierzycieli, przy czym muszą oni posiadać co najmniej dwie trzecie wierzytelności. Efektem zawarcia układu jest ukończenie postępowania upadłościowego. W ramach tej strategii zarządzania w upadłości rola syndyka sprowadza się do zainicjowania i wspomagania całego procesu, a sam syndyk powinien posiadać, obok wiedzy prawniczej i ekonomicznej, również wiedzę z zakresu negocjacji.

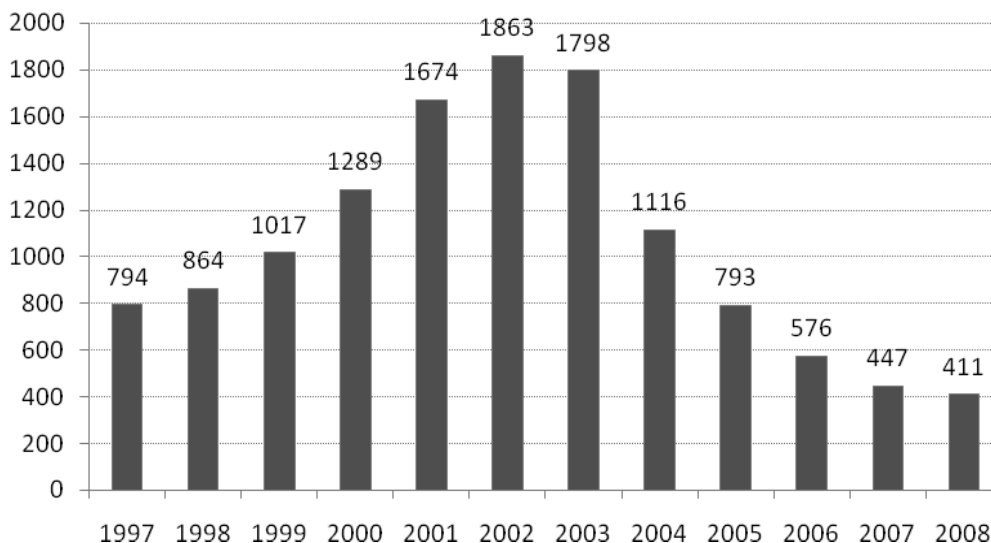
- **Likwidacja masy upadłościowej bez podejmowania prób rozpoczęcia bądź kontynuowania działalności, w tym podejmowania propozycji układowych.** W strategii, jeśli tylko jest to możliwe, przedsiębiorstwo sprzedane zostaje w całości. Najczęściej jednak sprzedaż następuje po dokonaniu niezbędnych podziałów. W wyniku takiego postępowania, po dokonaniu sprzedaży całego majątku przedsiębiorstwa stanowiącego masę upadłości, następuje ostateczny jej podział i ukończenie upadłości.

### 3. Upadłości przedsiębiorstw w Polsce

W Polsce w latach 1997–2008 zanotowano łącznie 12 642 przypadki niewypłacalności firm. Począwszy od 1997 do 2002 r. następował stały wzrost liczby upadłości przedsiębiorstw średnio o około 19% rocznie. W sumie w ciągu sześciu lat odnotowano 7501 przypadków upadłości, co stanowiło blisko 60% wszystkich upadłości w latach 1997–2008. Od 2003 r. nastąpiło odwrócenie tej tendencji. W latach 2003–2008 liczba upadłości zmniejszyła się, łącznie było to 5141 przypadków niewypłacalności. Liczba upadłości przedsiębiorstw obniżała się średnio o około 20% rocznie, jednak tempo tego spadku z roku na rok zmniejszało się. Na przykład w 2004 r. był to aż około 40-procentowy spadek liczby bankructw w stosunku do roku poprzedniego, a w 2008 r. już tylko 8-procentowy w relacji do 2007 r.

Należy zaznaczyć, że liczba faktycznych bankrutów jest jednak zdecydowanie wyższa niż ilość oficjalnie ogłoszonych upadłości. Znaczna bowiem liczba wnio-

słów o otwarciu postępowania upadłościowego jest zwracana przez sądy z powodu braków formalnych i umorzeń lub oddalana głównie z powodu braku majątku, gdyż zgodnie z przepisami prawa upadłościowego i naprawczego obowiązującymi w Polsce, aby zbankrutować, należy posiadać majątek, który pozwoli przynajmniej na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego (Ustawa, 2003, art. 13). Obowiązująca opłata za złożenie wniosku o upadłość wynosi 1000 zł i stanowi istotną barierę w formalnym rozpoczęciu procesu upadłościowego przez niewielkie podmioty gospodarcze. Ponadto wiele firm, szczególnie tych małych, zamyka swoją działalność, nie przeprowadzając procesu upadłościowego przed sądem.



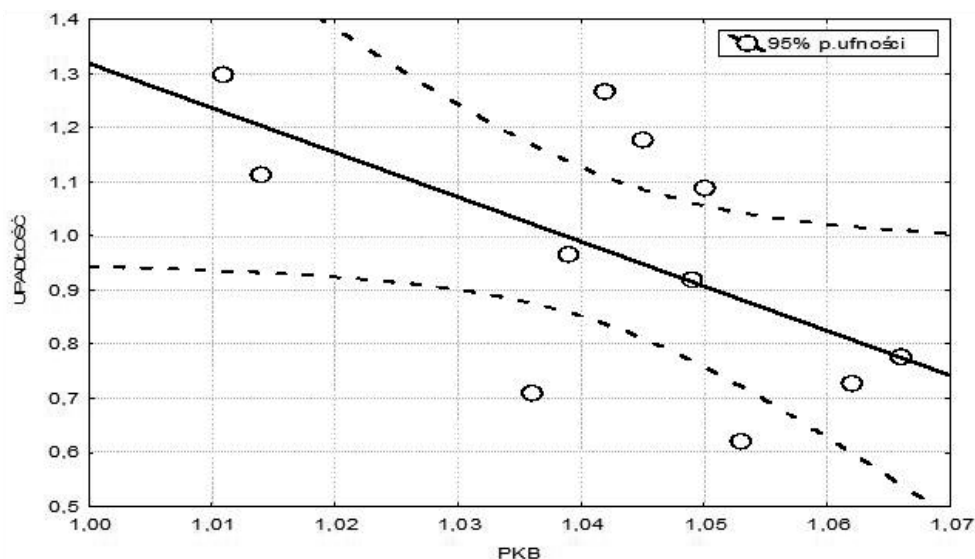
Rys. 1. Liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie Coface Poland, 2009, s. 1.

Dynamika przedstawionych procesów upadłościowych w Polsce była niewątpliwie powiązana m.in. z tempem wzrostu gospodarczego. Wzrost liczby bankructw następuje bowiem z reguły w czasie zmniejszania się tempa wzrostu PKB, poprawa koniunktury skutkuje natomiast zmniejszeniem liczby upadłości.

W wielu krajach świata istnieje bardzo silna zależność pomiędzy cyklem gospodarczym a liczbą upadłości przedsiębiorstw. Tym niemniej siła tej zależności warunkowana jest od wielkości zmian – wzrostu bądź spadku PKB. Nie każdy wzrost gospodarczy powoduje jednak spadek liczby upadłości przedsiębiorstw. Uważa się, że wzrost PKB na poziomie 2–3% może być zbyt mały, by odwrócić trend rosnący liczby upadłości w danym kraju. Stawiana jest też teza, iż bardzo niski wzrost PKB na poziomie 1% bądź mniej najczęściej wywołuje nie spadek, a właśnie wzrost liczby upadłości w wysokości 5–10%. Stąd też wniosek, że w takim przypadku zależność korelacyjna może być dodatnia (Gołębiowski, 2006, s. 2).

Mając na względzie powyższe uwagi, poddano analizie wpływ wzrostu PKB na tempo przyrostu upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–2008. Otrzymana wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona  $r_{xy} = -0,6$  świadczy o istnieniu istotnej statystycznie ujemnej zależności pomiędzy tempem wzrostu PKB a tempem przyrostu liczby upadłości. Kwadrat współczynnika korelacji liniowej jest współczynnikiem determinacji liniowej i w tym przypadku oszacowany został jako:  $r_{xy}^2 = 36\%$ . Pozwala to stwierdzić, że zmiana liczby upadłości przedsiębiorstw w 36% wyjaśniana jest przez tempo wzrostu/spadku PKB. Korelacyjny wykres rozrzutu punktów empirycznych dla badanych zmiennych przedstawiono na rysunku 2.



Rys. 2. Tempo wzrostu PKB a tempo wzrostu liczby upadłości

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Coface Poland, 2009, s. 3; dane GUS.

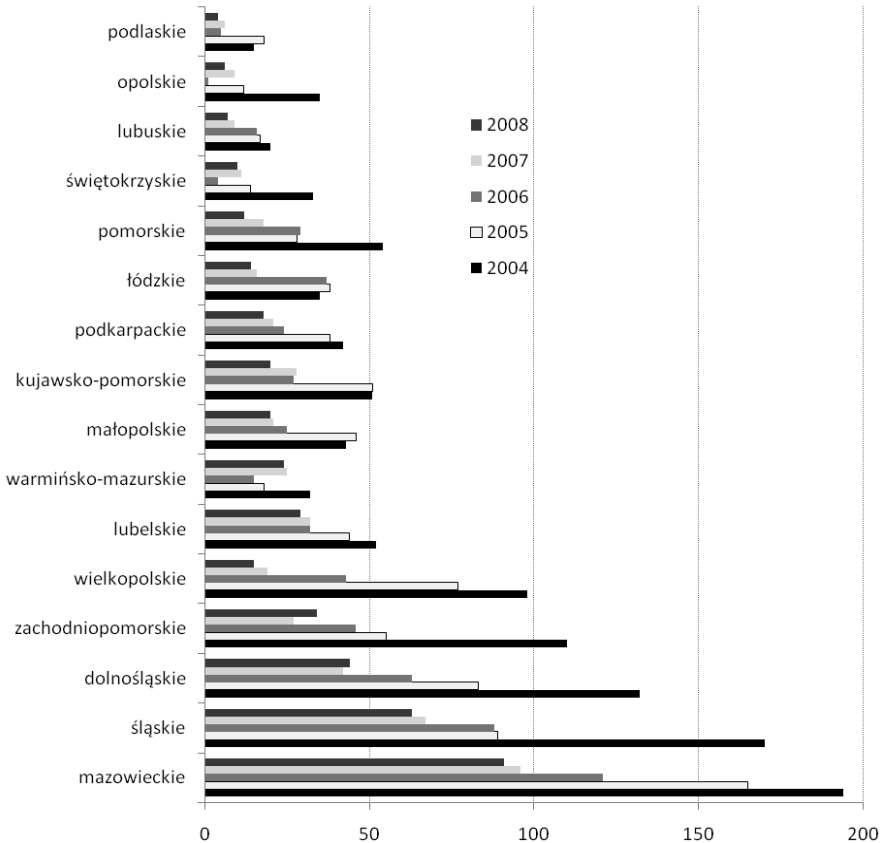
Równanie modelu:

$$Y = 9,56 - 8,24 X$$

Przedstawiony model opisuje zależność między tempem wzrostu liczby upadłości przedsiębiorstw (zmienna zależna) a tempem wzrostu PKB (zmienna niezależna). Na jego podstawie można stwierdzić, że wzrost tempa przyrostu PKB o 1 punkt procentowy powoduje obniżenie tempa wzrostu liczby upadłości przedsiębiorstw o 8,24 punktu procentowego. Należy podkreślić, że wszystkie parametry modelu są statystycznie istotne przy poziomie istotności 0,05.

W dalszej kolejności, analizując liczbę bankrutów w podziale na województwa, można zauważyć, że rozkład liczby upadłości na obszarze całego kraju nie był równomierny. Wśród województw najbardziej zagrożonych upadłościami podmiotów

gospodarczych od lat znajdują się województwa: mazowieckie, śląskie, dolnośląskie i zachodniopomorskie. Przypadło na nie łącznie około 53% wszystkich upadłości ogłoszonych w latach 2004–2008. Najmniej bankructw w tym okresie miało natomiast miejsce w województwach: podlaskim (1,4%), opolskim (1,9%), lubelskim (2,1%) i świętokrzyskim (2,2%). Na tak znaczące rozbieżności pomiędzy regionami Polski miał wpływ przede wszystkim zróżnicowany poziom rozwoju ekonomicznego poszczególnych województw, którego odzwierciedleniem jest m.in. liczba przedsiębiorstw działających w danym regionie.



Rys. 3. Liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce wg województw w latach 2004–2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Coface Poland, 2009, s. 3; Coface Poland, 2008, s. 3; Coface Poland, 2007, s. 3; Coface Poland, 2006, s. 3.

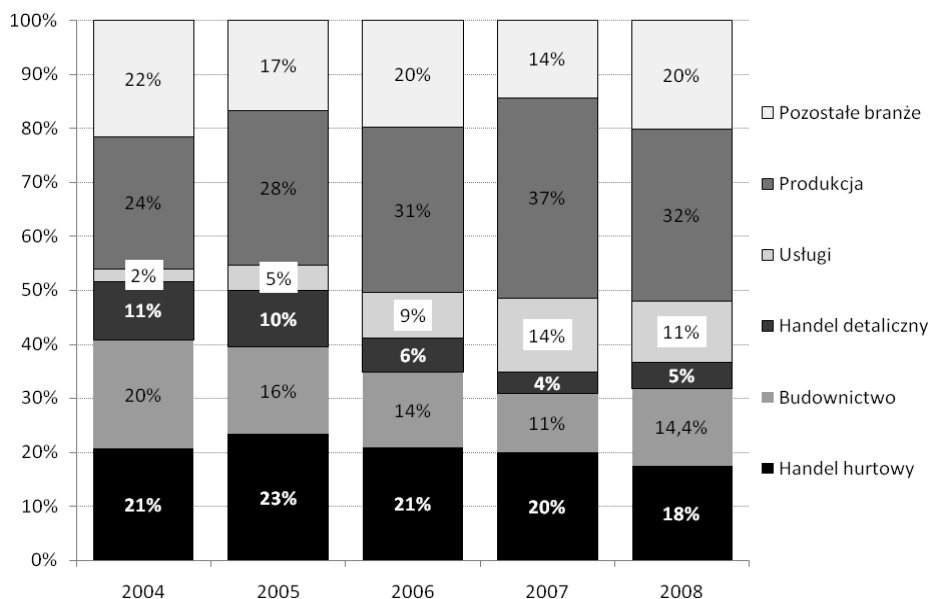
Analizując rozkład bankructw w układzie branżowym w latach 2004–2008, można stwierdzić, że największa ich ilość wystąpiła w sektorze produkcyjnym, gdzie miało miejsce ponad 970 upadłości, co stanowiło 30% wszystkich przypadków. W sektorze tym zbankrutowało najwięcej firm z branż zajmujących się produkcją wyrobów spo-



żywych i napojów (około 21% wszystkich upadłości w sektorze produkcyjnym) oraz produkcją metalowych wyrobów gotowych (około 15%).

Wśród najbardziej narażonych na bankructwo sektorów gospodarki drugie miejsce, niezmiennie od szeregu lat, za sektorem produkcyjnym zajmuje handel hurtowy. W latach 2004–2008 w branży tej nastąpiło blisko 700 przypadków ogłoszenia upadłości, co stanowiło około 20% wszystkich bankructw w gospodarce. W sektorze tym ciągle wprawdzie utrzymuje się jeszcze trend spadkowy, jednak od 2007 r. tempo spadku wyraźnie się zmniejszyło. Wysokie ryzyko bankructw w branży handlu hurtowego wynika głównie ze struktury finansowania hurtowni, opierającej się na kredycie kupieckim oraz bankowym. Niewielki zasób własnych kapitałów przy relatywnie wysokich obrotach może sprawić, że firmy te w przypadku nawet pojedynczych problemów z odzyskaniem własnych należności bądź upłynnieniem zapasów mogą utracić płynność finansową.

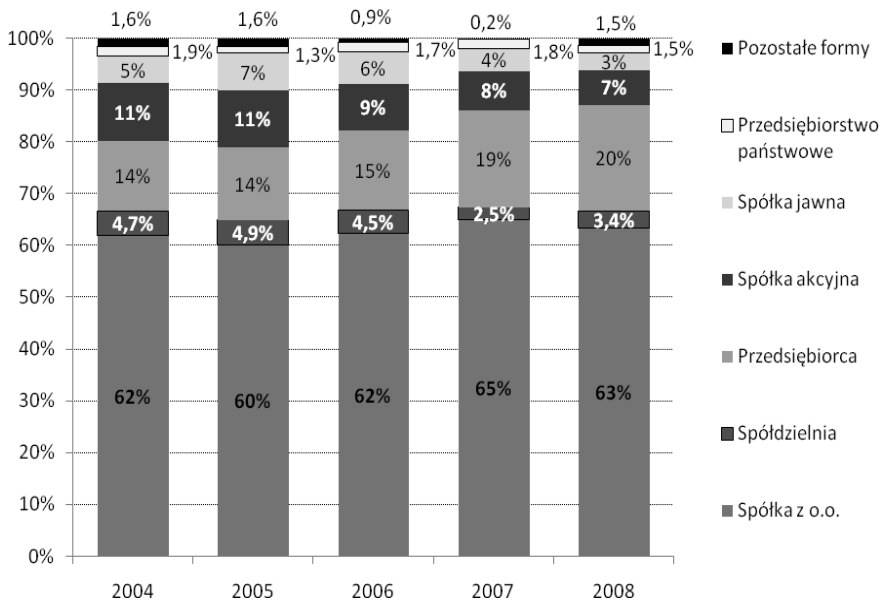
Mówiąc o bankructwach, należy wspomnieć również o sytuacji w branży budowlanej. Sektor ten w ciągu ostatnich lat odnotował znaczną poprawę koniunktury i wyraźny spadek liczby upadłości, choć wciąż plasuje się w czołówce pod względem liczby upadających firm. W omawianym okresie w sektorze tym miało miejsce ponad 540 upadłości, co stanowiło ponad 14% ogółu upadłości w całej gospodarce. Po okresie boomu na usługi budowlane, jaki nastąpił przed wejściem Polski do Unii Europejskiej i później, w 2008 r. zanotowano odwrócenie pozytywnej tendencji spadkowej i wzrost liczby upadłości o ponad 20% w stosunku do 2007 r.



Rys. 4. Liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce wg branż w latach 2004–2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Coface Poland, 2009, s. 2; Coface Poland, 2008, s. 2; Coface Poland, 2007, s. 2; Coface Poland, 2006, s. 2.

Analizując formy organizacyjno-prawne bankrutujących w Polsce przedsiębiorstw, zauważyć można, że od lat najwięcej upadłości ma miejsce wśród spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółki te w latach 2004–2008 stanowiły ponad 62% wszystkich upadających podmiotów gospodarczych. Dominująca pozycja w tym niechlubnym zestawieniu spółek z ograniczoną odpowiedzialnością wynika z faktu, że stosunkowo proste jest przeprowadzenie upadłości spółki kapitałowej, gdzie odpowiedzialność właścicieli/wspólników jest ograniczona, zaś majątek przedsiębiorstwa dobrze zdefiniowany, co nie jest już taką regułą w przypadku spółek osobowych czy też działalności gospodarczej osób fizycznych. Ponadto spółki z ograniczoną odpowiedzialnością są formą prawną, w której działa wiele podmiotów średniej wielkości. Procesy zachodzące w globalizującej się gospodarce wymuszają konsolidację wśród dużych i średnich przedsiębiorstw, aby mogły one skuteczniej konkurować o klienta. Natomiast w odniesieniu do małych przedsiębiorstw procesy te sprawiają, iż starają się one znaleźć i zagospodarować nisze, które pozwolą im prowadzić rentowną działalność przy relatywnie niewielkiej skali. W tej sytuacji rynkowej podmioty średniej wielkości, wśród których większość stanowią właśnie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, znajdują się w bardzo trudnym położeniu, z jednej strony zagrożone, „podgryzane” przez wysoce wyspecjalizowane małe podmioty, zdobywające klientów dzięki elastyczności i szybkości, z drugiej natomiast – niszczone przez podmioty duże, które dzięki szerokiej ofercie, mocnej pozycji przetargowej wobec dostawców i ogromnym budżetom marketingowym opanowują rynek masowy.



Rys. 5. Liczba upadłości przedsiębiorstw w Polsce wg form prawnych w latach 2004–2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Coface Poland, 2009, s. 4; Coface Poland, 2008, s. 4; Coface Poland, 2007, s. 4; Coface Poland, 2006, s. 3.

## 4. Zakończenie

Upadłość przedsiębiorstw jest procesem na trwałe wpisanym w funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Z punktu widzenia przedsiębiorstw upadłość jest czymś złym, natomiast z punktu widzenia całej gospodarki jest warunkiem jej rozwoju. Upadłości, których funkcja określana jest często mianem „twórczej destrukcji”, dokonują w gospodarce niezbędnej selekcji, oczyszczając rynek z jednostek niemogących sprostać wymogom jego efektywności.

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw jest procesem niezwykle złożonym, o podłożu ekonomicznym, prawnym, a nawet psychologicznym. Złożoność tej problematyki sprawia, iż w efekcie można obserwować pewien chaos terminologiczny, czego przykładem były przedstawione w artykule relacje między pojęciami: ‘upadłość’, ‘niewypłacalność’ i ‘bankructwo’.

W Polsce z upadłościami przedsiębiorstw mamy do czynienia od czasu rozpoczęcia transformacji systemowej. Z przeprowadzonej w artykule analizy wynika, że w Polsce, podobnie jak to ma miejsce w bardziej rozwiniętych gospodarczo krajach, liczba upadłości przedsiębiorstw powiązana jest z tempem wzrostu gospodarczego. Osłabienie tempa wzrostu PKB w latach 1998–2002 znalazło wyraźne odzwierciedlenie w liczbie upadłości, których ilość w 2002 r. wzrosła o około 130% w porównaniu do 1997 r. W kolejnych latach, wraz ze zwiększeniem się tempa wzrostu PKB, nastąpiło odwrócenie tendencji w upadłościach. Począwszy od 2003 r. ich liczba systematycznie się obniżała, jednak tempo tego spadku z roku na rok było coraz niższe.

Opierając się na analizie szczegółowej dokonanej w latach 2004–2008, można ponadto stwierdzić, że wśród województw najbardziej zagrożonych upadłościami podmiotów gospodarczych w całym analizowanym okresie niepodzielnie na pierwszym miejscu znajdowało się województwo mazowieckie, na które przypadło łącznie około 20% wszystkich upadłości. W ujęciu branżowym największą liczbę upadłości odnotowano w sektorze produkcyjnym, gdzie miało miejsce 30% wszystkich bankructw. Natomiast biorąc pod uwagę formę organizacyjno-prawną bankrutujących przedsiębiorstw, od lat najwięcej upadłości ma miejsce wśród spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które stanowią ponad 62% wszystkich upadających podmiotów gospodarczych.

Jeśli chodzi o perspektywy upadłości przedsiębiorstw w najbliższych latach, brak jest obecnie optymistycznych przesłanek, ponieważ jak podaje raport Euler Hermes (2008, s. 1), w wyniku kryzysu na międzynarodowych rynkach finansowych oraz fundamentalnych zmian w otoczeniu gospodarczym na całym świecie wzrastać będzie liczba upadłości przedsiębiorstw.

W Polsce skutki ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego są już również odczuwalne. Na początku 2009 r. przełamany został pozytywny trend spadkowy utrzymujący się od 2002 r. W pierwszych trzech miesiącach 2009 r. sądy ogłosiły 126

postanowień o upadłości polskich firm, co wskazuje na wzrost liczby bankructw o blisko 25% w porównaniu z pierwszym kwartałem 2008 r. Wobec faktu, że rozpatrzenie wniosków upadłościowych złożonych na początku roku może zająć nawet kilkanaście tygodni, można oczekiwać, iż będzie jeszcze gorzej, a tendencja wzrostowa w liczbie ogłaszanych upadłości tak naprawdę dopiero się zaczyna.

## Bibliografia

- Antoszkiewicz D.J. 1998. *Firma wobec zagrożeń*. Warszawa: Poltext. ISBN 83-8689-035-5.
- Black A., Wright P., Bachman J.E. 2000. *W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC. ISBN 83-8791-647-1.
- Coface Poland. 2006. *Pełne i wiarygodne dane nt. upadłości w Polsce za 2005 rok*. Dostępny w Internecie: [http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl\\_PL/pages/home/Biuro\\_prasowe](http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl_PL/pages/home/Biuro_prasowe).
- Coface Poland. 2007. *Raport Coface Poland na temat upadłości firm w Polsce w 2006 roku*. Dostępny w Internecie: [http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl\\_PL/pages/home/Biuro\\_prasowe](http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl_PL/pages/home/Biuro_prasowe).
- Coface Poland. 2008. *Upadłości firm w Polsce w 2007 roku*. Dostępny w Internecie: [http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl\\_PL/pages/home/Biuro\\_prasowe](http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl_PL/pages/home/Biuro_prasowe).
- Coface Poland. 2009. *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce. Pełne i wiarygodne dane za cały 2008 rok*. [dokument pdf]. Dostępny w Internecie: [www.coface.com/.../20090112\\_Inf\\_Pras\\_upadlosci\\_caly\\_2008](http://www.coface.com/.../20090112_Inf_Pras_upadlosci_caly_2008); [http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl\\_PL/pages/home/Biuro\\_prasowe](http://www.coface.pl/CofacePortal/PL/pl_PL/pages/home/Biuro_prasowe).
- Euler Hermes. 2008. *Tendencja wzrostowa upadłości na świecie*. Dostępny w Internecie: <http://www.eulerhermes.pl/pl/informacje-prasowe/informacje-prasowe.html>.
- Frąckowiak W. 1998. *Wzrost przedsiębiorstwa a zapotrzebowanie na kapitał*. „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” nr 260.
- Gołębiowski G. 2006. *Trendy upadłości przedsiębiorstw w Polsce*. W: *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” nr 1109. Red. nauk. W. Pluta. Wrocław: Wydawnictwo AE we Wrocławiu.
- Hołda A. 2006. *Zasada kontynuacji działalności i prognozowanie upadłości w polskich realiach gospodarczych*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie. ISBN 83-7252-318-5.
- Komisja Wspólnot Europejskich. 2007. *Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. W jaki sposób przezwyciężyć piętno porażki poniesionej w działalności gospodarczej – działania na rzecz polityki drugiej szansy. Realizacja partnerstwa lizbońskiego na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia*. Bruksela: KOM (2007) 584.
- Korol T. 2005. *Modele prognozowania upadłości przedsiębiorstw – analiza porównawcza wyników sztucznych sieci neuronowych z tradycyjną analizą dyskryminacyjną*. „Bank i Kredyt” nr 6.
- Mioduchowska-Jaroszewicz E. 2002. *Model Altmana jako jedna z metod oceny wypłacalności przedsiębiorstw*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw” nr 40.
- Nahotko S. 2004. *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością*. Bydgoszcz: AJG. ISBN 83-8944-609-X.
- Płoch J. 1999. *Przesłanki ogłoszenia upadłości i formy obrony*. „Kapitalista Powszechny” nr 2 (75).
- Ustawa [2003] z dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe i naprawcze*. Dz. U. z 2003 r., nr 60, poz. 535.
- Zelek A. 2003. *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*. Warszawa: Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORMASZ”. ISBN 83-8692-987-1.

## **Company Insolvency in Poland – Tendencies and Prospects**

**A b s t r a c t:** Company bankruptcy has already been a process permanently present in the Polish economy. This article, consisting of two parts, aims to depict general tendencies in the area of company bankruptcy in Poland. The first part focuses mainly on presenting terminology of bankruptcy and insolvency in the context of crisis in a company. The second part analyzes bankruptcy of companies in Poland, particularly displaying this process that took place in 2004–2008, in regard to voivodeships, branches as well as organizational and legal forms of companies being on the brink of bankruptcy.

---

---

**Key words:** company insolvency, bankruptcy, crisis management

---

---

